

## Entre el ruido y la realidad: Cómo las PyMEs mexicanas pueden ganar relevancia

Ciudad de México, junio 2025 –Ante los desafíos económicos y políticos que enfrenta el país, las pequeñas y medianas empresas, especialmente en México, están redoblando esfuerzos hacia la rentabilidad. Una de sus principales estrategias es ganar visibilidad en medios digitales y redes sociales, pero en una era marcada por la sobreabundancia de contenido, los dueños de pequeñas empresas enfrentan un desafío silencioso pero contundente: ¿cómo destacarse (y vender más) en un entorno saturado de estímulos?

### ¿Cómo romper la saturación y lograr que tu mensaje importe?

De acuerdo con [VisualGPS](#), la plataforma de investigación de [iStock](#), el sitio líder que ofrece imágenes y videos de stock original creado por creativos para PYMES, los elementos visuales que más influyen en las decisiones de compra de los consumidores, especialmente en los mercados latinoamericanos, son los siguientes:

- **Autenticidad:** Más allá de representar diversidad de forma estereotipada, lo que conecta de verdad son los escenarios realistas. El 71% de las personas prefiere ver ambientes imperfectos, personas reales y escenas que se sientan familiares. Mostrar cómo es tu audiencia y tu producto o servicio en el día a día, sin filtros ni montajes excesivos, genera cercanía y credibilidad.
- **Transparencia y claridad:** El 69% dice desconfiar de la publicidad de productos que ve. Mostrar tu producto o servicio -y a tu negocio- de forma honesta, con lo bueno y, a veces, también con lo no tan perfecto, es el primer paso para construir confianza. Evita exagerar beneficios y deja que lo visual hable claro: ¿qué ofreces y cómo puede ayudar a tu audiencia?
- **Conveniencia:** El 64% quiere ver qué tan fácil es adquirir lo que ofreces: precio, envío, puntos de venta, disponibilidad. También quieren entender cómo usarlo y qué tan práctico es. Incluir imágenes, o videos como tutoriales o reseñas, que muestren lo accesible, cercano o útil que es tu producto hace que la decisión de compra sea más rápida y segura.

Este análisis pone en evidencia que lo visual no solo atrae: condiciona el nivel de confianza, cercanía y acción del consumidor.

**De los mitos al poder visual: lo que las PyMEs deben desaprender**



En México, más del 99% del total de unidades económicas son PyMEs (Inegi, 2023), y sin embargo muchas aún creen que su publicidad para competir requiere de grandes presupuestos. Estas percepciones no siempre coinciden con lo que realmente valoran los consumidores. Aquí los expertos de iStock te comparten algunos mitos y realidades para llevar tu estrategia al siguiente nivel:

- Mito: “Mi producto o servicio se explica solo, no necesito video”  
Realidad: El 72% de las personas prefiere ver videos para entender cómo funciona un producto. Un clip corto mostrando cómo se usa, cómo se arma o qué lo hace diferente puede ser el empujón final para que alguien compre.
- Mito: “La calidad visual depende del presupuesto.”
  - Realidad: Puedes crear contenido atractivo con un celular y una buena idea. Además, existen bancos de imágenes y video con contenido profesional a precios accesibles, ideales para proyectos con recursos limitados.
- Mito: “Para vender mi producto o servicio, necesito publicidad aspiracional”
  - Realidad: El 81% de las personas prefiere ver a personas reales que imágenes editadas o inalcanzables. La representación local y cultural auténtica ayuda a que las personas reconozcan y se identifiquen con tu negocio.
- Mito: “Si no me recomienda alguien famoso, nadie me va a comprar”
  - Realidad: El 67% de las personas cree que los anuncios tradicionales son más auténticos que los posts patrocinados por influencers. Para muchas audiencias, un anuncio claro, honesto y bien dirigido genera más confianza que una colaboración pagada