



## **El Buen Fin: tips salvavidas para pymes que no se prepararon para la temporada**

- *La AMVO indica que en 2021 el Buen Fin dejó ventas por 190 mil millones de pesos, y este año, 7 de cada 10 mexicanos piensan comprar algún artículo en esta temporada.*
- *En el Buen Fin 2022, se estima que participarán más de 140 mil empresas en todo el país.*

**Ciudad de México, 03 de noviembre de 2022.-** El Buen Fin es una de las temporadas de ventas más altas para los comercios en México. De acuerdo con estimaciones de la AMVO, se espera que este año se realicen ventas superiores a los 195,000 millones de pesos, ya que 7 de cada 10 mexicanos esperan hacer una compra durante este periodo de descuentos, que se llevará a cabo del 18 al 21 de noviembre de este año.

Aunque la adopción del comercio en línea está despuntando fuertemente, las tiendas físicas, siguen siendo protagonistas de la campaña de descuentos, ya que la misma asociación de venta online apunta que todavía el 69% de los consumidores optan por hacer sus compras de forma presencial, e incluso un 36% no usa el comercio digital, ya que prefiere ver físicamente los productos.

En este sentido, resulta fundamental para los comerciantes prepararse para esta temporada de ventas si desean aprovechar la intención de compra de los consumidores. Entre los preparativos que deben considerar está el adquirir inventario de sus mercancías con anticipación, preparar sus diferentes canales de venta y procesamiento de pagos, además de contemplar campañas de marketing para diferenciarse entre más de 140 mil empresas participantes.

Sin embargo, aspectos como la contracción económica, inflación, así como la lenta reactivación de los negocios, son algunas barreras que han impedido que los negocios más pequeños se preparen como corresponde, ya que los flujos de efectivo y el capital de trabajo son limitados para este segmento, lo que les impide contar con el recurso de forma inmediata.

De acuerdo con Jonathan García Sarmina, gerente general de crédito de Konfío, la liquidez es fundamental para las pymes que desean aprovechar oportunidades de negocio puntuales. *“En este caso, hablamos de negocios que por cuestiones logísticas quizá no podrán importar a tiempo mercancías de países distantes. Para adquirir su inventario con proveedores locales y en poco tiempo se necesita de capital de forma casi inmediata, y esto podría ser el mayor obstáculo para que muchos de ellos puedan subirse a esta temporada de promociones”,* explica el directivo.

Pensando en ello, los expertos de [Konfío](#) —la empresa de finanzas tecnológicas que impulsa a las compañías mexicanas en crecimiento— comparten tips “salvavidas” para ejecutar con velocidad y así, alcanzar a participar en El Buen Fin.

### **Inventario fríamente calculado**

Investiga cuáles son los productos con mayor demanda, si sabes lo que tu consumidor necesita podrás alcanzar el crecimiento en ventas que necesitas para cerrar en verde este año “especial”.

Ahora sí, revisa tu inventario y toma decisiones de abastecimiento acorde a ello.

### **Abastecimiento en masa**

Al pensar en Buen Fin lo primero que se viene a la mente es el comercio minorista. En Konfío, los comerciantes más usuales son los que se dedican a la venta de refacciones automotrices, de ropa y de tecnología. Sin embargo, existe una gran oportunidad pues muchas empresas aprovechan para abastecerse con productos al por mayor, esperando obtener mejores precios, que bien les permiten disminuir costos en sus operaciones o revender siendo competitivos.

Reabastecer un comercio de venta al mayoreo puede significar un gasto mayor en relación a la inversión en el producto. Para esto, es una buena alternativa apalancarse en líneas de crédito, para cubrir la falta de liquidez y aprovechar el alza en la demanda.

De acuerdo con datos de Konfío, mayoristas de tecnología; mobiliario y equipos médicos, así como materiales para construcción, son los que mayor cantidad de créditos solicitan para su operación, en total representan el 10% de su cartera

*“Resulta fundamental que hoy día el sector financiero trabaje para que estas oportunidades como El Buen Fin no se desaprovechen, y para ello es importante que las herramientas a disposición sean lo más accesibles y rápidas posible. Gracias al uso de data science, desde Konfío podemos realizar todo el proceso de solicitud, desde el paso uno hasta el depósito en cuenta el mismo día, de forma que el empresario puede tener acceso al capital de trabajo de forma urgente”* concluye Jonathan García Sarmina.

-oOo-

### **Acerca de [Konfío](#)**

Konfío es la compañía líder de tecnología enfocada en impulsar el crecimiento y productividad de las empresas en México mediante una oferta diferenciada de tres soluciones financieras: financiamiento, gestión y pagos. Desde su fundación en 2013, ofrece acceso ágil a créditos empresariales con un proceso de decisión inmediato basado en datos e inteligencia artificial. En

# Konfío

2020, lanzaron una tarjeta de crédito, y en 2022 sumó terminales de pagos para negocios. Todas estas soluciones buscan mejorar la productividad y acelerar las ventas de las pymes en México.

Hasta la fecha Konfío ha recaudado 287 millones de dólares de inversores como Softbank, VEF, Kaszek Ventures, QED Investors, la Corporación Financiera Internacional, Lightrock, Goldman Sachs, Gramercy y Tarsadia Capital. Hoy Konfío es la entidad *fintech* que más fondos está canalizando a las pequeñas y medianas empresas en crecimiento, el segmento más importante para el desarrollo del país.

## Síguenos en:

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/konfio/>

Facebook: <https://www.facebook.com/konfio>

Instagram: <https://www.instagram.com/konfio.mx?hl=es-la>

YouTube: <https://www.youtube.com/user/konfio>

Twitter: <https://twitter.com/konfiomx>

## Contacto para prensa

another

Rodrigo Franco | Sr. PR Expert

5570517579

[rodrigo.franco@another.co](mailto:rodrigo.franco@another.co)

Konfío

Adriana Botello Oropeza | PR & MKT Manager

[adriana.botello@konfio.mx](mailto:adriana.botello@konfio.mx)