



3 desafíos financieros de las empresas en crecimiento y cómo abordarlos

- *Antes de la pandemia, 8 de cada 10 compañías en crecimiento no superaban los dos primeros años de vida debido, entre otros factores, a la falta de acceso a soluciones de financiamiento; hoy, la tecnología está cambiando el panorama.*

Ciudad de México, a 20 de septiembre de 2021.— Tener una idea, hacer un plan, invertir cierta cantidad de dinero, asociarse y poner en marcha un negocio: tal es la fórmula que poco más de 4 millones de empresas en crecimiento siguieron durante años en México. Y aunque estas [aportan](#) casi la mitad del Producto Interno Bruto y siete de cada diez empleos, la pandemia ha elevado los estándares de supervivencia, y con ello el gran reto de sobrevivir... y poder crecer.

De hecho, antes de la emergencia sanitaria por la pandemia de COVID-19 ocho de cada diez empresas en crecimiento no rebasaba los dos primeros años de vida, de acuerdo con [datos](#) del Centro de Desarrollo para la Competitividad Empresarial.

*“Hablamos de un ecosistema empresarial muy dinámico, el cual tiene una rotación explosiva de empresas nuevas y salientes, donde históricamente los pequeños negocios han enfrentado barreras como asuntos legales y contables, gestión administrativa y acceso a financiamiento, así como cobrarle a sus clientes; afortunadamente hoy existe un nuevo panorama de soluciones que a través de la tecnología ayudarán a cambiar el ecosistema radicalmente”, explica **Filiberto Castro, Chief Growth Officer de Konfío**, la plataforma tecnológica que impulsa a las compañías mexicanas en crecimiento.*

Con esto en mente, el experto comparte 3 desafíos financieros de las empresas en crecimiento y algunos tips para enfrentarlos de mejor manera durante la postpandemia:

1. El ¿dilema? de solicitar un préstamo

Con la llegada de las vacunas contra la COVID-19 se reactivaron las expectativas de fortalecimiento para las empresas afectadas en el país —85.5% de ellas, de acuerdo con los [datos](#) más recientes del INEGI—, y en muchas surge la duda de si es el momento indicado para solicitar un préstamo. Ante ello, existen algunos factores a tomar en cuenta:

- Un buen indicador es si el negocio se encuentra ligado a la demanda internacional, ya que se [prevé](#) un alza en este ramo, sobre todo de parte de Estados Unidos.

- Renovar equipo o maquinaria para aumentar la producción o servicios es una buena inversión, pero antes es recomendable enumerar prioridades, delimitar metas financieras y definir los pasos para alcanzarlas. Claridad ante todo.
- La llegada de las vacunas ha mejorado las perspectivas económicas, pero hay que estar atento al sector en el que juega cada Pyme, pues la estabilidad y dinamismo de cada sector es clave en los flujos de efectivo que permitirá pagar el nuevo préstamo. Si el pago del crédito excede los ingresos proyectados, quizá no sea el mejor momento para solicitarlo; si no es así, existen [plataformas digitales](#) sencillas para hacerlo.

2. ¿Una tarjeta de crédito empresarial ?

En épocas recientes, las tarjetas de crédito digitales se han colocado como herramientas fundamentales de las empresas en crecimiento, tendencia que se ha disparado con el *boom fintech* (compañías de tecnología financiera), donde México ocupa hoy el [principal lugar](#) en Latinoamérica, donde existen plataformas enfocadas en brindar una tarjeta de crédito empresarial. Y es que existen grandes beneficios de contar con una y de administrarla con sabiduría, entre ellos:

- Permite a los dueños de empresas separar sus gastos personales de los empresariales, lo cual evita dolores de cabeza al clarificar la contabilidad, los egresos, ingresos, etc.
- Diferir pagos a meses ayuda a mantener el presupuesto en forma sin poner en riesgo la rentabilidad o liquidez del negocio.
- Al ser digital, su solicitud es sencilla, con lo cual se puede disponer de ella para usarla de manera inmediata, al tiempo que la versión en plástico es enviada.

3. ERP: ¿por qué los negocios lo necesitan?

Básicamente, los ERP (*enterprise resource planning* o sistema de planificación de recursos empresariales) ayudan a simplificar el reto de administrar un negocio, ya sea una empresa multinacional o una en crecimiento. Este tipo de [herramientas especializadas](#), muchas de ellas basadas en la nube, como Konfío, ofrecen ventajas como:

- Carga, controla y automatiza tus inventarios
- Ventas *online* y *offline* y facturación electrónica.
- Facturación ilimitada, con timbrado en todos los folios
- Unificación con el SAT
- Acceso en línea seguro en todo momento y lugar
- Uso intuitivo y asistido: actualización, capacitación y asistencia sin costo

“Vivimos una era en la que, si bien la crisis pandémica afectó y transformó las operaciones de los negocios en crecimiento alrededor del mundo, también observamos cómo la

tecnología financiera y sus diferentes plataformas se colocan como una de las mejores maneras para que las empresas no sólo sobrevivan, sino que crezcan y sean detonantes de la recuperación para el beneficio de toda la sociedad”, concluye **Filiberto Castro, Chief Growth Officer de Konfío**.

-o0o-

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 crédito empresarial con un proceso de decisión inmediato basado en datos e inteligencia artificial. En 2020 lanzaron una tarjeta de crédito, y adquirieron un sistema ERP de gestión empresarial en la nube, y hoy han sumado una solución de pagos B2B y B2C, que busca mejorar el manejo y financiamiento de pagos entre empresas. Hasta la fecha Konfío ha recaudado 287 millones de dólares de inversores como Softbank, VEF, Kaszek Ventures, QED Investors, la Corporación Financiera Internacional y recientemente de Lighthouse, Goldman Sachs, Gramercy y Tarsadia Capital.

Gramercy Funds Management (“Gramercy”), un fondo de inversión enfocado en mercados emergentes, como inversionista adicional en la línea de crédito estructurado que la empresa mantiene con Goldman Sachs. La incorporación de Gramercy, con \$18 millones de dólares, permitirá incrementar el monto total de esta línea hasta \$178 millones de dólares.

Hoy Konfío es la entidad que más fondos está canalizando a las pequeñas y medianas empresa en crecimiento, el segmento más importante para el desarrollo del país. Konfío ofrece más que créditos, es un aliado que ayuda a las empresas mexicanas a mejorar su productividad y acelerar sus ventas.

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

Daniela Ramos | Sr. PR Expert

55 2655 9172

daniela.ramos@another.co

Diana Guillén | Jr. PR Expert

55 6741 4592

diana.guillen@another.co