**La oportunidad de las empresas para expandirse ante una nueva economía**

* *El PIB creció apenas 0.6% en el primer trimestre de 2025, según estimaciones del INEGI*

**Ciudad de México, XXXX de junio de 2025.-** Una de las habilidades más codiciadas del mundo empresarial es convertir los problemas en oportunidades. Eso mismo pasa con la situación económica actual, que ha llenado de incertidumbre los mercados mundiales debido a las disputas arancelarias y los conflictos globales que han escalado desde hace varios meses.

Instituciones como el Comité de Fechado de Ciclos de la Economía de México (CFCEM) aún no han determinado si México está entrando o no a una recesión, no porque no haya posibilidades de estar frente a una, sino porque todavía no hay suficientes indicadores para determinarlo. El INEGI ha informado que el PIB creció apenas un 0.6% en el primer trimestre de 2025, lo que habla de un contexto preventivo frente a posibles problemas para generar inversión el resto del año.

Lo prudente es tomar medidas preventivas frente a cambios económicos abruptos para los siguientes meses. Por ejemplo, hay empresas que bajan sus costos de producción o promueven cambios administrativos importantes. Los mercados de valores incluso ven cómo grandes empresas se hacen más pequeñas de la noche a la mañana por la pérdida de solvencia.

Sin embargo, tal vez sea momento de tomar varias estrategias de expansión, aprovechando los tiempos difíciles:

1. **Buscar nuevos mercados:** aunque no lo parezca, buscar introducir nuevos productos y servicios, sobre todo a precios accesibles, puede tener éxito en momentos en los cuales los consumidores pierden poder adquisitivo.
2. **Formalización del negocio:** En un entorno en el que la competitividad exige eficiencia, confianza y transparencia, la formalidad se posiciona como una estrategia clave para acceder a la nueva economía. Adoptar prácticas formales no solo permite a las empresas cumplir con sus obligaciones fiscales y laborales, sino que abre la puerta a financiamiento, alianzas estratégicas y participación en cadenas de valor más robustas. En este nuevo panorama, ser formal no es una carga, sino una ventaja competitiva.
3. **Digitalizarse para expandir:** Las herramientas digitales son un motor de cambio para las empresas. Si bien la adopción de soluciones tecnológicas puede parecer imponente en una primera instancia, los beneficios son mayores a la duración de la curva de aprendizaje de estas. Sistemas intuitivos y de fácil operación se convierten en aliados para cada una de las unidades de negocio, amplificando el crecimiento y optimizando la operación.

“Hoy más que nunca, la formalidad y la digitalización son herramientas de supervivencia y crecimiento para los microempresarios. En un entorno económico desafiante, quien lleva el control de su negocio, cumple con sus obligaciones y aprovecha la tecnología, tiene más posibilidades de acceder a clientes, financiamiento y nuevas oportunidades.” señaló al respecto David Ortiz, CEO de Siigo Aspel.

Sin importar qué estrategia utilices, lo fundamental es generar oportunidades de crecimiento y seguir planeando a futuro. Porque las crisis son pasajeras, pero no las necesidades de los consumidores y las oportunidades para crecer como empresa.

**Contacto de prensa:**

Ernesto Roy Ocotla

PR Executive Sr.

ernesto.roy@qprw.co

55 8109 0216

\*\*\*

  Sobre Siigo-Aspel:

Es una empresa mexicana líder en el mercado de software administrativo, que brinda servicio a más de 1.2 millones de empresas en México y Latinoamérica.

Como resultado de su innovación en soluciones tecnológicas, automatiza los procesos contables, administrativos, de facturación, de punto de venta y de nómina de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de contadores y emprendedores, con los mejores sistemas en la Nube

Desde febrero de 2022, Aspel fue adquirido por Siigo, compañía colombiana líder en Latinoamérica cuyo propósito es transformar la vida de contadores, empresarios y colaboradores, con el objetivo de fortalecer su estructura tecnológica. Grupo Siigo está conformado también por la compañía Memory en Uruguay y Contífico en Ecuador y cuenta con más de 3.200 colaboradores y expertos en el desarrollo de herramientas tecnológicas quienes ayudan a transformar la vida de más de 1.2 millones de contadores y empresarios en Latinoamérica. Con presencia en 6 países, Grupo Siigo invierte más del 20% de sus ingresos en tecnología e innovación, con el fin de potenciar su ecosistema tecnológico.