



4 propósitos financieros de Año Nuevo que todo negocio en crecimiento debe hacerse

- De acuerdo con el análisis *"Reactivación Económica: Herramientas para fortalecer tu negocio"*, la mayoría de las barreras del crecimiento se derivan de aspectos financieros o administrativos, aspectos a mejorar en sus modelos de negocio para el 2022.

Ciudad de México, a 3 de enero de 2022.- Termina el 2021. La mesa de la cena de Año Nuevo está servida. Como cada fin de ciclo, el momento se presta para reflexionar sobre lo vivido, lo aprendido, proyectar las acciones que se harán el próximo año y hacer un listado de propósitos. Algo similar podemos pensar sobre los negocios en crecimiento del país.

"Los negocios en crecimiento tienen frente a ellos un 2022 lleno de desafíos, cambios, pero también de oportunidades para transformar e impulsar sus modelos. Así, el fin año puede ser el momento idóneo para que hagan su lista de propósitos, sobre todo en el tema financiero, el cual sin duda ha sido una de las barreras a las que se enfrentan las pymes para crecer; afortunadamente, la tecnología está cambiando la jugada, así como las nuevas tendencias empresariales enfocadas a este sector", explica **Omar Muguerza, VP of Growth de Konfío**, la plataforma tecnológica que impulsa a las compañías mexicanas en crecimiento.

Con esto en mente, el experto comparte 4 propósitos financieros de Año Nuevo que toda empresa emergente debe hacerse de cara a 2022:

1. Empoderarse ante el escenario

El primer propósito debe comenzar con tener una actitud positiva. Empoderarse ante un contexto —aún pandémico— que es complicado, pero que en 2022 presentará signos de recuperación mayor para las pequeñas y medianas empresas (pymes). De acuerdo con el [análisis](#) *"Reactivación Económica: Herramientas para fortalecer tu negocio"*, elaborado por Konfío, si bien durante 2021 se presentaron oportunidades de estabilización, el panorama más favorable vendrá hasta los primeros meses del próximo año, cuando se estima que la economía mexicana se recuperará con más fuerza que en el presente ciclo.

Como parte del empoderamiento, los emprendedores deben impulsar una transformación interna continua, donde aspectos como reforzar el liderazgo, los valores empresariales así como el reconocimiento del talento son piezas fundamentales. En el caso de la dirección, y como lo explica el autor y emprendedor Mike Michalowicz, "Es cierto que un emprendedor es capaz de ocuparse de casi todo en su negocio, pero eso no significa que lo haga bien", por lo que debe apoyarse en las personas y herramientas a su alrededor.

2. Cuidar la salud financiera

Sin duda, uno de los propósitos para el próximo año que toda pyme debe hacerse es el incorporar o adoptar más herramientas B2B (negocio a negocio) a sus operaciones. De hecho, actualmente cuatro de cada diez *startups fintech* en la región ya dirigen sus soluciones a otras empresas, de acuerdo con [datos](#) del “*Radar Fintech e Incumbentes 2021*”, de Finnovista. Un ejemplo del uso de soluciones B2B es la automatización de la gestión de los ingresos y los pagos, lo cual se traduce en un ahorro de tiempo, así como de costos.

En adición, las [herramientas B2B](#) de cobranza para pymes también pueden incrementar las ventas y clientes de la empresa, al ofrecer financiamiento y pagos a plazos.

3. Probar el comercio electrónico

El siguiente año se aventura como una oportunidad para que los pequeños negocios aprovechen con mayor profundidad el *boom* del *comercio electrónico*, el cual cerró en 2020 con un crecimiento histórico del 81% con respecto al año anterior, de [acuerdo](#) con los resultados del “*Estudio de venta online 2021*” de la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO). Este tipo de soluciones serán clave en 2022, cuando los negocios en crecimiento del país esperan que el comercio electrónico represente casi la mitad de sus ventas.

Aquí, entre los tips para aprovechar el *ecommerce* el próximo año, se encuentra no perder de vista ninguno de los movimientos que están ocurriendo con los inventarios de la pyme, así como los ingresos que se están recibiendo. Para tener todo orden y al día, hacer uso de un ERP (software administrativo), permite llevar el control de manera automática.

4. Adaptarse al futuro

El futuro es sostenible. Uno de los paradigmas que están definiendo a los negocios alrededor del mundo es la responsabilidad social y las preocupaciones ambientales en torno a la [Agenda 2030](#), la cual enmarca los Objetivos de Desarrollo Sostenible establecidos por la Organización de las Naciones Unidas (ONU). En este sentido, las pymes jugarán un papel crucial para una recuperación inclusiva y sostenible. De [acuerdo](#) con la ONU, las pymes son vitales para alcanzar, en concreto, el Objetivo 8 (trabajo decente y crecimiento económico) y el Objetivo 9 (industria, innovación e infraestructura).

En paralelo, los negocios en crecimiento deberán adaptarse a este escenario, lo cual puede ser en muchos sentidos favorable. Por ejemplo, un [estudio](#) de GlobalWebindex reveló que las generaciones más jóvenes son las más comprometidas y más del 61% de los *millennials* están dispuestos a pagar más por productos sostenibles y ecológicos.

“Como vemos, los negocios en crecimiento enfrentarán un 2022 complejo, pero a la vez fascinante. Se trata de un horizonte donde confluye la tecnología, los contextos sociales y económicos, así como la innovación y la resiliencia. Después de todo, el futuro será pyme o no será, al ser el ecosistema que en los mercados emergentes genera la mayoría de los empleos formales y casi la mitad de los respectivos Productos Internos”, concluyó Omar Mugerza.

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 de tres soluciones empresariales: 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 las siguientes herramientas: crédito empresarial, ERP-software administrativo y pagos B2B entre negocios. Hasta la fecha Konfío ha recaudado 269 millones de dólares de inversores como Softbank, VEF, Kaszek Ventures, QED Investors, la Corporación Financiera Internacional y recientemente de Lightrock y Tarsadia Capital.

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>