

Konfío

4 sencillas acciones para impulsar a las pymes en épocas de inflación

- *Ante el aumento sostenido y generalizado de los precios de bienes y servicios, las empresas en crecimiento del país pueden apoyarse en aliados estratégicos para acceder a financiamiento, optimizar inventarios y promociones para mantenerse a flote.*

Ciudad de México, 18 de agosto de 2022.- Son tiempos de [cambio](#). Luego de más de dos años de pandemia, el mundo ha comenzado a resentir algunas consecuencias, como la [inflación](#), la cual ha cobrado relevancia en la economía nacional. Básicamente, la inflación se refiere al aumento sostenido y generalizado de los precios de bienes y servicios durante un período de tiempo, el cual, en julio, [alcanzó](#) 8.96%, su mayor nivel en dos décadas. Es decir, todo es más caro cada día que pasa.

“Desde luego, este fenómeno se traduce en desafíos importantes para las pequeñas y medianas empresas (pymes), sobre todo si se dedican a comprar y vender productos, pues la combinación de precios altos y menor movimiento económico disminuye el consumo, lo cual puede reducir las ganancias; sin embargo, es posible implementar cambios que ayuden a los negocios a tener más movimiento y evitar quedarse estancados”, explica **Jonathan Sarmina, Gerente General de Préstamos** de [Konfío](#), la empresa tecnológica que impulsa a las compañías mexicanas en crecimiento.

Con esto en mente, el experto comparte 4 sencillas acciones que, aplicadas con inteligencia estratégica, pueden impulsar a las pymes en estas épocas de inflación:

1. Promociones por tiempo limitado

En un contexto de inflación puede existir una baja en las ventas, así que lo mejor es promover compras con promociones atractivas para los clientes. Así, quizá sea el momento ideal para dar soluciones y ser más flexibles en la oferta. Esto puede traducirse en descuentos por volumen u ofrecer mayores facilidades de pagos, como meses sin intereses, entre otros. Hay que evitar incrementos drásticos en los precios, no obstante, y si es inevitable, lo ideal es realizar pequeños incrementos de manera estratégica.

2. Optimizar compra de insumos

Ante el alza de precios, es muy probable que la compra de insumos se vea afectada. Ante ello, una evaluación es buena idea, donde hay que revisar lo que realmente es necesario e

identificar áreas donde se puedan recortar gastos. Adquirir una buena cantidad de insumos claves para el negocio, mediante una compra adelantada —sobre todo porque los precios pueden seguir subiendo—, buscando algún descuento por cantidad o bien renegociando los acuerdos con viejos y nuevos proveedores, es una buena jugada.

3. Agilizar rotación de inventarios

En concordancia con el punto anterior es pertinente optimizar el flujo de mercancías en los inventarios de productos a vender. Podemos comenzar con determinar qué productos tienen mayor rotación y cuánto tiempo toman en venderse, esto para minimizar su permanencia en almacenes, lo cual evitará gastos.

4. Evaluar un crédito digital

Quizá solicitar financiamiento no sea una de las primeras alternativas en momentos de inflación, pero si se realiza de manera inteligente, esta medida puede ayudar a que el negocio destaque en un momento de aguas turbulentas. Puede ser con una nueva línea de productos, mejoras en la experiencia de cliente o invertir en la automatización de operaciones clave para reducir costos y aumentar la productividad. Si se decide tomar esta vía, la recomendación es el financiamiento digital, por la facilidad para realizar el trámite pues existen opciones con pocos requisitos, tasas fijas, personalización de plazos, y prepagos sin costo.

*“Como vemos, la inflación afecta a todos los rubros de la economía y en particular a las empresas en crecimiento; por ello, al tomar en cuenta este tipo de medidas se puede lograr que el negocio se mantenga a flote y que, con aliados, inteligencia y estrategia, sea posible incluso doblarle la mano a la inflación y lograr el crecimiento que las compañías mexicanas merecen, en un contexto en el que la salud financiera es preponderante”, concluye **Jonathan 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 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. 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 y recientemente de Lightrock, Goldman Sachs, Gramercy 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.

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

Ismael Contreras | PR Expert

5529392414

ismael.contreras@another.co

Konfio

Daniela Salgado | Marketing & Branding Director

daniela.salgado@konfio.mx