

**3 sencillos tips para impulsar el abastecimiento inteligente de las pymes mexicanas en 2022**

* *Si bien la* ***transformación digital*** *ya estaba presente en el* ***ecosistema de pymes****, será en 2022 cuando se observe una mayor adopción en la mayoría de los negocios.*
* *En este contexto retador,* ***las soluciones digitales ahorran a los emprendedores hasta días en el proceso de su abastecimiento de inventarios****, lo cual les permite impulsar sus modelos de negocios a partir de un surtido de mercancías más relevante.*

**Ciudad de México, 16 de febrero de 2021.–** Como parte de los impactos de la pandemia, el **abastecimiento** se ha convertido en un desafío para millones de pequeñas y medianas empresas (pymes) en México. No es para menos, dadas las afectaciones en la cadena de suministro, una barrera en la adopción de soluciones digitales para cubrir esta necesidad, así como las medidas de sanidad que se han adoptado en diferentes partes del país ante los rebrotes. Y si bien la **transformación digital** ya estaba presente en el ecosistema de pymes, será en 2022 cuando se observe una mayor adopción en la mayoría de los negocios.

*“A medida que la emergencia sanitaria irá cediendo, el país se posicionará como una región de oportunidad para la transformación digital de las pymes del país, donde un* ***suministro inteligente de inventarios*** *se posiciona como un diferenciador clave. Hemos pasado de un escenario en el que los negocios emergentes perdían hasta dos días a la semana en el proceso de su abastecimiento de inventarios, a soluciones digitales que lo cubren en cuestión de días”,* explica **Manuel Rodriguez, CEO & Co-Founder de** [**Meru.com**](https://meru.com.mx/), la plataforma #1 de abastecimiento *online* para pymes que está revolucionando el mercado B2B en Latinoamérica.

Con esto en mente, el experto comparte 3 sencillos tips y consideraciones para impulsar el abastecimiento de las pymes mexicanas en este 2022:

**1. La importancia de los tiempos**

Las soluciones digitales de abastecimiento pueden reducir una cantidad importante de tiempo a los propietarios de los **pequeños negocios**, ya que entre más rápido puedan distribuir sus productos, con un surtido de mercancías más relevante, tendrán movimientos de consumo mucho más precisos. Generalmente, un propietario acude hasta 3 ocasiones a surtir su establecimiento debido a la falta de una planeación estratégica, y en gran medida porque los pequeños empresarios dependen de la venta día con día. Ante ello, **las herramientas de abastecimiento pueden reducir ese tiempo en cuestión de días**.

**2. Categorías en tendencia**

Otra de las grandes ventajas que tienen las pymes con la adopción de soluciones de inventarios, es el acceso a una variedad de **categorías** de productos **que están marcando una tendencia** relevante en 2022. Entre ellas, de acuerdo con datos de Meru.com, existen segmentos que están siendo muy aprovechados por los emprendedores, como lo son el de **mercancías para mascotas, fiestas, refacciones y electrónicos para el hogar**.

**3. Logística inteligente**

Además de complicaciones de documentación y trámites, así como posibles barreras de horarios, los emprendedores mexicanos a menudo se enfrentan al hecho de que hasta ocho de cada diez de sus transacciones de su abastecimiento sufren algún tipo de fraude, al tiempo que cada compra puede involucrar hasta cinco intermediarios, haciendo más engorroso el proceso. Ante ello, los pequeños negocios deben considerar **aliados que les garanticen una logística automatizada**.

En el caso de [Meru.com](https://meru.com.mx/), la startup B2B (del inglés *business-to-business* o empresa-empresa) cuenta con una plataforma y *app* donde al emprendedor sólo le toma unos cuantos **minutos** **seleccionar, comprar y recibir los productos que necesita para su negocio de forma fácil, rápida, segura**. Los pedidos llegan **a su domicilio** y con **los mejores precios** del mercado.

*“Hoy, la tecnología B2B está cambiando el juego a favor de los negocios emergentes en el país, con soluciones que dinamizan el proceso de abastecimiento, eliminan fricciones y ayudan a los negocios a optimizar sus inventarios; en este panorama, estos sencillos* tips *se pueden volver clave para un ecosistema que necesitará de emprendedores más competitivos y preparados para la pospandemia, desde el* retail *físico al* ecommerce”*,* concluye **Manuel Rodriguez.**

-o0o-

**Sobre** [**Meru-com**](https://meru.com.mx/)

Meru es la plataforma #1 de abastecimiento en línea para América Latina. Meru ofrece a las mipymes acceso a inventario calidad de una amplia gama de categorías, excelentes precios de mayoreo, entregas a domicilio, devoluciones convenientes, servicio al cliente 24 horas al día los 7 días a la semana y financiamiento fácil. A través de la plataforma, Meru permite que proveedores locales y extranjeros tengan acceso directo a una gran base de minoristas. Conecta a todos los jugadores dentro la cadena de suministro a través de tecnología desarrollada internamente. Hasta la fecha, cuenta con más de 10,000 usuarios registrados y ofrece productos de 17 categorías distintas. Meru cuenta con un equipo de 200 empleados de tiempo completo, con oficinas propias en Ciudad de México, Shanghai, Hangzhou y Ningbo. Planea expandirse al resto de América Latina y mercados emergentes del mundo en los próximos años. Hasta la fecha, Meru ha conseguido inversión de $17mdd por Mountain Nazca, Y Combinator, Valor Capital, Emles Venture Partners, FJ-Labs, H20 Capital Innovation, Marathon Ventures y fundadores de Über, Kavak, Jüsto, Merama, entre otros.

**Síguenos en:**

Facebook: <https://www.facebook.com/meru.mx/>

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

Instagram: <https://www.instagram.com/meru.mx/>

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