

Konfío

¿Cómo adquirir nuevas soluciones financieras para tu empresa?

- *Actualmente, sólo el 30% de las pymes mexicanas cuentan con un crédito exclusivamente para las necesidades de su negocio, mientras que el resto busca alternativas o simplemente creen que no podrán obtenerlo.*

Ciudad de México, a 17 de noviembre de 2021.— Si bien las pequeñas y medianas empresas (pymes) son uno de los principales pilares económicos del país, al ser la [fuente](#) de casi ocho de cada diez empleos y aportar el 42% del Producto Interno Bruto (PIB), estos negocios enfrentan desafíos importantes y es que, históricamente, sólo unas pocas pymes logran [sobrevivir](#) a los dos años de operaciones, entre otras razones por el tema de acceso a crédito.

Por otro lado, contar con nuevas herramientas tecnológicas es un requisito para innovar en los negocios y hacerlo de forma sostenida ya que ocho de cada 10 empresas consideran que enfocarse en la innovación tecnológica actualmente es todavía más relevante que hace un par de años, de acuerdo con el [estudio](#) "Panorama de la innovación en México y Centroamérica", de KPMG.

*"El hecho de que las empresas en crecimiento no cuenten con un financiamiento propio, recurrir a soluciones financieras óptimas que contribuyan positivamente en el desarrollo de las mismas, es cada vez más frecuente para impulsar y beneficiar a los empresarios, ya que de acuerdo con [datos](#) del sector, tan solo el 30% de las pymes del país cuentan con un crédito exclusivamente para las necesidades de su negocio" explica **Andrés Rizo, VP Comercial de Konfío**, la plataforma tecnológica que impulsa a las compañías mexicanas en crecimiento.*

Con esto en mente, las empresas en crecimiento deben tomar en cuenta que antes de solicitar sus primeras soluciones financieras, hay que conocer cual de estas les acomoda mejor. Existen algunos conceptos que ayudan a elegir la mejor opción:

- Crédito. Opción para comenzar a financiar, ya que permite un mayor control, con una cantidad que se debe liquidar en un determinado tiempo, con pagos fijos.
 - Algo que se debe de considerar para las soluciones de crédito es la variable del Costo Anual Total, ya que es la más importante para poder elegir la mejor opción de crédito. El CAT es un porcentaje que representa cuánto se estará pagando por adquirir el préstamo. Incluye el total de la tasa de interés, comisiones, anualidades, seguros y todo sobre otro concepto que cobre la

institución financiera [prestadora](#). Al momento de comparar las opciones disponibles, los negocios en crecimiento pueden basarse en esta cifra para determinar cuál es más barato.

- Automatización en la gestión de ingresos. Existen diversas herramientas tecnológicas que ayudan a las compañías a optimizar el tiempo de tareas, minimizar riesgos e incrementar el número de ventas para tener todo el control financiero desde una sola plataforma.
- Alianzas estratégicas empresariales. Esto permite acceder a los productos y servicios de sus aliados, ser más competitivos y ampliar los beneficios que se ofrecen. Por ejemplo, facilidades para contar con un espacio de trabajo, créditos que se ajusten a tus necesidades, capacitación de tus empleados, entre otros.

No hay que olvidar que al pedir una solución financiera, es fundamental que el negocio esté formalizado; las instituciones financieras formales lo negarán si el negocio no cuenta con los trámites pertinentes. Por otro lado, el historial de estabilidad económica es una parte importante, y es que hay que contemplar que no se puede solicitar un crédito si la situación económica de la empresa no lo permitirá pagar. En este sentido, es recomendable tomar en cuenta que si el crédito excede los ingresos, no es un buen momento de solicitarlo.

Sin duda, entre más conocimiento se tenga sobre el tema, los empresarios podrán elegir de la mejor manera la opción que más les convenga para impulsar el crecimiento de sus empresas.

-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 Lighthrock, 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