



¿Tu negocio está listo para el 2022?

Es importante analizar cómo retomar o mejorar la dinámica de trabajo que los negocios tenían antes de la contingencia sanitaria.

Por Alicia Morales 20 enero, 2022

Desde que comenzó la pandemia hasta la actualidad, todas las empresas a nivel mundial, incluidas las de México, se han visto afectadas por este fenómeno. **De acuerdo con datos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi), en 2019 había 4.86 millones de establecimientos micro, pequeños y medianos;** mientras que, a julio de 2021, se contabilizaron 4.46 millones de este tipo de negocios, es decir 8.2% menos.

Asimismo, el Inegi reveló que, **aunque hubo un cierre importante de micro, pequeñas y medianas empresas (poco más de 2.5 millones en 2020 y 2021),** también se crearon nuevos negocios (cerca de 1.8 millones).

Por otra parte, **la tercera edición de la Encuesta sobre el Impacto Generado por Covid-19 en las Empresas (ECOVID-IE), señala que casi 85.5% de las empresas sobrevivientes tuvieron una caída en sus ingresos (73.8%) o presentaron menor demanda de sus productos (50.2%).**

Aunque poco a poco ha aumentado la actividad económica, **un informe sobre las pequeñas empresas, publicado por el Banco Mundial y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE),** muestra que más del 60% de las pymes a nivel global han realizado, al menos, un cambio en la forma en que hacen negocios.

Ante este panorama, **es importante analizar cómo retomar o mejorar la dinámica de trabajo que los negocios tenían antes de la contingencia sanitaria.** Por esta razón, **Provident, líder en préstamos personales a domicilio en México,** sugiere lo siguiente:

Revisar si tu negocio sigue siendo atractivo para tus clientes: Hay que preguntarse si habrá demanda de los productos o servicios que ofreces. En caso de no ser así, **tendrás que hacer cambios o renovaciones para atraer a más clientes en el contexto actual.**

Analizar las necesidades financieras de tu negocio: Hay que preguntarse si el negocio genera las ganancias necesarias o si requiere alguna inversión adicional para hacer cambios y volverlo más atractivo para los clientes.

Si tu negocio **requiere financiamiento, considera estos factores:**

1. **Establecer un plan financiero:** Realiza un plan en el que indiques prioridades, plazos y objetivos a cumplir, para determinar el monto o la cantidad de dinero que **tu negocio requerirá para ajustarse a la nueva realidad.**
2. **Acudir a instituciones formales:** Acércate a empresas que estén debidamente establecidas para evitar ser víctima de algún fraude. **Este tipo de compañías tienen procesos transparentes y cuentan con herramientas digitales que ayudan a los usuarios a estar seguros en el contexto actual.**
3. **Comparar la oferta de créditos:** Infórmate de las opciones de financiamiento que hay, de acuerdo con las características y necesidades de tu negocio. **De igual forma, elabora una lista de pros y contras que te ayude a decidir cuál es la mejor opción para ti.** Esto, no sólo para alcanzar tus objetivos sino también para evitar que tu historial crediticio se vea afectado.

Seguir estos pasos te ayudará a **tomar mejores decisiones que sean en beneficio de tu negocio y de tus clientes.**