

Llegó 2022... ¿está listo tu negocio para reactivarse?

Todas las empresas a nivel mundial, incluidas las que operan en México, tuvieron afectaciones económicas, en mayor o menor medida, a causa de la pandemia por Covid-19. Según el 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.

Estos datos muestran 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).

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

Y 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**, en cómo interactúan con sus clientes o cómo usan herramientas digitales para sobrevivir.

Ante este panorama, es importante analizar cómo retomar o mejorar la dinámica de trabajo que los negocios tenían antes de la contingencia sanitaria, por ello Provident, líder en préstamos personales a domicilio en México, sugiere:

Revisar si tu negocio sigue siendo atractivo para tus clientes: Hay que preguntarse si habrá demanda de los productos o servicios que ofreces, o si 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.

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.

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.

Comparar la oferta de créditos: Infórmate de las opciones de financiamiento que hay, de acuerdo con las características y necesidades de tu negocio, y elabora una lista de pros y contras que te ayude a decidir cuál es la mejor opción para ti, 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.

<http://serie37.com/llego-2022-esta-listo-tu-negocio-para-reactivarse/>