Publicado en Ciudad de México el 22/03/2024

# [4 mitos contables que frenan el crecimiento de las mipymes, revela Alegra.com](http://www.notasdeprensa.es)

## Alegra.com revela que el 65% de las mipymes en Latinoamérica carecen de conocimientos contables para crecer. Esto subraya la importancia de abordar los mitos contables que actualmente obstaculizan el desarrollo y la expansión de los negocios en el país

 La trascendencia de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) en el panorama económico es innegable. De acuerdo con la CONDUSEF (Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros), estos negocios contribuyen con el 52% del PIB nacional y son responsables del 72% del empleo formal en México.  Estos datos tienen eco también en otros países de América Latina como República Dominicana o Colombia, lo cual indica que es una tendencia regional.  En este contexto, la gestión contable se erige como un pilar fundamental para el éxito y la estabilidad financiera de cualquier empresa, en particular de las mipymes; sin embargo, de acuerdo con Alegra.com, software de contabilidad y facturación electrónica, el 65% de las mipymes en la región carecen de suficientes conocimientos contables para hacer crecer el negocio, o bien tienen la idea de que cumplir con las obligaciones fiscales es difícil o engorroso. Por ello, es necesario apoyar a estas empresas para que puedan clarificar algunos conceptos contables y otorgar a los empresarios y contadores las herramientas necesarias para tomar decisiones fundamentadas y eficaces. De esta forma, Víctor Moreno, Country Manager de Alegra.com en México, ofrece una perspectiva al respecto compartiendo cuatro mitos comunes: Mito 1: La contabilidad es solo para grandes empresasUno de los mitos más comunes es que la contabilidad solo es necesaria para las grandes corporaciones. Esto no podría estar más lejos de la verdad. Independientemente del tamaño, todas las empresas pueden beneficiarse de prácticas contables sólidas para tomar decisiones informadas, ayudándoles a manejar sus finanzas de manera más eficiente y a planificar su futuro. Mito 2: Más inventario es siempre la mejor estrategiaSe cree que mantener un alto nivel de inventario es siempre la opción más acertada. Según Víctor Moreno, este error surge del temor de no poder cumplir con los pedidos de los clientes. Sin embargo, lo que suele ocurrir es que terminan acumulando un exceso de inventario, llevando a aumentar costos relacionados con el almacenamiento, la depreciación y también a pérdidas por merma o pérdida de calidad debido a la acumulación prolongada en bodega. Particularmente, las mipymes que enfrentan fluctuaciones estacionales en la demanda deben ajustar cuidadosamente sus niveles de inventario para garantizar que tengan lo suficiente para satisfacer las necesidades del mercado. Moreno destaca que: "El capital en el inventario puede quedarse inactivo y perder valor si no se venden los productos, por eso es importante que el empresario conozca qué productos se venden más y cuáles menos para tomar decisiones informadas sobre el reabastecimiento". Mito 3: Retrasar los pagos a los proveedores mejora los resultados del negocioUna práctica extendida en el entorno empresarial consiste en dilatar los plazos de pago a proveedores con el objetivo de optimizar el flujo de caja. A primera vista, parece lógico suponer que si los gastos se desaceleran y los ingresos se mantienen estables, se conservará el balance de la empresa, pero este enfoque encierra un mito peligroso: si bien podría parecer beneficioso a corto plazo, a largo plazo puede dañar la reputación y credibilidad del negocio. Víctor Moreno advierte sobre las consecuencias no deseadas de esta táctica: "Estos retrasos crean tensiones y malestar entre los proveedores, ya que termina pagándoseles semanas o incluso meses después de recibir sus facturas con las consecuencias en la propia administración de esas otras empresas, lo que genera un círculo vicioso". Como alternativa, propone la financiación de facturas, esta estrategia permite a las pymes cumplir con sus obligaciones de pago en los plazos acordados, asegurando así la integridad de la cadena de suministro y fomentando relaciones comerciales más fuertes y colaborativas. Mito 4: La tecnología contable es inaccesibleExiste la percepción de que las soluciones tecnológicas para la contabilidad son costosas y están fuera del alcance de las pequeñas empresas. Contrario a esta creencia, el mercado actual ofrece una amplia gama de opciones asequibles y escalables, diseñadas específicamente para las necesidades de las mipymes, que automatizan procesos, reducen errores y ahorran tiempo valioso.  "La adopción de soluciones tecnológicas no debería considerarse un lujo, sino una inversión estratégica que facilita la optimización de recursos e impulsa el desarrollo empresarial para que las mipymes también disfruten de los beneficios de la digitalización y estén listas para competir en igualdad de condiciones en el mercado", finalizó Moreno. Desmitificar la contabilidad y los procesos financieros permite que las mipymes salgan de la informalidad y, sobre todo, que mantengan a flote los empleos tan necesarios en la región, al tiempo que convierten sus ventas en ganancias y el pago de impuestos en mejores servicios para la comunidad.  Existen plataformas de facturación electrónica como Alegra.com donde hay mucha información al respecto y que, incluyen pruebas gratuitas para que las mipymes puedan comprobar que la automatización de procesos de facturación electrónica funciona y simplifica las actividades cotidianas de sus negocios.

**Datos de contacto:**

Celia Szymanski

Tascomm

5554335072

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/4-mitos-contables-que-frenan-el-crecimiento-de](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Nacional Finanzas Emprendedores Software Ciudad de México



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)