[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en Ciudad de México el 17/08/2021

# [Inclusión tecnológica de fabricantes y distribuidores, la nueva apuesta de Serfimex](http://www.notasdeprensa.es)

## La inclusión tecnológica se ha vuelto clave para superar la desaceleración en el consumo provocada por la pandemia, según los últimos estudios realizados en México el 83% de las Pymes consideran que la adopción de nuevas tecnologías ayudara a su reactivación. Vendor Program presenta cotizadores digitales que se ajustan a las necesidades de cada empresa e imagen corporativa, sustentado servicios financieros expertos y personalizados, impulsando una inclusión tecnología

Las Pymes, generadoras del 72% de los empleos formales de la población activa del país, han reconocido la necesidad de sustituir los procesos manuales por procesos digitales que les permitan agilizar las respuestas a sus clientes. Lo anterior se ha visto acelerado por las condiciones que la pandemia ha presentado. Según los últimos estudios realizados por Microsoft, en México el 83% de las Pymes consideran que la adopción de nuevas tecnologías ayudara a su reactivación. La inclusión tecnológica se ha vuelto clave para superar la desaceleración en el consumo provocada por la pandemia, la cual podría recrudecerse con la llegada de la denominada tercera ola. En este sentido, la Secretaría de Economía ya ha ajustado a la baja su previsión de crecimiento económico al 5.5% para el cierre de este año. El cambio en los patrones de compra y la velocidad con la que los clientes requieren una respuesta oportuna, así como la necesidad de reducir obstáculos en el proceso de adquisición de un bien, se han ajustado rápidamente desde inicios de 2020 a la fecha y han impulsado a las Pymes y a las entidades financieras a buscar nuevas dinámicas del mercado. Aunado a lo anterior, y con base en su última investigación de mercado, Serfimex Capital ha ubicado la necesidad de brindar herramientas digitales que otorguen una respuesta ágil sobre las posibles líneas de financiamiento que fabricantes y distribuidores requieren presentar a sus clientes, creando así el nuevo Vendor Program. Éste, presenta cotizadores digitales en pesos o dólares que se ajustan a las necesidades de cada empresa e imagen personalizada de la marca y está sustentado en tres pilares clave: 1) ofrecer, de forma oportuna, servicios financieros expertos y personalizados, 2) impulsar una inclusión tecnológica en las Pymes, 3) exponenciar la rapidez y flexibilidad con la que se da respuesta al cliente sobre sus opciones de financiamiento. Este nuevo producto viene a fortalecer la oferta de arrendamientos puros que ofrece la Sofom, ya que Serfimex se convierte en el brazo financiero virtual de las empresas que buscan impulsar sus ventas otorgando financiamiento a sus clientes. De acuerdo con datos recientes del Banco de México, el 80% de las Pymes se financian a través de los proveedores, por lo que se ven sometidas a amplios periodos de espera para obtener pagos, derivando en una falta de liquidez de sus clientes y reflejando un impacto negativo en su cadena productiva. Es por lo anterior que la Sofom busca romper con esta cadena y mejorar la relación entre clientes y proveedores al contar con un brazo financiero virtual. Con los servicios proveídos por la Sofom, el proveedor reduce su carga financiera, no distrae capitales propios, recibe su pago íntegro de forma expedita y mantiene el financiamiento que requirieren sus clientes. Este instrumento tiene como objetivo impulsar las ventas y se apoya en la tecnología para agilizar la toma de decisiones. Los cotizadores digitales están acompañados de asesorías a distancia y/o presenciales por parte de un ejecutivo de la financiera para aclarar de manera oportuna cualquier duda tanto de la empresa proveedora como del cliente final. A la asesoría se suma un programa de capacitación continua a los proveedores que permite perfeccionar su conocimiento en los financiamientos y sus beneficios para sector específico al que se dedica la empresa. Hoy, las tendencias muestran la necesidad de invertir en la tecnología y en las herramientas adecuadas que mejoren los procesos y brinden mayor agilidad de respuesta a los potenciales compradores. Ante el panorama actual, los clientes de cualquier Pyme buscan una experiencia fluida y ágil. Es por esto que Serfimex traduce, a través del Vendor Program, una conexión instantánea y un servicio al cliente diligente. SERFIMEX Capital https://serfimexcapital.com.mx

**Datos de contacto:**

Joe Richaud

5591980386

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/inclusion-tecnologica-de-fabricantes-y\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Finanzas Emprendedores Logística E-Commerce Ciudad de México Innovación Tecnológica Consultoría

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

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