



detectar oportunidades en productos de nicho.

4. Integrar canales de venta, logística y almacenes 3PL

Muchos e-Commerce de Pymes venden en distintos canales, como marketplaces o tiendas online como Shopify, y al mismo tiempo trabajan con operadores logísticos o almacenes de terceros (3PL). Cuando estas herramientas no están conectadas, muchas tareas deben hacerse manualmente, lo que aumenta el tiempo operativo y el riesgo de errores. Por ejemplo, algunos vendedores deben subir manualmente los números de seguimiento después de realizar un envío, mientras que quienes utilizan almacenes externos suelen tener que exportar pedidos y enviarlos al proveedor para que prepare el despacho. Integrar los canales de venta, la logística y los almacenes externos en un solo sistema permite centralizar pedidos, automatizar la actualización de envíos y simplificar todo el flujo operativo.

5. Tomar decisiones basadas en datos

La eficiencia operativa no sólo depende de optimizar procesos, sino también de utilizar correctamente la información que genera el negocio. Analizar datos de ventas, rotación

de inventario o tiempos de envío, permite detectar cuellos de botella y mejorar la planificación del negocio. Para las Pymes de e-Commerce, contar con datos claros también ayuda a tomar decisiones con mayor seguridad.

Por ejemplo, el análisis de datos puede ayudar a identificar productos con baja rotación, optimizar estrategias de precios o ajustar niveles de inventario según la demanda real.

Hoy los vendedores pueden visualizar el rendimiento de ventas por canal, analizar tendencias del mercado e incluso seguir a sus competidores para tomar decisiones más estratégicas.

Prepararse para escalar un e-Commerce

A medida que un e-Commerce crece, también lo hace la complejidad de su operación. Gestionar pedidos de múltiples canales, mantener inventarios sincronizados, coordinar envíos y analizar datos puede convertirse rápidamente en un desafío si cada proceso se maneja manualmente.

Por esta razón, cada vez más Pymes de e-Commerce están adoptando soluciones ERP diseñadas para centralizar y automatizar la operación del negocio. Este tipo de soluciones conecta ventas, inventario, logística y datos en un solo lugar, reduciendo errores operativos y mejorando la eficiencia del equipo.

Aranceles y comercio exterior: ¿Está preparada tu empresa?

Recopilado por Amalia Beltrán

Durante décadas, las empresas en México han operado bajo un esquema de apertura comercial que ha permitido optimizar costos y diversificar proveedores. Sin embargo, el entorno global para 2026 presenta un cambio de reglas: los aranceles.

Para ti, que lideras una tesorería o dirección financiera, esto no es sólo un cambio en la factura del proveedor; es un reto directo a la rentabilidad y a la gestión del capital de trabajo.

El impacto real en tu operación diaria. Cuando los aranceles suben, el efecto dominó llega rápido a tu escritorio.

No se trata sólo de un mayor gasto, sino de cómo este se combina con otros factores de riesgo:

Presión en el margen operativo: El costo de importación aumenta de inmediato, reduciendo tu utilidad bruta si no hay una estrategia de traslado de costos o eficiencia interna.

Factor multiplicador del tipo de cambio: Un arancel alto aplicado sobre un dólar volátil puede disparar el costo real de los insumos por encima de lo presupuestado.

Tensión en el flujo de

efectivo: Necesitarás más fluidez para liquidar impuestos y mercancías, lo que puede afectar tus ciclos de pago y conciliación.

3 Estrategias para blindar tu tesorería ante los aranceles.

Como expertos con 40 años simplificando la banca empresarial, estas son las acciones clave que recomendamos evaluar hoy mismo: **Negociación estratégica con proveedores:** No asumas el costo solo. Busca esquemas de descuentos por pago anticipado o negociar que el proveedor absorba parte del impacto para preservar la relación a largo plazo.

Ajustes graduales en condiciones comerciales: Si decides impactar el precio final, procura que sea un proceso escalonado. Mejorar los plazos de pago a tus clientes puede ser una moneda de cambio para mantener el volumen de ventas a pesar del alza de precios.

Coberturas financieras y certidumbre: En un entorno arancelario alto, no puedes permitirte sorpresas en el tipo de cambio.

Utilizar herramientas de cobertura te permite fijar el costo de tus divisas y tener un flujo de efectivo predecible.

