

Cinco problemas operativos que pueden frenar las ventas en línea de los emprendedores

- *En el marco de Odoo Experience, Envia.com señala cuáles son los retos que enfrentan los negocios cuando sus ventas crecen, pero su operación no avanza al mismo ritmo.*

Ciudad de México, 14 de septiembre de 2026.- El comercio electrónico continúa ganando terreno en México. Durante 2025, las ventas online minoristas alcanzaron un valor de 941 mil millones de pesos, un crecimiento de 19.2% frente al año anterior, según el [Estudio de Venta Online 2026 de la Asociación Mexicana de Venta Online \(AMVO\)](#).

Este crecimiento abre nuevas oportunidades para emprendedores y empresas, pero también eleva las expectativas de los consumidores alrededor de la experiencia de compra, la información disponible y el proceso de entrega. Para los negocios, incrementar las ventas puede traer consigo una operación más compleja.

Como parte de su participación en **Odoo Experience**, Envia.com comparte su experiencia acompañando a empresas que buscan conectar sus procesos comerciales y logísticos mediante herramientas tecnológicas. A partir de este trabajo, la compañía identifica cinco problemas operativos que pueden limitar las ventas y el crecimiento de los negocios de e-commerce:

- **Tener la información dispersa:** Administrar pedidos, inventarios, facturación y envíos en sistemas separados dificulta el seguimiento de cada venta y aumenta el riesgo de perder información durante el proceso.
- **Depender de tareas manuales:** Capturar órdenes, generar guías y copiar números de rastreo de una plataforma a otra consume tiempo y puede provocar errores que afecten la atención al cliente y la entrega de los pedidos.
- **Dejar la logística para el final:** Comenzar a vender sin anticipar costos, coberturas, tiempos de entrega y capacidad operativa puede generar cuellos de botella cuando aumenta el volumen de pedidos.
- **Trabajar con una sola alternativa de envío:** Depender de una única opción limita la posibilidad de comparar precios, servicios y coberturas para elegir la alternativa más conveniente para cada pedido.
- **Tomar decisiones desinformadas:** No contar con visibilidad sobre entregas, incidencias y desempeño logístico impide detectar problemas, ajustar procesos y prepararse para temporadas de mayor demanda.

“Cuando aumentan las ventas, la operación necesita crecer al mismo ritmo sin volverse más compleja. Las integraciones tecnológicas permiten que la información fluya entre las distintas áreas del negocio, reducen tareas repetitivas y ayudan a que los emprendedores mantengan el control de sus envíos. Envia.com busca acercar estas herramientas a



empresas de distintos tamaños para que puedan concentrarse en desarrollar sus productos, atender a sus clientes y encontrar nuevas oportunidades de crecimiento”, señaló Federico Llaguno, Lead Product Manager de Envia.com

La participación de Envia.com en Odoo Experience puso sobre la mesa una idea central: para aprovechar el crecimiento del comercio electrónico no basta con atraer más compradores. Los negocios también necesitan una operación capaz de procesar cada pedido con eficiencia, mantener conectada su información y responder a las expectativas de sus clientes sin perder el control de sus ventas ni de sus entregas.

Envia.com participa en esta transformación mediante una plataforma que conecta a los negocios con más de 100 opciones de paquetería y herramientas para administrar órdenes, cotizar servicios, generar guías y consultar el seguimiento de los envíos desde un mismo lugar. Su ecosistema de integraciones permite que emprendedores y empresas incorporen capacidades logísticas que pueden adaptarse conforme aumenta su operación.

Ante un mercado que ya reúne a más de 77 millones de compradores digitales, la oportunidad para los emprendedores mexicanos también dependerá de su capacidad para convertir la tecnología en eficiencia operativa. Automatizar procesos, conectar sistemas y contar con diferentes alternativas logísticas puede ayudarlos a aprovechar el crecimiento del comercio electrónico sin perder el control de sus ventas ni de sus entregas.

Sobre Envía.com

Envia.com es una plataforma tecnológica global que centraliza, automatiza y optimiza la logística de negocios en un solo ecosistema digital.

Permite a negocios gestionar envíos (locales, nacionales e internacionales), los servicios de carga consolidada y carga completa (Cargo), almacenamiento y distribución (Fulfillment), materiales de embalaje (Para Paquetes), procesamiento de pagos (EcartPay), un sistema de gestión de almacenes en la nube (WMS) e integraciones (EcartAPI). Todo esto desde un único software.