



La historia de la economía mundial está marcada por ciclos de auge y recesión. Sin embargo, entre las cenizas de cada crisis económica, suelen surgir nuevas oportunidades, especialmente para las startups y emprendimientos audaces. Estos periodos de incertidumbre y desafío pueden, paradójicamente, proporcionar el terreno fértil para el nacimiento y crecimiento de innovadoras empresas.

Un claro ejemplo de esto fue la crisis financiera global de 2008-2009, que, a pesar de su severidad, fue testigo del nacimiento de gigantes del mundo digital como Airbnb y Uber. Este periodo también marcó un punto de inflexión en el sector de los servicios financieros, dando origen a la revolución *fintech*, impulsando el auge de las empresas de pagos digitales y propiciando la aparición de nuevos bancos digitales, que, sin sucursales físicas, ofrecen costos más bajos a los usuarios.

La reciente crisis desatada por la pandemia del coronavirus proporciona otro caso ejemplar de cómo una crisis puede desencadenar una ola de innovación y progreso. Este evento global sin precedentes aceleró la digitalización de diversos sectores, desde el trabajo remoto hasta las consultas médicas y los trámites públicos en línea, comprimiendo lo que esperábamos que ocurriera en 5 años, en apenas 2 meses.

En este contexto y acelerado mundo de las startups y los emprendimientos, la capacidad para adaptarse y resistir los embates de una crisis económica es esencial. Alejandro Alberto Zubiria, representante regional para compañías de TRUST o fiduciarias, ofrece valiosas recomendaciones y tips para que las nuevas empresas puedan sobrevivir y prosperar en tiempos de incertidumbre económica.

- La importancia de un análisis de situación meticuloso, aconsejando a los líderes empresariales que proyecten diferentes escenarios para sus empresas. Este enfoque estratégico permite tomar decisiones rápidas, pero no apresuradas, siempre buscando un consenso entre todos los miembros del negocio.
- «*La previsión es fundamental*», señala Zubiría. Mantener fondos de emergencia, llevar estados financieros y contables ordenados, y tener un presupuesto proyectado, son medidas que pueden ayudar a las empresas a prepararse para cualquier crisis. Estas herramientas permiten obtener un diagnóstico rápido y preciso de la situación de la empresa, así como simular diferentes escenarios antes de tomar decisiones.

- El conocimiento profundo del negocio es otro aspecto crucial. Identificar los riesgos inherentes a la operación de la empresa y entender hasta qué punto estos riesgos son asumibles o compartibles puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso.
- La importancia de mantener liquidez en momentos de recesión. «*Un buen sistema de cobranza es esencial*», menciona Zubiría. «*Muchas veces, lo que realmente perjudica a las empresas no es la falta de facturación, sino la incapacidad para cobrar adecuadamente lo facturado, situación que empeora en momentos de recesión*».
- Mantener una estructura organizativa liviana. En tiempos de cambios drásticos, podría ser prudente ceder márgenes de utilidad compartiendo estructura con socios estratégicos y proveedores, en lugar de arriesgarse a sostener una estructura propia demasiado grande. En escenarios recesivos, es fundamental mantener los costos fijos lo más bajo posible y procurar que la mayoría de los costos sean directamente proporcionales a los ingresos generados.

En resumen, la resiliencia económica de un emprendimiento o startup en tiempos de crisis se fundamenta en una planificación cuidadosa, gestión eficiente de los recursos, un conocimiento profundo del negocio y una actitud estratégica para enfrentar los desafíos. Con estas estrategias, según Alejandro Zubiría, es mucho más factible para cualquier empresa poder capear el temporal y emerger más fuertes de una crisis económica.

 [SHARE ON FACEBOOK](#)

 [SHARE ON TWITTER](#)

 [SHARE ON PINTEREST](#)

 [SHARE ON VKONTAKTE](#)