

Cómo emprender en tiempos de crisis mundial



A pesar de la pandemia del COVID-19, es posible emprender, así lo explica el director del Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera en la Región Ciudad de México Isaac Lucatero.

18/03/2020

Además de la afectación en la salud, la llegada del **COVID-19** ha pegado en la economía global, sin embargo, a pesar de la pandemia, es **posible emprender**.

Isaac Lucatero quien es director del **Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera** en la Región Ciudad de México, habló sobre esta afectación y brindó **consejos** para aquellos que ya tienen un negocio, o bien, desean iniciar uno.

*“Es importante entender que esto empezó en China que estaba a punto de crecer al seis por ciento al año, un motor económico que pelea el poderío con Estados Unidos y esto tiene un efecto dominó que **afecta a todos los países**.*

*“Esto va a provocar un **stop económico**, tendremos afectación en ciclos de producción más largos, quizás tendremos escasez de productos, va a disminuir la*

demanda, las cuentas por cobrar serán difícil de recuperarlas”, dijo.



Estos son los **cinco consejos para emprender**:

Organízate: haz una agenda de tus días, date tiempo para pensar en cuáles son tus capacidades, habilidades, talentos y virtudes, qué puedes monetizar de lo que haces.

Haz una lista de tus ideas: Aquellas ideas que has dejado por falta de tiempo enlístalas y después puedes jerarquizarlas.

Haz una lista de soluciones: De las ideas que sacaste, revisa qué tipo de propuestas son las que puedes ofrecer.

Valídalas: aprueba tus ideas con el mercado, revisa si el problema que estás tratando de resolver realmente es un problema o no.

Apóyate en la tecnología: Todo lo puedes hacer con la ayuda de la tecnología, busca la forma de acercarte a clientes a través de medios digitales.



Ahora bien, si ya tienes un **negocio**, considera estos **cinco consejos**.

Hacer un análisis de gastos: revisar las inversiones que estés por hacer, hacer un alto en invertir en maquinaria o hasta en equipos de cómputo.

Abrir líneas de comunicación directa con clientes y proveedores: que los clientes te sientan cercanos, sin atosigarlos.

Ajustar las estimaciones de venta: no te van a comprar como antes, por ello se deben realizar las adecuaciones necesarias en inventarios, compras o gastos innecesarios.

Coordinarte con tus equipos: Apóyate al máximo en la tecnología, mantén a tu equipo informado para evitar el estrés y caos.

Estricto control de efectivo: el dinero que tienes en tu cuenta o bolsa, contrólalo, cuídalo, no hagas gastos de pánico.

*“A partir de esta realidad vamos a ser un mundo antes y otro después del **COVID-19**, algo que puede transmitirse con el toque de las manos está cambiando la forma*

en que vivimos, emprendemos y hacemos nuestro día a día”, finalizó Isaac Lucatero.

SEGURO QUERRÁS LEER TAMBIÉN:

