

# Resiliencia financiera: estrategias claves para mipymes en tiempos de crisis

En un escenario marcado por la incertidumbre económica y los efectos de la guerra comercial desatada por los aranceles impuestos por la administración Trump a nivel global, las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) enfrentan el desafío de adaptarse rápidamente a cambios constantes para garantizar su supervivencia y crecimiento.

En este contexto, la resiliencia financiera y operativa se convierten en pilares esenciales. Un riguroso control de costos, la diversificación de ingresos y el acceso a asesoramiento experto son herramientas claves para navegar en este entorno desafiante.

Para el jefe del Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), Óscar Chávez, las **mipymes** deben enfocarse en mejorar su eficiencia y adaptabilidad para enfrentar los retos derivados de la incertidumbre económica, los cambios en aranceles y la competencia externa, reorientando estrategias para minimizar riesgos y aprovechar posibles oportunidades en mercados internacionales.

Además, las más vulnerables son aquellas dedicadas a la exportación que tienen como único o principal mercado de destino a EE. UU. Estas mipymes se encuentran en sectores como el Agropecuario, Textil y Confecciones y Metalurgia.

*“En el 2024 el mercado norteamericano captó el 32 % de las exportaciones no tradicionales totales”,* dijo.

En ese sentido, Chávez mencionó que para enfrentar un arancel del 10 %, las empresas deben generar los ingresos, contener

egresos y optimizar la rentabilidad. Si esta se ve afectada, es clave mejorar la eficiencia, reducir costos y considerar la diversificación de mercados a mediano plazo. Además, reducir el costo financiero de alguna deuda puede liberar flujo de caja.



LEA TAMBIÉN: SACS: alternativa ágil y digital para mipymes en el Perú

## **Información clave: la base para decisiones estratégicas**

Según el jefe de IEDEP, el punto de partida es mantenerse

informado de lo que viene ocurriendo en el entorno económico mundial y nacional para tener en claro las variables que afectan el negocio y conocer la tendencia y las políticas que se van aplicando alrededor de ellas.

Un segundo aspecto, señala, es la información interna propia del negocio, de aquellos indicadores que son sensibles a las variables claves. Pueden ser las ventas, costos operativos, margen de rentabilidad, gastos financieros, inventarios, etc. Este seguimiento, afirma Chávez, permite anticipar escenarios y tomar decisiones oportunas para proteger la rentabilidad y la continuidad del negocio.

## **No toda crisis trae desgracias**

De acuerdo con el gerente de Microfinanzas en Equifax - Infocorp, Germán Manrique, en el caso de las micro y pequeñas empresas, es crucial adoptar buenas prácticas de educación financiera, el ahorro debe verse como un fondo de previsión clave para enfrentar escenarios adversos. Sin embargo, solo 4 de cada 10 peruanos tienen estos hábitos, lo que evidencia la necesidad de fomentar esta práctica para garantizar la sostenibilidad de los negocios.

Ante esto, mencionó que los pequeños y medianos empresarios deben adoptar la planificación financiera como una regla fundamental en la gestión de sus negocios. Esto incluye contar con seguros que permitan identificar y gestionar riesgos, diferenciando entre riesgos inminentes, directamente relacionados con la operación del negocio, y riesgos residuales, aquellos que están fuera de su control.

Como ejemplo, presentó la regla del **"50-30-10-10"**, un enfoque práctico para gestionar los ingresos, tanto personales como empresariales.

*“Se recomienda destinar el 50 % a gastos esenciales, como operación o necesidades básicas; un 30 % a gastos financieros, sin excederse de ese límite; un 10 % al ahorro, incluyendo seguros; y el otro 10 % a recreación y ocio, porque disfrutar de los logros también es importante”, precisó.*

*“El modelo de crecimiento en el Perú se basa principalmente en la demanda interna, es decir, el consumo interno es el motor que impulsa la economía y actúa como su principal indicador. Este consumo es liderado por las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes), que representan cerca del 98 % de la base económica del país”, acotó.*

## **¿En tiempo de crisis es bueno cambiar de negocio?**

Según Manrique, reinventarse en nuevos nichos de mercado requiere asesoría adecuada y una estrategia que minimice los riesgos de inversión. No siempre implica cambiar completamente de sector, sino redirigir recursos de forma estratégica.

*“En el Perú, la mayoría de los emprendedores posee un conocimiento práctico sobre cuándo ajustar su modelo de negocio, reducir ventas o incluso cambiar de rubro. Sin embargo, existe una marcada carencia en formación empresarial, especialmente en herramientas de administración y dirección estratégica”, expresó.*

Además, precisó que la **Cámara de Comercio de Lima**, desempeña un rol clave al promover la transparencia, capacitar a los empresarios y brindar herramientas para un análisis más profundo de los mercados.

Este enfoque permite tomar decisiones financieras estratégicas, orientadas a nichos rentables. *“Es crucial que los empresarios no solo consideren el mercado local, sino*

*también exploren oportunidades internacionales”.*

Como puede verse, en tiempos de incertidumbre económica, la resiliencia financiera se convierte en un factor determinante para la supervivencia y el crecimiento de las mipymes. Adoptar estrategias como la optimización de costos, la diversificación de ingresos y la planificación financiera no solo permite enfrentar los retos inmediatos, sino que también prepara a las empresas para aprovechar oportunidades a largo plazo.

Es esencial que los empresarios mantengan una visión estratégica, se mantengan bien informados sobre las tendencias del mercado y busquen asesoría para tomar decisiones acertadas. De esta manera, las **mipymes** pueden convertir las adversidades en una plataforma para fortalecer su posición y asegurar un futuro más sólido.

LEA MÁS:

Gremios Mipymes plantean ideas para combatir al crimen organizado

Pymes se demoran hasta 18 meses en regularizar el pago de títulos valores

Ciberseguridad para pymes: pasos clave para evitar ataques digitales