

Manual de qué hacer: Crisis Económica

América · Actualizado el 2026-09-09 · comoactuaen crisis.com

Una recesión no se decreta el día que empieza: se confirma meses después, con datos. Mientras tanto, lo que decide cómo le va a una familia no es adivinar cuándo llegará, sino tener ya un fondo de emergencia y saber en qué orden priorizar los pagos si el ingreso se corta. Aquí está lo que dicen los organismos económicos oficiales, sin promesas ni consejos de inversión.

Prepararse antes de una recesión

Qué es técnicamente una recesión. El NBER —la autoridad que fecha oficialmente las recesiones en Estados Unidos— la define como **«un declive significativo en la actividad económica, extendido por toda la economía, y que dura más de unos pocos meses»**. Usa tres criterios: profundidad, difusión y duración, evaluados con seis indicadores mensuales, entre ellos el ingreso personal real, el empleo no agrícola y la producción industrial.

El mito de «dos trimestres seguidos»

Se repite mucho que una recesión son automáticamente dos trimestres consecutivos de caída del PIB. El propio NBER lo matiza: **«la mayoría de las recesiones que identificamos sí consisten en dos o más trimestres consecutivos de caída del PIB real, pero no todas»** —la de 2001 fue la excepción—. La definición oficial es más amplia que esa regla popular.

Qué es la inflación, en la definición oficial. La Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos (BLS) la define como **«el movimiento general y sostenido al alza de los precios de bienes y servicios en una economía»**, medida con el Índice de Precios al Consumidor sobre una canasta representativa. No es que suba un solo producto: es que sube el nivel general de precios de forma sostenida.

- No esperes a que se anuncie oficialmente una recesión para prepararte: la confirmación siempre llega con meses de retraso.
- Sigue indicadores simples de tu economía local: empleo, precios de la canasta básica, tipo de cambio si tu país lo tiene volátil.
- Desconfía de quien promete «anticipar» la próxima crisis con certeza: ni los propios economistas oficiales lo hacen en tiempo real.

Fuente: NBER — Oficina Nacional de Investigación Económica (EE. UU.) — Procedimiento de fechado del ciclo económico: preguntas frecuentes. <https://www.nber.org/research/business-cycle-dating/business-cycle-dating-procedure-frequently-asked-questions>

Fuente: BLS — Oficina de Estadísticas Laborales (EE. UU.) — ¿Qué es la inflación?. <https://www.bls.gov/bls/inflation.htm>

Reducción de gastos

Cuando el ingreso cae, la pregunta no es «cómo gasto menos» sino **«qué pago primero»**. Y aquí conviene una advertencia de entrada: **no existe una lista oficial obligatoria** que ordene los pagos. Lo que sí publican los organismos financieros es un criterio, y es mejor que una lista, porque se adapta a tu caso.

El criterio oficial: ordena por riesgo, no por costumbre

El CFPB lo formula así: **«evalúa el riesgo de no pagar cada una, y después numéralas en el orden en que quieras pagarlas, según la prioridad»**. Es decir: no pagas primero al que más grita, sino a aquello cuya falta de pago te haría perder algo que no puedes recuperar —el techo, el trabajo, la luz—. En su propia guía lo explica sin rodeos: puede no ser lo ideal, pero **«esto puede evitar que pierdas tu auto o tu casa, o que te corten los servicios»**.

1. Lo que necesitas para conservar la vivienda y los servicios

Renta o hipoteca, impuesto predial si la casa es tuya, y los servicios: **gas, electricidad, agua, drenaje**. Es el primer bloque en la guía del CFPB porque perder la vivienda o quedarse sin servicios básicos hace todo lo demás mucho más caro y más difícil de revertir.

2. Lo que necesitas para conservar o conseguir trabajo

Transporte y cuidado infantil. Suena secundario y no lo es: si dejas de pagar lo que te permite ir a trabajar, el problema pasa de ser un mes malo a ser un ingreso perdido.

3. Los seguros que debes pagar

El seguro que te protege de una pérdida mayor sigue siendo más barato que la pérdida. Cancelar la póliza para ahorrar es el tipo de ahorro que se cobra caro justo en el peor momento.

4. Obligaciones y deudas

Obligaciones ordenadas por un juez —pensión alimenticia, multas— y después otros préstamos y tarjetas. Van al final, y eso no significa ignorarlas: significa que antes de dejar de pagarlas hay algo mucho mejor que hacer, y está en la siguiente sección.

Sobre la regla 50-30-20, para no confundirla

CONDUSEF publica la conocida regla: **50% a gastos necesarios** —servicios básicos, alimento y transporte—, **30% a gustos** y **20% a ahorro**, «dinero que NO se toca bajo ninguna circunstancia». Es una excelente guía de presupuesto **en tiempos normales**. En una crisis con el ingreso caído, esos porcentajes dejan de cuadrar y la que manda es la regla de arriba: ordenar por riesgo. Que nadie se sienta fracasado por no poder ahorrar el 20% el mes que perdió el trabajo.

Fuente: CFPB — Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (EE. UU.) — Behind on bills? Start with one step (guía Your Money, Your Goals). https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_ymyg_behind-on-bills_print.pdf

Fuente: CFPB — Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (EE. UU.) — Herramienta oficial para priorizar facturas. https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_your-money-your-goals_prioritizing-bills_tool.pdf

Fuente: CONDUSEF — Comisión Nacional para la Protección de los Usuarios de Servicios Financieros (México) — Regla 50-30-20 (revista Proteja su Dinero). https://revista.condusef.gob.mx/wp-content/uploads/2019/06/PDF-s_231_jovenes.pdf

Fondo de emergencia

Cuánta fragilidad financiera hay realmente. El informe más reciente de la Reserva Federal sobre el bienestar económico de los hogares (datos de 2025) encontró que el **12% de los adultos** en Estados Unidos no podría cubrir un gasto imprevisto de **400 dólares** por ningún medio, y el **37%** no lo cubriría usando solo efectivo o su equivalente. No es una situación excepcional: es la de una parte considerable de la población, aun en una economía grande y desarrollada.

La recomendación de un regulador financiero, no de un blog

La CONDUSEF de México recomienda un **fondo de emergencia de 3 a 6 meses de gastos**, guardado en una **cuenta bancaria, no en efectivo en casa**, y reponerlo tan pronto como se use. Es una cifra que se repite en varios reguladores financieros del continente por la misma razón: cubre el tiempo típico que toma recuperar un ingreso perdido.

- Empieza con lo que puedas, aunque sea una fracción del objetivo: un fondo pequeño ya cambia qué tan expuesta está una familia a un gasto imprevisto.
- Sepáralo de la cuenta del gasto diario para no tocarlo por costumbre.
- Repórtalo como una meta, no como un lujo: la cifra de la Reserva Federal muestra que sin él, cualquier imprevisto de 400 dólares puede ser una crisis.

Fuente: Junta de la Reserva Federal (EE. UU.) — Informe sobre el bienestar económico de los hogares de EE. UU. en 2025. <https://www.federalreserve.gov/publications/2026-economic-well-being-of-us-households-in-2025-savings-investments.htm>

Fuente: CONDUSEF (gob.mx) — Comisión Nacional para la Protección de Usuarios de Servicios Financieros (México) — Consejos para tu bolsillo: fondo de emergencia. <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/547098/CONSEJOSPARATUBOLSILLO-170419.pdf>

Proteger el ingreso

Llama al acreedor ANTES de dejar de pagar, no después

Es el consejo con mejor relación esfuerzo-resultado de toda esta guía, y el que casi nadie sigue por vergüenza. El CFPB: **«si vas a tener que saltarte un pago, intenta llamar a tus acreedores para decirles por qué. Es posible que puedas hacer arreglos de corto plazo»**. Y sobre la hipoteca: **«si no puedes pagar o te preocupa saltarte un pago, llama a tu prestamista o administrador del préstamo de inmediato»**, porque **«tus prestamistas podrían estar dispuestos a trabajar contigo, pero hay que ser proactivo para evitar gastos extra, comisiones y acciones que afecten negativamente tu historial de crédito»**. La diferencia entre llamar antes o después suele ser la diferencia entre una prórroga y una cuenta en cobranza.

- **Pide mover la fecha de pago.** El CFPB señala que se puede negociar una nueva fecha de vencimiento para alinearla con el día en que efectivamente recibes tu ingreso. Es gratis y a veces resuelve el problema completo.
- **Pon por escrito lo que te ofrezcan.** Un acuerdo verbal con un ejecutivo que mañana ya no trabaja ahí no existe.
- **No pidas un préstamo caro para pagar uno barato.** Es la forma más rápida de convertir un mes difícil en un año imposible.
- **Revisa qué ingresos puedes proteger:** cobra lo que te deben, factura lo pendiente y persigue esos pagos antes de tocar el ahorro.
- **Habla en casa.** Un recorte que solo conoce una persona fracasa; uno que la familia entiende, se sostiene.

Sobre el fondo de emergencia, sin fórmulas mágicas. Circula mucho el «tres a seis meses de gastos», y conviene decir con honestidad que **no lo encontramos así en la guía oficial del CFPB**. Lo que ese organismo sí dice es más útil para quien está apretado: **«la cantidad que necesitas depende de tu situación»** y **«incluso una cantidad pequeña puede dar algo de seguridad financiera»**. Su razonamiento de fondo: sin ese colchón, un gasto imprevisto de una sola vez **«puede crecer significativamente más que la factura original por los intereses y las comisiones»**, porque obliga a endeudarse. Empieza por lo que puedas, aunque sea el equivalente a una semana.

Fuente: CFPB — Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (EE. UU.) — Behind on bills? Start with one step (guía Your Money, Your Goals). https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_ymsg_behind-on-bills_print.pdf

Fuente: CFPB — Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (EE. UU.) — Empezar a recuperar y reconstruir tu vida financiera. <https://www.consumerfinance.gov/consumer-tools/disasters-and-emergencies/start-recovering-and-rebuilding-your-financial-life/>

Fuente: CFPB — Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (EE. UU.) — Guía esencial para construir un fondo de emergencia. <https://www.consumerfinance.gov/an-essential-guide-to-building-an-emergency-fund/>

Pérdida de empleo

Ante la pérdida de empleo, el orden importa. La Oficina de Protección Financiera del Consumidor de Estados Unidos (CFPB) recomienda este orden concreto:

1. Tramita el seguro de desempleo

Si tienes acceso a alguno, hazlo de inmediato: el trámite suele tardar y cada día de retraso es dinero que no llega.

2. Asegura cobertura médica

Revisa las opciones de continuidad de tu seguro, del mercado público o de programas de salud disponibles en tu país.

3. Contacta de inmediato al acreedor de tu vivienda

O busca ayuda para el pago de renta. Esperar a estar en mora es el peor momento para empezar la conversación.

4. Gestiona préstamos estudiantiles u otras deudas con plazos

Muchos programas tienen opciones de pausa o ajuste ante pérdida de empleo, pero hay que solicitarlas.

5. Prioriza facturas contactando a los acreedores antes de dejar de pagar

La CFPB es clara: «tus acreedores podrían estar dispuestos a negociar contigo». Ser proactivo evita cargos y protege tu historial crediticio.

6. Revisa gastos y tu reporte de crédito

Ajusta lo que se pueda recortar y verifica que no haya errores que empeoren tu situación.

El retiro de ahorros para el retiro, como último recurso

La CFPB lo deja como la última opción de esta lista, no la primera. Retirar fondos de pensión o jubilación tiene costos y penalizaciones que pueden pesar más a largo plazo que el problema inmediato. Se usa solo cuando ya se agotaron las demás vías.

El empleo informal, la otra cara de una crisis de este tipo en América. Según la OIT, el empleo informal representó el **35,4% del empleo total en el continente americano en 2024**, con una brecha enorme: **51,7% en América Latina y el Caribe** frente a **8,7% en Norteamérica**. En Brasil, el IBGE registró en 2025 una tasa de informalidad del **38,1%** —13,8 millones de personas sin contrato formal—. Esa brecha importa porque quien trabaja sin contrato suele tener menos acceso a seguro de desempleo y a crédito formal, justo lo que más se necesita al perder el ingreso.

Fuente: CFPB — Oficina de Protección Financiera del Consumidor (EE. UU.) — Qué hacer ante una pérdida de empleo inesperada. <https://www.consumerfinance.gov/consumer-tools/unexpected-job-loss/>

Fuente: OIT — Organización Internacional del Trabajo — Perfil estadístico regional de informalidad en las Américas. https://www.ilo.org/sites/default/files/2025-01/Americas_Informality%20Regional%20statistical%20profile.pdf

Fuente: IBGE — Instituto Brasileño de Geografía y Estadística — PNAD continua 2025: tasa de desocupación y subutilización. <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/45759-pnad-continua-em-2025-taxa-anual-de-desocupacao-foi-de-5-6-enquanto-taxa-de-subutilizacao-foi-14-5>

Inflación y poder adquisitivo

Qué es exactamente. El Banco de México la define como «el **aumento sostenido y generalizado de los precios de los bienes y servicios de una economía a lo largo del tiempo**». Las dos palabras que importan son *sostenido* y *generalizado*: que suba el jitomate una semana no es inflación; que suba todo, mes tras mes, sí. El mandato constitucional de ese banco central es precisamente preservar «el **poder adquisitivo de la moneda nacional**», que es la forma técnica de decir que tu dinero siga comprando lo mismo.

El concepto que te dice si de verdad estás peor: el salario real

Tu salario nominal es el número del recibo. El **salario real** es ese número ajustado por lo que subieron los precios, y es el único que dice si puedes comprar más o menos que antes. Por eso un aumento del 5% con inflación del 8% **es una pérdida**, aunque el recibo diga más. La OIT documentó lo dura que puede ser esa brecha: en América Latina y el Caribe el crecimiento del salario real **cayó a -1,4% en 2021 y a -1,7% en el primer semestre de 2022** (dato de ese informe; las cifras se actualizan cada año).

Dónde estamos. Según el Balance Preliminar de la CEPAL con datos a noviembre de 2025, entre febrero y septiembre de 2025 «**la mediana de la inflación de la región se redujo aproximadamente a la mitad, llegando a un 1,8%**», por la caída de precios internacionales de alimentos y energía y la normalización de las cadenas logísticas. Ojo con leer mal ese número: es una **mediana entre países**, no un promedio ni la cifra de tu país. Consulta siempre el dato de tu banco central o instituto de estadística.

Qué funciona en casa cuando los precios suben

Sustituir marcas por equivalentes más baratos, comprar a granel lo que no se echa a perder, planear el menú de la semana antes de ir al mercado —comprar sin lista es donde se va el dinero— y comparar precios por unidad y no por envase. Nada de esto es glamoroso y todo esto funciona.

Qué revisar en las cuentas

Las suscripciones que se renuevan solas, los servicios contratados que ya no usas y las compras a plazos con intereses altos. En inflación, la deuda cara duele el doble porque los pagos siguen mientras el poder de compra baja.

Qué NO hacer

Acaparar por pánico —encarece más y a veces se echa a perder—, y creerle a quien te ofrezca «protegerse de la inflación» con un rendimiento fijo alto. Eso último tiene su propia advertencia en la sección de devaluación, y conviene leerla.

Fuente: Banco de México — Política monetaria e inflación.

<https://anterior.banxico.org.mx/divulgacion/politica-monetaria-e-inflacion/politica-monetaria-inflacion.html>

Fuente: OIT — Organización Internacional del Trabajo — Informe Mundial sobre Salarios 2022-2023 (caída del salario real).

<https://www.ilo.org/es/resource/news/el-aumento-de-la-inflacion-acarrea-una-drastica-caida-en-los-salarios>

Fuente: CEPAL — Comisión Económica para América Latina y el Caribe (ONU) — Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2025. <https://www.cepal.org/en/publications/84460-balance-preliminar-economias-america-latina-caribe-2025>

Devaluación

El Banco de la República de Colombia explica por qué ocurre: **«generalmente sucede porque no hay demanda de la moneda local o hay mayor demanda que oferta de la moneda extranjera»**. Traducido a la mesa de la cocina: hace falta más dinero local para comprar el mismo dólar, y todo lo que venga de fuera —o se fabrique con insumos de fuera— sube.

Lo que se encarece primero

Los productos importados, porque según la misma fuente **«pierden competitividad porque deben ser vendidos a un mayor precio»**. Electrónica, repuestos, medicamentos importados, insumos agrícolas y todo lo que use componentes de fuera. El efecto no llega el mismo día: llega cuando se acaba el inventario comprado al precio viejo.

La deuda en moneda extranjera, que es la trampa seria

El Banco de la República lo dice con claridad: quienes tienen deuda en dólares **«necesitarán obtener más recursos en la moneda local para pagar el mismo valor de la deuda»**. Si tu ingreso es en moneda local y tu deuda en dólares, una devaluación te sube la cuota sin que tú hayas hecho nada. Antes de endeudarte en una moneda que no ganas, esa es la pregunta que hay que hacerse.

Quién puede salir ganando

Quien vende al exterior o cobra en moneda extranjera: exportadores, turismo receptivo, servicios y trabajo remoto facturado afuera. No es consuelo para la mayoría, pero sí es una pista real de hacia dónde puede reorientarse un negocio pequeño.

La devaluación es temporada alta para el fraude financiero

Cuando la moneda se mueve, aparecen las «oportunidades» para protegerse. La SEC publica las señales que las delatan, y la primera es la más útil: **«la promesa de una tasa de rendimiento alta, con poco o ningún riesgo, es una señal de advertencia clásica de fraude de inversión»**. Las otras dos: **vendedores no registrados** —«comprueba siempre si la persona que te ofrece vender una inversión está registrada»— y **la presión para decidir ya: «ningún profesional de inversión respetable debería presionarte para tomar una decisión inmediata»**. Si alguien te ofrece las tres cosas juntas, no es una oportunidad: es la estafa.

Fuente: Banco de la República (Colombia) — Devaluación (Enciclopedia Banrepcultural).

<https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Devaluaci%C3%B3n>

Fuente: SEC — Comisión de Bolsa y Valores (EE. UU.) — Cinco señales de alerta de fraude de inversión.

<https://www.investor.gov/introduction-investing/general-resources/news-alerts/alerts-bulletins/investor-alerts/updated-4>

Crisis en tu negocio

La frase que todo dueño de negocio debería tener pegada en la pared

La SBA lo formula sin adornos: **«incluso los negocios rentables pueden quebrar si no tienen la cantidad adecuada de efectivo disponible en el momento adecuado»**. Define el flujo de caja como la combinación del dinero que entra y sale **y, críticamente para la operación, el momento en que ocurren esos movimientos**. Por eso un negocio con buenas ventas puede cerrar: no perdió dinero, se quedó sin efectivo el día que había que pagar la nómina.

1. Mira el calendario antes que el resultado

Anota, semana por semana, cuánto entra y cuándo, y cuánto sale y cuándo. La mayoría de los sustos aparecen aquí y no en el estado de resultados: descubres que el problema no es vender más, es cobrar antes.

2. Cobra más rápido y paga más lento, en ese orden

Reduce plazos de cobro, pide anticipos, ofrece un descuento pequeño por pago inmediato, y persigue la cartera vencida sin pena. Del otro lado, renegocia plazos con proveedores **antes** de fallar un pago: la misma lógica que con el banco, la conversación anticipada vale más que la disculpa posterior.

3. Recorta lo que no genera ingreso, no lo que lo genera

Es tentador cortar publicidad y personal de venta porque son gastos visibles. Suele ser justo lo contrario de lo que conviene: se recorta lo que no toca al cliente.

4. Deja de financiar a quien no paga

Un cliente que no paga no es un cliente, es un préstamo que tú no decidiste dar. En crisis, esa cartera es la que hunde negocios sanos.

5. Si hay que cerrar, cierra ordenadamente

Es la parte que nadie quiere leer y la que más problemas evita. La SBA describe el cierre formal: acordarlo entre los socios si los hay, **presentar la disolución legal** —no hacerlo deja al dueño expuesto a **«impuestos y obligaciones de declaración que continúan»**—, **cancelar registros, permisos, licencias y nombres comerciales**, cumplir con las obligaciones laborales, liquidar impuestos y conservar los registros. Cerrar bien deja la puerta abierta a volver a empezar; cerrar huyendo deja deudas que te siguen durante años.

Una nota honesta sobre lo que **no** encontramos: buscamos un criterio oficial que dijera *cuándo* conviene cerrar en vez de seguir endeudándose, y no existe. La SBA documenta **cómo** cerrar, no en qué momento. Esa decisión sigue siendo tuya, y conviene tomarla con un contador y con el flujo de caja delante, no en una noche de insomnio.

Fuente: SBA — Administración de Pequeños Negocios (EE. UU.) — Estrategia financiera del negocio: estados financieros y decisiones.

<https://ascent.sba.gov/8d/4b/6855ceed413ca6384044018eb2f6/your-business-financial-strategy-2-3-financial-statements-business-growth-decisions-tool.pdf>

Fuente: SBA — Administración de Pequeños Negocios (EE. UU.) — Cerrar o vender tu negocio.

<https://www.sba.gov/business-guide/manage-your-business/close-or-sell-your-business>

Dinero e ingresos

Efectivo en billetes pequeños: el detalle que se descubre tarde

Ready.gov lo recomienda con una razón concreta: **«es importante tener billetes pequeños a la mano porque los cajeros automáticos y las tarjetas de crédito pueden no funcionar durante un desastre»**, justo cuando hay que comprar suministros, combustible o comida. Sin luz no hay terminal, y sin terminal el billete de alta denominación tampoco sirve si nadie tiene cambio.

Los documentos que hay que poner a salvo hoy

La recomendación oficial es guardar pólizas de seguro, escrituras, registros de propiedad y demás papeles importantes **en un lugar seguro fuera de la casa**. FEMA publica para esto el **Emergency Financial First Aid Kit**, organizado en cuatro bloques: identificación del hogar, documentación financiera y legal, información médica y contactos. Su regla para el papel: **caja o caja fuerte a prueba de fuego y agua**, caja de seguridad bancaria, o en manos de alguien de confianza. Para lo digital: **archivos protegidos con contraseña** en una memoria externa o en almacenamiento seguro fuera del domicilio. Y si pagas todo en línea, imprime periódicamente los registros de tus cuentas.

Un fondo de emergencia, aunque sea pequeño

El CFPB evita las fórmulas mágicas: **«la cantidad que necesitas depende de tu situación»**, pero **«incluso una cantidad pequeña puede dar algo de seguridad financiera»**. Su argumento de fondo es el que importa: sin ese colchón, un gasto imprevisto de una sola vez **puede crecer muchísimo más que la factura original por intereses y comisiones**, porque obliga a recurrir al crédito.

Después del desastre llegan los que vienen a robarte con papeles

El CFPB describe el patrón exacto: **«desconfía de contratistas que van de puerta en puerta y de personas que ofrecen “oportunidades” no solicitadas o usan tácticas de alta presión para forzarte a decidir en el momento»**. Sus reglas concretas: **nunca pagues por transferencia electrónica, tarjeta de regalo, criptomoneda o efectivo**, porque así es más difícil recuperar el dinero; **no hagas el pago final hasta que el trabajo esté terminado a tu satisfacción**; y pregunta siempre **«¿me muestra su identificación y su licencia de contratista?»** y **«¿me da tres referencias recientes de la zona?»**. Un dato que corta muchas estafas de raíz: **ningún trabajador de FEMA ni funcionario federal o estatal pide ni acepta dinero**. Los estafadores se hacen pasar por empleados de gobierno, ajustadores de seguros, policías o empleados del banco.

Fuente: Ready.gov · FEMA (EE. UU.) — Preparación financiera. <https://www.ready.gov/financial-preparedness>

Fuente: FEMA · Operation Hope (EE. UU.) — Emergency Financial First Aid Kit (EFFAK).

https://www.fema.gov/sites/default/files/documents/fema_effak-toolkit.pdf

Fuente: CFPB — Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (EE. UU.) — Cómo evitar estafas y fraudes después de un desastre.

<https://www.consumerfinance.gov/ask-cfpb/how-do-i-avoid-scams-and-fraud-after-a-disaster-en-1529/>

Plan familiar

Un plan familiar no es un documento bonito: es un puñado de acuerdos tomados **hoy**, cuando todos están tranquilos, para no tener que decidir con el corazón acelerado y sin señal en el teléfono. Se hace en una sobremesa y cabe en una hoja pegada en el refrigerador.

1. Decidan dónde se reúnen, en dos lugares distintos

Uno cerca de casa, para salir rápido, y otro fuera del barrio, por si no se puede volver a la zona. Que todos lo sepan de memoria, incluidos los niños, y que no dependa de que alguien tenga el teléfono a mano.

2. Nombren un contacto fuera de la zona

Una persona en otra ciudad a la que todos escriben cuando pueden. Esa persona reúne la información y la reparte, de modo que nadie tenga que salir a buscar a nadie. Funciona porque las líneas locales se saturan primero y porque un mensaje pasa donde una llamada no.

3. Repartan responsabilidades con nombre y apellido

Quién toma la mochila de emergencia, quién corta el gas y la luz, quién acompaña a la persona mayor o con movilidad reducida, quién saca a las mascotas. Una tarea sin dueño es una tarea que nadie hace.

4. Guarden la lista en papel

Teléfonos de la familia, del contacto de fuera, del médico, de la escuela, del seguro y de emergencias. En papel, en la mochila y en la cartera. El celular sin batería no tiene agenda.

5. Practíquenlo una vez

Un simulacro de quince minutos revela lo que la conversación no: que la mochila estaba enterrada en el clóset, que nadie sabe dónde está la llave del gas, que el niño no recuerda el punto de reunión. Repítanlo al menos una vez al año y cada vez que cambie algo importante en casa.

Habla con los niños, sin asustarlos

Explicarles qué puede pasar y qué van a hacer reduce el miedo en lugar de aumentarlo: el pánico viene de no saber, no de saber. Cuéntales el plan como una rutina —«si pasa esto, vamos allá y nos vemos con mamá»—, deja que participen armando la mochila, y diles con claridad que **si están en la escuela, la escuela los cuida y nadie corre a buscarlos**. Y no olvides a las mascotas: entran en el plan, con su comida, su agua y su transportadora.

Fuente: FCC y FEMA (EE. UU.) — Consejos para comunicarse durante una emergencia.

https://www.fcc.gov/sites/default/files/fcc-fema_tips_for_communicating_during_an_emergency.pdf

Fuente: Ready.gov · FEMA (EE. UU.) — Personas con discapacidades. <https://www.ready.gov/es/discapacidad>

Fuente: Ready.gov · FEMA (EE. UU.) — Preparación financiera. <https://www.ready.gov/financial-preparedness>

Alimentación y agua

La cifra de agua que hay que memorizar

El CDC lo fija sin ambigüedad: **al menos 1 galón (3,8 litros) por persona y por día, para 3 días**. Ready.gov añade los matices que salvan a quien los ignora: «**los niños, las madres lactantes y las personas enfermas pueden necesitar más**», y «**con temperaturas muy altas, las necesidades de agua pueden duplicarse**». Si en tu casa hay una embarazada, alguien enfermo o vives en clima caliente, esa cifra es un piso, no una meta.

Cómo almacenarla para que sirva cuando la necesites

El CDC pide recipientes **de grado alimenticio aprobados**, con tapa que cierre bien, de material duro e irrompible —**nunca vidrio**— y con boca angosta para poder verter. Advertencia expresa: **no uses envases que hayan contenido químicos tóxicos** como cloro o pesticidas. Y lo que casi todo el mundo olvida: **el agua guardada se cambia cada 6 meses**. Para desinfectar el recipiente antes de llenarlo, una cucharadita de cloro doméstico sin aroma en un litro de agua, esperar 30 segundos y vaciar.

Qué comida tener guardada

Ready.gov recomienda **varios días de alimentos no perecederos** y da la lista concreta: carnes, frutas y verduras enlatadas listas para comer —**y un abrelatas**—, barras de proteína o de fruta, cereal seco o granola, crema de cacahuete, fruta seca, jugos enlatados y leche pasteurizada de larga vida. La regla al armarla es sencilla: comida que tu familia de verdad coma, que no necesite cocción y que puedas rotar antes de que caduque.

Sin luz, el reloj de la comida corre: 4 horas y 48 horas

Las cifras oficiales de FoodSafety.gov, del USDA: **el refrigerador mantiene la comida segura hasta 4 horas si no lo abres, y un congelador lleno aguanta unas 48 horas (24 si está a la mitad)**. El umbral de descartar: cualquier perecedero —carne, pollo, pescado, huevos, sobras— que haya estado **a 4 °C (40 °F) o más durante 2 horas o más, se tira**. Un congelador lleno aguanta el doble que uno a medias, así que llenar los huecos con botellas de agua antes de una tormenta anunciada es dinero ahorrado. Y la frase con la que cierran todas las agencias: **«en caso de duda, tíralo»**. No lo pruebes para averiguarlo.

- Mantén refrigerador y congelador **cerrados**: cada apertura desperdicia horas de la reserva de frío.
- **Tira todo alimento que haya tocado agua de inundación**, aunque el envase parezca intacto. Es instrucción expresa de Ready.gov.
- Ten un abrelatas manual. Es el objeto que más se olvida y el que deja la despensa inservible.
- Si compras agua embotellada, guárdala **sellada en su envase original**, en un lugar fresco y oscuro.

Fuente: CDC — Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades (EE. UU.) — Cómo crear y almacenar una reserva de agua de emergencia. <https://www.cdc.gov/water-emergency/about/how-to-create-and-store-an-emergency-water-supply.html>

Fuente: Ready.gov · FEMA (EE. UU.) — Agua. <https://www.ready.gov/water>

Fuente: FoodSafety.gov · USDA y HHS (EE. UU.) — Seguridad alimentaria durante un corte de energía. <https://www.foodsafety.gov/food-safety-charts/food-safety-during-power-outage>

Fuente: Ready.gov · FEMA (EE. UU.) — Alimentos. <https://www.ready.gov/food>

Diversificar ingresos

La OIT define el pluriempleo de forma simple: **«ocurre cuando una persona trabaja en más de un empleo al mismo tiempo»**. En América Latina es una realidad extendida y muchas veces no es ambición, es aritmética. La pregunta útil no es si conviene tener una segunda fuente de ingreso, sino **cuál elegir para que no te consuma**.

Empieza por lo que ya sabes hacer

La segunda fuente de ingreso con más probabilidades de funcionar es la que usa una habilidad que ya tienes y un cliente que ya te conoce. Aprender un oficio nuevo desde cero mientras sostienes un empleo es posible, pero es el camino largo: déjalo para cuando la urgencia haya bajado.

Prefiere lo que no exige inventario

Servicios, reparaciones, clases, cuidado, mandados. Si no funciona pierdes tiempo, no capital. Ese detalle es la diferencia entre un intento fallido y una deuda.

Diversifica de verdad, no en apariencia

Dos ingresos que dependen del mismo sector caen juntos: si trabajas en turismo y tu extra también depende del turismo, no diversificaste nada. Busca que la segunda fuente responda a una demanda distinta de la primera.

Cuida el tiempo y la salud, que son el capital real

Un segundo trabajo que te deja sin dormir termina costando el primero. Ponle un límite de horas por semana desde el principio y revísalo con honestidad al mes.

Las dos frases que identifican una estafa de empleo

La FTC las publica y bastan para descartar la mayoría: **«los empleadores honestos, incluido el gobierno federal, nunca te pedirán que pagues para conseguir un trabajo»**. Y la segunda, que atrapa a mucha gente: **«si recibes una oferta que incluye depositar un cheque y después usar parte del dinero por cualquier motivo, es una estafa»**.

Añade a eso el esquema clásico de pirámide —donde el ingreso viene de reclutar gente y no de venderle algo a un cliente final— y tienes cubierto casi todo el catálogo de fraudes que florecen en una crisis.

Fuente: OIT — Organización Internacional del Trabajo — Pluriempleo: definición estadística. <https://www.ilo.org/media/314361/download>

Fuente: FTC — Comisión Federal de Comercio (EE. UU.) — Estafas de empleo. <https://consumer.ftc.gov/articles/job-scams>

Qué se puede vender

En una recesión la gente no deja de gastar: **cambia en qué gasta**. Baja lo aspiracional y lo que se puede posponer; se sostiene lo que evita un gasto mayor, lo que sustituye algo más caro y lo que la gente necesita sí o sí. Esa es la brújula para decidir qué ofrecer.

Lo que evita un gasto mayor

Reparación de electrodomésticos, calzado, ropa y muebles; mantenimiento preventivo de auto, moto y bicicleta; reparación de fugas y de goteras; afilado de herramienta y cuchillos. El argumento de venta es aritmético y verificable: **cuesta menos que reponer**.

Lo que sustituye algo más caro

Comida preparada por porción frente al restaurante; corte de pelo a domicilio; clases particulares frente a la academia; segunda mano revisada frente a lo nuevo; café y pan hechos en casa. Aquí no se compite por calidad máxima sino por **relación precio-resultado**.

Lo que la gente necesita pase lo que pase

Alimentos básicos, cuidado de niños y de personas mayores, transporte, medicamentos, servicios de salud, lavandería, útiles escolares. Son mercados que se contraen poco porque no se pueden posponer.

Lo que la gente vende cuando necesita liquidez

Si lo que buscas es vender lo tuyo y no montar un servicio: herramienta que no usas, electrónica, bicicletas, muebles y electrodomésticos en buen estado. Consejo práctico: **vende primero lo que se deprecia rápido** —electrónica— y conserva la herramienta, que es justamente lo que puede generarte ingresos.

Cuidado con lo que te ofrecen a ti en esta etapa

Las crisis económicas son temporada alta para los esquemas piramidales, los «negocios» que exigen comprar inventario por adelantado y las promesas de rendimientos garantizados. Una regla simple que evita casi todos: si el ingreso depende de reclutar gente en lugar de vender algo a un cliente final, no es un negocio. Y ninguna inversión legítima garantiza un rendimiento fijo alto.

Subir el precio porque hay desesperación puede ser ilegal

Cuando hay una emergencia declarada, muchos países limitan por ley cuánto puede subir el precio de lo básico. En **California** el límite es **10% sobre el precio previo** durante 30 días —y **180 días para servicios de reparación y limpieza**—, con hasta un año de cárcel y 10.000 dólares de multa. **Texas** no fija un porcentaje pero sanciona el precio «exorbitante» hasta con 20.000 dólares por infracción. En **México**, la Ley Federal de Protección al Consumidor obliga a respetar el precio ofrecido y los precios máximos, y PROFECO sanciona con multa. En **Brasil**, el Código de Defensa del Consumidor prohíbe «elevar sin justa causa el precio». Cobrar un precio justo por un trabajo duro es legítimo; aprovechar la desesperación, no.

Fuente: OIT — Organización Internacional del Trabajo — Panorama Laboral de América Latina y el Caribe 2025 (resumen ejecutivo).

https://www.ilo.org/sites/default/files/2025-12/Executive%20Summary_Labour%20Overview%202025_LAC_ILO.pdf

Fuente: PROFECO — Procuraduría Federal del Consumidor (México) — Ley Federal de Protección al Consumidor (artículos 7, 8 y 128).

https://www.profeco.gob.mx/juridico/pdf/Ley_fed_protec_consum.pdf

Fuente: Attorney General de California (EE. UU.) — Price gouging during declared emergencies. <https://oag.ca.gov/consumers/pricegougingduringdisasters>

Fuente: Presidência da República (Brasil) — Código de Defesa do Consumidor, art. 39, X (elevar preços sem justa causa).

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078compilado.htm

Negocios y autoempleo

Conviene partir de un dato para dimensionar de qué estamos hablando: según la OIT, la informalidad **afecta a casi la mitad de la población ocupada de América Latina y el Caribe, alrededor del 47%**, con diferencias enormes entre países —menos del 30% en Uruguay y Chile, más del 70% en Bolivia y Perú—. Para millones de familias de la región, «buscar trabajo» y «montar algo por cuenta propia» son la misma frase. Lo que sigue no es una promesa de ingresos: es el mapa de lo que la gente efectivamente hace cuando pasa una crisis, con sus requisitos y sus riesgos a la vista.

Un negocio en recesión se juzga por tres cosas: **cuánto necesitas para arrancar, cuánto tardas en cobrar y qué pasa si no funciona**. Lo que sigue está ordenado por inversión creciente, y todo puede empezarse mientras se conserva otro trabajo.

1. Empieza por vender tiempo y habilidad, no producto

Limpieza, cuidado de personas, mandados, clases particulares, reparaciones simples, jardinería, lavado de ropa. No requieren inventario, así que si no funciona no pierdes capital: pierdes tiempo. Es la forma más barata de descubrir si hay demanda real en tu zona antes de comprometer dinero.

2. Cobra bien desde el primer cliente

Calcula tu precio sumando material, transporte, horas y un margen; no lo fijas copiando al vecino. Cobra un anticipo cuando haya material de por medio y deja el precio por escrito, aunque sea en un mensaje. La mayoría de los autoempleos que fracasan no fracasan por falta de clientes, sino por cobrar por debajo del costo real.

3. Separa el dinero del negocio del dinero de la casa

Desde el primer día, aunque sean dos sobres o dos cuentas. Sin esa separación es imposible saber si el negocio gana o si te estás gastando el capital de trabajo. La plantilla de control de este sitio sirve exactamente para eso.

4. Reinvierte en herramienta antes que en imagen

Una herramienta amplía lo que puedes cobrar; un logo bonito no. Compra la herramienta que te permita aceptar el trabajo que hoy tienes que rechazar, y hazlo con ingreso ya generado, no con deuda.

5. Solo entonces considera crecer o pedir crédito

Cuando ya tengas clientes recurrentes y cuentas separadas, el crédito deja de ser una apuesta y pasa a ser una herramienta. Antes de eso, endeudarse para arrancar convierte un mal mes en un problema de años.

Si perdiste el empleo hace poco

Antes de montar nada, revisa la sección de pérdida de empleo de esta guía: hay pasos de orden financiero que conviene dar primero. El autoempleo hecho desde el pánico y con el último dinero disponible tiene mucho peor pronóstico que el mismo autoempleo hecho con un mes de colchón y las cuentas ordenadas.

Si conservas tu empleo pero temes perderlo

Es el mejor momento posible para empezar algo pequeño en paralelo: puedes equivocarte sin que se caiga la casa. Diversificar el ingreso mientras todavía hay uno estable es distinto —y mucho más seguro— que improvisar cuando ya no lo hay.

Si ya tienes un negocio y está apretado

La prioridad no es vender más sino sostener el flujo de caja: cobrar más rápido, renegociar plazos antes de dejar de pagar, recortar lo que no genera ingreso y no financiar clientes que no pagan. Un negocio rentable puede cerrar por falta de liquidez.

Si lo que vas a vender es comida, esto es obligatorio

En México, la **NOM-251-SSA1-2009** es de observancia obligatoria para toda persona que procese alimentos destinados al público, exige **capacitación en higiene al menos una vez al año** y obliga a separar del manejo de alimentos a quien tenga tos, diarrea, vómito, fiebre o lesiones en las manos. Además, los establecimientos de alimentos deben presentar el **Aviso de Funcionamiento** ante COFEPRIS, que es gratuito. En Estados Unidos, el Food Code de la FDA es explícito: no se puede operar un establecimiento de alimentos **sin un permiso vigente** de la autoridad local. Infórmate del trámite de tu municipio antes de vender el primer plato, no después.

Estados Unidos — préstamos por desastre de la SBA

Para zonas con declaratoria de desastre. El préstamo por **daño económico (EIDL)** es capital de trabajo para pequeños negocios y organizaciones sin fines de lucro afectados; el de **daño físico** cubre pérdidas no cubiertas por el seguro. Tope combinado de **2 millones de dólares**, interés que **no excede 4%** si no puedes obtener crédito en otro lado, plazo de hasta 30 años y primer pago diferido 12 meses. También hay línea para dueños de vivienda (hasta 500.000) e inquilinos por bienes personales (hasta 100.000).

México — qué existe hoy, con honestidad

El **FONDEN dejó de asumir compromisos el 1 de enero de 2021**. Lo que opera hoy ante emergencias es el **PAEAN**, de Protección Civil, y conviene saber qué es y qué no: entrega **insumos de auxilio** —despensas, agua, cobertores, láminas, material de limpieza— cuando la capacidad del estado se ve rebasada. **No es un fondo de reconstrucción ni un crédito para tu negocio**. Para capital habrá que mirar programas estatales, municipales o banca de desarrollo, verificando siempre en el sitio oficial: alrededor de estos programas circulan fraudes que usan su nombre.

Brasil — Pronampe para micro y pequeña empresa

Línea de crédito para **microempresas** (facturación anual hasta 360.000 reales) y **pequeñas empresas** (de 360.000 a 4,8 millones). El monto llega hasta el **60% de la facturación bruta del año anterior** para empresas con más de un año de operación, y hasta el 50% para las nuevas. La tasa máxima es la SELIC más hasta 6% anual.

Una advertencia honesta sobre todo lo anterior

Nada de esto garantiza ingresos. Son actividades que otras personas han hecho funcionar y cuyos requisitos, costos y riesgos están descritos para que decidas con información. Cuánto ganes depende de tu zona, de tu tiempo, de tu red de contactos y de factores que ni tú ni este sitio controlan. Desconfía de cualquiera que te prometa una cifra.

Fuente: Diario Oficial de la Federación (México) — NOM-251-SSA1-2009, prácticas de higiene para el proceso de alimentos.
<https://dof.gob.mx/normasOficiales/3980/salud/salud.htm>

Fuente: FDA — Administración de Alimentos y Medicamentos (EE. UU.) — FDA Food Code 2022, capítulo 8 (permiso obligatorio).
<https://www.fda.gov/media/164194/download>

Fuente: SBA — Administración de Pequeños Negocios (EE. UU.) — Economic Injury Disaster Loans.
<https://www.sba.gov/funding-programs/disaster-assistance/economic-injury-disaster-loans>

Fuente: SSPC — Coordinación Nacional de Protección Civil (México) — Lineamientos del Programa para la Atención de Emergencias por Amenazas Naturales. <https://sidof.segob.gob.mx/notas/docFuente/5626632>

Fuente: Governo Federal (Brasil) — Novo Pronampe — crédito para micro e pequenas empresas.
<https://www.gov.br/memp/pt-br/programa-acredita/novo-desenrola-brasil/novo-pronampe>

Recuperación económica

Las recesiones terminan, y conviene saber cómo se declara ese final para no vivir esperando un anuncio. El NBER, que es quien fecha oficialmente los ciclos en Estados Unidos, marca el fin con el **valle**: el momento en que la actividad **«llega a un punto bajo y comienza a subir de nuevo durante un periodo sostenido»**.

El dato que cambia la forma de esperar

El comité del NBER «**espera lo suficiente para evitar cualquier duda sobre la existencia de un pico o un valle**», y sus anuncios han llegado **entre 4 y 21 meses después** del punto de giro real. Léelo así: **cuando por fin dicen que la recesión terminó, hace meses que terminó**. Si esperas el titular para actuar, llegas tarde. Lo que hay que vigilar son tus propias señales —que vuelvan tus clientes, que se estabilicen tus ingresos, que dejes de recortar—, no el noticiero.

1. Primero, reconstruye el colchón

Antes de recuperar el nivel de vida anterior, recupera el fondo de emergencia. El CFPB explica el porqué con precisión: sin ese colchón, un gasto imprevisto «**puede crecer significativamente más que la factura original por los intereses y las comisiones**», porque te obliga a endeudarte. Un fondo pequeño te devuelve algo que el ingreso no: dejar de improvisar.

2. Después, ataca la deuda más cara

No la más grande ni la más antigua: la de mayor interés, que es la que crece sola mientras duermes. Y si en la crisis conseguiste una prórroga, revisa cómo quedó: muchas aplazan sin perdonar, y conviene saber exactamente qué debes.

3. Conserva los hábitos que te salvaron

El menú planeado, la comparación de precios, las suscripciones canceladas, las cuentas separadas del negocio. Sostenerlos un año más después de la crisis es lo que convierte el susto en patrimonio.

4. Conserva también la segunda fuente de ingreso

La tentación al mejorar es soltarla y volver a depender de una sola. Si puedes sostenerla aunque sea a media máquina, la próxima crisis te encuentra con dos piernas en vez de una.

5. Y anota lo que aprendiste

Qué te dolió, qué te salvó, qué harías distinto. Suena sentimental y es puramente práctico: dentro de unos años vas a necesitar exactamente esa lista, y no vas a recordarla.

Fuente: NBER — Oficina Nacional de Investigación Económica (EE. UU.) — Preguntas frecuentes sobre la datación del ciclo económico.

<https://www.nber.org/research/business-cycle-dating/business-cycle-dating-procedure-frequently-asked-questions>

Fuente: CFPB — Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (EE. UU.) — Guía esencial para construir un fondo de emergencia.

<https://www.consumerfinance.gov/an-essential-guide-to-building-an-emergency-fund/>

Artículos relacionados

Tres crisis económicas americanas y lo que dejaron.

Gran Recesión, diciembre de 2007 a junio de 2009 — Estados Unidos

El NBER la fecha con precisión: **18 meses**, «la más larga desde la Segunda Guerra Mundial». El desempleo llegó a **10,2% en octubre de 2009**, según el BLS, la tasa más alta desde abril de 1983. **La lección**: las crisis que empiezan en el sistema financiero pueden tardar años en manifestarse por completo en el empleo, mucho después de que los titulares digan que «ya pasó».

Crisis mexicana de 1994-1995, el «efecto tequila»

El PIB a precios constantes cayó **6,9% en 1995**, según el Banco de México. La tasa de desempleo abierto urbano subió de **3,7% en 1994 a 6,2% en 1995**, según el INEGI. **La lección**: una devaluación puede convertirse en recesión profunda en cuestión de meses, no de años, cuando golpea a una economía con deuda de corto plazo en moneda extranjera.

Crisis argentina, 2001-2002

Según el Banco Mundial, el PIB cayó **10,9% en 2002** —más del 20% acumulado desde su pico de 1998—. El desempleo urbano llegó a **22% en mayo de 2002**. La pobreza subió de **37% en octubre de 2001 a cerca de 58% en octubre de 2002**, y la indigencia de 6% a 28%. **La lección:** cuando una crisis económica se profundiza, el deterioro social puede avanzar más rápido que cualquier medida de recuperación, lo que hace todavía más importante tener un colchón antes de que empiece.

Guías relacionadas del sitio:

- Crisis alimentaria — estirar el presupuesto de comida.
- Crisis de abastecimiento — cuando el problema no es solo el dinero.

Fuente: NBER — Oficina Nacional de Investigación Económica (EE. UU.) — Anuncio del comité de fechado del ciclo económico (Gran Recesión).
<https://www.nber.org/news/business-cycle-dating-committee-announcement-september-20-2010>

Fuente: BLS — Oficina de Estadísticas Laborales (EE. UU.) — Situación del empleo, noviembre de 2009.
https://www.bls.gov/news.release/archives/empst_11062009.pdf

Fuente: Banco de México — Informe anual del Banco de México (crisis de 1994-1995).
<https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-anuales/%7B2F0AA570-18A3-4217-89E1-9D64A8959F26%7D.pdf>

Fuente: INEGI — Instituto Nacional de Estadística y Geografía (México) — Estadísticas históricas de México: empleo.
https://inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/pais/historicas10/Tema5_Empleo.pdf

Preguntas frecuentes

¿Una recesión son siempre dos trimestres seguidos de caída del PIB?

No exactamente. El NBER, la autoridad que fecha oficialmente las recesiones en Estados Unidos, aclara que la mayoría de las recesiones sí consisten en dos o más trimestres consecutivos de caída del PIB real, pero no todas: la de 2001 fue la excepción. La definición oficial es más amplia y usa seis indicadores mensuales, evaluando profundidad, difusión y duración de la caída económica.

¿Qué gastos debo pagar primero si no me alcanza?

El CFPB recomienda ordenar los pagos evaluando el riesgo de no pagar cada uno, no seguir una lista fija. En su guía, el primer bloque es lo necesario para conservar la vivienda y los servicios (renta o hipoteca, gas, luz, agua); después lo necesario para conservar o conseguir trabajo, como transporte y cuidado infantil; luego los seguros; y al final las obligaciones ordenadas por un juez y otras deudas y tarjetas.

¿Cuánto dinero debería tener en un fondo de emergencia?

La CONDUSEF de México recomienda un fondo de emergencia de 3 a 6 meses de gastos, guardado en una cuenta bancaria, no en efectivo en casa, y reponerlo tan pronto como se use. La Reserva Federal de Estados Unidos encontró que el 12% de los adultos no podría cubrir un gasto imprevisto de 400 dólares por ningún medio, lo que muestra cuán expuesta queda una familia sin ese colchón.

¿Qué hago si no voy a poder pagar la renta o la hipoteca este mes?

Llamar al acreedor antes de dejar de pagar, no después. El CFPB recomienda contactar al prestamista o administrador del préstamo de inmediato y explicar la situación, porque podrían estar dispuestos a hacer un arreglo de corto plazo, y ser proactivo evita gastos extra, comisiones y daños al historial de crédito. También se puede negociar mover la fecha de vencimiento para que coincida con la fecha en que recibes tu ingreso.

¿Qué debo priorizar primero si pierdo mi empleo?

Según la Oficina de Protección Financiera del Consumidor de Estados Unidos (CFPB), el orden recomendado es: tramitar el seguro de desempleo si tienes acceso, asegurar cobertura médica, contactar de inmediato al acreedor de tu vivienda o buscar ayuda de renta, gestionar préstamos con plazos, priorizar facturas negociando con los acreedores antes de dejar de pagar, y revisar gastos y tu reporte de crédito. El retiro de ahorros para el retiro se deja como último recurso.

¿Qué es la inflación y por qué me afecta si me subieron el sueldo?

El Banco de México la define como el aumento sostenido y generalizado de los precios de los bienes y servicios a lo largo del tiempo. Afecta aunque suba el sueldo porque lo que importa es el salario real, es decir, el salario ajustado por la subida de precios: un aumento del 5% con una inflación del 8% significa que puedes comprar menos que antes, aunque el recibo diga un número mayor.

¿Cómo me afecta una devaluación si no tengo dólares?

Te afecta por dos vías. Primero, los productos importados suben de precio, porque según el Banco de la República deben venderse más caros; eso incluye electrónica, repuestos, medicamentos importados e insumos. Segundo, si tienes deuda en moneda extranjera y tu ingreso es en moneda local, necesitarás más dinero local para pagar la misma deuda, aunque tú no hayas cambiado nada.

¿Por qué un negocio con ventas puede quebrar?

Por falta de liquidez. La SBA lo explica así: incluso los negocios rentables pueden quebrar si no tienen la cantidad adecuada de efectivo disponible en el momento adecuado, porque lo que importa no es solo cuánto entra y sale, sino cuándo ocurren esos movimientos. Un negocio puede tener buenas ventas a crédito y aun así no tener con qué pagar la nómina el día que vence.

¿Por qué conviene tener efectivo guardado para una emergencia?

Porque los cajeros automáticos y las terminales de tarjeta dependen de electricidad y de red, y suelen dejar de funcionar justo cuando hay que comprar agua, combustible o comida. Ready.gov recomienda guardar una pequeña cantidad de efectivo en casa, en un lugar seguro y en billetes pequeños, ya que en una emergencia puede no haber cambio disponible.

¿Cómo sé si un contratista que ofrece reparar mi casa es un fraude?

El CFPB señala como banderas rojas que vaya de puerta en puerta, que ofrezca oportunidades no solicitadas o que presione para decidir en el momento. Recomendamos no pagar nunca por transferencia, tarjeta de regalo, criptomoneda o efectivo, no hacer el pago final hasta que el trabajo esté terminado a satisfacción, y pedir identificación, licencia de contratista y tres referencias recientes de la zona. Además, ningún trabajador de FEMA ni funcionario federal o estatal pide o acepta dinero.

¿Qué debe incluir un plan familiar de emergencia?

Dos puntos de reunión —uno cerca de casa y otro fuera del barrio—, un contacto en otra ciudad al que todos escriben para reunir información, el reparto de tareas con nombre (quién toma la mochila, quién corta gas y luz, quién acompaña a las personas que necesitan apoyo, quién saca a las mascotas) y la lista de teléfonos importantes en papel. Conviene practicarlo al menos una vez al año.

¿Cuánta agua hay que guardar por persona para una emergencia?

El CDC recomienda al menos 1 galón (3,8 litros) por persona y por día durante 3 días. Ready.gov advierte que los niños, las madres lactantes y las personas enfermas pueden necesitar más, y que con temperaturas muy altas las necesidades de agua pueden duplicarse. El agua almacenada debe reemplazarse cada 6 meses.

¿Cuánto dura la comida en el refrigerador si se va la luz?

Según FoodSafety.gov, del USDA, el refrigerador mantiene los alimentos seguros hasta 4 horas si no se abre, y un congelador lleno unas 48 horas (24 horas si está a la mitad). Todo perecedero que haya estado a 4 °C o más durante 2 horas o más debe desecharse. La regla oficial es: en caso de duda, tíralo.

¿Cómo distingo una oferta de ingreso extra legítima de una estafa?

La FTC da dos señales claras: los empleadores honestos nunca piden que pagues para conseguir un trabajo, y cualquier oferta que implique depositar un cheque y luego usar parte de ese dinero es una estafa. A eso se suma el esquema piramidal, donde el ingreso depende de reclutar personas en lugar de vender algo a un cliente final.

¿Cómo sé cuándo terminó una recesión?

El NBER marca el fin de una recesión con el valle, el momento en que la actividad económica llega a su punto más bajo y empieza a subir de forma sostenida. Pero su comité espera lo suficiente para evitar dudas, y sus anuncios han llegado entre 4 y 21 meses después del punto de giro real: cuando se anuncia oficialmente, la recuperación lleva meses en marcha. Conviene guiarse por señales propias —clientes que vuelven, ingresos que se estabilizan— y no por el anuncio.

¿Cuánto subió el desempleo en la Gran Recesión de 2008?

Según el BLS, el desempleo en Estados Unidos llegó a 10,2% en octubre de 2009, la tasa más alta desde abril de 1983. El NBER fecha esa recesión de diciembre de 2007 a junio de 2009: 18 meses, la más larga desde la Segunda Guerra Mundial.