

# Dicen que hay que reinventarse. Sí, pero ¿cómo?

Lo que a veces percibimos como una amenaza es una oportunidad que nos brinda la vida para empezar de nuevo y hacer las cosas de otra manera. En otras palabras, para reinventarnos. Todos los días, se puede leer u oír en los medios de comunicación que, si queremos sobrevivir a la recesión mundial que ha surgido tras la pandemia del coronavirus, tendremos que reinventarnos, pero por qué y, sobre todo, ¿cómo?, ¿qué hay que hacer para reinventarse?

*Si queremos sobrevivir a la recesión mundial que ha surgido tras la pandemia del coronavirus, tendremos que reinventarnos*

1. La innovación es condición necesaria pero no suficiente para garantizar la supervivencia de una empresa o de un proyecto empresarial, es uno de los cuatro pilares básicos del emprendimiento. Es necesario ejercer las funciones de dirección, la puesta en marcha de una cultura emprendedora, e introducir en la organización los oportunos cambios.
2. Pensando en microempresas y/o emprendedores con pocos recursos, la innovación en valor para el cliente es clave. Utilizando de forma orquestada el marketing y la innovación, su negocio conseguirá que la diferenciación respecto a la competencia sea en algo que realmente aporte valor al cliente. Y que ello sea garantía de competitividad o que pueda crecer en un mercado que no crece.
3. Somos conscientes de que innovar no es fácil y que la capacidad de crear e innovar es limitada, pero las grandes crisis han demostrado que es posible y que incluso pueden surgir grandes empresas como lo hicieron

Facebook, Airbnb, Netflix, Amazon, Spotify o Uber tras la gran recesión de 2008 (la crisis económica mundial que comenzó en el año 2008, que tuvo su origen en los Estados Unidos, y que afectó a todo el mundo).

4. Para ello, hay que emprender: desde dentro de la empresa en la que estamos (como lo ha hecho la CEO del Instituto Pilar Domínguez creando "IPD online"), o a partir de una nueva empresa (como lo están haciendo numerosos startups en estos momentos).
5. Para emprender con éxito, es imprescindible haber detectado una oportunidad de negocio, convertirla en una idea de negocio, asegurarnos de que es una idea de negocio innovadora, demostrar que es viable, realizar un plan de negocio, preparar un investor deck, para presentarla a posibles inversores, constituir la sociedad, y ponerla en marcha con un buen equipo y con los recursos necesarios para ejecutar el plan de negocio.
6. La obtención de una idea de negocio innovadora no es tarea fácil. Que, además, devenga en un nuevo modelo de negocio sólo ocurre en el 11% de los casos. Todo ello hace que menos del 10% de las nuevas ideas de negocio innovadoras terminen en un proyecto empresarial exitoso.
7. Los casos de emprendimiento muestran cómo el emprendedor elige "salir de su zona de confort", y emprender proyectos que suponen un reto tanto económico, como profesional y personal.
8. Para ello ha sido necesario que el emprendedor intente desplegar ilusión, creatividad, vocación de liderazgo, habilidad negociadora, capacidad de convicción, tenacidad, capacidad de asumir riesgos, y orientación a objetivos.
9. A la hora de la verdad, es posible que tenga sus dudas por la dificultad o el miedo al fracaso.

caso. Querer es poder, Hubbard le diría que un fracasado es un hombre que ha cometido un error pero que no es capaz de convertirlo en experiencia.

10. Estamos convencidos de que el emprendimiento va a ser clave en la reconstrucción del tejido empresarial de nuestro país tras la profunda crisis que estamos padeciendo por la pandemia. ¡Ánimo, si quieres puedes!



Jose María Sainz de Vicuña Ancín  
Autor del libro Emprendimiento en la práctica de ESIC Editorial

***They say you need to reinvent yourself. Yes, but how?***

*The lesson that the transformation from larva to butterfly leaves us is that what we sometimes perceive as a threat, is an opportunity that life gives us to start over and do things differently. Reinvent ourselves. The author structures this book around what he considers the four pillars of entrepreneurship (innovation, the management function, the entrepreneurial culture and the introduction of changes) and, for this, he presents several cases of entrepreneurship that will help the professional to become an entrepreneur, developing your own case to allow you to reinvent yourself without fear of failure.*