

## EMPRENDEDOR=CRISIS=OPORTUNIDAD

Artículo publicado en la sección “observatorio” de la Web de la revista  
“emprendedores”

José Pedro García

Copyright: El contenido de este artículo correspondiente a textos, recursos y diseño puede ser copiado, reproducido o distribuido libremente, siempre que se cite al autor y la fuente de procedencia del material

Protegido por la licencia “Creative Commons Attribution License”: <http://creativecommons.org/licenses/by/2.1/es/>

¡Ya está aquí la temida crisis! Desde todos los ámbitos, se vaticina la debacle, el parón económico, la recesión, el desempleo... el miedo se masca en el ambiente!

Pero, ¿qué es una crisis? Es un reajuste de una situación que no era perdurable. Como siempre, y ya lo dice su etimología griega, significa un cambio. ¡pero qué poder tienen las palabras! ¡Crisis! y nos tiembla el pulso, el miedo aparece, la incertidumbre, y la necesidad de asegurar, de cubrirnos las espaldas, de esperar a que escampe, de restringir el consumo, y la inversión...

Como ha quedado demostrado cada vez más ampliamente por los estudiosos de la economía, las crisis tienen un determinante factor psicológico que hace que tomen forma. lo que era un reajuste se convierte, gracias a la profecía que se autocumple, en algo nefasto (cuidado, que viene la crisis - me gasto menos - hay menos consumo - menos ingresos y movimiento del dinero - resultado: crisis - ya te lo decía yo, iba a haber crisis)

¿Y qué tiene que ver esta reflexión con emprender? pues que en tiempos de crisis, se han hecho las grandes fortunas. porque... ¿es que la crisis es para todos? ¿nadie gana dinero en tiempos de crisis? ¿nadie gasta nada en una crisis?

¡Por supuesto que no! ¿es que nadie emprende en tiempos de crisis, acaso? lo que diferencia a un emprendedor auténtico del resto, es que para un emprendedor, crisis significa "oportunidad". los emprendedores nos hacemos las preguntas que casi nadie se hace, cegados por el miedo y la generalización de la "crisis". pero nosotros debemos aprovechar la oportunidad que nos ofrece "la crisis", fruto de hacernos preguntas que el resto no se hacen, como ¿qué opciones y vías de negocio se me abren ahora? ¿qué tengo que modificar y cambiar de mi modelo de empresa ahora? ¿donde está el dinero? ¿qué hacen los que tienen negocio pese a la crisis? etc, etc.

Tenemos una gran capacidad de flexibilidad y adaptación, que no poseen los grandes, y esta es nuestra gran ventaja. Esto nos permite aprovechar nuevos nichos de mercado con rapidez, detectar nuevas necesidades que cubrir, y nuevas oportunidades que descubrir. ¿en una crisis, qué es lo importante para la gente?

las claves: mantengamos la cabeza fría y hagámonos las preguntas adecuadas. Negocio y dinero sigue habiendo a espuestas, para quien sepa verlo y esté dispuesto a adaptarse, y esos somos nosotros, queridos compañeros emprendedores. cuando monté mi primera empresa, la revista "Enjoy Madrid", que fue la primera guía de ocio gratuita de la ciudad, y que ha tenido después decenas de secuelas, corría el año 93, en plena y tremenda crisis, y si hubiera hecho caso a aquellos que cuestionaron mi cordura (que por cierto fueron TODOS a los que consultamos) hoy no estaría escribiendo este artículo.

"cuando soplan los vientos de cambio, la mayoría de la gente corre a meterse en los refugios. solo unos pocos construyen molinos de viento y se hacen ricos". ¿sabes lo que te digo? ¡VIVAN LAS CRISIS!