



UNIVERSIDAD
esan

Las MYPES y su camino a la reinención

Dr. Econ. Erwin Harold Terrones Pérez – Consultor y Asesor

[linkedin.com/in/harold-terrones-perez-679bbb81](https://www.linkedin.com/in/harold-terrones-perez-679bbb81)

Mg. CPC Emma Gladis Tufiño Blas - Mentor en Innova ESAN

[linkedin.com/in/emma-tufiño-blas](https://www.linkedin.com/in/emma-tufiño-blas)

En nuestro País las micro y pequeñas empresas atraviesan una situación económica adversa debido a la presencia mundial del virus COVID-19 que ha generado una pandemia a escala global, obligándolas a emprender un radical proceso de reinención respecto a nuevas formas de comercio o cambio de giro vertiginoso, tratando de adaptarse a una nueva realidad empresarial, uno de los cambios radicales es la adopción del teletrabajo de sus colaboradores así como las relaciones comerciales con sus clientes y proveedores.

En relación a sus potenciales clientes, las empresas se han obligado a incursionar en el mundo de los e-commerce para equilibrar sus ingresos mediante ventas por internet, la pandemia aceleró la presencia de las sociedades virtuales y la economía digital que ya se veía venir, ahora cada una de ellas tiene la imperiosa necesidad de capacitar a sus colaboradores para que puedan interoperar sus plataformas tecnológicas a fin de generar más ingresos mediante el incremento de sus ventas.

En el sector de servicios, aquellas empresas que se dedican a los eventos el camino ha sido más difícil, sobre todo de aquellas que brindan los recursos necesarios para la celebración de espectáculos públicos tales como estrados y estructuras metálicas, dichas actividades congregan masivamente a muchas personas, causando grandes aglomeraciones ocasionando una mayor propagación del COVID-19 razón por la cual no han sido activadas en un 100% excepto aquellas que se reinventaron vendiendo sus servicios de espectáculos virtualmente mediante el uso de las grandes plataformas tecnológicas de videoconferencias que se ofrecen en el mercado. Dichos servicios son masivamente difundidos por las redes sociales logrando que mediante conexiones individuales se promueva un ambiente de interacción que evite cualquier riesgo de contagio.

El reinventarse significa cambiar el chip, es el camino de oportunidades en medio del caos en la que se puede optar por diversas actividades tales como ventas por catálogo, delivery de alimentos, clases virtuales, servicios de marketing digital entre otros, para alcanzar una marca empresarial a fin de lograr una mayor confianza de los clientes.

El enfrentar esta nueva realidad significa no cerrar las puertas a la oportunidad de continuar, si abres las puertas a dichas oportunidades es importante que lo hagas con especialistas que te asesoren en tus emprendimientos, para renacer a una nueva reinención y transformación con éxito, creyendo y confiando que si lo lograrás.