

Creatividad para emprender

La creatividad puede aplicarse en cualquier ámbito de la vida, y el empresarial no es la excepción. Al iniciar una aventura empresarial es imprescindible potenciar nuestras ideas, que serán las únicas armas que tengamos para enfrentarnos a las empresas ya instaladas en el mercado. Mediante este ejercicio, conocerá mejor qué negocio le conviene.

Cuando vamos a iniciar una nueva empresa o vamos a independizarnos, hay una alta probabilidad que lo hagamos con una **pyme** (pequeña y mediana empresa). Normalmente iniciaremos con poco o nulo capital y con algún familiar como socio o incluso sin socios.

Una vez que hayamos decidido emprender nuestra aventura de sacar adelante una empresa, tendremos que saber a que queremos que se dedique la empresa. Los estudiosos de la administración dicen que hay que iniciar centrándonos en las **necesidades de los clientes**, sin embargo, al principio, antes de ver qué necesitan los clientes debemos saber **qué podemos hacer nosotros**. Puede ser que en su zona geográfica de actuación haya una gran necesidad de médicos, pero si usted es ingeniero, pues aunque quisiera satisfacer dicha necesidad, pues no puede.

Por el otro lado, muchas veces nos limitamos a querer hacer sólo lo que hemos hecho con anterioridad o el trabajo en el que estábamos. A continuación describiré la forma en la que puede obtener miles de opciones para saber con que arrancar su pyme.

Lo primero que deberá hacer es una lista de todas las **labores que puede realizar**: hacer arreglos florales, soldar puertas y ventanas, reparar televisiones, ... Una vez que haya terminado dicha lista, deberá agregar todas aquellas labores que podría hacer sin que le cueste mucho trabajo. En esta segunda parte podrá incluir labores que hace mucho tiempo que no realiza, o que estudió en la escuela pero nunca aplicó por ejemplo.

Finalmente viene el tiempo de jugar: agregue a la lista todo lo que le gustaría hacer, sepa o sepa hacerlo; lo haya hecho o no; tenga dinero con que hacerlo o no; como le comenté es el momento del juego. **Agregue todo**: ser astronauta, ser bombero, ser minero, instructora de aerobics, corredor de bolsa, agente de seguros ...

Terminada la lista, salga de su casa u oficina, de una vuelta a la manzana, camine, duerma, quite de su mente todo lo relacionado con lo usted es, hace, hizo o puede llegar a hacer. Regrese y en otra hoja diferente haga una lista de todo lo que usted percibe que su comunidad, grupo de amigos, clientes o exclientes necesita. Si no tiene información suficiente hable con algunos de ellos para que le den información.

Ahora que haya terminado, tiene ya la materia prima lista para determinar que es lo que va a hacer. Retome la primer lista y trate de agrupar actividades más o menos similares. Asígneles un número entre 1 y 10. Uno para las que le serían más complicadas de realizar por usted y 10 las que haría casi con los ojos cerrados. En una columna diferente asígneles otro número también del uno al diez. Uno para aquellas actividades que nadie requiere (revise su segunda lista) y 10 para aquellas actividades que muchas personas o grupos requieren. Después dibuje un cuadrado donde se generan dos ejes con las puntuaciones del 1 al 10 que le ha dado a las actividades de sus diferentes listas.

Como podrá observar, el cuadrante superior derecho le mostrará aquellas actividades en las que tendrá una mayor oportunidad de obtener éxito. La razón es muy sencilla, son actividades en las que tiene experiencia, le gustan y además son requeridas por el mercado.

La creatividad es una herramienta muy importante que puede tener miles de aplicaciones en la empresa

Actualidad Empresarial