

Desarrollo empresarial

El emprendedor MPyME la creatividad y el trabajo en equipo.

- 1.1. El emprendedor.
- 1.2. Características del emprendedor.
- 1.3. Análisis de la magnitud de las empresas.
- 1.4. Conceptos de extensidad y magnitud.
- 1.5. Trabajo en equipo.
- 1.6. Conceptos básico de la creatividad.
- 1.7. Herramientas de la creatividad.
- 1.8.1 Detección de oportunidades.

Concepto:

La creatividad puede ser definida como un proceso mental que consiste en la capacidad de dar existencia algo nuevo, diferente, único y original. Es un estilo de actuar y de pensar, que tiene nuestro cerebro para procesar la información y manifestarse mediante la producción de situaciones, de ideas u objetivos innovadores que puedan, de alguna manera, trascender o transformar la realidad presente del individuo (López y Recio, 1998; Liberal, 1998).

La evolución en el mundo laboral nunca cesa, actualmente las empresas apuestan por empleados más creativos. La creatividad es el ingenio, la inventiva, la imaginación para generar ideas o nuevos conceptos que producen soluciones originales y que ayudan a mejorar el funcionamiento y productividad laboral.

1.6 Conceptos básico de la creatividad.

Es importante y necesario, fomentar un agradable ambiente laboral para ayudar a estimular la creatividad y libertad de los empleados, permitiendo así que sus ideas fluyan. Algunos expertos dicen que hay tres conceptos básicos que ayudan a estimular la creatividad en los empleados:

Constancia: ser firme con los objetivos establecidos.

Confianza: crear un ambiente de seguridad.

Entusiasmo: estimular y apoyar la generación de ideas.

En muchas de las ocasiones lo que frena a la creatividad del empleado es el temor a hacer el ridículo o a perder el puesto de trabajo.

1.6 Conceptos básico de la creatividad.

Algunos puntos que ayudan a desarrollar la creatividad de los empleados son:

Mantener la mente activa	Dar confianza	Incentivar al entusiasmo	Fomentar la comunicación e intercambio de ideas	Organizar	Ampliar las ideas	Aprovechar la diversidad	Impulsar a que el empleado sea un experto
<ul style="list-style-type: none">• Realizar actividades más complejas o ajenas a sus labores que impliquen un reto.	<ul style="list-style-type: none">• Cómodo para expresar sus ideas	<ul style="list-style-type: none">• El trabajador puede para dar rienda suelta a sus ideas, propuestas e incitándole a participar e incluso con algún premio o remuneración económica, puede propiciar a la producción de ideas más efectivas.	<ul style="list-style-type: none">• Confianza dentro de la empresa, disminuir los conflictos, intercambiar puntos de vista y llegar a formular acuerdos	<ul style="list-style-type: none">• Tiempo para hacer varias cosas a la par	<ul style="list-style-type: none">• Disposición de nuevos objetivos para que no se cree una rutina y así se fomenten ideas innovadoras que puedan mejorar sus funciones y proyectos.	<ul style="list-style-type: none">• Formar equipo con distintas personas o que trabajen en diferentes áreas	<ul style="list-style-type: none">• Animar al empleado a que se prepare mejor, conocer más su área de trabajo, armar proyectos, etc.

El emprendedor MPyME la creatividad y el trabajo en equipo.

- 1.1. El emprendedor.
- 1.2. Características del emprendedor.
- 1.3. Análisis de la magnitud de las empresas.
- 1.4. Conceptos de extensidad y magnitud.
- 1.5. Trabajo en equipo.
- 1.6. Conceptos básico de la creatividad.
- 1.7. Herramientas de la creatividad.
- 1.8.1 Detección de oportunidades.

1.7 Herramientas de la creatividad.

Algunas técnicas que facilitan la interacción del pensamiento lateral-divergente y el pensamiento vertical-convergente en la solución creativa de problemas son:

Orientación a un objetivo

- ¿Qué se pretende?

Dimensión del grupo

- De 6 a 8 personas es lo ideal

Heterogeneidad

- Aquel compuesto por personas con características personales y profesionales diferentes

Jerarquía

- Lo ideal es que no exista ningún grado de jerarquía entre los participantes

Tiempos de trabajo

- Las sesiones de creatividad tienen una duración y una periodicidad

Integración de nuevos miembros

- El ambiente del grupo debe ser flexible a la entrada de nuevos participantes

Clima de trabajo

- Un clima de confianza entre sus miembros, de estabilidad y cohesión

A continuación mostraremos algunas otras técnicas las cuales son una forma de entrenar y de poner en práctica unas habilidades creativas y guías para desarrollar la creatividad.

1. Mapas mentales



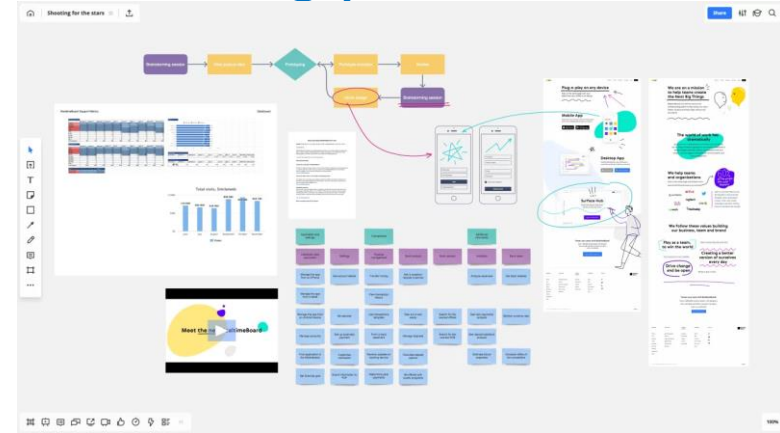
El mapa mental es una técnica gráfica que permite acceder al potencial del cerebro. La principal aplicación de los mapas mentales en el proceso creativo es la exploración del problema y la generación de ideas. En la exploración del problema es recomendable su uso para tener distintas perspectivas del mismo.

Para su elaboración se siguen los siguientes pasos:

1. Se toma una hoja de papel, grande o pequeña, según sea un mapa grupal o individual.
2. El problema o asunto más importante se escribe con una palabra o se dibuja en el centro de la hoja.
3. Los principales temas relacionados con el problema irradian de la imagen central de forma ramificada.
4. De esos temas parten imágenes o palabras claves que trazamos sobre líneas abiertas, sin pensar, de forma automática pero clara.
5. Las ramificaciones forman una estructura nodal.

Los mapas mentales se pueden mejorar y enriquecer con colores, imágenes, códigos y dimensiones que les añaden interés, belleza e individualidad.

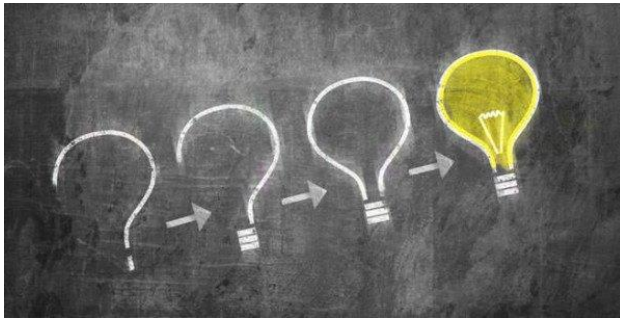
2. Brainstorming (Tormenta de Ideas)



Es una técnica grupal para la generación de ideas. Los participantes son: facilitador o coordinador quien dinamiza el proceso, el secretario quien apunta anota las ideas y los demás miembros del grupo.

1. Se realiza un calentamiento inicial
2. Etapa de generación de ideas
3. Los participantes dicen **todo** aquello que se les ocurra de acuerdo al problema planteado.
4. Las ideas existentes pueden mejorarse mediante la aplicación de una lista de control
5. Se puede complementar el trabajo en equipo por el trabajo individual o por contactos intergrupales.
6. Establecer los criterios con los cuales va a evaluar las ideas

3. Arte de Preguntar

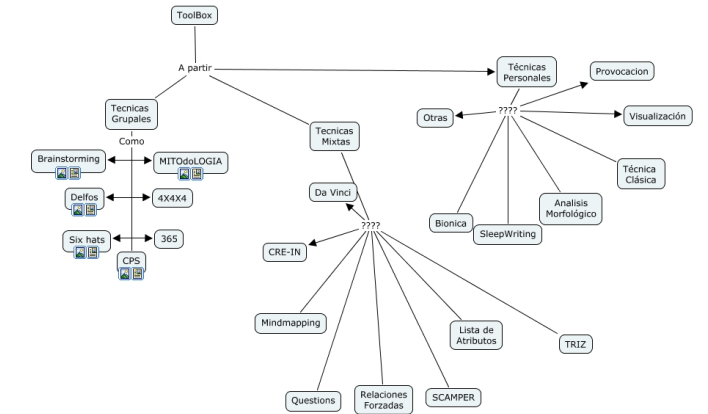
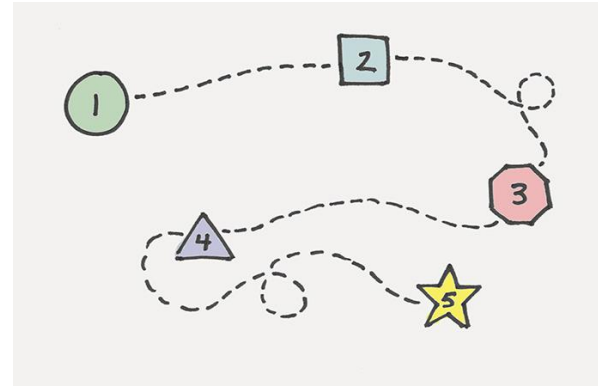


Este es un conjunto fundamental de preguntas que se usan para formular en el problema todos los enfoques que sean posibles y así, abrir la perspectiva que tenemos del problema. También son útiles para la percepción de nuevos usos, aplicaciones o posibilidades de un producto o un servicio.

Lista de control de preguntas:

- ¿Cuándo? ¿Qué clase de? ¿Con qué?
- ¿Por qué? ¿Cuáles? ¿En qué?
- ¿Qué? ¿Para cuál? ¿Acerca de qué?
- ¿Por medio de qué? ¿Con quién? ¿De qué?
- ¿Qué clase de? ¿De dónde? ¿Hacia dónde?
- ¿Para qué? ¿Por qué causa? ¿Por cuánto tiempo?
- ¿A quién? ¿De quién? ¿Más?
- ¿Para quién? ¿Cómo? ¿Más a menudo?
- ¿Quién? ¿En qué medida? ¿Menos?
- ¿Todos? ¿Cuánto?
- ¿No todos? ¿A qué distancia? ¿Para qué?
- ¿Importante? ¿Dónde? ¿De dónde?
- ¿Otra vez? ¿En qué otro lugar? ¿Más difícil?
- ¿Cuántas veces?

4. Relaciones Forzadas



Combinar lo conocido con lo desconocido fuerza una nueva situación. De ahí pueden surgir ideas originales. Es muy útil para generar ideas que complementan al Brainstorming cuando ya parece que el proceso se estanca.

1. Se plantea el problema
2. Se recuerdan los principios de la generación de ideas
3. Selección aleatoria de un objeto o imagen
4. Se pregunta al grupo
5. Hacer hincapié en forzar las conexiones
6. Invitar a cada miembro a compartir sus ideas
7. Tomar nota de todas las ideas, incluso las más tontas.

5. Listado de Atributos



LISTA DE ATRIBUTOS

Componente	Atributo	Ideas
Cuerpo	Plástico	Metal
Interruptor	Encendido/Apagado	Encendido/Apagado/ luminosidad media
Batería	Corriente	Recargable
Bombillo	de Vidrio	Plástico

Para que esta técnica dé resultados, primero se debe realizar un listado de las características o de los atributos del producto o servicio que se quiere mejorar para, posteriormente, explorar nuevas vías que permitan cambiar la función o mejorar cada uno de esos atributos.

1. Hacer una lista de los atributos actuales del modelo
2. Cada uno de los atributos se analiza y se plantean preguntas sobre la forma en que se podrían mejorar
3. Las mejores ideas que hayan surgido en el paso 2 se seleccionan para su evaluación posterior.

6. Analogías

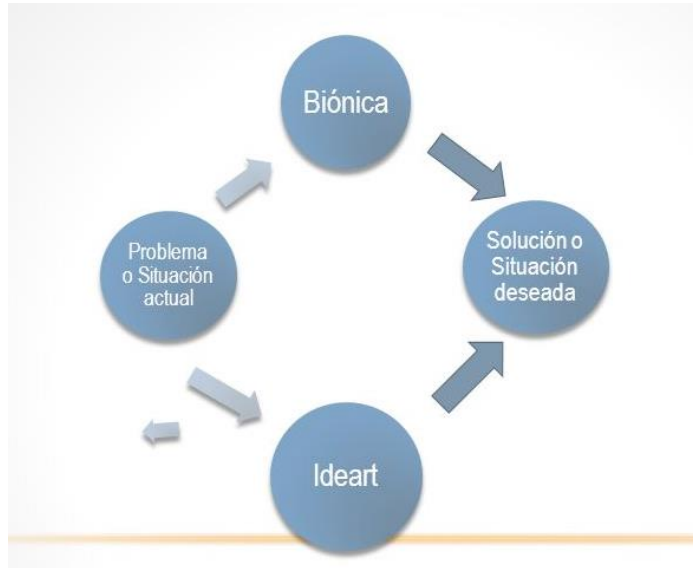
ES LA RELACIÓN DE EQUIVALENCIA ENTRE DOS PAREJAS DE PALABRAS.

- ▶ Sinónimos- apretar : oprimir
- ▶ Antónimos- pequeñez: grandeza
- ▶ Características - ave : volar
- ▶ Género- caballo : mamífero
- ▶ Parte - Todo - página : libro
- ▶ Causa - Efecto- infección : fiebre
- ▶ Lugar- alumno : escuela

Consiste en resolver un problema mediante un rodeo: en vez de atacarlo de frente se compara ese problema o situación con otra cosa

1. Saber cuál es el problema.
2. Generación de las ideas.
3. Selección de las ideas

7. Biónica



Es un procedimiento utilizado en el campo tecnológico para descubrir nuevos aparatos inspirándose en los seres de la naturaleza y, por lo común, en los seres vivos.

1. Estudio minucioso del comportamiento de los seres vivientes que interesan
2. Traducción a modelos de las propiedades de los seres vivos
3. Desarrollo de los modelos, ensayarlos e intentar reproducir al máximo las funciones de los seres vivos.

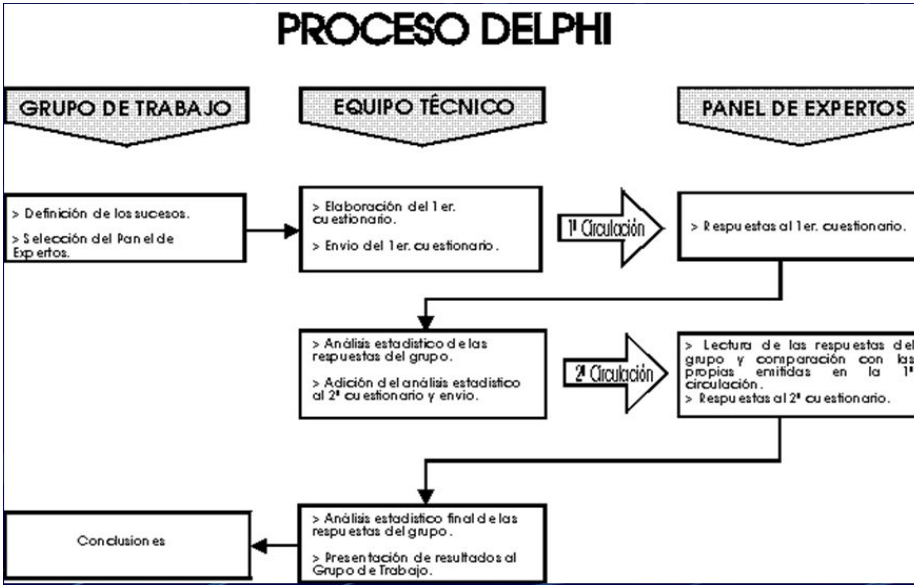
8. Método 635

Tema: ¿Cómo mejorar el proceso reduciendo costes, plazos y errores?			
	Idea 1 Reducir Costes	Idea 2 Reducir Plazos	Idea 3 Reducir Errores
Nombre 1:			
Nombre 2:			
Nombre 3:			
Nombre 4:			
Nombre 5:			
Nombre 6:			

Más sencilla y fácil de controlar que el Brainstorming, siendo al mismo tiempo igualmente eficaz y mucho menos espectacular.

1. Se reúnen alrededor de una mesa para generar ideas relativas a un tema previamente planteado. Se da a cada una de ellas una hoja en blanco.
2. Tres ideas, son las que tendrá que escribir cada participante en su hoja.
3. Al completar el ciclo de seis intervenciones de cinco minutos, en el que se habrán hecho circular todas las hojas, ordenadamente y una sola vez para cada uno de los participantes, se podrá disponer de dieciocho ideas en cada hoja, lo que puede suponer ciento ocho ideas en sólo media hora.

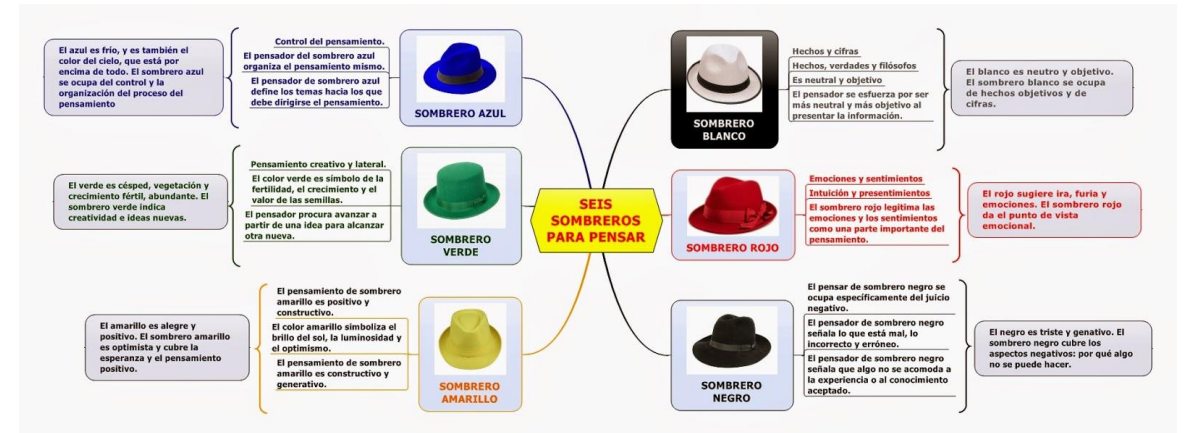
9. Método Delphi



Es un método práctico para el análisis y la resolución de problemas abiertos. En este método los participantes no llegan a constituir, como tal, un grupo de trabajo, aunque sí es imprescindible la participación de varias personas; es utilizado en marketing y prospectiva para anticiparse las tendencias del futuro.

1. Se le expone el problema al grupo de expertos.
2. Las soluciones aportadas por cada experto se remiten al coordinador
3. En el cierre, el coordinador se encarga de ir cerrando el problema tras las distintas respuestas cruzadas que se han ido obteniendo.

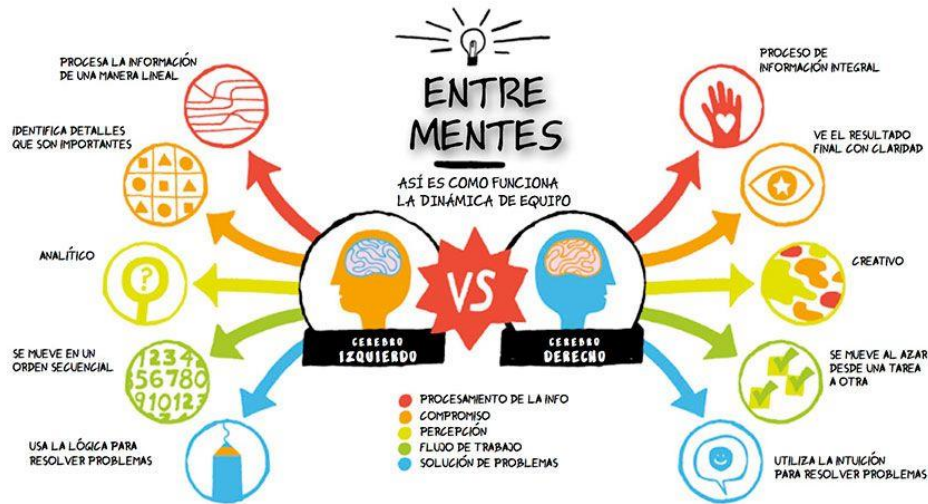
10. Seis Sombreros para Pensar



Una herramienta de comunicación utilizada en todo el mundo para facilitar la resolución o el análisis de problemas desde distintos puntos de vista o perspectivas

1. Sombrero Blanco: con este pensamiento debemos centrarnos en los datos disponibles. Ver la información que tenemos y aprender de ella.
2. Sombrero Rojo: con él observamos los problemas utilizando la intuición, los sentimientos y las emociones. El participante expone sus sentimientos sin tener que justificarlos.
3. Sombrero Negro: haciendo uso de este sombrero pondremos en marcha el pensamiento del juicio y la cautela, poniendo de manifiesto los aspectos negativos del tema tratado.
4. Sombrero Amarillo: con este sombrero pensaremos positivamente, nos ayudará a ver por qué algo va a funcionar y por qué ofrecerá beneficios.
5. Sombrero Verde: este es el sombrero de la creatividad. Algunas de las técnicas existentes para desarrollar la creatividad pueden ser utilizadas en este momento.
6. Sombrero Azul: es el sombrero del control y la gestión del proceso del pensamiento. Con él se resume lo que se ha dicho y se llega a las conclusiones.

11. El Pensamiento mediante Imágenes – La Visualización



En esta técnica predomina la no verbalidad; la utilización de este método da prioridad a la parte visual, otra de sus aplicaciones se utiliza para anticipar la vivencia de sensaciones que se experimentarán en un futuro.

En los ejercicios de visualización es indispensable ponerse cómodo, sentarse en un lugar tranquilo en el que no lo interrumpan; por un momento, debe evadir problemas y concéntrese en si mismo; para luego percibir la situación o el objeto a través de los cinco sentidos

12. Análisis Morfológico

DIAGRAMA MORFOLÓGICO

SOLUCIONES	1	2	3	4
FUNCIONES SECUNDARIAS				
SUJETAR MATERIAL	MORDAZA	BRIDAS	ATORNILLAR	PINZAS
PORTA HERRAMIENTAS (FRESA)	POR ÁRBOL PORTA FRESA	POR PINZAS		
DESPLAZAR PORTA HERRAMIENTA	RIELES	POLEAS	RUEDAS	POLARIDADES
DESPLAZAR CARROS	RIELES	HUSILLO ROSCADO (MANUAL)	HUSILLO ROSCADO (MOTOR PRINCIPAL O SECUNDARIO)	RUEDAS
GRADUAR VELOCIDAD	ATRAVEZ DE PALANCA	DIGITAL	VOLTIMETRO	PEDAL
OBTENCIÓN DE ENERGÍA	ATRAVEZ DE BATERIA	ATRAVEZ DE TOMA CORRIENTE	ENERGIA ALTERNA (SOL O VIENTO)	GASOLINA

Su objetivo es resolver problemas mediante el análisis de las partes que lo componen. Se basa en la concepción que cualquier objeto del pensamiento está compuesto o integrado por un cierto número de elementos y en la consideración que estos tienen identidad propia y pueden ser aislados

El método tiene 3 etapas claramente diferenciadas:

1. El análisis
2. La combinación
3. La búsqueda morfológica

El emprendedor MPyME la creatividad y el trabajo en equipo.

- 1.1. El emprendedor.
- 1.2. Características del emprendedor.
- 1.3. Análisis de la magnitud de las empresas.
- 1.4. Conceptos de extensidad y magnitud.
- 1.5. Trabajo en equipo.
- 1.6. Conceptos básico de la creatividad.
- 1.7. Herramientas de la creatividad.
- 1.8.1 Detección de oportunidades.

Cómo identificar oportunidades de negocio

Conocer cómo identificar oportunidades de negocio requiere de mucha observación e inteligencia para dar con la clave necesaria.

Estar atento a lo que sucede a nuestro alrededor nos ayuda a identificar las necesidades que existen en el mercado y que en muchas ocasiones podrán ser cubiertas no sólo con innovaciones, sino también con mejoras de soluciones ya existentes, o también adaptando o cambiando las aplicaciones que se están dando a productos o servicios del mismo sector u otros.

Claves para detectar oportunidades de negocio

Las fuentes de las ideas de negocio son la base para comenzar a buscar tu oportunidad de ser un emprendedor. A partir de ellas, existen algunos indicios que te ayudarán a detectar nuevas oportunidades de negocio en el mercado o en el entorno en el que te mueves.

Frustraciones de tu alrededor

La frustración, propia y de otros, es una información muy valiosa para perfilar necesidades del mercado que no están cubiertas. Escuchar las decepciones, quejas o necesidades de las personas que te rodean (familiares, compañeros de oficina y especialmente clientes si ya los tienes) y analizar las tuyas propias, te proporcionarán la posibilidad de proponer soluciones al origen de dichas frustraciones.

Análisis de la competencia

Realizar un análisis de la competencia para saber qué está haciendo y cómo puede ofrecerte claves para definir nuevas oportunidades de negocio. Si se están produciendo errores en la prestación del servicio o venta o si la experiencia de los actuales consumidores puede ser mejorada en algún sentido: reduciendo las prestaciones ofrecidas y por tanto el precio (la oferta de servicios low cost cada vez es más amplia), o incrementando la cadena de valor ofrecida al cliente. Quizás tu oportunidad de negocio aparezca mejorando el proceso, el canal y/o la forma en la que se presta o vende dicho servicio.

Detectar cambios en la sociedad

Los cambios en la cultura del consumo pueden ser una excelente situación para detectar nuevas oportunidades de negocio. En los últimos años se están incorporando factores no tradicionales en el consumo y conceptos como economía colaborativa, ecológica, solidaria,... Incluir estos conceptos en tu idea puede marcar la diferencia significativa con el resto del mercado.

1.8.1 Detección de oportunidades.

Nuevas leyes

Al igual que en el caso anterior, poner el punto de atención en los cambios de la legislación vigente, de las tendencias demográficas, el desarrollo de ciertos sectores (como las energías renovables) y aparición de nuevas tecnologías, crecimiento de determinadas industrias,... Son también claves para encontrar oportunidades.

Ideas del exterior

Las ideas de negocio que funcionan en el extranjero son otra oportunidad para detectar necesidades que existen en el mercado. En muchas ocasiones estas oportunidades pueden ser implementadas aplicando sólo ciertas modificaciones, para que sean un éxito con las circunstancias específicas de tu entorno. Una de las grandes ventajas de estas oportunidades es que ya han sido probadas y funcionan, y esto te proporciona mayores garantías.

Conocer qué busca la gente

Por último, para ajustar o afinar tu idea de negocio y convertirla en una oportunidad, puedes utilizar herramientas como “Google AdWords”. En ellas podrás verificar qué están buscando realmente los posibles clientes y por tanto conocer mejor sus necesidades. Esto te ayudará a perfilar mejor tu idea de negocio.

Nadie sabe la fórmula exacta sobre cómo identificar nuevas oportunidades de negocio, pero las nuevas ideas pueden surgir en cualquier sector, en cualquier fase del proceso de producción y venta, y de cualquier necesidad detectada o no como tal por los propios consumidores, es por ello que debes estar siempre informado y actualizado de las circunstancias de tu entorno para poder encontrarlas. Si ya tienes tu idea clara, es necesario que conozcas toda la información sobre cómo crear tu empresa para asegurar su viabilidad económica en un futuro.