

## A DONDE NO HEMOS IDO ANTES

**Charla con Juan Garfias Sosa.**

Piensa un momento; ¿cuándo fue tu última primera vez?

La pregunta hace referencia a muchas cosas dentro de las cuales puede ser tu última primera vez que viajaste, que te enamoraste, que lloraste entre muchas otras respuestas, algo importante que rescatar de ello es; ¿nos hemos atrevido a ir a donde no hemos ido antes? , quizá hemos vivido muchas experiencias tanto buenas y malas, dentro de los años que hemos estado en la tierra las cosas no han fluido de color rosa, pero estamos tan acostumbrados a tener una rutina cotidiana que hacer algo distinto nos perturba y nos causa temor, eso es porque nos hemos acomodado a nuestra zona de confort y ello nos impide ver con claridad las oportunidades del mundo exterior y esta situación no es distinta para un emprendedor, ya que por temor a perder se cohibe a experimentar cosas nuevas, distintas y disruptivas es decir el miedo a innovar.

Es importante aclarar que existen nuevas cubetas de oportunidades para el emprendimiento en el cual debemos atrevernos a indagar, esto nos permite encontrar deseos y necesidades del mercado es decir oportunidades, de esta manera nace la filosofía que “el mercado es lo único que importa” esto suele ser una realidad debido a que si tenemos el mercado y conocemos sus necesidades podemos emprender y llegar lejos, si no lo tenemos entonces nos quedaremos cortos. De manera que muchos de los éxitos también se complementan por lo que leemos vs lo que vemos, ambos se involucran y tienen un impacto en nuestra formación, así como en el emprendimiento e innovación, a su vez cabe destacar la importancia de las oportunidades que existen en nuestro derredor y justo se encuentran a donde no hemos ido antes.

Ahora bien, es conveniente mencionar que enamorarte de un emprendimiento de alto potencial requiere el mismo esfuerzo, tiempo y trabajo que enamorarse de un emprendimiento de bajo potencial, de manera que tenemos la libertad de escoger el emprendimiento con el cual casarnos es decir escoger entre uno grande y rico o un emprendimiento feo y pobre.

Por consiguiente, tenemos las opciones de cerciorar el lugar donde haya más oportunidades y más beneficios, para ello es necesario buscar fuera y observar el mundo, es decir lo que está pasando en el entorno. Una de las principales causas de fracaso deriva de no ponerle atención al mercado, dado que conocer al entorno y sus variables es vital para el negocio, ya que de ahí obtenemos la información que nos muestra oportunidades las cuales son el motor del emprendimiento, elegir la mejor de manera sabia y conveniente es vital e implica ir a donde no hemos ido antes.

Después de todo existen 4 cajas de oportunidades en las cuales podemos elegir para ello es necesario observar lo que hay dentro de ellas, así como oír, palpar, probar, aprender, leer, experimentar entre muchas cosas, en otras palabras, ir a donde nunca hemos ido antes, quizá te preguntarás; ¿en qué consisten estas cajas?

De manera breve podemos mencionar que la manera en la que hoy vivimos tiene que ajustarse a las necesidades físicas, de bienestar y salud, por esta razón las cajas que necesitamos observar son: los adultos mayores, inteligencia artificial, comunidad LGBT y deportiva, estos cada día crecen y es evidente que en los próximos años aumenten y tengan una buena demanda, por ello es fundamental conocer la demanda del mercado claro está, esto no implica que seamos parte de ello pero si detectar sus necesidades para adaptarlas en un negocio rentable, en suma tener la disposición para ir “a donde no hemos ido antes”.

Andrea Fernanda Gómez Martínez.