



LECTURA:

¿DE DÓNDE SACAN SUS IDEAS DE NEGOCIO LOS EMPRENDEDORES?

GESTIÓN EMPRESARIAL I

¿DE DÓNDE SACAN SUS IDEAS DE NEGOCIO LOS EMPREENDEDORES?

Las ideas son caprichosas, pero también abundantes. Puedes tener una ocurrencia leyendo la prensa, en una reunión con amigos, de turismo en otro país y de tu experiencia como consumidor.

Es muy raro que una idea no sufra algún tipo de transformación para adecuarse a lo que pide el mercado.

El primer paso es la ocurrencia. Detectar una necesidad no cubierta y resolver la ecuación para dar con una solución que, además, te reportará ingresos. No parece sencillo ponerla en marcha.

Carlos Jordana se confiesa usuario de moda en Internet. Pero, como cliente en la Red echaba en falta un buscador que le permitiera encontrar en un clic la prenda que estaba buscando. Por eso, a finales de 2014 y a raíz de perder su anterior empleo, decidió liarse la manta a la cabeza y poner en marcha esa idea que le rondaba desde hacía tiempo. Y no se lanzó al vacío.

Jordana conocía el sector, porque había trabajado en él durante años, y su socio, Jorge Fernández, era experto en Marketing. Diez meses después de ese salto al mundo emprendedor, su start up va tomando forma, “porque una cosa es que tu idea sea buena, y otra es que sepas rentabilizarla”, advierte Jordana.

Lectura obligada. Isabel Cañelles es escritora, ha impartido talleres literarios y ahora es la fundadora de Red Libre de Escritores (Relee), para que los autores puedan preguntar a sus lectores y recibir ‘feedback’.

Las ideas son caprichosas, pero también abundantes. Puedes tener una ocurrencia leyendo la prensa, en una reunión con amigos, de turismo en otro país y de tu experiencia como consumidor. Arturo de las Heras, director general del Centro de

Estudios Financieros (CEF), considera que “de una carencia detectada pueden surgir excelentes oportunidades de negocio. Si como cliente tienes una necesidad que no logras cubrir con las opciones que el mercado coloca ante ti, ahí podría estar el germen de una buena idea empresarial”. Esto sería sólo el principio. “Luego tendrías que asegurarte de que nadie (o muy pocos) cubren esa carencia, que la necesidad no es solo tuya sino compartida por un número suficiente de personas y, finalmente, que tu idea va a ser capaz de resolver ese problema de una forma eficaz y más barata que los demás”.

Evolución

Es muy raro que una idea no sufra algún tipo de transformación para adecuarse a lo que pide el mercado. Isabel Cañelles, socia fundadora de Red Libre de Escritores (Relee), admite que, aunque la decisión de poner en marcha su proyecto la tomó entre enero y febrero de 2015, “la idea inicial fue variando bastante a lo largo de los meses” hasta terminar en lo que es ahora: un punto de encuentro entre autores y lectores que nació cuando Cañelles, que también es escritora, se cansó de las dificultades que encuentran muchas personas para abrirse paso en el mundo editorial.

De ‘shopping’ en un clic. Carlos Jordana y su socio, Jorge Fernández, pusieron en marcha TrendyAdvisor en octubre de 2014 cuando detectaron la falta de un buscador de moda en Internet. Capitalizaron su paro y, con aproximadamente 30,000 euros, comenzaron esta aventura que hoy está a la espera de una ronda de financiación.

“Tener la idea es sólo el primer paso. Después tienes que ponerla en marcha, planificar bien cómo será tu empresa, quién será tu público objetivo, elaborar un business plan, etcétera, hay muchas variables una vez que decides lanzarte a materializar esa ocurrencia”, explica Iván Asegurado, socio fundador de Cucutoys, un marketplace de juguetes para niños. Una tienda online que partió de dos socios que además de informáticos son padres y querían ofrecer a sus hijos, y a todos los niños en general, la oportunidad de jugar con juguetes que estimulen sus sentidos, su imaginación y su creatividad.

No hace falta tener la mejor de las ideas, o una ocurrencia disruptiva para poner en marcha una empresa de éxito. “Si se hace bien, si se trabaja esa invención, puede terminar siendo una compañía estable. Lo difícil es dar con ella y que sea capaz de ofrecer algo diferente al usuario, que le aporte valor. Los problemas suelen venir cuando se insiste en fórmulas que se han comprobado inútiles”, apunta el director general del CEF.

¡A jugar! Iván Asegurado (a la izquierda) y Gonzalo Conejero pasaron de informáticos a jugueteros cuando observaron en sus hijos la falta de interés por gran parte de sus juguetes. Además de divertirse, estos emprendedores buscan que los más pequeños aprendan. Para ello, han invertido 15.000 euros para crear Cucutoys.

Es esencial, eso sí, estar atento al mercado y a la evolución del sector en el que quieres emprender. Porque puede ocurrir que tengas una idea muy buena y que sepas todos los pasos para ponerla en marcha, pero te topes con un cambio tecnológico, legislativo o de tendencia en el comportamiento del consumidor que dé al traste con tu potencial empresa. “Puede ser que no sea el momento y que la sociedad no esté preparada para tu proyecto. Por eso tienes que saber muy bien quién será tu cliente, qué demanda y hablar su idioma. Y, cuando estés en marcha debes seguir escuchando a tu público, no puedes dejar de innovar ni avanzar”, aconseja el socio fundador de Cucutoys.

Una vez el pintor Gauguin le dijo al poeta Stéphane Mallarmé: “Tengo varias ideas para escribir una novela”, a lo que el escritor francés respondió: “Lo que ocurre es que las novelas se escriben con palabras y no con ideas”. Una start up no puede quedarse en la ocurrencia, hay que trabajar muy duro para que triunfe. Esa es la parte más difícil, pues a todos nos pueden surgir ideas. Lo que distingue al emprendedor es que las pone en práctica.

Innovaciones de otra época

- En 1891, William Morrison construyó lo que hoy se conocería como un coche eléctrico.
- Douglas Engelbart inventó el ratón del ordenador antes de que se necesitara. No recibió ninguna contrapartida por su idea, porque la propuso antes de tiempo y cuando todos comenzaron a usarlo, la patente había caducado.
- Johnson encontró en la introducción de las incubadoras en África la solución a las muertes prematuras de recién nacidos que sufría aquel continente. Sin embargo, África no contaba con las piezas necesarias para el arreglo de éstas cuando se estropeaban.
- Las investigaciones sobre electricidad inalámbrica que desarrolló Nikola Tesla en EEUU nunca llegaron a aplicarse en el mundo real por falta de fondos.

Fuente: DIARIO GESTIÓN. Miércoles, 15 de julio del 2015

<https://gestion.pe/tendencias/management-empleo/sacan-ideas-negocio-emprendedores-94895-noticia/>

De los ejemplos presentados:

¿Qué nos puedes comentar SOBRE LAS IDEAS DE NEGOCIO presentadas?

¿Qué se necesita para implementar tu idea de negocio?

Revisa por lo menos un video sobre idea de negocio en [YouTube](#) y del [canal WOBI](#). Luego comenta al respecto en un texto de media carilla.