

En el emprendimiento, una buena idea lo vale todo



Las buenas ideas no se producen espontáneamente; surgen de una cadena de asociaciones y conexiones que desarrollamos por un tiempo largo.

Por Orlando Luna.

Si dejamos de lado la discusión de cuán importante es la idea. Lo que sí podemos asegurar es que **todo gran negocio comienza con una buena idea** que le da el impulso necesario para hacerlo realidad. Pero también es inevitable advertir que ésta por muy brillante que sea no te convierte en un empresario.

Los que tengan una propuesta innovadora pueden ser inventores, pero no son empresarios. El empresario es **quien la convierte en un negocio** o, en el caso de un emprendedor social, resuelve un problema social concreto.

Las **buenas ideas** no surgen de manera espontánea. Se producen de una cadena de asociaciones y conexiones que hemos desarrollado mentalmente durante un tiempo considerable. Buena parte de los **emprendedores ubican sus negocios en áreas que controlan**, en las que, por supuesto, es más fácil detectar carencias y encontrar buenas ideas.

Aunque las ideas provienen de nuestro pensamiento, su inspiración puede ser **una fuente interna u originarse de un contexto determinado**, o de nuestras experiencias, tanto las positivas como las negativas. Por eso, algunos buenos emprendedores convierten las malas experiencias en nuevas oportunidades.

Hay muchas **fuentes potenciales** de ideas en el emprendimiento. He aquí algunas de las más frecuentes:

- Para **detectar** alguna oportunidad de negocios (un nicho en un mercado).
- **Precisar** una solución a un problema experimentado (un invento).
- **Hacer** algo que otros no pueden o no quieren hacer (un servicio o producto).
- **Tener** algo que otros pueden necesitar o desear (un servicio o producto).

Otro de los métodos más utilizados por emprendedores es **transformar o mejorar una idea de negocio** que esté en funcionamiento. Algunos de ellos suelen importar y adaptar a su realidad un modelo de negocio que ha triunfado en otro país.

Otra fórmula interesante es estar atentos al impacto que genera un nuevo producto en el mercado. Un ejemplo de esto, bien visible, fue **la llegada del teléfono móvil**. Si te das una vuelta por una tienda de tecnología verás los negocios que han surgido para la venta de complementos a esa innovación.

Y, desde luego, siempre tenemos la **posibilidad de inventar algo totalmente nuevo**. Esto es mucho más complejo, por cuanto requiere tiempo y mucha inversión.

Una buena idea debe ser **muy bien analizada y probada**, además de disponer los recursos que te permitan que cristalice. Si todo va bien, entonces, prepárate para plasmarla en un plan de emprendimiento firme.

Fuente: The Open University: Entrepreneurship – from ideas to reality

Crédito de la gráfica: jcomp