

Módulo 2

2.2. FUENTES DE IDEAS DE NEGOCIO.

Por **José María Gómez Gras**

Catedrático de Organización de Empresas de la Universidad Miguel Hernández

Cabe imaginar que son muchas las personas a las que alguna vez se les ha ocurrido una idea, sobre la que después hubieran podido crear una empresa (aunque no siempre la han materializado llevándola a la práctica) y con motivaciones íntimas que pueden ser muy diversas, tales como: querencias, afinidades, hobbies, pasiones o, en general, cumplir con sueños más o menos deseados.

Así lo he visto, por ejemplo, en muchos estudiantes universitarios que han aflorado ideas de negocio potenciales, como consecuencia de la acción específica de algunos factores desencadenantes y, también, he contrastado que ha sucedido en otros colectivos diversos de población, pero siempre con inquietudes y cierto dinamismo para emprender.

Además, especialmente en la etapa de creación de una empresa, es aconsejable el análisis previo para la generación más abundante de ideas de negocio que puedan ser factibles de explotación empresarial, como propuestas de valor a considerar en el mercado, sobre todo teniendo en cuenta las características personales y profesionales de las personas que consideren llegar a ser emprendedores o, también, que quieran explorar nuevas oportunidades de negocio en empresas ya existentes como intraemprendedores.

Por tanto, resalto esta etapa, que me gusta denominar como fase 'pre-emprendedora', como crucial para tratar de aflorar o identificar aquellos factores que pueden ser resortes efectivos para poner en valor las potencialidades de los recursos personales o profesionales, que posee un emprendedor individualmente o en unión de otros, como una etapa previa útil para identificar ideas de negocio, o elegir la más adecuada cuando concurren varias propuestas.

Siguiendo muchos casos que he tenido la suerte de seguir de cerca, en una mayoría de ellos he encontrado como principales factores desencadenantes de ideas de negocio, que han podido utilizar las personas que han emprendido con éxito, algunos que se vienen repitiendo y que resumo en los siguientes, con el ánimo de que sirvan a aquellos que quieran ponerlos en práctica:

- 1) **Formación** adquirida a lo largo de los años: en cuanto a los estudios, aprendizajes, ampliaciones y complementos, que puedan ayudar a aflorar habilidades o competencias convenientes y susceptibles de alumbrar propuestas de valor.
- 2) **Experiencia** acumulada por trabajos, cursos e informes realizados, o por tareas y puestos en prácticas ocupados, en empresas e instituciones, que puedan brindar capacidades profesionales aprovechables para emprender.



3) **Personalidad** y tolerancia al riesgo de cada cual, en relación a los rasgos principales de su carácter y las funciones de utilidad que podrían tener ante escenarios inciertos, zonas de confort o asunción de valores, que desembocan en aptitudes y actitudes personales ante el esfuerzo, riesgo o estrés que puedan presentarse en cada caso.

4) **Pasiones** particulares o motivaciones derivadas, que ponen de manifiesto lo que gusta o emociona hacer, o lo que más se valora sobre todo, incluso sin percatarse del tiempo que pasa cuando se desarrollan. Por ejemplo, emergiendo aficiones o *hobbies* a los que dedicarse y que se vienen siguiendo desde hace algún tiempo y, todavía más si no hubiera problema (ej. porque nos tocara la lotería).

5) **Recursos y contactos** atesorados, por medios materiales e intangibles a sumar, o personas relevantes y entidades o instituciones que puedan colaborar, materializándose en: herramientas, bienes, euros, tiempo disponible o referencias de ayuda o apoyo diverso que siempre pueden venir bien (ej. con “bootstrapping”) y para buscarse la vida minimizando riesgos.

6) Enfoques o caminos de actividad posibles como **cartera de ideas**, resultado de todo lo anterior cuando se aplica a nuevos enfoques, campos de actividad o ámbitos de mercado, tratando de resolver problemas con ventajas comparativas y/o valor añadido.

Para poner en práctica esta fase ‘pre-emprendedora’ generadora de ideas es aconsejable empezar por visualizar los elementos de referencia en cada factor señalado, en su consideración por separado, para que puedan apuntarse las primeras oportunidades o potencialidades derivadas a abordar.

Así, como se muestra en el gráfico que se adjunta (Figura 1), en primer lugar recomendamos seguir uno a uno cada motivo o factor propiciador, para no desaprovechar cualquier fuente potencial de ideas considerada individualmente por sí misma.

Y, si éstas no fueran suficientes o aconsejables, a continuación también pueden contemplarse de forma dinámica combinaciones entre varios de estos elementos desencadenantes, para poner de manifiesto sinergias entre ellos, de manera que puedan aflorar otras posibles oportunidades, y así engrosar la cartera de ideas de negocio propia de un emprendimiento con éxito y sostenible.

En resumen, se trata de chequear la situación actual de cada cual, sobre la base de motivaciones intrínsecas que entendemos suelen girar en torno a las siguientes pautas: cómo eres, qué sabes, qué has hecho, qué te apasiona, a quién conoces y cuáles son tus recursos. De este modo pueden emerger todas las oportunidades que puedan ser apetecibles, o consecuentes, para abordar por cada persona al comienzo de una actuación emprendedora. Todo ello, para determinar cuál pueda ser la que más logre convencer, ilusionar, o consiga revelarse como la más adecuada al momento o situación personal en cada caso.

Si quieres que una empresa arranque con posibilidades es importante elegir bien y dar los pasos convenientes para facilitar el proceso. Y todo lo anterior podría quedar resumido en la conocida frase: Si la vida te da limones, ¡haz limonada!



Ahora bien, además, son pocos los que discuten que para ser emprendedor conviene tener algunas capacidades, habilidades o actitudes especiales, por la ayuda que pueden brindar al propósito de plasmar una iniciativa en la práctica, pero no es imprescindible que éstas sean innatas, porque pueden ser desarrolladas con formación especial y atesorando experiencias diversas.

Incluso, en nuestro entorno profesional podemos encontrar muchos casos personales conocidos que demuestran que determinados atributos se pueden adquirir y perfeccionar específicamente, a lo largo de la vida y por cualquier persona, pero siempre que se tengan ganas de hacerlo...

Sin duda, para ello recomendamos aprovechar el paso por el sistema educativo universitario, atendiendo a las numerosas ofertas que existen de diverso contenido, aunque muchas veces suelen pasarnos desapercibidas al no darnos cuenta que pueden ser de gran ayuda en el propósito. Así, por ejemplo, podríamos mejorar nuestro nivel con propuestas como: tareas en equipo, representación de estudiantes, organización y promoción de eventos, asociacionismo, voluntariado, *networking*, concursos de ideas o planes de negocio, prácticas en empresa y con emprendedores, desempeño en 'junior empresas', espacios de *coworking* e incubación, trabajos de especialización profesional, movilidad internacional, talleres motivacionales, formación competencial y específica, etc.

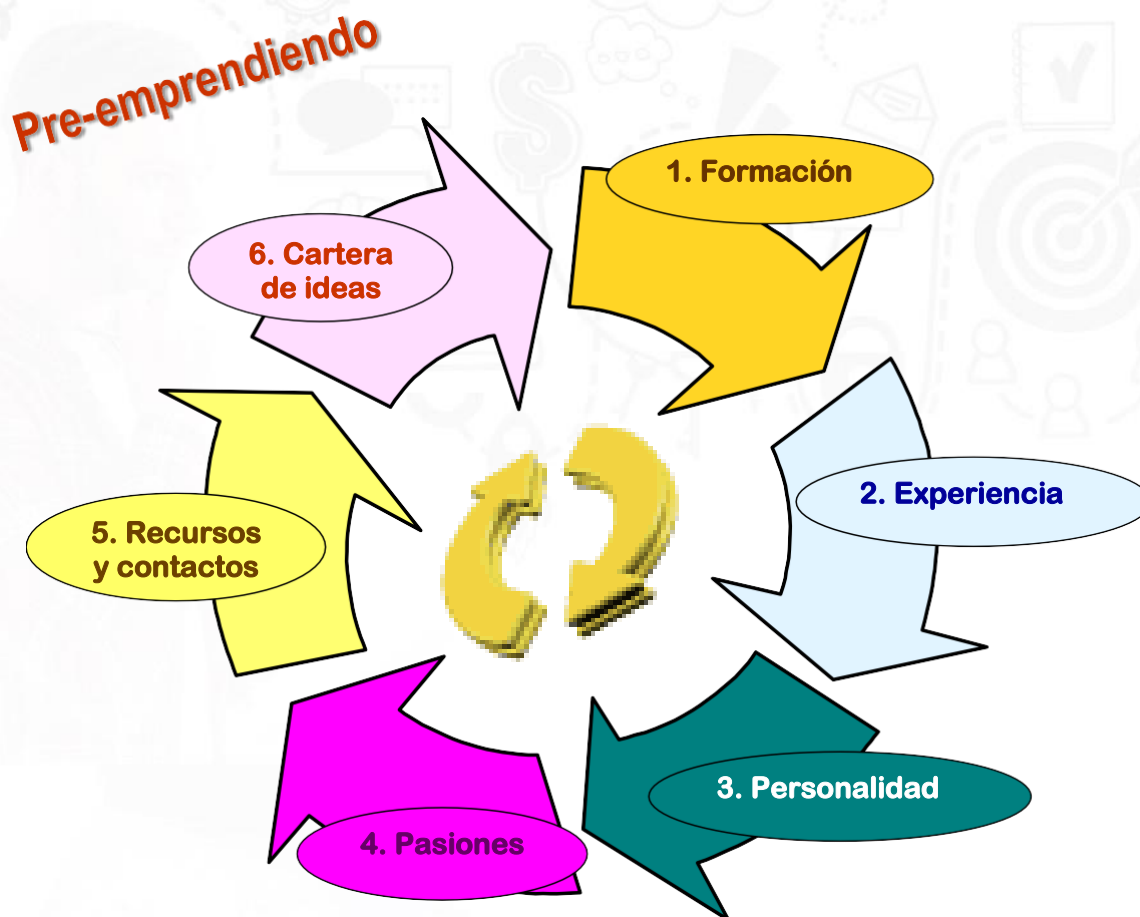
Y además, conviene recordar que habitualmente cualquiera de estas ofertas universitarias relacionadas son gratis (salvo excepciones sin coste explícito), o por una cantidad irrelevante desde un balance prestación-contraprestación en cada caso o lugar, gracias a la promoción pública o a la colaboración público-privada concreta al efecto de promocionar el emprendimiento.

Lo cierto es que hay algunas personas que presentan mayores posibilidades que otras para descubrir y, a continuación, explotar oportunidades de negocio. Seguramente porque se han enfocado a mejorar sus competencias, concepto de moda que engloba el conjunto de conocimientos ("saber hacer"), habilidades ("poder hacer") y actitudes ("querer hacer") que aplicados a una determinada actividad aseguran su realización y, además, si es en el ámbito emprendedor, especialmente va muy unido a la capacidad de gestión ("hacer hacer") y a la forma de vivirlo ("ser").

En definitiva, el emprendimiento es realizado en la práctica por personas dinámicas con iniciativa e inquietud por materializar ideas e impulsar proyectos, pero sobre todo con ganas de "buscarse la vida" continuamente y sin esperar a que alguien les diga lo que tienen que hacer.

Y todo lo anterior, sobre la premisa básica de soñar, porque como decía **Steve Jobs**: “Si tú no trabajas por tus sueños, alguien te contratará para que trabajes por los suyos”.

Figura 1. Pre-empreniendo: fuentes de ideas de negocio





5. Bibliografía

- Gómez Gras, José M^a (2014): "Crisis: what crisis? Cómo 'pre-emprender' para tener ideas dónde elegir". En Jáuregui, F. y Carmona, L. (eds.) "1001 Consejos para Empezar", Ed. Escuela de Organización Industrial. Ministerio de Industria, Energía y Turismo, Madrid, pp. 190-192 (ISBN: 978-84-16100-84-2).
- Gómez Gras, José M^a (2016): "Las 10 competencias clave para emprender". En Jáuregui, F.; Carmona, L. y Carrión, E. (eds.) "Universidad y Empleo, Manual de Instrucciones", Educa 2020. Ed. Almuzara, pp. 235-238 (ISBN: 978-84-16776-19-1).