

El proceso de generación de ideas innovadoras para emprendimiento

Wilson Mariño

Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador
wmarino@uio.satnet.net

Fecha de presentación: 9 de julio de 2015 • Fecha de aceptación: 22 de junio de 2016

Artículo de opinión

Introducción

Uno de los procesos más importantes para la iniciación de una empresa o de un emprendimiento es la selección adecuada de la idea del negocio. El proceso de generación de una idea no tiene horario ni se ajusta a un patrón preestablecido. Normalmente se produce en el momento, en el lugar y con las personas menos pensadas. En este artículo trataré de motivar a los emprendedores para que descubran y apliquen métodos para generar innovadoras ideas de negocios y así aprovechas las ilimitadas oportunidades de mercado que existen.

La generación de la idea normalmente responde a una serie de intereses y oportunidades tanto personales como de mercado. Se dice que todo en el mercado está creado; sin embargo, cuando una persona tiene un perfil de emprendedor, con seguridad le vendrán a la cabeza algunas ideas diferentes e innovadoras que le permitan mejorar los servicios o productos que se ofrecen en la actualidad. Por otro lado, el uso globalizado de herramientas tecnológicas, mediante las cuales un emprendedor puede acceder a información de cualquier parte del mundo, permite que el conocimiento de nuevas tendencias y culturas genere más y más oportunidades de nuevos negocios.

Técnicas para la generación de ideas

Un emprendedor nunca debe desechar una idea antes de que sea analizada concienzudamente. En muchos casos, la misma familia es la encargada de *matar* un negocio antes de que este haya nacido. Con el tiempo, algún conocido, vecino o alguien en particular se instala el negocio que usted había pensado. Por lo tanto, no elimine ninguna idea hasta que se la desarrolle y se

la planifique con detenimiento. Existen algunas técnicas para generar ideas nuevas de negocios. Entre las principales se puede destacar:

***Brainstorming* o lluvia de ideas**

Consiste en reunir una serie de personas y pensar en ideas de negocios novedosas, por más absurdas que puedan sonar. Cada idea se anota, independientemente de lo ridícula que sea. Luego se señala los pros y contras de cada una y se escoge aquellas que tengan el mayor atractivo y potencial de mercado. Lo más importante en esta técnica es la variedad y cantidad de ideas *locas* que pueden surgir.

Modificar la realidad

Consiste en reunir un grupo de personas que sean lo suficientemente creativas para modificar la realidad y crear ideas absurdas derivadas de esta realidad. De igual manera, se anotan todas las ideas, se las analiza y se escoge aquella idea que pueda ser susceptible de implementación. En esta técnica no existen límites de absurdos, por lo que tampoco puede desecharse una idea sin que antes haya sido analizada con detenimiento.

Negocios complementarios

Se refiere a escoger dos negocios completamente distintos y analizar si se pueden complementar mutuamente de manera que se ofrezca un solo producto o servicio en lugar de dos separados. La técnica más fácil es tomar las páginas amarillas del directorio telefónico y abrirlas en dos páginas distintas hasta que se pueda formar un solo servicio o producto derivado de dos distintos. Imáginese la cantidad de posibilidades que existen al aplicar esta metodología.

Aprender a observar

Una de las formas de generar nuevas ideas de negocios es tener la curiosidad para investigar profundamente sobre un determinado producto o servicio. Para ello se deben tener todos nuestros sentidos totalmente enfocados en ese producto a fin de determinar cómo se puede mejorar. Esta técnica es fundamental cuando la persona tiene la oportunidad de ir de viaje a otro lugar.

Hábitos de generación de ideas

A fin de tener una cantidad importante de ideas de las que se pueda escoger la que más conviene al emprendedor, también es necesario que se cultive ciertos hábitos. Entre los principales podemos destacar:

- Mantener un grupo de amistades con mentalidad creativa e innovadora.
- Anotar inmediatamente cualquier idea que se venga a la mente.
- Pedir consejo y comentarios a las personas más allegadas.
- Tener los cinco sentidos bien abiertos para nuevas oportunidades de mercado.
- Aprender a analizar en detalle los motivos por los que suceden todas las actividades diarias.
- Analizar todos los productos o servicios que consumimos para ver si pueden ser mejorados.
- Estar siempre motivado a mejorar en todos los aspectos de la vida diaria.
- Conversar abiertamente con empresarios.
- Leer temas de emprendimiento y empresarios exitosos.

Con estas recomendaciones, usted estará en capacidad de generar novedosas ideas de negocios, lo cual redundará en su beneficio y el de su familia. En base a ello, y considerando la curiosidad y creatividad del emprendedor, a continuación le transmiro algunos mecanismos o situaciones que le pueden ayudar a crear nuevas y mejores ideas de negocios.

- *Realizar alguna creación propia:* Generar una idea propia que no exista con anterioridad. Lo importante es la originalidad de la idea. Muchas veces se piensa que todo ya está creado; sin embargo, todos los días se

inventa algo novedoso y que llama la atención, es decir, todos los días se crea algo nuevo. En este aspecto, el uso de la tecnología es algo imprescindible que ayudará a la creación de servicios o productos totalmente nuevos.

- *Satisfacer gustos y preferencias de un grupo de personas*: Cuando alguna persona tiene un gusto personal, una afición o un anhelo, en la mayoría de casos existen grupos de interés que tengan el mismo gusto o preferencia. En consecuencia, el emprendedor puede generar una nueva idea que satisfaga esos gustos de dichos grupos. Cabe mencionar que todo dependerá de la edad del grupo; por ejemplo, si se trata de grupos de *millennialls*, el servicio deberá direccionarse a temas de nuevas experiencias, libertad o independencia, que son los términos apreciados por este grupo.
- *Actualización de avances tecnológicos*: Una persona puede actualizarse mediante la investigación en internet, la consulta de redes sociales, la lectura de revistas o libros, asistencia a cursos, exposiciones o conferencias, etc., lo cual puede provocar en el empresario una nueva idea de negocio derivada de su aprendizaje. Para ello, es importante que el emprendedor investigue a profundidad y se convierta en un experto en el tema de su especialización a fin de generar nuevas ideas para su localidad.
- *Aprovechar ciertas habilidades personales*: Cuando una persona tiene habilidad para algo en especial, puede aprovechar esta habilidad para crear su propia empresa. Este es uno de los secretos del proceso de emprendimiento. En el momento en que una persona se dedica a la actividad que más le gusta, todas sus dimensiones (física, emocional y mental) trabajan con tal pasión y placer que, con total seguridad, el producto o servicio final será de la mejor calidad. Incluso al inicio no recibirá recompensa económica, pero poco a poco sus rendimientos económicos serán muy altos. Lo importante en este aspecto es realizar la actividad con total pasión y no pensar en el beneficio económico.
- *Análisis de proveedores de empresas*: Se puede hacer un análisis de las empresas existentes en búsqueda de oportunidades de negocio para servir o proveer a empresas; por ejemplo, una empresa requerirá de ciertos productos que pueden ser fabricados por el futuro empresario o bien puede requerir de ciertos servicios que no son el giro principal de su negocio.

Este aspecto es muy importante cuando el emprendedor pasó de tener relación de dependencia trabajando para una empresa a tener su propia empresa, es decir, debe aprovechar su experiencia anterior para generar nuevos productos o servicios.

- *Mejoría de los procesos de las empresas*: Cuando una persona piensa que determinado proceso en una empresa puede ser mejorado a través de mejora continua, lo que realmente está haciendo es creando una oportunidad para generar una nueva metodología o modelo de trabajo, que si no la toma, muy probablemente otra persona lo hará.
- *Tendencias de gustos y preferencias de la comunidad*: Otro aspecto que puede aprovechar un emprendedor es analizar tendencias de gustos y preferencias de los consumidores con el fin de determinar cuáles van a ser los hábitos de las personas en el futuro inmediato y, de esta manera, anticiparse a esa demanda. Este aspecto se facilita cuando un emprendedor consulta en el internet qué está pasando en países más desarrollados que el nuestro.
- *Recursos naturales*: Aprovechar recursos naturales con el fin de obtener un provecho de su explotación sostenida a largo plazo puede generar una gran oportunidad de negocios para el emprendedor. En el caso del Ecuador, poseemos una cantidad de recursos naturales que aún no han sido explotados adecuadamente ni tampoco hemos explotado todas las oportunidades que puede generar la gran cantidad de recursos turísticos que posee nuestro país.
- *Analizar las situaciones de la vida cotidiana*: Un emprendedor puede analizar cada minuto de vida de las personas más cercanas con el fin de encontrar productos o servicios que no existen y que podrían facilitar la vida de las personas. Es importante detectar la potencial existencia de productos sustitutos a los que existen en la actualidad. Cabe mencionar que, según Jaime Costales, la principal característica de los ecuatorianos es la comodidad, por lo tanto, el emprendedor deberá generar ideas de negocios cuyo objetivo sea darles más comodidad a los consumidores.
- *Mejoría de productos existentes*: Una tarea de un emprendedor puede ser analizar productos existentes en su competencia directa, con el fin de obtener diferencias competitivas, y de esta manera asegurar el futuro consumo. Se debe tener en cuenta la filosofía del Océano Azul como

referente para generar ideas de negocio innovadoras y creativas. De esta manera, se puede mejorar calidad, costo, precio, ubicación, tiempo de entrega, duración, etc., y en especial el servicio.

Conclusiones

Considerando los aspectos antes mencionados, se puede decir que las oportunidades de mercado para nuevos productos o servicios siempre existirán y estas cada vez son más. Se debe cultivar es una mentalidad creativa e innovadora que pueda aprovechar estas oportunidades en la generación de nuevos emprendimientos. Para ello, es importante que el emprendedor aplique una serie de técnicas, tales como lluvia de ideas, negocios complementarios, observación detalladas, entre otros, de tal manera que la mente de emprendedor siempre esté en capacidad de generar nuevas ideas de negocios y así aprovechar las oportunidades que el mercado nos presenta todos los días.