

Ideas abundan, las que se concretan no



Enrique Topolansky *

Para muchos y en especial para los emprendedores, afirmar que: "ideas abundan, las que se concretan no", seguramente les parezca algo trivial.

Para el emprendedor la habilidad de generar ideas está en su esencia. Las ideas son, sin duda, la energía que les da vida y son ellas las que ante el fracaso le darán la fuerza para levantarse y seguir soñando.

El emprendedor conoce la distancia que existe entre tener una idea y que la misma se convierta en un emprendimiento. Sabe que existe una gran diferencia entre tener ideas y ser emprendedor. Para ser emprendedor hay que ser creativo, tener ideas, pero el tener ideas no implica necesariamente que uno sea un emprendedor.

El verdadero emprendedor es consciente que no todas sus

ideas se podrán concretar y que son muy pocas las que finalmente valdrá la pena impulsar.

El emprendedor sabe que por más que las ideas afloren deberá ser capaz de ponerles freno, reprimir el impulso de emprender ante la emoción de la primera idea.

Él es consciente que las ideas con potencial no son la primeras que nacen. Por el contrario, las ideas con potencial suelen ser aquellas que comienzan a surgir luego de atravesar un riguroso proceso de selección y validación.

Estas ideas se van transformando como resultado del abierto intercambio con pares y un arduo proceso de identificación de clientes, que nos permitan validar su potencial. Si finalizado este proceso la idea aún sobrevive y sobre todo, si sigue despertando la suficiente pasión en el emprendedor, podremos decir que se ha encontrado una idea con verdadero potencial emprendedor.

Es sin duda esta actitud, de controlar el entusiasmo de

esa primera idea e iniciar un proceso de descubrir y validar lo que marca la diferencia entre quienes tienen ideas y quienes son verdaderos emprendedores. Quien tiene ideas, pero no es emprendedor, se dejará llevar por el entusiasmo, partiendo de la falsa creencia de que la idea es el pilar fundamental para su emprendimiento.

Quienes caen en esta falacia tienden a sobrevalorar su idea, llevando al emprendedor a custodiarla celosamente, limitando sin querer el potencial de crecimiento de su propio emprendimiento. Porque al esconder la idea será él solo quien volcará su experiencia y su conocimiento en el desarrollo de la misma, mientras que seguramente en ese mismo momento habrá otro emprendedor que trabajando en

“El tener ideas no implica necesariamente que uno sea un emprendedor”

red estará impulsando alguna idea similar.

El creer que una idea es una verdadera fuente de ventaja competitiva, parece ignorar que las ideas no se protegen, que la única forma en que podemos obtener valor de una idea es si somos capaces de implementarla y que exista un grupo de clientes a la cual esa idea les aporte valor y por tanto esté dispuesto a pagar por ella.

El sobrevalorar la idea es la muestra más clara que evidencia la falta de experiencia como emprendedor.

El emprendedor, por el contrario, iniciará un proceso de descubrimiento y validación, enfocado en identificar sus clientes potenciales. El objetivo de este proceso será el de entender sus necesidades y verificar o descartar la idea, según ella se ajuste o no a la realidad identificada. Como parte de este proceso el emprendedor irá mutando su idea y ajustando sus supuestos. Pudiendo finalizar el mismo con éxito al encontrar una idea con potencial porque

agrega valor al cliente, o un escenario sin potencial que lo llevará a descartar definitivamente la idea.

Cuando avanzamos ante la primera idea, creyendo que será adecuado a las necesidades de nuestros clientes y omitimos validarla, los riesgos de fracaso se incrementan. Al destinar esfuerzo, tiempo y dinero en construir un producto o servicio del cual no conocemos a su cliente y por tanto no tenemos certeza de que el mismo termine siendo de utilidad a alguien.

El emprendedor experimentado tiene claro que el éxito solo será posible si su idea logra agregar valor al satisfacer adecuadamente las necesidades de sus clientes. Son por tanto las capacidades de controlar el impulso de emprender ante la primera idea que nos apasiona y el adoptar un riguroso proceso de validación de la idea, una verdadera fuente de ventaja competitiva, que hace la diferencia entre quienes tienen ideas y los verdaderos emprendedores que las concretan. ●

**MBA. Coordinador del Centro de Innovación y Emprendimientos de Universidad ORT Uruguay*