

# Emprendedores & EMPLEO

Expansión

## ¿Inventas o emprendes?

La diferencia entre el inventor y el emprendedor nos lleva inevitablemente a concluir que la gran idea única no es tan determinante como la capacidad para poner en marcha un proyecto y hacerlo rentable.

Tino Fernández. Madrid

Thomas Edison, el inventor –o emprendedor– al que se le ocurrió decir que no había inventado la bombilla sino mil formas de no hacerlo, no sólo es un paradigma de cómo sacar partido del fracaso. También es un ejemplo de que lo importante es poner en marcha una idea. Las ocurrencias que interesaban a Edison eran aquellas que se podían comercializar. De hecho, su gran triunfo con la lámpara incandescente de filamento de carbono fue precisamente convertirla en un negocio.

Quizá por ello Edison prefería considerarse emprendedor antes que inventor, aunque él es también un ejemplo de *emprendedor-innovador*, igual que lo fueron los hermanos Wright (inventores e innovadores del aeroplano), George Eastman (fotografía personal), Samuel Colt (revólver) o Alexander Graham Bell (teléfono).

No es lo mismo: aunque en ambos casos las ideas originales son un denominador común, la acción y la capacidad para hacerlas realidad y convertirlas en un negocio rentable distinguen al emprendedor del inventor. Si la prioridad son las ideas estamos ante el segundo, y no ante un crea-

### LO QUE MARCA LA DIFERENCIA

	Inventor	Emprendedor/Innovador
Objetivo vital	Crear algo nuevo	Crear un negocio sostenible
Modo de trabajo	Individual	En equipo
Reconocimiento	Personal	Equipo
Objetivo financiero	Financiar futuros inventos	Financiar su futura jubilación
Preferencia	Los problemas complejos	Resolver problemas del cliente
Capacidades sociales	Limitadas	Moderadas a amplias
Investigación	Un pasatiempo agradable	Un mal necesario

Fuente: 'They made America'. Harold Evans.

dor de empresas que innova.

Suele decirse que si todo dependiera de una idea verdaderamente original, que nadie haya tenido antes, el número de emprendedores podría contarse con los dedos de ambas manos.

En general, los inventores creen más bien en nuevas soluciones, mientras que los emprendedores prefieren trabajar con las ya existentes.

La mayor parte de emprendedores con éxito no empezaron su aventura empresarial con una idea verdaderamente inédita y extraordinaria.

- Lo normal en un emprendedor es que descubra nuevos sectores o que invente filones de negocio que nadie podía imaginar, creando de paso profesiones que no existían.

**La mayor parte de emprendedores no empezaron su aventura con una idea inédita**

**Debes crear una cultura que recompense la experimentación y la innovación**

Hay innovadores que se inspiran en las ideas del pasado y son capaces de rescatar conceptos o negocios que tuvieron éxito un día y hoy, readaptados, implican un triunfo.

- En otros casos, los emprendedores reactivan sectores en

### INVENTORES E INNOVADORES

Producto	Inventor	Innovadores
Radio	Guglielmo Marconi	Edwin Armstrong
Revólver	Samuel Colt	S. Colt, H. Smith y D. Wesson
Máquina de coser	Elias Howe	Isaac Singer
Automóvil	Nicolas Cugnot	Henry Ford
Aeroplano	Hermanos Wright	Hermanos Wright y Juan Trippe
Software PC	Gary Kildall	Steve Jobs, Bill Gates
Fotografía personal	George Eastman	G. Eastman, Edwin Land

declive o negocios obsoletos que reviven con ese impulso fruto de su inspiración.

- No penalices el fracaso. La innovación requiere experimentación, y esto te puede conducir a fallar. El error será un paso adelante si estás seguro de que cada intento sigue un plan bien concebido. Debes crear una cultura que recompense la innovación y la experimentación, en la que el fracaso sea visto como una experiencia de aprendizaje.

- Tampoco es una insensatez recurrir a ideas aparentemente descabelladas. La clave está en la visión del emprendedor y en su capacidad para ejecutarla. Muchos inventores tildados de locos han superado las críticas y el qué di-

rán. Y también muchos emprendedores han logrado triunfar a pesar de quienes critican sus proyectos y los consideran irrealizables. En la base de esto está no temer al fracaso ni a explorar nuevas posibilidades.

- Más que inventar se trata de adaptar conceptos que funcionan en el sector que has escogido para emprender.

- Debes tener en cuenta que una ocurrencia original siempre puede mutar. Hay proyectos que nacen sobre la base de una idea y terminan siendo otra cosa. Procura no enamorarte demasiado de la idea principal que has tenido, al menos hasta el punto de que eso te impida aceptar que va cambiando.

### El arte de hacer realidad las buenas ideas

- La clave no es la idea, sino el modelo de negocio. Evita quedarte en un emprendedor quiero y no puedo, lo que se conoce como 'wannabe' (voy a ser o a hacer) o 'wantrepreneur', para el que todo son ideas y osibilidades... Puede haber muchas ocurrencias, pero lo importante es ejecutarlas. Un poco de realismo, mezclado con conocimientos del sector, formación, cierta experiencia, e información pueden determinar el potencial verdadero de tu proyecto.

- Los inversores tienen en cuenta tu pasión y visión de emprendedor creativo. Y valoran estas cualidades en tu equipo. Básicamente estás obligado a crear y mantener ese caldo de cultivo de innovación y también a saber recompensar las ideas que surgen, sin olvidar una alta dosis de realismo que permita convertir las ocurrencias y la creatividad en un negocio rentable.

- En los primeros estadios de la actividad emprendedora, atraviesas por una borrachera de ideas. Debes centrarte si quieres construir tu propia credibilidad. Enfócate hacia aquello en lo que eres realmente bueno. Tu credibilidad aumenta a medida que crece tu experiencia en tu sector.



Hop! es una maleta que rueda sola y sigue a su propietario.

### La delgada línea entre la ocurrencia y el negocio

- El caso de Rodrigo García es un ejemplo de innovador que se mueve en la delgada línea que separa al inventor del emprendedor. Este arquitecto formado en diseño innova y emprende desde el Imperial College de Londres. Como innovador, se dio cuenta de que, desde la década de 1970, el mayor desarrollo que había incorporado la industria de las maletas era un invento muy antiguo que ya en su día revolucionó la Humanidad: la rueda. Pero el inventor que lleva dentro hace que sus intereses no se enfoquen sólo

hacia el negocio de las maletas. Rodrigo trabaja en otro proyecto de nubes artificiales para desalinizar el agua de mar y llevarla a la tierra. Por lo que se refiere a su proyecto de revolucionar las maletas, ha logrado que las ruedas de éstas se muevan por sí solas y que puedan seguir a su propietario. De ahí surgió Hop!, un proyecto de equipaje inteligente que se mueve con ruedas tipo 'caterpillar' y que utiliza una tecnología similar a la de los aspiradores domésticos que trabajan solos. Todo esto se

incorpora a una maleta que interactúa con un teléfono móvil. Se emite una señal que es recibida por unos sensores, y el artefacto sabe dónde está el emisor.

- El de Francisco Santos es un ejemplo de lo que se puede calificar como 'innovador ilógico'. Pasó cuarenta años en Flex, y al ser despedido de su antigua compañía en 2007, y tras una experiencia en un nuevo proyecto, creó Descanso Santos Sueños (DESS) con 56 años y 12.000 euros de capital inicial.

Santos decidió fabricar un colchón que incorpora una caja fuerte para guardar el dinero. La idea parecía oportuna hace algunos meses, cuando la actualidad económica recordaba la amenaza del corralito bancario y la desconfianza de los ahorradores llevaba a plantear soluciones atípicas. DESS subcontrató el producto con un fabricante de Oporto, colocando la caja fuerte en el apoyo de los pies, y de la distribución local pasó a un mercado nacional e internacional.

MAÑANA SÁBADO  
Resuelve 10 dudas sobre tu prestación por desempleo

Y además

Las opciones que te ofrece el paro  
Así puedes recuperar el orgullo de pertenecer a tu compañía

Emprendedores & EMPLEO Expansión