

El precio de mi gran idea



Angel Willmore

Director del CIDE y Docente de Emprendimiento

Posee un Diploma de Estudios Avanzados (DEA) y Candidato a Doctor de la Universidad Pontificia de Salamanca, maestría en Educación Superior de la Universidad Iberoamericana, Postgrado en Gestión de Mantenimiento de SEAS-Universidad San Jorge, Licenciado en Informática de la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña. Es Emprendedor, profesor, consultor y co-fundador de la firma de Consultoría Empresarial Soluciones Estratégicas Empresariales (SOLEMP) y la firma de consultoría de TI y Gestión de Activos SOLYDES. Posee más de 15 años de experiencia en el campo de la consultoría empresarial y consultoría en Gestión de Activos y Mantenimiento, desarrollando proyectos de consultorías para organismos internacionales y empresas nacionales e internacionales en el área de manufactura, producción y servicios.

Actualmente: Director del Centro de Emprendimiento de la universidad UNIBE.

Mentor de Emprendimiento

Consultor Empresarial.

“Si no ejecutas tus ideas, ellas mueren.”

Roger von Oech

Era la mañana de un miércoles del verano del 2018 donde solo un lugar climatizado puede aplacar la furia del calor tropical; esos días donde se requiere de mucha concentración y no ser interrumpido para lograr terminar lo que te habías propuesto para ese día. Con el dinamismo que se trabaja el emprendimiento, que no tiene días ni horas, simplemente las cosas ocurren y hay que buscarles salida, llegan a mi oficina improvisada en un salón de reuniones dos jóvenes entusiastas a los cuales llamaremos Alex y Luis. Ya ambos habían conversado con varios compañeros del área de emprendimiento y por alguna razón, Madelin, compañera de labor, me

insiste en que debía conversar con ellos. No puedo negar que por un momento pensé que recibirles en ese preciso momento me haría perder “la concentración que tenía para terminar lo que venía haciendo por varios días”, pero no me pude resistir a la pasión que me invade cuando tengo que hablar con jóvenes sobre temas relacionados al mundo del emprendimiento.

Al ellos entrar les exclamé casi de forma inmediata: ¡Hola Jóvenes!, ¿cómo están?, ¿Cómo van los estudios?, ¿Les gusta lo que están estudiando?, a lo cual ambos reaccionaron positivamente y me contestan de forma sincronizada y casi coral: “Estamos bien, nos está yendo muy bien”, y finalmente dicen “claro, nos gusta mucho lo que estamos estudiando”. Mi reacción no se hizo esperar para decirles lo mucho que me alegraba y de inmediato riposté diciéndoles “cuéntenme, ¿en qué puedo ayudarles?”, y así inicié la conversación con Alex y Luis.

Alex tomó la iniciativa de entrar en materia y nos dice: “Tenemos una gran idea, única, pero no podemos decirle a nadie porque nos pueden robar la idea, además tenemos el temor de decirla a los mentores de acá porque podrían tomarla y luego ejecutarla para ellos”. No hubo ningún asombro de mi parte debido a que no era la primera ocasión que escuchaba ese tipo de discurso, y les dejo saber que los entendía pero tenía que comentarles algo: “Las ideas no se roban, las ideas se ejecutan, las ideas son pensamientos que toman formas en la medida que investigamos, nos asesoramos con las personas adecuadas e iniciamos un proceso de validación con un posible mercado que será quien dirá si lo que proponemos es bueno, le gusta, resuelve algún problema o necesidad y si están realmente dispuestos a pagar por el producto o servicio.”. Les continuó diciendo: “chicos, el comentar su “gran idea” es una decisión que deben tomar en su momento y el punto clave es identificar la o las personas que les pueden agregar valor a su posible emprendimiento, ya sea un experto en una área específica o mentores cuya misión es simplemente orientar y ayudar a los emprendedores, de lo contrario pasará el tiempo y seguirán atesorando una idea que solo tendrá valor para ustedes, mientras alguien más en cualquier lugar pensará lo mismo y la diferencia será que otro pensó y accionó, mientras ustedes seguirán pensando solamente en la gran idea”.

Pensativos y con una mirada reflexiva entre ellos, Alex riposta preguntando, “¿Cuánto puede valer una idea?, ya que nuestro interés es vender nuestra idea”, a esto sonrío brevemente ya que me encanta escuchar esa pregunta y le digo una frase que utilizamos mi hermano Milciades y yo en nuestros talleres y mentorías, “Las ideas no valen nada, ahora, si alguien te ofrece dinero por tu idea, no lo pienses mucho, toma el dinero, dale la idea y corre lo más rápido posible para salir

de ese lugar”, la carcajada de ambos no se hizo esperar, pero más que un chiste quise dejarle claro que un pensamiento llamado idea no tiene ningún valor monetario en estado primitivo y que aparezca alguien tan ingenuo que de su dinero solo por un pensamiento.

Las historias de éxito y de grandes ideas millonarias de Silicón Valley han trascendido la frontera de lo verdadero y han llegado a convertirse en absurdas leyendas urbanas que hacen que el común de los mortales crea que es muy sencillo tener una gran idea y al día siguiente hacer dinero con ella. Nada más lejos de la realidad. Lo cierto es que para llegar a convertir un pensamiento o idea inicial en una verdadera idea de negocio hay que hacer un conjunto de tareas o lo que también se le llama los “trabajos por resolver”.

Tampoco podemos hablar de patentar ideas cuando no tenemos aún claro en qué consiste una patente ya sea de invención o de modelo de utilidad. Aunque no estábamos en medio de una conversación de propiedad intelectual ni mucho menos, mi comentario surgió a raíz de la pregunta de Luis sobre si podían patentar la idea.

Ya transcurrida más de media hora de nuestra reunión, donde el tiempo pasó tan rápido para todos, quiero dejarles algunas conclusiones de nuestro encuentro con Alex y Luis:

- Siempre procura saber en quién confiar tu “gran idea de negocio”, el atesorarla para ti y no decirla a las personas adecuadas provocará que la atrofies y mientras tú continúes pensando, alguien también lo pensará y la gran diferencia será quién la llevo a cabo.
- Las ideas sin ejecución son simples pensamientos.
- El valor de un pensamiento es nada y las personas todo el tiempo están pensando en muchas cosas, la ejecución y comprobación de lo que pensábamos lo es todo.
- El temor al hacer, porque otros copiarán lo “bueno que tú haces”, es un gran error. Ningún innovador ha dejado de hacer porque otros copiarán su producto o servicio. El que acciona lleva un paso delante del que está esperando para copiar lo bueno que tú haces.
- Combinar un buen equipo con la pasión, conocimientos y habilidades complementarias, permitirá una mejor ejecutoria de la idea de negocio propuesta.

Ya al final de nuestra conversación nunca se llegó a mencionar cuál era la gran idea de Luis y Alex; de lo que sí estábamos seguros era de que dos jóvenes llegaron con deseo de saber cuánto valía su idea de negocio y se fueron sabiendo que el gran valor de su idea son ellos y la actitud como enfrentan los retos al momento de tratar de llevarla a cabo. De esa forma los emprendedores actúan y buscan agregar valor.

Al despedirnos sentí que tanto ellos como yo estábamos satisfechos con la conversación. Honestamente espero ver a ambos en un futuro no muy lejano tomando acciones concretas para que finalmente puedan llegar a accionar y ejecutar sus pensamientos y así lograr saber el precio de su gran idea.