

La clave de emprender

**JOÃO
TEIXEIRA-GOMES**

Presidente de Cloud
Remote Control
Technologies



A todos nos vienen a la mente nombres de compañías que marcaron época y han sentado referencia en sus sectores. Y admiramos a sus fundadores, que en muchos casos siguen dirigiendo y haciendo crecer su proyecto. Los vemos muy lejos, nos gustaría ser como ellos pero nos parece imposible. Y sin embargo no hicieron algo tan diferente de lo que podría hacer cualquier emprendedor que decida hoy lanzarse a la arena: concebir una idea, aplicar a esa idea un buen modelo de negocio, actuar con mente innovadora y adoptar una perspectiva global.

Una buena idea nace de lo que uno sabe hacer mejor y del conocimiento de su mercado, detectar la necesidad de un producto o servicio. Motorola pensó en fabricar y vender radios para coches; cuando el mercado ya estaba inundado, vio que lo que la gente pedía, y nadie ofrecía, eran televisores en color. Alguien que conoce las necesidades en toda su cadena de valor de su sector, tiene más posibilidades de dar con la idea a partir de la cual crear su proyecto.

Un buen modelo de negocio es el que nos va a permitir ofrecer al mercado ese producto o servicio en condiciones atractivas



La visión innovadora implica replantearse todo.

Incluso lo que ya funciona bien puede ser susceptible de funcionar mejor”

para el cliente y beneficiosas para el ofertante. A veces varias empresas pueden pretender vender lo mismo pero solo una da con la fórmula de éxito.

Puede comercializar directamente, a través de terceros, o convertir un producto en un servicio, si advierte que mucha gente lo quiere pero casi nadie lo utiliza al cien por cien. A veces lo que el cliente nos está comprando no es el bien en sí sino sus beneficios: rentabilidad, seguridad, confort, prestigio... Lo primero que llamaba la atención del establecimiento de comida rápida que los hermanos McDonald's abrieron en 1948 era la limpieza del local. En 1954, Ray Crock compró el negocio y pensó en el sistema de franquicias.

La visión innovadora tiene efecto sobre todos los aspectos del negocio. Significa replantearse cualquier supuesto. Incluso lo que ya funciona bien puede ser susceptible de funcionar mejor. Un sector en plena expansión como el de la estética profesional está aprendiendo a utilizar sistemas de control remoto de sus equipos, a fin de rentabilizarlos y a la vez mejorar la seguridad e idoneidad de sus tratamientos y, en consecuencia, la satisfacción de sus clientes. Y la perspectiva global es la gran ventaja que tenemos hoy respecto a aquellos que emprendieron años atrás. Hoy el cliente puede estar en cualquier lugar del mundo y necesitarnos a cualquier hora. Y es más fácil no ya conocer a la competencia, sino saber dónde está, qué está haciendo, que no está ofreciendo y hasta constatar cuándo no la hay. No solo es más factible ahora diferenciarse. Es más fácil llegar primero.