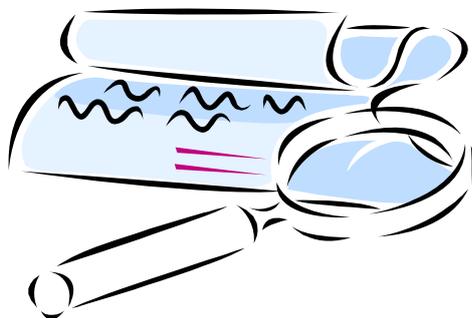


Sesión 1



CASOS



Índice de contenidos:

SESIÓN 1: INTRODUCCIÓN Y GENERACIÓN DE IDEAS

Test de imaginación	5
Soluciones al Test de Imaginación	8
Pensamiento lateral	9
Soluciones a casos de pensamiento lateral	10
[1] Las nuevas necesidades de procesos	11
Tortilla de patata	11
[2] Necesidades no satisfechas	12
Levantarse	12
[3] Profesores.....	13
E-learning	13
[3] Profesores.....	15
Experiencia.....	15
[4] Amigos y familiares.....	16
Experiencia.....	16
[5] Bancos de Ideas.....	17
Navegar.....	17
[6] Lecturas	18
Periódico	18
[7] Estudios históricos y de tendencias	19
Los problemas de peso en los niños.....	19
[8] Expertos	22
Telecomunicaciones.....	22
[9] Futuros clientes, competidores, distribuidores	24
¿Qué más?.....	24
[10] Cambios en la industria o en mercado	25
Thomas Cook, el inventor del turismo moderno	25
[11] Cambios demográficos.....	27
Inmigración.....	27
[12] Cambios en la percepción de la gente.....	29

11 Septiembre	29
[13] Nuevos conocimientos	30
Lo que ahora puede hacer el Zinc	30
[14] Recursos de los que se disponen	31
Lo que tiene Pepe.....	31
[16] Países o zonas.....	32
Experiencia.....	32
[17] Inventos o patentes	33
Galáctica 2000	33
[18] Ferias, congresos.....	47
Experiencia.....	47
[19] Listados de franquicias	48
Directorios	48
[20] Necesidades de la industria	49
Como lograr que los olivos y los viñedos produzcan energía.....	49
[21] Necesidades del consumidor final.....	52
PREGUNTAS ESTIMULANTES - Bolígrafo	52
[22] Análisis de carencias	56
Experiencia.....	56
[24] Análisis de la oferta en un segmento concreto.....	57
Y cuales son las alternativas de Ocio.....	57
[25] Normativa.....	58
Reciclado de vehículos	58
[26] Perfeccionar un eslabón en la cadena de valor	60
Cambios en el bar-cafetería-restaurante	60
[27] Disfrutar de las aficiones	61
Experiencia.....	61
[28] Experiencias laborales.....	62
Experiencia.....	62
[29] Experiencias personales	63
Experiencia.....	63
[30] Punto de vista de consumidor.....	64

Costumbres	64
[31] Desarrollo de mis habilidades	65
Experiencia.....	65
[32] Desarrollo de mis conocimientos.....	66
Experiencia.....	66
[33] Nuevas aplicaciones a viejos productos.....	67
SOLUCIÓN PERFECTA - un academia de idiomas	67
[34] Soluciones a las deficiencias de los productos y/o servicios existentes	68
INVERSIÓN DE ASUNCIONES - un viaje perfecto	68
SESIÓN 2: MADURACIÓN DE IDEAS	
¿Qué venden?.....	70
El concepto	71
¿A qué me quiero parecer?.....	72
Ciclos de vida del ¿qué?.....	73
La dificultad de la venta sin innovación.....	74
SCAMPER	75
Los diferentes tipos de productos	76
Lísta de atributos	77
El proceso de compra.....	78
Estilos de vida	79
Hábitos.....	80
Poder adquisitivo	81
Estimación de la demanda.....	82
Riesgo de utilización	83
Grupos de referencia.....	84
Seleccionar impresoras	85
¿Cuándo?	86
¿Cómo?	87
¿Dónde?	88

SESIÓN 1: INTRODUCCIÓN Y GENERACIÓN DE IDEAS

S1.00-1

Test de imaginación

Enunciado

Trate de dar el mayor número de respuestas posibles a las siguientes cuestiones teniendo en cuenta la limitación de tiempo que existe para cada pregunta.

1.- Encontrar el mayor número de USOS PRÁCTICOS que pueda tener una pirámide fabricada con cualquier material y en cualquier tamaño. 45”.

2.- Completar dibujos a partir de un aspa. 1’.

3.- Encontrar el mayor número posible de cosas blancas y comestibles. 1’.

4.- Encontrar el mayor número posible de objetos redondos o que puedan ser calificados como tales. 1'.

5.- Construir frases de cuatro palabras en las que están dadas las cuatro letras iniciales. 1'.

“V..... F..... R..... T.....” (Ej: Van Floreciendo Rosas Tardías)

6.- Encontrar el mayor número de cosas absolutamente imposibles. 1'.

7.- ¿Cómo encenderías un fuego contando sólo con estos objetos?

- ↳ Repollo
- ↳ Pez
- ↳ Reloj de bolsillo
- ↳ Cuerda
- ↳ Pipa

8.- Proponer una mejora nueva y útil en alguno o varios de estos objetos o servicios:

↳ Teléfono

↳ Silla de oficina

↳ Televisor

↳ Gimnasio

Soluciones al Test de Imaginación

Una vez realizado el test, calcule cual es su puntuación y determine en que grupo se encuentra de los que le presentamos.

Nº EJERCICIO	PUNTOS x RESPUESTA	Nº RESPUESTAS	PUNTUACION TOTAL
1	2		
2	2		
3	1		
4	1		
5	4		
6	1		
7	Frotamiento: 2 Cristal: 4		
8	3		
Total Puntos			

Pensamiento lateral

Referencia

http://www.acertijos.net/lateral.htm

1. En el restaurante de Pepito un cliente se sobresaltó al encontrar una mosca en su café. Pidió al camarero que le trajese una nueva taza. Tras tomar un sorbo, el cliente dijo: - "Esta es la misma taza de café que tenía antes!" - ¿Cómo lo supo?
2. Un hombre yace muerto en un campo. A su lado hay un paquete sin abrir. No hay nadie más en el campo. ¿Como murió?. Ayuda: Conforme se acercaba el hombre al lugar donde se le encontró muerto, sabía que irremediamente moriría.
3. Este loro es capaz de repetir todo lo que oiga", le aseguró a una señora el dueño de una pajarería. Pero una semana después, la señora que lo compró estaba de vuelta en la tienda, protestando porque el loro no decía ni una sola palabra. Y sin embargo, el vendedor no le había mentado. ¿Puedes explicarlo tu?
4. Si un hombre hace un agujero en una hora y dos hombres hacen dos agujeros en dos horas. ¿Cuanto tardará un hombre en hacer medio agujero?
5. Sobre una mesa había una cesta con seis manzanas y seis chicas en la habitación. Cada chica cogió una manzana y sin embargo una manzana quedó en la cesta. ¿Cómo?
6. A un señor que iba sin paraguas ni sombrero, lo pilló ayer un chaparrón. La ropa se le empapó, pero pese a llevar la cabeza descubierta, no se mojó ni un pelo, ¿cómo es eso posible?
7. Tres señoras realmente gruesas, paseaban por el camino de la Ermita debajo de un paraguas de tamaño normal. ¿Cómo es posible que no se mojaran?
8. A Juanito se le cayó un pendiente dentro de una taza llena de café, pero el pendiente no se mojó, ¿Cómo puede ser esto?
9. En una habitación en la que no hay ningún mueble ni ningún objeto, aparecen un hombre ahorcado y un charco de agua exactamente bajo sus pies. ¿Cómo ha conseguido este hombre suicidarse?
10. El otro día Miguelito consiguió apagar la luz de su dormitorio y meterse en la cama antes de que la habitación quedase a oscuras. Hay tres metros desde la cama al interruptor de la luz. ¿Cómo pudo apañárselas?
11. ¿Cómo podremos disponer 9 bolas en 4 cajas de forma que cada una tenga un número impar de bolas y distinto del de cada una de las otras tres?

Soluciones a casos de pensamiento lateral

Aquí encontrará las soluciones a los casos que le hemos propuesto

1. [El cliente había puesto azúcar en el café antes de hallar la mosca. Al probar el café vió que estaba dulce]
2. [El hombre había saltado desde un avión pero su paracaídas no logro abrirse. Este era el paquete sin abrir.]
3. [El loro era sordo]
4. [Los medio agujero no existen. Un agujero siempre será un agujero]
5. [La última chica se llevó la cesta con la manzana dentro]
6. [El Señor era calvo y no tenía pelo]
7. [Porque no llovía]
8. [El café era en grano]
9. [Para ahorcarse el hombre se había subido a un bloque de hielo. Luego el hielo se deshizo y se convirtió en el charco de agua.]
10. [Era de día.]
11. [Tres cajas pequeñas, conteniendo 1, 3 y 5 bolas respectivamente se hallan dentro de una caja mayor que las contiene a todas (9).]

S1.01
[1] Las nuevas necesidades de procesos
Enunciado
<p><i>Tortilla de patata</i></p> <p>Andrés y sus cuatro amigos de la infancia nunca tenían tiempo para verse y charlar por lo que un día se les ocurrió que los jueves últimos de mes, comerían juntos en su casa.</p> <p>La cosa ha funcionado y ya van por el sexto mes consecutivo, y eso que algunos tienen la limitación de las dos horas para comer de sus respectivos trabajos.</p> <p>Esta vez, Andrés va a preparar una tortilla de patata con cebolla, pero quiere mejorar desde la última vez que hizo tortilla para comer.</p>
Cuestiones
<p>¿Qué ideas se le ocurren con la intención de mejorar?. ¿Cuáles de ellas se podrían convertir en ideas de negocio?</p>

S1.02
[2] Necesidades no satisfechas
Enunciado
<i>Levantarse</i> Repase todo lo que lo que ha hecho, ha visto, ha escuchado o le ha ocurrido desde que se ha levantado y luego anote todo aquello que: le ha sorprendido le ha molestado le ha parecido lento le ha parecido pesado le ha parecido caro le ha parecido sucio Piense también en que pasaría sino lo hiciese
Cuestiones
¿Qué ideas de negocio se le ocurren con la intención de evitar o solucionar aquello que aparece en esa lista?

S1.03-1
[3] Profesores
Referencia
Expansión&Empleo 21/09/2001 http://www.expansionyempleo.com/edicion/noticia/0,2458,57438,00.html
Enunciado
<i>E-learning</i> Gabriel Ferraté, rector de la UOC: "E-learning es algo más que colgar contenidos"

Gabriel Ferraté, rector de la Universidad Oberta de Cataluña (UOC), la primera universidad virtual de España y una de las de mayor prestigio internacional, explica los requisitos de la formación a través de la red.

Ángela Méndez/ Madrid. El rector de la UOC es también presidente de Caixa Tarragona y presidente del Consejo Asesor para el Desarrollo Sostenible de Cataluña. Esta universidad, fundada en 1995, tiene trece titulaciones universitarias —estrena Ciencias del Trabajo—, una amplia oferta de cursos de postgrado y veinte mil alumnos.

¿Cómo ve el panorama de la formación online en España?

El panorama es muy complejo, porque en la actualidad hay muchas empresas y centros de enseñanza que sólo *cuelgan* el material en la red, sin experiencia y sin tener en cuenta la metodología, ni el factor motivación. La formación a través de Internet es mucho más. Es atender al estudiante y darle acceso a toda una serie de servicios. El papel de los profesores es esencial, deben tener un entrenamiento especial para saber transmitir los contenidos y hacer aprender al estudiante.

Desarrollo efectivo

¿Qué factores hay que potenciar para un desarrollo efectivo de la teleformación?

Aprender *versus* enseñar. Hay que fomentar entre las empresas y centros de formación que el objetivo es que los alumnos aprendan. Quitarle el miedo a la red y aprovechar una de las principales ventajas que ofrece, que es la comunicación y la flexibilidad para transmitir sus preguntas o sugerencias en cualquier momento y en cualquier lugar. Hay que cambiar la mentalidad de que la formación virtual es fría. Como rector de la UOC, he mantenido más contacto con los alumnos y recibido muchos más mensajes que en mis años en universidades presenciales. Por otro lado, hay que adecuar los materiales al medio. Impartir un curso online no es coger el temario de un curso presencial y *volcarlo* en la red. El material online tiene que ser ergonómico, atractivo y facilitar el acceso a más información.

¿Cómo son los estudiantes de una universidad virtual?

Los alumnos son mucho más exigentes. La mayoría son personas que trabajan y se embarcan en una segunda carrera con un objetivo claro. La media de edad está entre los 25 y 45 años, y un 45 por ciento son padres de familia

¿Qué barreras deben superar los alumnos que realizan un curso de formación online?

La esencial es no tener miedo a usar el ordenador y saber aprovechar la ventaja que aporta usar Internet al estudiar. Un estudiante de la red cuenta con el valor añadido de saber manejar los sistemas informáticos a la hora de buscar trabajo.

¿Qué papel deben desempeñar las administraciones públicas?

Ayudar sin controlar demasiado. Hay que abrir las puertas a la innovación, y no poner trabas a las nuevas formas de enseñanza. La competencia es sana porque nos impulsa a mejorar y a esforzarse en beneficio del alumnado.

¿Sustituirá la formación online a la presencial?

No, cada medio tiene su espacio, aunque tienen que adaptarse a las innovaciones. Como con todo lo nuevo, primero hay un **boom** que copa el mercado, pero el uso racional viene después. Sin embargo, la virtualidad se va a extender cada vez más y los distintos tipos de enseñanza se resituarán en la sociedad. Las universidades presenciales compaginarán el método presencial con la formación online.

Cuestiones

¿Qué ideas de negocio puede encontrar de escuchar a este profesor?

	S1.03-2
[3] Profesores	
Enunciado	
<i>Experiencia</i>	
Haga un repaso por los profesores que ha tenido.	
Cuestiones	
¿Hay alguna idea de negocio que puede obtener de ellos?	

S1.04
[4] Amigos y familiares
Enunciado
<p><i>Experiencia</i></p> <p>Haga un repaso por los últimos comentarios que ha escuchado a sus amigos o familiares.</p> <p>¿De qué se quejan,?</p> <p>¿Qué les preocupa?</p> <p>¿Qué les gustaría?</p> <p>¿Con qué sueñan?</p> <p>¿Qué quisiera para ellos?</p> <p>¿Hay alguna idea de negocio que consideren interesante?</p>
Cuestiones
¿Hay alguna idea de negocio que puede obtener de estos comentarios?

	S1.05
[5] Bancos de Ideas	
Enunciado	
<i>Navegar</i>	
Hágase con algún Banco de ideas y vea cuales son las ideas de negocio que contiene.	
Cuestiones	
¿Hay alguna idea de negocio que le parezca interesante, tal y como se presenta o con alguna pequeña modificación?	

	S1.06
[6] Lecturas	
Enunciado	
<i>Periódico</i>	
Hágase con algún ejemplar de un periódico de información general del día de hoy y lea atentamente todo su contenido: noticias, anuncios, artículos de opinión, cartas al director...	
Cuestiones	
¿Hay alguna idea de negocio que le surja de esa lectura?	

S1.07
[7] Estudios históricos y de tendencias
Referencia
http://www.quepasa.cl/revista/2000/04/09/t-07.04.QP.DEP.OBESIDAD.html
Enunciado
<i>Los problemas de peso en los niños</i>
Problemas de peso en niños

Los altos índices de obesidad infantil que se observan en Chile se deben, en gran medida, a las deficiencias en los programas de educación física y formación de profesores, lo que dificulta la prevención del sedentarismo en los niños.

Mauricio Lob / José Miguel Satt

Tanto en Japón como en Estados Unidos se observan aumentos similares a los chilenos en cuanto a la tendencia a la obesidad en niños de 6 a 16 años. Pero es ostensible la mayor rapidez con que este índice se ha incrementado a nivel nacional, en comparación con los otros dos países.

En Chile, casi el 30 % de los niños en edad escolar es obeso y, por consiguiente, tiene 10 veces más probabilidades de prolongar esa enfermedad durante su adultez. Los antecedentes -proporcionados por el Instituto de Nutrición y Tecnología en Alimentos de la Universidad de Chile (INTA)- dejan en claro, además, que el problema es consecuencia no sólo de una inadecuada alimentación, sino que, en gran medida, de la escasa actividad física que realizan diariamente.

Si bien la obesidad de un individuo está determinada por factores genéticos, malos hábitos en la nutrición de la familia y una serie de variables del entorno -como la inagotable oferta de productos ricos en grasas-, es el sedentarismo de los escolares el que impide la prevención.

Ya a fines de 1995, un estudio solicitado por el Sernac al propio INTA y al departamento de Sociología de la Universidad de Chile, demostró que el 40,7 % de los niños -sin diferencias según estrato- pasa entre una y tres horas frente al televisor, de lunes a viernes, y más del 20 % ve más de tres horas cada jornada. A esto se suma la vida en departamentos con la consiguiente disminución de los espacios para el deporte, el boom de la computación y los juegos de video, y que, a juicio de médicos, fisiólogos, investigadores y profesores universitarios consultados por esta revista, existe una desorientación en los programas de educación física que se aplican a nivel nacional.

A pesar de la ampliación de las horas obligatorias de esta asignatura (de dos a tres semanales), Chile sigue siendo superado en este ítem por Argentina, Cuba y Estados Unidos, entre muchos otros. Sin embargo, no es la cantidad de horas dedicadas a la actividad física, sino la calidad del ejercicio lo que origina la preocupación de los especialistas. El fisiólogo Carlos Saavedra, Master en Ciencias aplicadas a la Actividad Física de la Universidad de Laval, Canadá, denuncia: "¿De qué sirve aumentar las

horas de Educación Física si un niño, en 40 minutos de clase, pierde 15 en formarse, pasar la lista y otras cosas, y después hace cola para pegarle una vez cada seis minutos a una pelota? En total, el gasto calórico y energético de la clase no sobrepasa los seis o nueve minutos por niño". Según Saavedra, "el problema de sobrepeso preescolar, escolar y juvenil en Chile no se debe tanto a que comen mal, sino a que se mueven poco. No es que ingieran muchas calorías, sino que gastan pocas".

Su posición es avalada por diversos estudios internacionales. Entre ellos destaca el programa "Fit America", que se está aplicando en Estados Unidos, país donde más del 32 % de los escolares presenta niveles elevados de presión arterial y de colesterol. Este plan busca tener, al menos, "gordos sanos", incrementando la actividad física y aumentando su intensidad, y se está desarrollando en más de 20 mil colegios. También existen coincidencias entre la postura de Saavedra y una investigación elaborada por el Instituto de Medicina Preventiva de la Universidad de Georgia, donde sin modificar la ingesta calórica, pero sí con un incremento del gasto calórico mediante la actividad física, se logró reducir la grasa superficial e intraabdominal en niños de siete a 11 años.

Otra de las conclusiones a las que se ha llegado en investigaciones del Instituto Nacional de Salud de Estados Unidos (NIH), dice que la norma ideal para los niños en edad escolar es que estén sometidos diariamente a 30 minutos de actividad física de real intensidad, independiente de la práctica de algún deporte. No se trata de exigirles un tipo determinado de ejercicios en cada jornada, pues incluso bastaría, por ejemplo, con hacerlos bailar.

Pero la obesidad infantil no se inicia en la edad escolar, sino mucho antes. De acuerdo con las cifras que maneja el INTA, Chile es uno de los países donde la prevalencia de obesidad preescolar ha aumentado mayormente. Una investigación realizada entre 1995 y 1996 por la profesora Juliana Kain, bioquímica del INTA, concluyó -sobre una muestra de 686 niños de cuatro y cinco años- que los obesos a los cuatro años han sido desde su nacimiento distintos al resto en peso corporal, pues ganan kilos progresivamente, hasta llegar al sobrepeso a los seis meses y a la obesidad, a los tres años.

Según plantea Juliana Kain, "la composición corporal materna está muy asociada a la obesidad infantil", lo que en otros países ya ha sido tomado en cuenta para el establecimiento de las políticas de salud pública, impulsando un programa de actividades de pre y post parto. Un ejemplo en este sentido es Cuba, donde durante la gestación la mujer embarazada debe cumplir con un instructivo de ejercicios que tiene directa implicancia sobre las condiciones del feto. Luego, además de someterse a un plan de deportes para recuperar su propio estado físico, debe aplicar un programa de "gimnasia" a su hijo, apenas cumpla 45 días de vida. Dichas actividades apuntan a desarrollar la movilidad de las extremidades del niño, lo que posteriormente tendrá efectos positivos sobre su motricidad.

Muy diferente es el caso chileno, donde, por lo general, sólo se empieza a cumplir con un plan de ejercicios al ingresar a un jardín infantil.

Allí, las educadoras de párvulos -o profesores de educación física en los colegios más acomodados- centran su preocupación en que el menor identifique las partes del cuerpo y desarrolle ciertas habilidades motrices. Sin embargo, existen investigaciones que dan cuenta de un impacto reducido de la educación preescolar en los hábitos. Una tesis de la nutricionista de la Universidad de Chile Ivone Orellana, publicada en 1997, que analizó niños asistentes y no asistentes a jardines infantiles, determina: "No se observan diferencias estadísticamente significativas en

el promedio de actividad física de los grupos. (...)ambos son extremadamente sedentarios".

El énfasis en las actividades que apuntan a la motricidad del alumno se mantiene durante la Enseñanza Básica, según se observa en los programas de estudio vigentes en el Ministerio de Educación. En dichos planes, el primer "contenido mínimo obligatorio" que habla de "salud y calidad de vida" con el trabajo en cualidades físicas, como "resistencia orgánica y resistencia muscular, flexibilidad y elasticidad", figura recién en 6° básico, es decir, cuando el alumno bordea los 11 años. En ninguna parte aparecen supervisiones y control de peso de los escolares, como indica la tendencia internacional.

El problema de fondo, según coinciden los especialistas consultados, es que la concepción del deporte en Chile está errada y es anacrónica: "Se sigue considerando a la educación física con fines de posguerra, buscando la rehabilitación, 'alegrar la vida, favorecer el sano esparcimiento y reforzar el espíritu. La sociedad hoy presenta otro problema, que es el de las enfermedades metabólicas no transmisibles y que, en su mayoría, son producto de la inactividad o inadecuada actividad física en el campo escolar y universitario", dice Saavedra.

En lo anterior también influye que la especialización de los profesores del área es muy reducida, pues en su formación universitaria casi no reciben instrucción científica. De hecho, en la malla curricular vigente de la Universidad Metropolitana de Ciencias de la Educación -ex Pedagógico- sólo figuran tres ramos dedicados a este tema: Fisiología I y II, y Biomecánica. En total, la carrera contempla 61 asignaturas. "El currículum se ha 'pedagogizado en busca de la recreación y la motricidad en los alumnos", explica Jorge Cajigal, fisiólogo del Centro de Alto Rendimiento (CAR).

"Las universidades están dejando de lado la formación científica. Si comparamos con lo que ocurría hace 10 años, los ramos científicos se han reducido a menos de la mitad, principalmente para rebajar costos. No es barato conseguir profesionales para que enseñen bioquímica, biomecánica y física, por ejemplo".

Cuestiones

En base a este estudio, ¿qué ideas de negocio pueden surgir?

S1.08
[8] Expertos
<i>Referencia</i>
http://www.telefonica.es/soluciones/N16/home_3.htm
<i>Enunciado</i>
<p><i>Telecomunicaciones</i></p> <p>Escuchemos la opinión de Francisco Limonche Valverde. Gestión de Telefónica de España, Grandes Clientes</p>

Telecomunicaciones sociales y negocio no son en absoluto términos incompatibles entre sí. Un dato que confirma esta sentencia es que no hace aún cinco años el total de llamadas anuales por teléfono de texto, recibidas en el Centro de Intermediación, se situaba en torno a las dos mil.

Este año el nuevo centro recibirá del orden de setecientas mil las llamadas y las que las personas sordas se hagan entre sí es probable que excedan los cinco millones.

No obstante, hay un conjunto de términos que es necesario matizar, ya que a menudo el uso indiscriminado de ellos hace que se confunda su verdadero significado y que se asimilen como tópicos que poco tienen de cierto. Discapacidad no siempre es sinónimo de pobreza, persona mayor no lo es de escaso uso del servicio telefónico; telecomunicaciones no implican siempre complejidad. Los clientes y empleados con discapacidades, o personas mayores con discapacidad son personas especiales con necesidades especiales. Éstas son amplias y abarcan desde la adaptación del producto, servicio o aplicación generalista, hasta lo concreto y específico.

La integración en las empresas

Dentro del mundo empresarial las personas con discapacidad pueden resultar competitivas en cierto tipo de ocupaciones, como puede ser el Teletrabajo o la Teleformación. Una persona con discapacidad motriz, con formación adecuada, puede llegar a ser el teletrabajador más eficaz y paciente, en numerosas áreas laborales como la creación de páginas web, la gestión telefónica de un negocio, el mantenimiento remoto de una actividad de empresa, etc.

La atención remota por videoconferencia de personas impedidas, mayores, alzheimer, enfermos, etc. constituye otra iniciativa en la que con un adecuado estudio de mercado y de necesidad las empresas pueden ampliar su campo de actuación, a nichos de futuro. Los Call Center Sociales o Centros de Atención Telefónica de llamadas de personas con problemas en la cotidianidad telefónica, constituyen otra opción. Hay personas con voz escasa, con problemas de lenguaje, de comprensión, etc. para las que un adecuado servicio de restauración del lenguaje o de comprensión del mismo, satisfaría una auténtica necesidad.

La gran ayuda de las comunicaciones

En España hay del orden de ocho millones de personas que tienen algún tipo de dificultad en el uso de las telecomunicaciones lo que implica que desde el punto de vista del negocio estas personas no se encuentran debidamente atendidas.

Telefónica, consciente de esta situación, viene desde hace años desarrollando iniciativas de normalización comercial que estimulan el uso social de las telecomunicaciones. La más importante ha sido la de introducir poco a poco en la organización, la cultura del "diseño para todos" que tiene en cuenta desde el momento inicial de la idea, un amplio espectro potencial de uso. Así las cabinas telefónicas de baja altura, los teléfonos con bobina inductiva para su uso por personas que lleven audifonos, servicios como la línea directa para personas que no recuerden un número de teléfono de atención inmediata; línea duplo para hogares donde convivan personas con usos diferenciados del servicio telefónico — sordos/oyentes-, videotelefonía para el lenguaje de las señas, Internet para la comunicación textual, etc.

Próximamente está previsto lanzar un catálogo de orientación de todas las soluciones que se ofrecen desde el punto de vista social de las telecomunicaciones. Este catálogo, denominado Cervantes, en honor al más grande de nuestros minusválidos tiene por finalidad informar, fundamentalmente al mundo institucional; pero también al mundo empresarial, de las posibilidades que se ofrecen cuando se tiene en cuenta la discapacidad

Cuestiones

¿Qué ideas podemos obtener después de escuchar la opinión de este experto en telecomunicaciones?

S1.09
[9] Futuros clientes, competidores, distribuidores
Enunciado
<p><i>¿Qué más?</i></p> <p>Federico es el propietario y gerente de una bodega de vino albariño y el 90% de sus ventas las realiza a través de distribuidores, el 9% a dos clientes grandes y el 1% a clientes pequeños.</p> <p>Uno de los distribuidores VINOSA, con el que ya lleva trabajando hace años, le recomienda una idea con la que pretende VINOSA favorecer las ventas del vino de Federico, sin tener que modificar el precio o las características del vino.</p>
Cuestiones
¿Cuál cree que fue la idea que le propuso a Federico?

S1.10
[10] Cambios en la industria o en mercado
Referencia
http://www.infonomia.com/if/articulo.php?id=129&if=55
Enunciado
<i>Thomas Cook, el inventor del Turismo Moderno</i>
<i>Turismo alternativo y filosofías vitales, por Epi Amiguet.</i>

Organizador de excursiones en el recién creado ferrocarril para salvar a sus feligreses del alcohol, este pastor baptista vio la luz, de verdad, al pensar en lo que podía embolsarse por una pequeña comisión sobre cada uno de los 570 billetes que acababa de repartir. Pocos años después, ya estaba al frente de un imperio impulsor de los primeros *around the world*. Pero ¿será capaz de reconvertirse tan rápidamente el actual turismo de masas? Agotado e insostenible este modelo, las innovadoras fórmulas de turismo alternativo que no aspiran a hacer su agosto se presentan como el relevo natural para los agostos venideros.

Tan diáfana fue la revelación experimentada en aquella sencilla excursión de 11 millas entre las poblaciones inglesas de Leicester y Loughborough que poco después, el 5 de julio de 1841, Cook llegó a un acuerdo con el ferrocarril para obtener un porcentaje por la venta de cada billete. Diez años después, expendía 165.000 billetes para acudir a la Gran Exposición de Londres gracias a unos paquetes en los que la gran novedad era el concepto del «todo incluido»; transporte, comida y alojamiento por cinco módicos chelines. La génesis del turismo de masas. Cuatro años más tarde, volvió a repetir la gesta innovadora asentando las bases del moderno turismo internacional; de cara a la Exposición de París, incluyó también el servicio de guías e intérpretes y, sobre todo, unos curiosos pagarés para el alojamiento que acabaron convirtiéndose en los modernos bonos de hotel y cheques de viajes.

Mientras otros todavía intentaban imitarle con pequeñas agencias de venta de billetes, en 1865 su hijo ya había cruzado el Atlántico para concertar con operadores locales visitas guiadas por los campos de batalla de la guerra de Secesión. Luego, el primer billete *around the world*, por sólo 200 guineas se garantizaba un periplo planetario con escala en destinos tan remotos para la época como India o Japón. Toda una odisea que inspiró, seguramente, al propio Verne. Como pionera, la próspera empresa familiar llegó a tener tanto poder y prestigio que su ruta para turistas por el puerto de [Brenner](#) a [Brindisi](#), fue la única línea de comunicaciones que respetó la guerra franco-prusiana.

Obligado a retirarse por su hijo y sus nietos, el fundador de Thomas Cook & Son Ltd. no pudo evitar algunos episodios menos afortunados de su firma, como la muerte por disentería del emperador germano Guillermo II tras el que debía ser un místico viaje por Tierra Santa, o que los 18.000 soldados que transportaron para socorrer a Gordon arribasen cuando la testa del legendario general británico llevaba ya dos días paseándose en una pica por las calles de Jartum. Sin embargo, meras anécdotas

aparte, los clientes de esta dinastía familiar pudieron disfrutar de sus viajes y *turistear* tranquilos, a través de guerras y demás imponderables hasta que en 1941, el año de su centenario, la firma fue comprada por varias compañías ferroviarias, como se dice en estos casos, «para ayudar a relanzar esta reputada empresa». En la actualidad, la podemos encontrar en www.thomascook.com, cual otra anodina agencia on line más, con sus vuelos *low cost* y sus viajes en oferta a Mallorca, de implícitos *sun, sand and sex*.

Tal vez lo más interesante de este precursor iluminado fue su audaz visión a la hora de aprovechar aquellos primitivos avances decimonónicos en las comunicaciones para desarrollar uno de los conceptos que más ha influido en el cambio de nuestra visión del mundo: la popularización del viaje como una simple actividad de ocio, es decir, el nacimiento del turismo moderno. Uno de los primeros y más inocentes pasos (o más terriblemente perverso, según se mire) que se dieron hacia la actual globalización en la que vivimos.

Es cierto que desde que, en los años sesenta, se consolidara el modelo de turismo de masas de sol y playa, el sector no ha parado de crecer aunque fuese a costa de nuestra costa. Y las de los parajes naturales más virginales y protegidos de medio mundo. Pero la propia insostenibilidad del modelo, tanto sociológica como medioambiental, obligará a tirios y troyanos a replantearse muchas cosas antes de lo que los grandes mayoristas del sector piensan.

Y no estamos hablando de factores que, aunque evidentes, todavía suenan a puro catastrofismo, como la gran crisis energética por la escasez de petróleo que se augura para el próximo tercio de siglo o el cambio climático.

No. Tal vez una de las principales razones para los grandes cambios que está empezando a experimentar el sector es la irrupción del denominado *consumo inteligente*. Un concepto que desarrollan Toni Flores y Alfons Cornella en su libro *La alquimia de la innovación*, y que va estrechamente ligado a ideas clave para innovar como es la autenticidad o la hibridación de productos ya conocidos para crear una oferta nueva. Este turismo inteligente es el que ya no se interesa por los paquetes en los grandes *resorts* de Mallorca o Cancún, porque anhela un nuevo *turismo de la experiencia*. Es ese nuevo turismo que exige una oferta personalizada, desea colaborar con ONG en sus vacaciones o prefiere un ecohotel, a base de paneles solares y duchas de agua de lluvia, aunque pueda resultarle más caro que un cinco estrellas.

Escandalizado ante la banalización de la imagen que supusieron los primeros daguerrotipos, el crítico inglés John Ruskin mantuvo siempre que había que dibujar las cosas para *verlas* realmente. Parece que ha llegado el momento en que cada vez más gente quiere ver y no sólo mirar. Si la vida es un viaje, tal vez el mejor turismo que podamos hacer es el que nos ayude a comprendernos mejor entre nosotros, y a nosotros mismos.

Cuestiones

¿Qué ideas se deducen de los cambios del turismo?

S1.11
[11] Cambios demográficos
<i>Referencia</i>
http://www.inmigracionmasiva.com/modules.php?name=News&file=article&sid=29
<i>Enunciado</i>
<i>Inmigración</i> Somos el país de Europa con mayor porcentaje de inmigrantes

Madrid. (EUROPA PRESS).- El 70 por ciento de los inmigrantes que viene a España se queda de forma definitiva, y las previsiones para el año 2025 es que en nuestro país se asienten más de 8 millones de nuevos residentes, según el II Anuario de la Comunicación del Inmigrante en España, presentado hoy Jueves, 18 de octubre de 2007 en Madrid.

Además, el anuario destaca que el 9,9 por ciento de las personas que viven en nuestro país es extranjera, por encima de naciones como Francia (9,6%), Alemania (8,9%) o Reino unido (8,1%). "España se ha convertido en el país más multiétnico de la Unión Europea, ya que es el primer receptor de inmigrantes del mundo, sólo por detrás de Estados Unidos", recalcó la directora de Etnia Comunicación, Ana Calderón, citando datos de un estudio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Del mismo modo, el anuario subraya que las previsiones para el año 2025 es que en España se asienten más de 8 millones de nuevos residentes y agrega que un factor determinante para la integración es la posibilidad de adquirir una vivienda en propiedad. En la actualidad, un 15 por ciento de los inmigrantes que viven en España tienen casa propia.

34.000 parejas mixtas

Además, el informe señala que las uniones mixtas entre un cónyuge extranjero y un español son cada vez más frecuentes. Tan sólo el año pasado se produjeron cerca de 34.000 uniones de este tipo, dato que representa un 16 por ciento del total de parejas, mientras que en el 2002 éstas suponían un 8,5 por ciento de la totalidad.

Por nacionalidades, el mayor número de extranjeros es marroquí (12,8%), seguido de rumanos (11,7), ecuatorianos (9,4%) y británicos (7%). Del mismo modo, las comunidades que más extranjeros acogen son, por este orden: Catalunya (22%), Madrid (19%), comunidad Valenciana (16%) y Andalucía (12%).

Finalmente, el estudio subraya que el 75 por ciento de los inmigrantes trabajadores ocupa puestos no cualificados o de operarios vinculados a sectores manufactureros, industriales o del sector servicios.

<i>Cuestiones</i>

¿Qué ideas de negocio puede obtener de la situación del mercado tal y como se describe en este artículo?

	S1.12
[12] Cambios en la percepción de la gente	
Enunciado	
<i>11 Septiembre</i>	
Recuerde por un momento el trágico suceso que ocurrió en New York (EE.UU.) el 11 de septiembre de 2001	
Cuestiones	
¿Qué oportunidades de negocio encuentra que se derivan, no del suceso en si, sino del cambio de percepción que ha provocado?	

S1.13
<i>[13] Nuevos conocimientos</i>
<i>Referencia</i>
http://www.dietasalamedida.com/noticias/nuevos_descubrimientos.htm
<i>Enunciado</i>
<i>Lo que ahora puede hacer el Zinc</i>
Nuevos descubrimientos sobre el zinc.

La deficiencia de zinc en la alimentación del niño provoca retraso en el crecimiento, pérdida de sensibilidad al gusto e incluso falta de crecimiento de las glándulas sexuales.

Nos podemos dar cuenta de que nuestro hijo no está consumiendo suficiente zinc si presenta alguno de los siguientes síntomas:

Falta de crecimiento, falta de apetito, mala cicatrización, propensión a infecciones intestinales o respiratorias, caída del cabello, dermatitis, deterioro de su adaptación a la oscuridad, bloqueo del sentido de la vista y olfato.

Las mejores fuentes de zinc son los alimentos de origen animal como la carne de res, pollo, ostras, huevo y leche. También se encuentran en las semillas como cacahuate, ajonjolí, girasol, amaranto, frijoles, lentejas, soya, yogurt, avena, y espinacas. Según los estudios publicados por Castillo Duran, un consumo adecuado de alimentos ricos en zinc mejora el crecimiento de los niños y las posibilidades de vida de los recién nacidos.

El grupo de niños que consumió una cantidad adecuada de zinc aumentó el músculo del brazo, la respuesta inmunológica y la reducción de parásitos.

En las mujeres embarazadas que consumieron alimentos ricos en zinc se encontró mayor peso en los recién nacidos, mayor circunferencia en su cabeza, menor índice de infecciones y menor cantidad de niños prematuros.

<i>Cuestiones</i>
¿Qué ideas de negocio se pueden encontrar después de conocer la influencia que puede tener el zinc sobre la salud?

S1.14
[14] Recursos de los que se disponen
<i>Enunciado</i>
<p><i>Lo que tiene Pepe</i></p> <p>Pepe, resulta que tiene un terreno en la aldea que heredó de sus abuelos. Cerca de su casa, acaban de entregarle un bajo comercial que le había correspondido por haber vendido el terreno donde se ha construido el edificio. Tiene una furgoneta que ha comprado para cuando tiene que llevar muchas bolsas. Estuvo en Italia viviendo cinco años y es un experto en cocina italiana.</p>
<i>Cuestiones</i>
<p>Aun reconociendo que los recursos no debe ser la única justificación de la puesta en marcha de una idea de negocio, ¿qué alternativas de negocio se le pueden proponer a Pepe a la vista de los recursos de los que dispone?</p>

S1.16
[16] Países o zonas
<i>Enunciado</i>
<p><i>Experiencia</i></p> <p>En los últimos años ha viajado por distintos países y zonas geográficas, hasta dentro de la misma región o provincia.</p> <p>Trate de hacer una lista de cada una de esos países o zonas que considere relevantes.</p>
<i>Cuestiones</i>
<p>Ahora trate de responder a las siguientes cuestiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↳ ¿Qué tienen allí y que no hay aquí? ¿Qué tenemos aquí y que no hay allí? ¿Sería posible la puesta en marcha de ideas de negocio para evitar estas diferencias?

S1.16
[17] Inventos o patentes
Referencia
http://www.vvirtual.es/galactica/
Enunciado
<p><i>Galáctica 2000</i></p> <p>Fijese en el listado de inventos de la feria Galáctica 2000 que exponemos a continuación.</p>

1. Silla de peluquero

Silla de trabajo para el peluquero asociada al sillón del cliente mediante un brazo. Dispone de un sistema de rodadura para el desplazamiento en trayectoria circular alrededor del sillón del cliente. Funcionamiento electrónico y manual.

Miquel Ferrer Poch. Tona. Barcelona. Catalunya

2. Oh-Card

Tarjeta postal con un reverso y con un anverso donde se inserta un CD Rom o DVD de 8 cm. de diámetro. La imagen o portada de la postal queda compartida entre los impresos en la tarjeta propiamente dicha y lo impreso en el CD Rom o en el DVD.

Rafael Gascón Gorgoll. Tossa de Mar. Girona. Catalunya

3. Counter

Báscula plana, cuadrada, electrónica, informatizada, en material plástico, que se coloca debajo del plato y nos indica la cantidad de calorías consumidas durante la comida.

Álvaro Luengo Añón. Madrid. Madrid

4. Hèlix

Adoquín que soporta tráfico de vehículos pesados y que a su vez ofrece óptimas prestaciones constructivas y estéticas. Reúne en una sola pieza las ventajas de los adoquines machihembrados multidireccionales con las de los adoquines clásicos.

Gustau Farell i Vidal. Sabadell. Barcelona. Catalunya

5. Sistema motriz hidráulico

Motor que funciona por presión hidroestática de cualquier líquido.

Félix Jiménez Eslana. Ibirico. Navarra.

6. Avisador de emergencias

Emisor-receptor de la medida de un paquete de tabaco que, bien manualmente, en caso de avería, o bien automáticamente, en caso de accidente, emite señales de radio hasta 200 o 300 metros que son captadas por los vehículos que se encuentran en el mismo radio de acción.

Alonso López González. Gijón. Asturias.

7. Seguridad absoluta en los enchufes

Mediante un sistema patentado, conseguimos tener la corriente eléctrica 220 / 380 v en cualquier enchufe, siendo imposible que por cualquier circunstancia una persona pueda recibir una descarga eléctrica, aún poniendo expresamente los dedos.

Teyce SA. Terrassa. Barcelona. Catalunya.

8. Sistema integral para persianas venecianas

Sistema que simplifica el manejo de las persianas venecianas. En un solo mecanismo incorpora todas las aplicaciones que utilizan las persianas, eliminando los cordones exteriores, ya que éstos son conducidos por el interior de la varilla de orientación, a la vez que se aporta un nuevo diseño de freno pudiéndolo utilizar en cualquier posición.

Teyce SA. Terrassa. Barcelona. Catalunya.

9. Garimon

Cisterna de dos depósitos interiores para el ahorro de agua. Permite el ahorro aproximado de 50 litros por persona y día.

Francisco Garijo Montges. Sitges. Barcelona. Catalunya.

10. Dispositivo automático de limpieza para inodoros

Sistema incorporado al inodoro que protege al usuario de infecciones y provoca la descarga automática de agua. Muy adecuado para servicios públicos y para minúsvulos.

Vicente Otero San Julián. Piñuécar. Madrid.

11. Sol Clech

Soporte cervical personalizado que tiene todos los perfiles de la cabeza y del cuello del usuario. Sustituye la almohada, con toda una serie de ventajas añadidas, como el hecho de mantener la cabeza y las cervicales en su correcta posición.

Sol Clech SL. Igualada. Barcelona. Catalunya.

12. Sistema de riego por limitador de nivel y sonda

Sistema de riego compuesto por un doble tubo y sonda (todo plástico) que se activa por la propia capacidad de absorción que posee la tierra, de manera que no precisa de ninguna energía auxiliar para su funcionamiento.

Ángel López García. Hospitalet de Llob. Barcelona. Catalunya.

13. Dispositivo limitador de velocidad para vehículos

Sistema que obliga a reducir la velocidad en tramos peligrosos. Se basa en las actuales bandas sonoras y consta de un sensor de velocidad y de una banda que provoca un bache cuando se circula a mayor velocidad que la permitida.

Juan Rosado Ríos. Benalmádena. Málaga. Andalucía.

14. Protector perfeccionado para tendederos de ropa

Recoge una tela plástica que sirve para proteger la ropa tendida de la lluvia o de cualquier elemento que se quiera evitar que entre en contacto con la ropa.

Luis Rodríguez Feloaga. Ibarra. Guipúzcoa. País Vasco.

15. Carro para transporte de cubos de limpieza

Carro formado por una base circular sobre la que se apoya el cubo. El carro es solidario a un tubo sobre el que discurre un brazo desde el cual se dirige el carro por parte del usuario. Este brazo incorpora el mecanismo que hace posible la función telescópica y el plegado del brazo para reducir el volumen del carro.

Luis Rodríguez Feloaga. Ibarra. Guipúzcoa. País Vasco.

16. Asa de apoyo para vehículos automóviles o similares

Asa muy útil para ayudar a entrar y salir de los vehículos. La velocidad de apertura y cierre del asa es regulable y su funcionamiento puede controlarse mediante un interruptor colocado cerca del conductor.

Luis Rodríguez Feloaga. Ibarra. Guipúzcoa. País Vasco.

17. Dispositivo para almacenar pinzas en tendederos de ropa

En un tendedero de cuerdas paralelas se colocan, también en paralelo, otras cuerdas o cables desde donde se cuelgan las pinzas de tender unidas por un anillo de seguridad.

Luis Rodríguez Feloaga. Ibarra. Guipúzcoa. País Vasco.

18. Cepillo dental

Mejora la eficacia del cepillo tradicional debido a la mayor adaptabilidad del cepillo a los dientes. El mismo mango dispone de dos cepillos diferentes, uno cóncavo para adaptarse a la parte externa de los dientes, y uno convexo y más pequeño, para adaptarse a la parte interna.

Luis Rodríguez Feloaga. Ibarra. Guipúzcoa. País Vasco.

19. Cepillo dental

Mejora la eficacia del cepillo tradicional debido a la mayor adaptabilidad del cepillo a los dientes. En este caso, el cepillo se adapta a la curvatura de los dientes mediante unas ranuras en la pieza que soporta las cerdas.

Luis Rodríguez Feloaga. Ibarra. Guipúzcoa. País Vasco.

20. Cepillo dental

Mejora la eficacia del cepillo tradicional debido a la mayor adaptabilidad del cepillo a los dientes. Un doble cepillo para la limpieza de las partes internas y externas con la particularidad de que están fijados a dos mangos o asas que puedan articularse.

Luis Rodríguez Feloaga. Ibarra. Guipúzcoa. País Vasco.

21. Gos-Net

Los perros disponen de un espacio para hacer sus necesidades, sin que su propietario tenga que recoger las deposiciones. Una vez utilizado, se aprieta un pulsador para que, mediante unos chorros de agua, los excrementos sean arrastrados a la red de saneamiento.

INMI Montajes SL. Barcelona. Catalunya

22. Fútbol Dau

Juego de mesa dedicado al fútbol para dos jugadores.

Joaquim Pujol Cordomí. Banyoles. Girona. Catalunya.

23. Parasol "Ombre"

Toldo con luz para tapar del sol. Tiene un sistema de plegado que no ocupa espacio, con cierre de seguridad. Puede dar toda la vuelta y combinarse con otros toldos a la misma vez.

Jen Louis Pinguet. Parçay-Meslay. Francia.

24. Generador de movimiento sin alimentación externa

Motor generador de energía. Consiste en dos carcasas herméticas, inundadas con un líquido apropiado. Funciona aprovechando la fuerza que ejerce un cuerpo sumergido en un líquido.

Juan Carlos Marín Pérez. Almería. Andalucía.

25. Reg-Robot

Depósito que riega las plantas automáticamente. Funciona gracias al agua que recibe un depósito, gota a gota, que cuando está lleno abre las compuertas y cuando está vacío las cierra automáticamente (sistema de boya, contrapeso e imán).

Pere Pla i Fabrellas. Barcelona. Catalunya.

26. Higieni"Vass

Dispositivo de plástico que se coloca en el borde del vaso y que evita que los labios entren en contacto directo en el momento de beber.

Joan Maeso Etxebarria. Llodio. Álava. País Vasco.

27. Sistema "Por'ko" de reducción de velocidad

Sistema electroneumático que activa por medio de un autómata programable una serie de sensores reductores, colocados en la vía urbana, cuyo cometido es corregir la velocidad de los automovilistas que la sobrepasen.

Joan Maeso Etxebarria. Llodio. Álava. País Vasco.

28. Control electrónico de la incontinencia nocturna

Consiste en un transmisor de frecuencia de 433,92 Mhz -frecuencia homologada- que lo porta el niño, junto con una compresa desechable y un receptor con sistema de alarma óptico y acústico

Vicente Casares Casado. Santander. Cantabria.

29. Sistema anti-retroceso de vehículos

Sistema electrónico, inteligente, que evita el retroceso involuntario del vehículo. Es un sistema activo que, según las señales que procesa, decide de manera autónoma el momento en que debe actuar, sin intervención del conductor.

Vicente Casares Casado. Santander. Cantabria.

30. Sistema deslizante para puertas y ventanas

Mecanismo mecánico para el cierre de puertas y ventanas.

Raul Ruiz-Peinado Arnal. Alfamen. Zaragoza. Aragón.

31. Procedimiento para la elaboración de producto apaga-fuegos

Fórmula que tiene como resultado una materia viscosa a partir de materias orgánicas. Aplicable a incendios forestales, industriales y para la agricultura.

Miquel Espinar López. Barcelona. Catalunya

32. Apagador de cigarros, cigarrillos y similares

Pequeño aparato de forma cónica para apagar por asfixia los cigarros, cigarrillos y similares, de manera que se puedan volver a encender cuando se quiera. La ceniza puede ponerse dentro.

Joan Maria Tomàs i Puig. Concabella. Lleida. Catalunya.

33. Crema regeneradora

Productos naturales a base de hierbas y aguas termales, para regenerar el cabello y la piel.

Amador Rubio Mateos. Villanueva de la Sierra. Cáceres. Extremadura.

34. Dispositivo extensor de raquetas o palas

Automatismo que permite alargar y recuperar de forma inmediata la longitud de la raqueta y/o palas gracias a un disparador incorporado entre la raqueta y el mango a la altura de la mano que la maneja.

Francisco Hernández Altemir. Zaragoza. Aragón.

35. Dispositivo recogepelotas para raquetas y palas

Pinza plegable adosada a la parte más distante del mango de la raqueta y/o pala. Funciona manualmente.

Francisco Hernández Altemir. Zaragoza. Aragón.

36. Dispositivo recogepelotas adhesivo aplicable a raquetas

Permite recoger pelotas de tenis o de otro tipo. Se trata de unas láminas adosadas a la periferia de la raqueta que sujetan un adhesivo que se pega lábilmente a las pelotas de juego.

Francisco Hernández Altemir. Zaragoza. Aragón.

37. Dispositivo para el control semiautomático de la presión

Permite la reparación de un pinchazo o bien hinchar una rueda que tenga pérdida de aire, todo ello desde el interior del propio vehículo.

Alfonso Luis Santiago Muñoz. Almuñécar. Granada. Andalucía.

38. Sistema graduable de compartimentación de cajones

Sistema de piezas que se pueden ensamblar fácilmente, de manera que permiten compartimentar el espacio de un cajón adaptándolo a los diferentes objetos que tengamos que guardar.

Jordi Tarazona Ventura. Santpedor. Barcelona. Catalunya.

39. Soporte universal para facilitar la apertura de envases

Es tan sencillo como colocar el molde encima de la lata y levantar la anilla con el dedo pulgar. Útil para invidentes y para niños.

Juan B. Serrano Mesa. Baracaldo. Vizcaya. País Vasco.

40. Flotador para la caña de pescar

Es un aparato de plástico de forma elíptica en su parte central, en cuyos extremos lleva dos barritas que hacen de palancas, cuya misión es mantener separadas las moscas, además de amortiguar los golpes en su caída.

Ángel Larumbe Salinas. Bilbao. Vizcaya.

41. Water para perros Frechener

En el interior de una carcasa se dispone una cinta transportadora motorizada, por encima de la cual se coloca el perro, que va dejando los excrementos mientras que con chorros de agua y con diferentes cepillos se deja todo limpio.

Félix Vallejo Romero. Burgos. Castilla y León.

42. Dispositivo anti-retorno para alcantarillas, sumideros y similares

Válvula acoplada al sumidero, alcantarilla o arquetas, que funciona cuando el nivel de los líquidos es superior al propio sumidero, bloqueándolo e impidiendo que salgan los líquidos.

Juan José Salamanca De la Barrera. Fuenlabrada. Madrid.

43. Generador de corriente de emergencia para aparato electrónico

Generador de corriente manual, portátil, especialmente para situaciones de emergencia, para teléfonos móviles, GPS, walky-talky... mediante una manivela se recarga la batería.

Gerardo Alsina Pérez. Barcelona. Catalunya

44. Water-bidet

Dispositivo para agua corriente que consta de un tubo flexible, un robinete y un tubo curvo. Se fija al lado del inodoro. Provee una fuente de agua para la higiene personal en un elevado número de apartamentos que no poseen bidet convencional por falta de espacio en el baño.

Pedro María Chacón Bonil. Barcelona. Catalunya.

45. Bolso-carrete

Carrito de la compra con tres ruedas para desplazamiento, sin apoyo en la mano. La rueda-guía, provista de manillar, tiene un soporte plegable.

Pedro María Chacón Bonil. Barcelona. Catalunya.

46. Mueble modular compacto de elementos desplazables

Conjunto de estanterías móviles con estantes biplanos que evitan la caída de artículos pequeños y ligeros; geometrías delanteras y traseras complementarias.

Pedro Domínguez Vidal. Tacoronte. Santa Cruz de Tenerife. Canarias.

47. Cenicero con dispositivo avisador

Además de su propia función, el cenicero incorpora un interruptor que una vez pulsado produce una pequeña luz intermitente, para avisar al camarero. Pulsando de nuevo, la luz deja de parpadear.

José López Farpón. Irún. Guipúzcoa. País Vasco.

48. Gorro de baño "Plus"

Funda para la cabeza que llega hasta la parte superior del cuello. Cubre las mandíbulas y la barbilla y deja al descubierto el rostro. Es una capa muy fina de látex, muy flexible, suave y resistente. Impide el contacto del agua en los oídos y en el cabello.

José López Farpón. Irún. Guipúzcoa. País Vasco.

49. Procedimiento de fabricación de mortero

Se trata de un mortero u hormigón obtenido mediante el reciclaje de los residuos de carbón generados en las centrales térmicas.

Joan Maria Neira Pous. Andorra. Teruel. Aragón.

50. Mantenimiento del gas en las bebidas gaseosas

Tapón convencional de plástico para recipientes de bebidas gaseosas que permite mantener el gas carbónico una vez abiertos, por el hecho de que se bombea aire al interior del envase y man-tiene la presión necesaria.

Jorge Pérez García. Algeciras. Cádiz. Andalucía.

51. Triteja

Teja de 3 en 1 para cubiertas de edificios. Sin goteras. Sin mortero. Idónea para cubrir o rehabilitar cubiertas de tejas en edificios públicos y en edificios catalogados.

Miguel Ojeda Luna. Valencia. Valencia.

52. Envase para productos alimenticios

A los envases convencionales para helado se incorpora, en su cavidad inferior, un doble fondo del que se extrae una toallita refrescante para limpiarse los dedos o para limpiar una posible mancha en la ropa.

Ramón Cañadas Granados. Riudoms. Tarragona. Catalunya.

53. Sujeción para toalla de playa

Toalla que lleva unos ojales o cintas por las que se pasan unas piquetas para clavarlas en la arena. Hacen que la toalla no se doble por el viento y que no se llene de arena.

José María Perales Benedito. Aldaya. Valencia.

54. Salero perfeccionado anti-humedad

Salero con sistema perfeccionado en su interior. Versión de cocina y de sobremesa. Funcionamiento y materiales convencionales.

Leonor López Hidalgo. Reus. Tarragona. Catalunya.

55. Vehículo todo-terreno "Charan"

Vehículo ligero apto para todo tipo de terrenos. Estructura tubular carente de carrocería. Propulsión mecánica o alternativa.

Andrés Rodríguez Poo. Alfoz de Lloredo. Cantabria.

56. Cajetilla porta-cigarrillos con encendedor incorporado

Pitillera con encendedor incorporado de tamaño un poco más grande que una cajetilla de tabaco. Encendedor recargable.

Silvia Cantón Ortiz. Vilafranca del Penedès. Barcelona. Catalunya

57. Removedor para recipientes de cocina

Removedor de manos libres programable. Sirve para remover en frío o en caliente a 22 r.p.m., todo tipo de cremas, salsas, purés... evitando que se peguen al fondo del recipiente. Se adapta a diferentes diámetros y alturas. Eléctrico. Sin cables.

Pedro Zuazo Torres. Madrid.

58. Gas Alert (butanito)

Colocado en su parte inferior, indica la cantidad de gas butano que queda en el interior de la bombona. Utiliza el peso del gas y del recipiente como referencia. Incorpora un calendario.

Ángel García Carmona. Alicante. Valencia.

59. Barbacoa con parrilla vertical y doble acción de calor

Barbacoa manual con parrilla vertical y calor por ambas partes, a carbón o a leña, hecha en cualquier material apropiado.

Ricardo Figuera Valdeolillos. Palencia. Castilla y León.

60. "Ecocubo". Juguete didáctico.

Juego familiar didáctico y entretenido. A partir de 8 años, aunque se puede adaptar para menores. Adaptable como juego de apuestas, como soporte publicitario y para medir la inteligencia.

José Cosín Martínez. Burjasot. Valencia.

61. Toalla para sombrilla

Una toalla que tiene un agujero en el centro para clavar la sombrilla, de manera que la toalla rodea por completo la sombrilla.

Pep Torres. Barcelona. Catalunya.

62. Delantal anti-nudos

El delantal se puede sacar por delante, cosa que permite deshacer los posibles nudos, tan molestos cuando se encuentran en la espalda del delantal.

Pep Torres. Barcelona. Catalunya.

63. Toalla ajustable

Toalla que puede ajustarse al cuerpo cuando salimos de la ducha, sin necesidad de nudos, gracias a un sistema de sujeción.

Pep Torres. Barcelona. Catalunya.

64. Sartén con aspás

Tapa de sartén con aspás que permiten remover el sofrito sin necesidad de levantar la tapa, con lo cual nos ahorramos las molestas salpicaduras.

Pep Torres. Barcelona. Catalunya.

65. Tabaco virtual

Cilindro que imita un cigarrillo convencional y que lleva dentro otro cilindro adaptado que contiene el producto fumable: un compuesto de hierbas secas o pajas inocuas con esencias y aromas de tabaco, pero sin alcaloides ni otras sustancias nocivas.

José Manuel Rodríguez Rodríguez. Málaga. Andalucía.

Montse Julien Gaspar. S. Quirze del Vallès. Barcelona. Catalunya.

66. Aseo corporal "Limcor"

Medio de aseo para ciertas zonas de la anatomía que ocasionalmente están humedecidas por el sudor o por otras sustancias. Se presenta en forma de toallitas de papel con polvos higiénicos (talco, boro-talco...)

Rafael Toval Gutiérrez. Tomares. Sevilla. Andalucía.

67. "Instagua"

Instalación para el abastecimiento de agua en locales, viviendas... con la particularidad de asegurar el abastecimiento aunque se interrumpa el suministro de la red exterior. El conjunto incluye un depósito, una boya y dos válvulas unidireccionales.

Rafael Toval Gutiérrez. Tomares. Sevilla. Andalucía.

68. Grupo sanitario para cuartos de baño y similares

Se caracteriza por la singularidad de la cisterna, que reutiliza el agua del lavabo para la limpieza del inodoro, con lo cual se ahorra el agua. La cisterna tiene dos o más compartimentos de diferente tamaño con diferentes mecanismos de descarga independiente.

Rafael Toval Gutiérrez. Tomares. Sevilla. Andalucía.

69. Barra de seguridad para puertas

Barra de acero o de hierro que se acciona mediante mando a distancia, desde una posición elevada de la puerta baja hasta la parte media de la puerta en cuestión de segundos, introduciéndose en un soporte metálico y cerrando herméticamente la puerta.

María Ignacia Pérez Echevarrieta. Bilbao. Vizcaya. País Vasco.

70. Máquina para la recogida de aceitunas y/o almendras

Consiste en una plataforma en forma de abanico que funciona con el tractor y con sistema hidráulico.

Juan Checa Hinojo. Baza. Granada. Andalucía.

71. Movi Stil Camarasa

Dispositivo ayudado de una grúa convencional de hospital que permite que una sola persona, sin ningún esfuerzo, pueda levantar un paciente de la cama, sentarlo, llevarlo al servicio, ducharlo, curarlo, colocarlo en una silla...

Rafael Camarasa Renau. El Vendrell. Tarragona. Catalunya.

72. Caja pedalier con microcambio incorporado para bicicletas

La caja del pedalier incorpora un cambio de marchas construido con engranajes o ruedas con cadena de acero templado, sobre dos ejes, uno el del pedalier y otro el

del cambio. El movimiento entra y sale de la caja del pedalier por su propio eje. Las marchas son secuenciales y se seleccionan mediante las manetas.

José Miguel Llibrer Porcar. Valencia.

73. Dosificador automático de detergente y suavizante

Según las características de la colada, un temporizador dosifica la cantidad de detergente y de suavizante.

Juan Romera Ortiz. Badalona. Barcelona. Catalunya.

74. Cuna portátil ligera

Una vez plegada ocupa muy poco espacio y no pesa. Se puede llevar colgada como una bolsa de playa. Fabricada con placas de PVC espumado (o de otro material alternativo) y acolchada con una capa fina de espuma. Está revestida de plástico lavable. Se monta y se desmonta en menos de un minuto.

75. Airbag para neumáticos

Sistema que permite hinchar la rueda de manera instantánea en caso de pinchazo.

Jorge García Peña. Esplugues de Llobr. Barcelona. Catalunya.

76. Sistema higiénico para servicios

Sistema higiénico múltiple para la limpieza de las zonas íntimas de las personas. Consiste en una bolsa higiénica autodegradable, que incorpora 4 departamentos con diferentes productos.

Jorge García Peña. Esplugues de Llobr. Barcelona. Catalunya.

77. Tele-funda

Funda para TV que incorpora diversas formas, animadas o no, y diferentes compartimentos para diferentes usos. Está pensada para usuarios infantiles.

Jorge García Peña. Esplugues de Llobr. Barcelona. Catalunya.

78. Funda para teléfono móvil

Funda multiusos para el teléfono móvil. Dispone de diferentes apartados para ubicar otros objetos, como un radiotransmisor para abrir puertas a distancia, luz interna, o diversos elementos que nos pueden ser útiles en caso de emergencia..

Jorge García Peña. Esplugues de Llobr. Barcelona. Catalunya.

79. Botonera con avisador luminoso

Botonera con avisador luminoso de alerta para viviendas para el repartidor de butano y para emergencias

Jaime Enrique Piñol Solé. Riba-Roja d'Ebre. Tarragona. Catalunya.

80. "Apales"

Machihembrado imantado que en un primer intento evita el robo de la cartera, billetero o similar. De manera añadida, puede asegurarse con una cadenilla con articulación enroscada que queda unida al soporte que se adhiere a la prenda de vestir.

Alejandro Aparicio García. Barcelona. Catalunya.

81. Tarjeta de bolsillo con equivalencias del euro

Tarjeta serigrafiada muy manejable que no necesita de ninguna calculadora para ofrecer la equivalencia del euro respecto a cualquier moneda europea.

Alejandro Aparicio García. Barcelona. Catalunya.

82. Sistema integral de lucha contra los incendios forestales

Construcción de unas terrazas escalonadas suficientemente amplias que permitan plantar todo tipo de vegetales y pastos para el ganado, con un sistema integrado de riego.

Alejandro Aparicio García. Barcelona. Catalunya.

83. Sensor 2000 Series

Sistema de control de iluminación doméstica que sirve para sustituir los pulsadores, interruptores, conmutadores y cruzamientos existentes en el mercado actualmente. El Sensor 2000 funciona mediante una suave caricia.

Roberto Aguirre León. Córdoba. Andalucía.

84. Tele Magic 2000 Series

Sistema de control de iluminación doméstica que sirve para sustituir los pulsadores, interruptores, conmutadores y cruzamientos existentes en el mercado actualmente. El Tele Magic 2000 funciona con sólo acercar la mano.

Roberto Aguirre León. Córdoba. Andalucía.

85. Regulador perfeccionado de luminosidad

Regulador de pulsación que enciende el piloto de neón de los pulsadores que lo contienen. Ahorro energético.

Roberto Aguirre León. Córdoba. Andalucía.

86. "Ganchufe"

Dispositivo para la conexión y colocación rápida de elementos luminosos aplicable sobre parámetros verticales y horizontales.

María Dolores Villalba Rodríguez. Sevilla. Andalucía.

87. Tapa con termómetro para recipiente de bebidas

Aplicación que nos indica la temperatura de las bebidas contenidas en el recipiente.

Lorenzo Aranda Palomo. Barcelona. Catalunya.

88. Firoclap. Fijación roscada con cerrojo.

Sistema de fijación o bloqueo de rosca hembra y rosca macho aplicable a tornillería.

Lorenzo Aranda Palomo. Barcelona. Catalunya.

89. Nuevo sistema de persiana para cerramientos

Un marco que monta fijamente sendos vidrios, separados entre sí, definiendo entre ellos y el propio marco una cámara hermética; y un circuito cerrado comunicado con dicha cámara hermética mediante, al menos, una conducción de entrada/salida.

José Luis García Díaz. Begonte. Lugo. Galicia.

90. New-Hard

Video-conferencia médica, mediante una llamada directa por teléfono (línea RDSI).
Software y hardware propio.

Jorge García Peña. Esplugues de Llobreg. Barcelona. Catalunya.

91. Ahorro de combustible y disminución de contaminación

Dispositivo de configuración tubular con racores extremos para quedar intercalado en el tubo de suministro del combustible desde el depósito hasta el motor.

Silvarelo Gaspart de l'Hotellerie. Castelldefels. Barcelona. Catalunya.

92. MG Cosmética

Composición base para la elaboración de productos cosméticos, más concretamente, productos naturales para la regeneración de la piel y del cabello.

María González González. Manacor. Illes Balears.

93. Elco TP 2000

Sistema de seguridad que funciona mediante un teléfono móvil. Sus detectores, al igual que el sistema central, son inalámbricos. Los mensajes que comunica a los cuatro teléfonos programados son grabados por el usuario de forma digital.

Roberto Aguirre León. Córdoba. Andalucía.

94. Salida de aire para embudos

Embudo con unos topes laterales en forma alargada y en sentido vertical, cosa que permite la salida del aire de los recipientes además de una entrada fluida del líquido.

Jordi Fontanals Orpí. S. Jaume dels Domenys. Tarragona. Catalunya.

95. Cinturón ecológico para animales

Correas unidas a la pieza de manera que se adaptan a la parte trasera del animal de forma que el orificio de la bolsa plegable coincida con las zonas de excreción.

Pedro Pérez-Castañeda. Valencia de Don Juan. León. Castilla y León.

96. "Primak"

Expositor de conjuntos de grafismos cambiables.

Alejandro Andreu Herbera. Terrassa. Barcelona. Catalunya.

97. "Ecocan"

Pinza en forma de V o similar que, partiendo de una superficie plana y troquelada, con unas hendiduras, el consumidor final lo configurará de forma sencilla como una V para que ésta se meta en una bolsa que suelen proporcionar los ayuntamientos.

Valentín Masa Alcorlo. San Sebastián de los Reyes. Madrid.

98. Carro porta-fregona

Carro con plataforma de metal o de plástico que permite desplazar el cubo de agua para fregar con un mínimo esfuerzo.

Encarna Zaldívar Melero. Zaragoza. Aragón.

99. Estuche dental de baño

Dispositivo y estuche dosificador de productos pastosos envasados en tubos de material flexible.

Ángel Lino Manzanares. Valladolid. Castilla y León.

100. Toalla desechable perfeccionada

Toalla de material celulósico desechable, compuesta por varias capas de celulosa (y otro material) que se presenta en un paquetito de una o varias unidades y es muy útil para viajes, camping, gimnasios, hospitales...

Esperanza Casals Campos. Valencia.

101. Teléfono público aséptico

Dispositivo para desinfectar automáticamente, y después de cada llamada, el auricular y el micrófono de los teléfonos públicos.

Norberto Villar y Barja. Castro de Rey. Lugo. Galicia.

102. Marcos para cuadros con luz perfeccionado

Marco de madera que permite iluminar el cuadro (pintura, foto-grafía, diploma...) que contiene. El marco está constituido por una pieza central cuadrangular en la que se monta el cuadro.

Josep Babiano Ferran. Girona. Catalunya.

103. Tricicleta

Triciclo sin pedales en la rueda delantera. Bicicleta con dos ruedas traseras indicada para aquellas personas que no consiguen mantener el equilibrio en dos ruedas.

Pedro María Chacón Bonil. Barcelona. Catalunya.

104. Libro electrónico

A simple vista, desde cualquier perspectiva, por el tacto y por sus dimensiones y peso nos recuerda a un libro convencional. Su funcionamiento es eléctrico, con autonomía de lectura.

Julio Hernández Martínez. Murcia.

105. "Netsim"

Limpiador de inodoros que substituye la antigiénica escobilla.

Aurora Simón Arauzo. Premià de Mar. Barcelona. Catalunya.

106. Parasol para vehículos

Parasol convencional que se articula en el techo del vehículo junto con otro parasol que se articula en el mismo eje y que incorpora un tercer elemento escamoteable que permite aumentar o disminuir la superficie del parasol.

Magda Esteller Esteller. Vinaròs. Castelló. País Valencià.

107. "Martingala"

Montaje de elementos decorativos para lámpara de noche con diferentes funciones añadidas. Los dos artifices de esta innovación tienen 12 años.

Federico Szarfer / Alexis Ortega. Barcelona. Catalunya.

Cuestiones

¿Hay algún invento que crea que pueda ser una idea de negocio con posibilidades de comercializarse con éxito?

	S1.18
[18] Ferias, congresos...	
Enunciado	
<i>Experiencia</i> Haga un listado de los últimos a los que ha asistido y no importa la importancia, duración o relevancia que hubieran tenido.	
Cuestiones	
¿Hay alguna idea de negocio que pueda obtener de alguno de ellos?	

	S1.19
[19] Listados de franquicias	
Enunciado	
<i>Directorios</i>	
Consulte algunos de los listados de empresas franquiciadoras que están dispuestas a admitir nuevos franquiciados en la zona donde podría pretender instalar una.	
Cuestiones	
¿Hay alguna franquicia que le parezca interesante?	

	S1.20
[20] Necesidades de la industria	
Referencia	
http://www.infonomia.com/inf/articulo.php?id=19&if=50	
Enunciado	
<i>Cómo lograr que los viñedos y los olivos produzcan energía</i>	
Lea el artículo siguiente	

Del olivo, el aceite, y de la vid, el vino. Pero ¿se imagina que de estos dos cultivos típicos de la trilogía mediterránea se pudiera extraer también energía con la que calentar e iluminar nuestras casas? Lo imaginó el joven ingeniero Ignacio García Gomero, un buen día, mientras paseaba por los campos de su pueblo de Villafranca de los Barros, en plena quema de residuos tras la vendimia: «¡Qué despilfarro!», pensó. Ahora su empresa PMV lidera un proyecto innovador y millonario para fabricar biocombustible a partir de los restos de la poda de olivos y viñedos, así como para construir una planta eléctrica alimentada por esta fuente de energía renovable. En la actualidad existen ya plantas generadoras de energía eléctrica a partir de residuos forestales o agrícolas. Pero la generación de biomasa procedente de viñedos y olivos es toda una innovación, máxime si el proyecto incluye la fabricación de *pellets* para utilizar en las calderas de las calefacciones que calientan los edificios. Los *pellets* fabricados a partir de esta materia prima recuerdan a las tradicionales pastillas que utilizamos para encender las barbacoas. La diferencia es que son, en realidad, un combustible totalmente ecológico y renovable, más económico, y sin los efectos contaminantes del gasóleo que poluciona el aire de las ciudades con el temido *smog*.

Y si hay algo en lo que es rico nuestro país, y en concreto Extremadura, es en los cultivos de estos dos productos mediterráneos. «El precio resulta de lo más competitivo y ya he recibido un montón de demandas de otros países europeos para adquirir los primeros *agropellets* que existen en el mercado», comenta Ignacio García.

La construcción de una planta de generación eléctrica en Villafranca de los Barros (Badajoz) supondrá una inversión de más de 15 millones de euros y la creación de una decena de puestos de trabajo fijos, más una veintena adicional de fijos discontinuos en las temporadas de recolección. «Ya sé que parece que es porque es mi pueblo», bromea, «pero la verdad es que resulta una ubicación ideal por la gran concentración de biomasa de los cultivos de olivos y vid que necesitamos».

La planta, englobada en el bautizado como proyecto BIOBASA (Biomasa de los Barros), entrará en funcionamiento a mediados de 2008 y contará con una potencia de producción de hasta 10 megavatios, suficiente para dar suministro a más de 5.000 hogares.

Con este proyecto en la cabeza, este emprendedor extremeño había entrado en negociaciones con uno de los gigantes del sector hasta que «tras contactar con el Gabinete de Iniciativa Joven (GIJ), me hicieron reflexionar sobre cuál iba a ser mi papel y sobre algunos aspectos innovadores que se podían incorporar, como la producción de *pellets*, para que fuera más novedoso y ganara, así, valor añadido». Poco después llegó al convencimiento de que iba a poder sacarlo adelante mucho mejor asumiendo el papel principal de promotor en solitario y, en mayo de 2005, creó [Promociones Medioambientales Villafranesca SL](#), una empresa orientada a estudios de consultoría y promociones de iniciativas de este sector, cuyo proyecto más avanzado en la actualidad, denominado SELMA (Servicios Logísticos Medioambientales SL), proyecta fabricar más de 10.000 toneladas anuales de *pellets ecoagrarios*. La puesta en marcha de esta producción será a partir de la cosecha del año 2006 y cuenta con una inversión inicial en torno a los tres millones de euros. El proyecto SELMA parte de la generación, primero, de 65.000 toneladas anuales de biomasa de residuos de la poda de viñedos y olivares. Las otras 55.000 son las que servirán para alimentar la planta de energía eléctrica del proyecto BIOBASA. «Son dos proyectos, por tanto, que se complementan: de la biomasa generada por SELMA se fabrican los *pellets*, pero la mayor parte de ésta se destinará a mantener la planta de BIOBASA», resume Ignacio García. «Nosotros mismos generamos demanda y la materia prima para satisfacerla». Para la inversión millonaria y la puesta en marcha de ambos proyectos, Ignacio García ha contado con el apoyo de seis grandes compañías del sector, unos contactos para los que fue «muy importante el respaldo del GIJ», apunta. La ayuda del Gabinete también resultó clave para poder llevar a cabo los trabajos de I+D necesarios en el desarrollo de estos innovadores *pellets ecoagrarios*, que se realizaron en colaboración con el CIEMAT (Centro de Investigaciones Energéticas, Medioambientales y Tecnológicas), así como los estudios de mercado para confirmar su competitividad y proyección comercial.

Recogida provechosa

Aunque parezca paradójico, gran parte de la dificultad del proyecto reside en la misma operación de recogida de los restos de la poda y en el espíritu de colaboración con el que los agricultores acepten que les liberen de estos residuos. Hasta ahora la gestión de estos restos orgánicos pasaba por pagar a una de las empresas del sector para que con una maquinaria altamente especializada recogiese y triturase los restos, que posteriormente se esparcían en los mismos campos. «Aunque esta práctica no es nada recomendable porque puede conllevar la proliferación de plagas y resulta bastante costoso económicamente», afirma este emprendedor ingeniero. La otra solución al problema, y desgraciadamente la más utilizada, es la quema de los residuos en enormes hogueras. Una práctica teóricamente muy controlada, pero que con demasiada frecuencia acaba provocando muchos de los incendios forestales que asolan nuestro país en los periodos de sequía. «Además, para mí es ver como si quemaran billetes», comenta Ignacio García. «Ahora que cada vez los combustibles fósiles son más caros y escasos, es un auténtico despilfarro no aprovechar una fuente de energía así». Mediante el empleo de una maquinaria especial de diseño propio, el proyecto SELMA ofrece a los agricultores la recogida de estos residuos orgánicos a una tercera parte del coste actual, «un precio realmente asequible y que evita a los agricultores muchos problemas y dolores de cabeza», asegura. Para el impulsor de SELMA y BIOBASA, estas dos iniciativas innovadoras garantizarán la explotación de unos recursos del campo extremeño hasta ahora

desaprovechados, contribuyendo a crear una nueva fuente de riqueza, totalmente competitiva y sostenible, en el marco de su modelo de desarrollo rural. «Se trata, además, de un modelo de negocio perfectamente exportable a muchas otras regiones de España», concluye. «Y, por supuesto, a todos aquellos países de la cuenca mediterránea donde crecen el olivo y la vid», añade.

Cuestiones

¿Qué ideas se deducen de las nuevas necesidades de la industria?

S1.20
[21] Necesidades del consumidor final
<i>Enunciado</i>
<i>PREGUNTAS ESTIMULANTES - Bolígrafo</i>
Manuel se ha planteado generar nuevas ideas respecto a como son los bolígrafos que entregan como reclamo publicitario.
<i>Cuestiones</i>
¿Qué sugerencias le puede aportar? NOTA: Comience a buscar ideas y unos minutos después practique la técnica de las PREGUNTAS ESTIMULANTES que le proponemos

PREGUNTAS ESTIMULANTES

Recuerde que para cada pregunta se debe señalar la respuesta y la forma de aportar una innovación, aunque ésta resulte en principio imposible o impensable.

	Situación	Ideas
1. ¿Qué es lo que le choca, sorprende, asombra?		
2. ¿Qué es lo que le molesta, disgusta?		
3. ¿Qué es lo que le hace perder el tiempo?		
4. ¿Qué es lo que le limita el uso?		
5. ¿Qué es lo que le limita el tiempo de utilización?		
6. ¿Qué es lo que limita el número de usuarios?		
7. ¿Qué es lo que ensucia?		
8. ¿Qué es lo que contamina, deteriora?		
9. ¿Qué es lo que constituye una fatiga?		

10. ¿Qué es lo que le hace tener frío o calor?		
11. ¿Qué es lo que hace ruido?		
12. ¿Puede hacerse más económico?		
13. ¿Puede hacerse más rentable?		
14. ¿Se puede reducir?		
15. ¿Se puede aumentar?		
16. ¿Se puede eliminar una parte?		
17. ¿Se puede hacer el costo diez veces menor?		
18. ¿Qué ventaja suplementaria le gustaría encontrar?		
19. ¿Con qué se puede combinar?		
20. ¿Qué sucede si se pone lo de arriba abajo?		

21. ¿Qué sucede si se invierte, inclina?		
22. ¿Qué sucede si se alteran los elementos?		
23. ¿Qué sucede si se pone el interior en el exterior?		
24. ¿En qué casos necesitaría una tercera mano o un útil especial?		

S1.22
[22] Análisis de carencias
Enunciado
<i>Experiencia</i> Recuerde su paso por todos y cada uno de los niveles educativos.
Cuestiones
¿Cuáles son las carencias que detectaba en el sistema educativo?. ¿Son las mismas que la actuales?. Plantee ideas con el objeto de subsanar estas carencias que existían, que existen o que existirán.

S1.24
[24] Análisis de la oferta en un segmento concreto
Enunciado
<p><i>Y cuales son las alternativas de ocio</i></p> <p>Cada vez más nos preocupamos por como empleamos el tiempo de ocio del que disponemos.</p> <p>Le pedimos que describa cuales son todas la alternativas de ocio que le ofrece el lugar donde vive.</p> <p>Por otra parte, haga una comparación con la oferta existente en otros lugares que también conozca, como el lugar donde ha nacido, donde ha estudiado, donde pasa parte de sus vacaciones...</p>
Cuestiones
¿Existen ideas que se puede derivar de esta comparación?

S1.24
[25] Normativa
Referencia
http://www.elmundo.es/2001/02/08/motor/e000126.html
Enunciado
<p><i>Reciclado de vehículos</i></p> <p>Las marcas deberán reciclar los coches que produzcan a partir de julio de 2002 (Sergio Piccione)</p>

Desde el 2007 tendrán que asumir cualquier vehículo al final de su vida útil

MADRID.- A partir del 1 de julio del 2002, los fabricantes europeos deberán hacerse cargo del reciclado de los vehículos que fabriquen sin cargo alguno para sus propietarios. Desde el 1 de enero del 2007, esta obligación se extenderá a cualquier vehículo de su marca, independientemente de su fecha de fabricación.

La ley que les obliga, conocida como ELV por utilizar las iniciales de terminología inglesa End of Life Vehicles (fin de la vida de los vehículos), será promulgada en España en un plazo máximo de tres o cuatro meses, aunque el Gobierno tiene de plazo para hacerlo hasta abril del 2002.

La redacción final de la ley supone un punto medio entre la pretensión alemana de que los fabricantes se hicieran cargo de la retirada y destrucción de los 170 millones de vehículos que constituyen el parque europeo, y las posiciones de la industria. Esta, por su parte, aceptaba su responsabilidad sólo sobre los coches producidos a partir del 2003. Pese a su dulcificación, las empresas fabricantes están comenzado a realizar provisiones de fondos pues se calcula que pueden verse en la obligación de hacer frente a costes de entre dos y tres billones de pesetas.

Además, la ley va a imponer que, a partir del 1 de enero del 2006, el 80% del peso del coche sea reciclable y que al menos otro 5% sea convertible en energía (por incineración u otros métodos). Posteriormente, a partir del 2015, el porcentaje de aprovechamiento de los restos de un coche se eleva hasta el 95%. El 85% como mínimo deberá ser por reciclaje y recuperación de piezas, y el 10% por conversión en energía.

En la actualidad, por la simple evolución de la técnica de fabricación de los coches y por las posibilidades de negocio que permiten la recuperación de sus componentes, se está reciclando el 75% del peso total de los coches que llegan a los desguaces y que, como media, tienen 15 años de antigüedad. Por eso los fabricantes consideran que van a poder cumplir con la exigencia de la ley de reciclar el 85% a partir del 2006, utilizando desguaces y empresas de fragmentación que existen actualmente por medio de un pacto con sus empresarios.

Estos tendrán que añadir, a los procesos habituales de desguace del vehículo, el de descontaminación, impuesto por la nueva ley y que consiste en eliminar, aceites, los

CFC, carburantes, etcétera, y convertirlos en residuos inertes. Sin embargo, los fabricantes calculan que podrán mantener su rentabilidad aunque el proceso de reciclado no suponga gasto ni para los usuarios, ni para ellos.

Más desconfianza les produce el poder reciclar el 95% de peso de los automóviles a partir del 2015. Sobre todo ante la perspectiva de tener que utilizar nuevos materiales, de imposible recuperación y difícil reciclado, que permitan, al reducir el peso de los automóviles, que éstos cumplan los niveles máximos de emisiones de CO₂ (dióxido de carbono) que se pedirán, en otra norma europea, en el año 2008.

La ley también regula la utilización de ciertos materiales. A partir del 1 de julio del 2002, quedará prohibido o, en algún caso, limitado al mínimo, el empleo en la fabricación de automóviles de materiales como el mercurio, el cadmio, el plomo y el cromo hexavalente.

Sin gasto para el dueño

A partir de julio del 2002, los coches nuevos se entregarán con un documento en el que el fabricante admite su responsabilidad de reciclarlo, al final de su vida útil, aunque el coche (o sus restos) carezcan de valor, para facilitar al último propietario del vehículo el desguace adecuado de sus componentes y la obtención de su baja.

El objeto de la negociación de los fabricantes con los desguazadores y los fragmentadores es asegurarse que en ningún caso surjan dificultades. En caso de que no se lograra el acuerdo, los fabricantes están dispuestos a crear ellos mismos la industria de reciclado de sus vehículos. En España existen 17 empresas fragmentadoras y unos 2.500 desguaces que, en el caso de ser certificados por sus respectivas comunidades autónomas, asegurarían una capacidad suficiente.

Cuestiones
¿Qué ideas se deriva de la aplicación de la citada normativa?

S1.26
[26] Perfeccionar un eslabón en la cadena de valor
Enunciado
<p><i>cambios en el bar-cafetería-restaurante</i></p> <p>En una cafetería el gerente ha tomado un conjunto de decisiones y de todas ellas está muy satisfecho a priori.</p> <p>Estas decisiones se tomaron por diversos motivos: por organización interna de la cafetería, para reducir costes o con la intención de incrementar las ventas.</p> <p>Algunas de estas decisiones son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La marca de café. 2. El formato del azúcar. 3. El banco con el que trabajaba. 4. La tienda donde compraban los uniformes 5. La limpieza de la cafetería la hace una empresa de limpieza 6. La marca del queso que utilizaban para los sándwich 7. La persona que se encargaba de la cocina ha sido sustituida por una persona nueva y casi sin experiencia. 8. El letrero de la puerta, de neón que siempre se estaba fundiendo y dando problemas, se cambia por uno plano con luz indirecta. 9. Los clientes en vez de pagar al camarero, pagarán en la barra al salir 10. Ahora se cierra la cocina a las cuatro, a partir de esa hora solo se sirven platos fríos 11. Se quedan solo con cuatro sabores en los helados ya que el resto se consumían muy poco. 12. Los refrescos ahora los compra directamente en un cash&carry.
Cuestiones
<p>De todas estas decisiones que se acompañan, indique cuales mejoran la cadena de valor y por lo tanto el valor del producto/servicio al cliente.</p> <p>¿Se le ocurren algunas ideas para mejorar el valor?</p>

	S1.27
[27] Disfrutar de las aficiones	
Enunciado	
<i>Experiencia</i>	
¿Cuáles son sus aficiones?. ¿Cuáles le gustaría practicar?	
Cuestiones	
Suponemos que esta actividad no es perfecta. ¿Qué ideas se le ocurren para poder disfrutar más y mejor de estas aficiones?	

	S1.28
<i>[28] Experiencias laborales</i>	
Enunciado	
<i>Experiencia</i> Haga un repaso a sus experiencias laborales por pequeñas que estas hayan sido y tampoco sin importar si ha cobrado por ellas.	
Cuestiones	
¿Qué ideas pueden obtener al pensar en ellas?	

	S1.29
[29] Experiencias personales	
Enunciado	
<i>Experiencia</i>	
Recuerde aquellas experiencias muy importantes, traumática, únicas o de gran relevancia que ha tenido a lo largo de su vida o que supone puede llegar a tener.	
Cuestiones	
¿Qué ideas puede encontrar en ellas?	

	S1.30
[30] Punto de vista de consumidor	
Enunciado	
<i>Costumbres</i> Como consumidor, compra productos y servicios con más o menos frecuencia y todos tenemos nuestras costumbres, hábitos y manías. Pensemos un momento en ellas.	
Cuestiones	
¿Qué ideas puede obtener de su actitud como consumidor?	

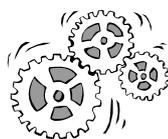
	S1.31
[31] Desarrollo de mis habilidades	
Enunciado	
<i>Experiencia</i> Cada uno de nosotros somos un poco buenos en algo. Al menos, más que las personas de nuestro entorno.	
Cuestiones	
De estas habilidades, ¿se le ocurren algunas ideas con la que poder desarrollar estas cualidades?	

	S1.32
[32] Desarrollo de mis conocimientos	
Enunciado	
<i>Experiencia</i> Aunque Descartes decía eso de: "sólo se, que no se nada", lo cierto es que algunos conocimientos siempre tenemos, la experiencia también es uno de ellos.	
Cuestiones	
De estos conocimientos, ¿qué ideas puede obtener?	

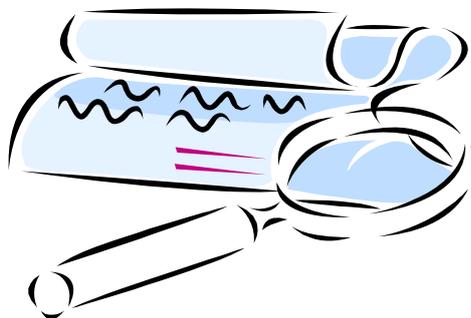
	S1.33
[33] Nuevas aplicaciones a viejos productos	
Enunciado	
<i>SOLUCIÓN PERFECTA - Un academia de idiomas</i>	
Piense en una academia de idiomas y en los productos y servicios que presta. Puede utilizar como modelo una de las que conozca.	
Cuestiones	
Trate de generar ideas de negocio para este tradicional negocio. Unos minutos después de comenzar a generar ideas, utilice la técnica de la SOLUCIÓN PERFECTA	

S1.34
[34] Soluciones a las deficiencias de los productos y/o servicios existentes
Enunciado
<i>INVERSIÓN DE ASUNCIONES - Un viaje perfecto</i> Una agencia de viajes trata de mejorar el negocio que ofrece tratando buscar una diferenciación de la competencia en cuanto a su oferta.
Cuestiones
Aporte ideas para esta agencia de viajes. Una vez que comience a aportar ideas, apóyese en la técnica de la INVERSIÓN DE ASUNCIONES

Sesión 2



CASOS



SESIÓN 2: MADURACIÓN DE IDEAS

S2.01
¿Qué venden?
<i>Enunciado</i>
<p>Piense en estas empresas, que ofrecen, que cobran, quienes son sus clientes...</p> <ul style="list-style-type: none"> ↳ Una cafetería ↳ Un abogado ↳ Un concesionario de coches ↳ Una emisora de radio ↳ Una Universidad
<i>Cuestiones</i>
¿Qué venden estas empresas

	S2.02
El concepto	
Enunciado	
Antonio, un propietario de un video club y viendo como mes a mes los ingresos por el alquiler de las películas de su video club descendían, decide actuar y tratar de conseguir más ingresos.	
Cuestiones	
¿Qué podría ofrecer Antonio?	

S2.03
¿A qué me quiero parecer?
Enunciado
Alfonso tiene intención de poner en marcha una tienda de motos en la que además de vender motos, tengan un taller para realizar reparaciones y le gustaría ser considerado como la “pastelería de las motos”
Cuestiones
¿Es lo mismo un taller de motos que una pastelería?. Utilice la técnica de SENTIMIENTOS EVOCADORES

	S2.04
<i>Ciclos de vida del ¿qué?</i>	
Enunciado	
Recuerde estos artículos: <ul style="list-style-type: none">↳ El Tamagochi↳ El programa de televisión Gran Hermano↳ El pan artesano↳ Las velas↳ Los teléfonos móviles↳ Las casas de turismo rural↳ Los discos de Operación Triunfo	
Cuestiones	
¿Cómo son gráficamente los ciclos de vida de estos artículos?	

	S2.05
La dificultad de la venta sin innovación	
Enunciado	
Recoja en bolígrafo que le hemos entregado en la carpeta y trate de vendérselo al profesor.	
Cuestiones	
¿Cuáles son sus argumentos comerciales para captar al cliente?	

	S2.06
SCAMPER	
Enunciado	
Piense en la cafetería de la Facultad.	
Cuestiones	
Practique el SCAMPER con ella.	

S2.07
Los diferentes tipos de productos
<i>Enunciado</i>
Piense en un coche, por ejemplo un AUDI A3, cuales son sus características y lo que le pueden ofrecer cuando lo vaya a comprar.
<i>Cuestiones</i>
Trate de detectar las características de producto en función de las definiciones que le hemos dado.

	S2.08
Lista de atributos	
Enunciado	
Observe la silla en la que está sentado.	
Cuestiones	
Haga una descripción de los atributos de la silla y luego proponga modificaciones, elaborando tres tipos de silla distintos.	

S2.09
<i>El proceso de compra</i>
<i>Enunciado</i>
<p>Pienso como sería el proceso de compra de cada uno de estos servicios.</p> <ul style="list-style-type: none"> ↳ La guardería donde llevarás a tus hijos ↳ La elección de la Universidad en la que estudiará su hermano ↳ La lavadora de mi casa ↳ El helado que me tomo en la playa ↳ El lugar donde como habitualmente ↳ El tipo de detergente que utilizo ↳ El coche que me compraré
<i>Cuestiones</i>
¿Quiénes integran el proceso de compra?

S2.10
<i>Estilos de vida</i>
<i>Enunciado</i>
Recupere el listado de estilos de vida.
<i>Cuestiones</i>
En función de los modos de vida propuestos, como serían los locales en los que realizarían sus actividades de ocio.

	S2.11
Hábitos	
<i>Enunciado</i>	
Describa los hábitos que descubre en: <ul style="list-style-type: none">↳ Tomar copas↳ Alimentación↳ Postres que se toman↳ Marca de pantalones	
<i>Cuestiones</i>	
¿Qué ideas propone para romperlos?	

S2.12
Poder adquisitivo
<i>Enunciado</i>
<p>Piense en estos productos y/o servicios:</p> <ul style="list-style-type: none"> ↳ Los coches ↳ Los restaurantes ↳ Los detergentes ↳ El café en el bar de la facultad ↳ La leche ↳ La carne ↳ Los tornillos que se compran en una ferretería ↳ Los periódicos
<i>Cuestiones</i>
¿Como clasificaría a los clientes en función de su poder adquisitivo para los anteriores servicios y productos:

	S2.13
Estimación de la demanda	
Enunciado	
Piense en los artículos del anterior ejercicio.	
Cuestiones	
¿Podría hacer una simple estimación de la demanda (del mercado)?	

	S2.14
Riesgo de utilización	
Enunciado	
Piense en su idea.	
Cuestiones	
Hay alguna percepción de riesgo en la utilización de productos y/o servicios que ofrecería. ¿Cómo minimizarlo?	

	S2.15
Grupos de referencia	
Enunciado	
Relea el ¿quién? de su idea.	
Cuestiones	
¿A que "grupos de referencia" pertenecen sus clientes?	

S2.16
<i>Seleccionar impresoras</i>
<i>Enunciado</i>
Lea el siguiente supuesto.

Una empresa necesita una impresora para un departamento nuevo que se acaba de crear.

El jefe del departamento dice necesitar una impresora que imprima por lo menos 7 páginas por minuto en blanco y negro. Se realizarán una media de 10.000 copias por año.

El departamento técnico no ha puesto pegos en cuanto al tipo de impresora, pero de acuerdo con experiencias pasadas de configuración de las impresoras con la red existente, rechazan las impresoras OTRI.

El departamento de costes, establece unos costes máximos por copia de 2 céntimos de euro por copia.

El director administrativo es el encargado de decidir entre las propuestas que se le hagan.

Las propuestas que han recibido son:

Impresora	Precio	Consumible	Duración	Rapidez
ATE	10000 €	2000 €	5000 copias	15
FLESH	5000 €	10000 €	10000 copias	20
TANT	8000 €	750 €	2500 copias	6
KUNG	15000 €	500 €	5000 copias	40

<i>Cuestiones</i>
¿Cuál es la impresora que se seleccionará?

	S2.17
¿Cuándo?	
Enunciado	
El agua mineral.	
Cuestiones	
En función del "cuando", ¿Cuándo se podría comprar?.	

	S2.18
¿Cómo?	
Enunciado	
El cola-caó	
Cuestiones	
¿Cómo nos lo ofrecen?. ¿Cómo nos lo pueden ofrecer?. ¿Puedo hacer lo mismo con mi idea?	

	S2.19
¿Dónde?	
Enunciado	
De nuevo, el agua mineral.	
Cuestiones	
¿Dónde podemos encontrarnos agua mineral embotellada?	