

De la idea al negocio: ¿qué hace falta para emprender con éxito en un mercado cada vez más cambiante?

En Liderando Transformaciones, especialistas explican cómo validar una idea, aprovechar la tecnología y emprender con mayores posibilidades de éxito

14 de julio de 2026 • 9:13 hs



Todos tienen ideas, pero solo unas pocas logran convertirse en negocios sostenibles. ¿Qué diferencia a un emprendimiento que crece de otro que queda en el camino? Esa fue la pregunta central del cuarto episodio de *Liderando Transformaciones*, el videopodcast de la Escuela de Negocios de la Universidad ORT Uruguay y El Observador, que reunió a dos especialistas para analizar los desafíos de emprender en un contexto marcado por la tecnología, la innovación y la velocidad de los cambios.

Participaron **Enrique Topolansky**, director del Centro de Innovación y Emprendimientos (CIE) de la Universidad ORT Uruguay, máster en Computación y MBA, especialista en Estrategia y Desarrollo de Negocios, y **Cecilia González**, coordinadora académica de la Licenciatura en Negocios Digitales, máster en Big Data y especialista en Análisis Estratégico, Innovación y Transformación de Negocios Basados en Datos.

Durante la conversación, ambos coincidieron en que el primer error de muchos emprendedores es enamorarse de una idea sin comprobar si realmente responde a una necesidad del mercado.

"Lo que tenés al principio es un conjunto de supuestos y hay que validarlos", explicó Topolansky. Por eso, sostuvo que el foco inicial no debe estar en juzgar si una idea es buena o mala, sino en **ponerla a prueba**. Incluso recordó que muchas de las propuestas que parecían poco prometedoras terminaron convirtiéndose en negocios exitosos.

En la misma línea, González señaló que uno de los errores más frecuentes es construir soluciones para problemas que en realidad no existen. "Muchas veces las mejores ideas nacen de experiencias personales, cuando alguien detecta una necesidad que todavía no tiene respuesta", afirmó.

La tecnología acelera, pero no reemplaza al emprendedor

Otro de los ejes del episodio fue el impacto que tuvo la tecnología en la creación de empresas.

Para Topolansky, hoy es posible validar una idea en mucho menos tiempo que hace dos décadas. Según mencionó, procesos que antes podían demandar entre dos y tres años hoy se concretan en aproximadamente un tercio de ese tiempo gracias a las herramientas tecnológicas.

Sin embargo, remarcó que la tecnología por sí sola no garantiza el éxito. **"Lo que determina el resultado es el equipo, el espíritu emprendedor y la capacidad de seguir avanzando incluso en escenarios adversos"**, sostuvo.

González coincidió en que actualmente emprender es más accesible, especialmente para quienes incorporan herramientas digitales desde el inicio del proyecto. Además, aseguró que **la tecnología ya no es exclusiva de las empresas tecnológicas**, sino que atraviesa prácticamente cualquier modelo de negocio.

Fallar rápido para aprender más

Durante el episodio también se abordó uno de los conceptos más utilizados en el ecosistema emprendedor: la importancia de fallar rápido.

Topolansky dijo que desarrollar un producto mínimo viable permite validar hipótesis con una inversión reducida y aprender antes de realizar grandes desembolsos. Según indicó, ese primer piloto no debe entenderse como el producto final, sino como una herramienta para obtener información y mejorar la propuesta.

"Fallar rápido permite aprender más rápido", resumió.

El primer cliente marca el comienzo

¿Cuándo una idea deja de ser simplemente un proyecto para transformarse en un emprendimiento?

Topolansky subrayó que el verdadero comienzo de un emprendimiento llega cuando aparece el primer cliente dispuesto a pagar.

"No existe un emprendimiento hasta que existe un cliente", afirmó. A partir de ese momento, explicó, aparecen nuevos desafíos como lograr que ese cliente permanezca, que recomiende el producto y que el negocio consiga crecer de manera sostenible.

Desde el Centro de Innovación y Emprendimientos de ORT **reciben alrededor de 400 ideas por año**, presentadas por unas 1.200 personas. Sin embargo, solo una parte logra avanzar hasta convertirse en empresas.

El especialista señaló que el proceso de emprender suele reducirse en cada etapa. Aunque muchos estudiantes manifiestan interés en desarrollar un proyecto propio, el número disminuye cuando llega el momento de validar una oportunidad de mercado y construir un modelo de negocio sólido.

Aun así, aseguró que el principal objetivo de la universidad no es únicamente crear empresas.

"Para nosotros el centro no es el emprendimiento, sino el estudiante. Buscamos que desarrollen una actitud emprendedora ante la vida", señaló.

Los datos como ventaja competitiva

El análisis de datos fue otro de los temas centrales de la conversación.

Para González, disponer de información y, sobre todo, saber interpretarla, es uno de los principales factores que hoy diferencian a los emprendimientos más exitosos.

"Los datos permiten entender antes si una idea realmente es sostenible o si no está resolviendo un problema", indicó.

La especialista sostuvo que el análisis de información dejó de ser un recurso exclusivo de las grandes compañías y pasó a convertirse en un activo estratégico para cualquier organización.

Además, destacó que los estudiantes incorporan cada vez con mayor naturalidad herramientas de inteligencia artificial, automatización y análisis de datos para desarrollar soluciones innovadoras desde los primeros años de carrera.

"Lo que más sorprende es la creatividad con la que utilizan estas tecnologías para resolver problemas cotidianos", concluyó.

El cuarto episodio de *Liderando Transformaciones* profundiza así en uno de los principales desafíos del mundo empresarial actual: cómo transformar una buena idea en un negocio sostenible, combinando validación, tecnología, capacidad de adaptación y una toma de decisiones basada en datos.

TEMAS:

emprender éxito mercado ORT

MAS NOTICIAS DE NACIONAL



Fuerte aumento de detección de contrabando en el primer semestre: cuáles fueron los productos más incautados



Abdala asegura que discusión por el impuesto del 1% "no está fuera de escena" e insistirá en aplicarlo en la Estrategia Nacional de Desarrollo



BTG Pactual completó la compra de HSBC por US\$ 211 millones e inicia operaciones en Uruguay



BCU impulsa proyecto para proteger el historial crediticio de menores de edad

TE PUEDE INTERESAR



Quién es Zhang Zhidong, el graduado universitario chino acusado de ser el "rey del fentanilo" de México



Dos hombres fueron condenados por el homicidio de un anciano en Paysandú: uno era su vecino y le hacía mandados



"Tenemos muchos niños fallecidos. Estamos muertos por dentro": la tragedia que dejan los terremotos en la escuela de béisbol Criollos de Venezuela



Mundial 2026: la FIFA designó al árbitro estadounidense Ismail Elfath para la semifinal entre Inglaterra y Argentina, y despertó sospechas por su récord con Lionel Messi