CAPÍTULO CUARENTA Y NUEVE

SI REALMENTE QUERÉS MEJORAR EL MUNDO, REGALÁ TUS IDEAS BRILLANTES

Arquímedes se estaba dando un baño de inmersión sin espuma en Siracusa, relajándose después de varios días inventando cosas bajo el agobiante sol del verano mediterráneo. De repente, viendo cómo al sacar las piernas el nivel del agua bajaba y al meterlas subía, gritó: "¡Eureka! todo cuerpo sumergido en un fluido experimenta un empuje vertical y hacia arriba igual al peso de fluido desalojado".

Isaac Newton, miles de años después, estaba sentado en el jardín, bajo un árbol tomando un té después de cenar. El clima estaba agradable. De repente, sin previo aviso, una manzana le cayó en la cabeza. Esa noche se puso a escribir su *Philosophiæ Naturalis Principia Mathematica*, en donde describe la ley de de gravedad universal.

Parecen descubrimientos accidentales, pero había algo diferente en ellos: no fueron los primeros en bañarse o en sentarse bajo un manzano; habían pasado años preparándose para que las casualidades no los agarraran desprevenidos.

Tendemos a olvidar el esfuerzo que hay detrás de una gran idea.

Potylunas

Teníamos unos diez mil clientes. Si los dividíamos por 250 días hábiles en el año, eran 40 clientes que recibirían una docena de medialunas para su cumpleaños cada día. Las "Potylunas" (nombre clave del proyecto en honor a Poty, su inventor) eran una idea brillante. Una startup de medialunas tenía locales por toda la ciudad y ofrecía entregas gratis.

Hicimos el acuerdo con ellos y estaban felices: garantizaban un nivel de ventas diario y podían entregarlas con bastante flexibilidad, aunque siempre por la mañana.

Cada día enviábamos un fax con el listado de personas y domicilios y recibíamos durante la mañana los agradecimientos de los clientes sorprendidos. Si hubiese existido Instagram seguramente habríamos visto las caras de felicidad del cumpleañero regalando a sus compañeros de oficina una docena de medialunas.

Pero no existía Instagram.

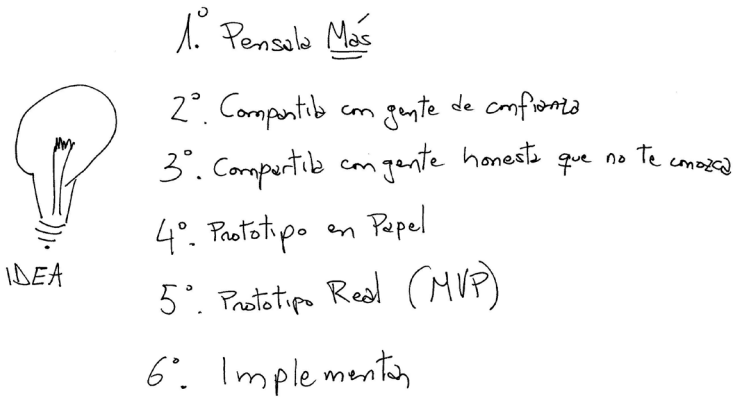
Y un día, quien enviaba el fax tuvo una urgencia. O una distracción. U otra cosa. Nunca entendimos por qué una idea tan brillante había quedado en el olvido.

Tuvimos miles de ideas brillantes.

Las ideas brillantes mal implementadas no brillan.

Por el año 2000, con el ecommerce todavía muy incipiente, fallamos en otras dos. Santi, economista como yo, quería implementar el método de subasta holandesa para vender productos de librería, al menos los más caros: una silla, por ejemplo, empezaba a 100 pesos y todos sabíamos que cada día bajaría 20 por ciento. Obviamente, convenía comprarla con un 80 por ciento de descuento al cuarto día, pero como la cantidad era limitada, alguien podría llevársela con el 60 por ciento, o menos. Era muy divertido -para un economista. Y, obviamente, yo me había enamorado de la idea. Cuando le contamos al equipo de IT, hicieron lo que creían que tenían que hacer: la programaron. Tal vez alguien nos dijo que no entendía, pero no escuchamos. Así nació "Caída Libre", una de las herramientas de nuestro site que nadie usó -ni pudimos explicar a los no economistas.

Compartir tu idea con gente que no sea cien por ciento de tu confianza te va a aportar feedback honesto.



Siempre nos desafiábamos con Santi, con lo que yo tuve mi propia idea "brillante": "Compra Flash", un método en teoría genial para cargar a un carrito de compras muchos productos al mismo tiempo, ideal para la empresa que liderábamos o un supermercado.

Tampoco funcionó. Ni siquiera alguien nos copió.

Si te copian es porque te ven desde atrás.

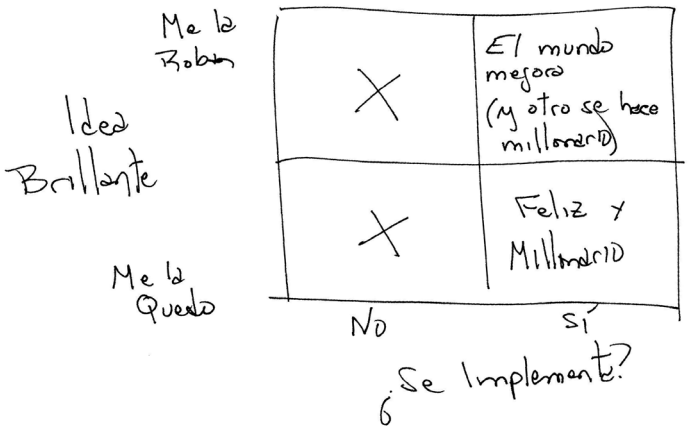
Mirá si me la roban

"Lo que necesito es un apoyo en el desarrollo y puesta en marcha de la app, pero no quiero compartir la idea en público; mirá si me la roban". A los pocos días vuelvo a recibir este mensaje, con algunas palabras que van cambiando, de alguien que quiere emprender o crear.

"¿Cómo va a estar mejor el mundo? ¿Con esta idea implementada por otro o si te la quedás y es tuya, tuya y tuya, pero nadie la implementa?", suelo preguntar. La verdad es que, como en muchas preguntas, la respuesta tiene dos partes:

- El mundo va a estar mejor con la idea implementada, sin dudas.
- El creador de la idea tiene, a su vez, dos opciones:
  - Va a estar igual o peor, si se siente "robado" o que perdió una oportunidad; sufrirá.

- Va a estar mejor si su foco es mejorar el mundo, porque el mundo mejoró.



Entonces la respuesta dependerá de cuánto peso tiene "el bien del mundo" en quien tiene la idea. Es curioso, porque muchos dicen que quieren mejorar el mundo, pero esconden sus ideas.

> Hay dos tipos de personas: las que tienen ideas continuamente y las que tienen miedo de que se las roben.

Parecería ser que Richard Pearse, en 1902, voló unos 300 metros en Nueva Zelanda. Todos nos acordamos de los hermanos Wright como los inventores, en 1904, del avión. ¿Antonio Meucci? Algunos creen que él inventó el teléfono, y no Graham Bell. Hasta el gobierno italiano lo declaró "Inventore ufficiale del telefono". Como si eso fuera a cambiar algo. Tampoco fue Apple la compañía que inventó la música digital portátil con el iPod, se había inventado 20 años antes.

En mi experiencia, quien tiene una idea brillante puede tener más. Como contraposición, muchas veces el "tengo miedo de compartir mi idea" incluye, oculta, una excusa perfecta para no hacer.

> Siete mil millones de personas: ¿cuál es la probabilidad de que alguien ya tenga "esa" idea?

Capítulo 49 de *Soy Solo* (mayo de 2018).

Escuchalo con un comentario al final:
leopiccioli.com/libros/soysolo/49