



# Emprendedores.es

YA EN TU QUIOSCO  
NÚMERO FEBRERO  
SUSCRIPCIÓN ON LINE >>>



A fondo Emprendedores con ingenio Noticias Tecnología

BANKINTER 3,26 BBVA -0,43 BME 1,05 CINTRA -1,57 CRITERIA -0,95 ENAGAS -0,08 ENDESA -1,37 FCC -5,77 GAME

17/12/2008

## Las 50 pymes que triunfarán en 2009 Especialización

Rafael Galán

Comentar Enviar Imprimir Valoración: ★★★★★ Vota pulsando: ★★★★★

Las 50 pymes que triun... ¿Cómo les hemos dividi... ¿De dónde provienen? Proyectos innovadores  
Nichos de mercado Con carácter internaci... Reinventar un sector Especialización  
Oportunidades de negocio

COMPARTIR



### SOLUCIONES ANTROPOMÉTRICAS

Si alguna vez, al sentarte en la butaca de un cine, te ha parecido que el asiento de enfrente estaba demasiado cerca para tus rodillas, o si no estás del todo cómodo en el asiento de tu coche, o si, sencillamente, una camisa de –¡ajo!– tu talla no te sienta bien, aunque no lo sepas, subconscientemente, has echado en falta a un negocio como Soluciones Antropométricas. “Mientras realizábamos los proyectos de investigación sobre antropometría dentro de los cursos de doctorado en la Facultad de Biología de la Universidad de Oviedo, observamos que eran muchos los sectores industriales que utilizaban datos

antropométricos para la fabricación de sus productos. Además, existía un cierto descontento, ya que los datos empleados provenían de poblaciones dispersas en el tiempo y en el espacio. Por decirlo de alguna manera, esos datos diferían en bastantes ocasiones de la población que iba a utilizar el producto final, causando descontento en los clientes”, explica Juan Luengo, co-fundador de este negocio junto a Rodrigo Olalla. Adiós stocks, adiós Y como no hay dos personas iguales... “nos planteamos entonces la posibilidad de ofrecer a las empresas datos antropométricos actuales de la población para mejorar los diseños, los tallajes, las dimensiones y la usabilidad del producto final. Esto incluiría el diseño ergonómico, en el que el producto pudiera ser adaptado a cada uno de los posibles usuarios, como la personalización total del objeto, por ejemplo, en los productos ortopédicos”, continúa. “Todo ello conlleva a la empresa una optimización de la producción, evita rechazos por defectos de tallaje y el stock de productos que por sus dimensiones no se van a vender, mientras que la experiencia y la satisfacción del cliente mejora”, comenta Luengo. Pero una cosa es detectar esta necesidad de los consumidores y otra evangelizar a las empresas –que son sus verdaderos clientes–. “Nuestra guerra es promover un cambio de actitud en las empresas de diseño para que los productos sean diseñados para la población real con todas sus características, y el convencimiento de que lograr la satisfacción del cliente mejora su posicionamiento”. Y esto se aplica a todo tipo de productos. No sólo el textil. Por ejemplo, para diseñar adecuadamente una mesa escolar para alumnos de un determinado tramo de edad. [www.solucionesantropometricas.com](http://www.solucionesantropometricas.com)



« anterior - Reinventar un sector

Oportunidades de negocio - siguiente »

0 comentarios

Más A fondo