

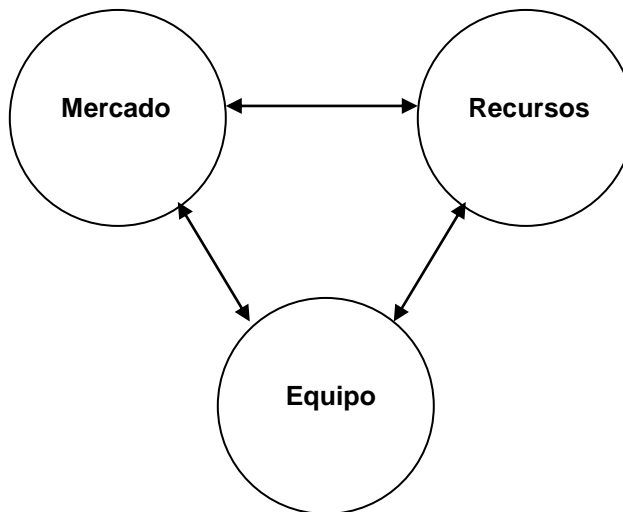
Identificación y aprovechamiento de oportunidades.

Una gran parte del éxito en el proceso de creación de empresas está dado por la oportunidad que el emprendedor intente aprovechar. Cómo saber cuando se está frente a una oportunidad de negocios o simplemente se tiene una idea?.

Lo primero a entender es que no toda idea implica una oportunidad de negocios. Hay una serie de elementos clave que permiten diferenciar una idea de una oportunidad. Siempre que se hable de una oportunidad se tendrá que tener en cuenta lo siguiente:

- Que exista mercado
- Que haya un equipo con capacidad y voluntad de llevarla adelante
- La disponibilidad de recursos y su uso eficiente.

Figura 1



De acuerdo a la Figura 1, Mercado, Recursos y Equipo de trabajo están interrelacionados. Es importante mantener cierto balance entre estos tres elementos, y un parte fundamental de este trabajo se le asigna al equipo de trabajo. Este deberá equilibrar los desbalances que se puedan encontrar en los diferentes contextos, por ejemplo, contextos o ideas que permitan aprovechar una amplia disponibilidad de recursos pero tengan dificultades para determinar el mercado o este sea muy pequeño (figura 2), o contextos o ideas que permitan

avistar un importante mercado o de fácil acceso, pero presente dificultades para la obtención de recursos (figura 3)

Figura 2

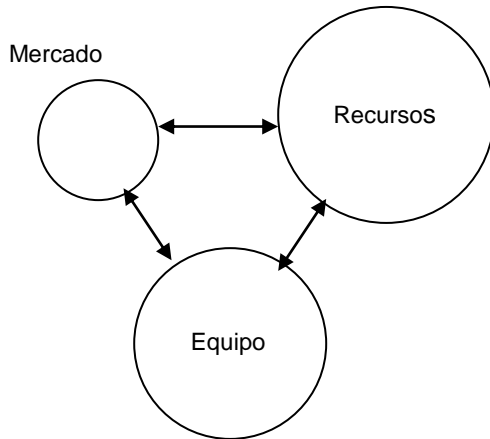
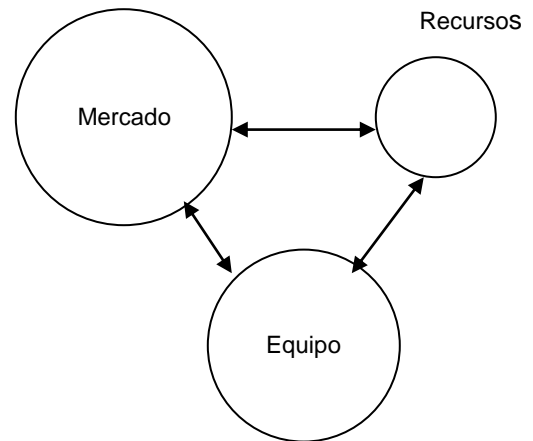
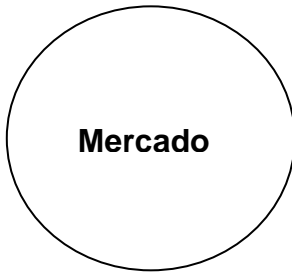


Figura 3



Los componentes del modelo.



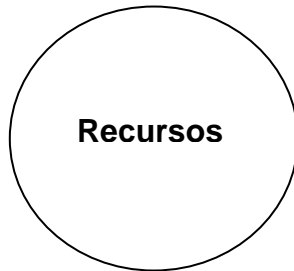
Muchas veces suele pensarse que la sola existencia de “demanda insatisfecha” es suficiente para montar un emprendimiento. Sin embargo, esta es solo una parte de un proceso bastante más complejo.

Los principales elementos a tener en cuenta, al momento de pensar en el potencial mercado de una idea, son:

- Demanda:
 - Accesibilidad de los clientes al producto
 - Crecimiento potencial del mercado
 - Años de crecimiento sostenido
 - Comprobar si existe efectivamente demanda insatisfecha

- Estructura (competencia)
 - Determinar si es un mercado emergente y/o fragmentado

- Determinar el número de emprendimientos que ofrecen productos similares o sustitutos
- Determinar las condiciones para entrar al mercado en términos de inversión inicial, costos fijos, condicionamientos legales, etc.
- Determinar si existen condicionamientos legales para la entrada al mercado.



Otro de los supuestos erróneos que suele hacerse es que se necesitan muchos recursos para emprender, y que el recurso crítico es el dinero. Sin embargo esta no es la realidad que enfrenta la mayoría de los emprendedores alrededor del mundo. Incluso muchos emprendedores afirman que en lo último que hay que concentrarse es en el dinero.

La esfera de los recursos no es más importante que la del mercado o la del equipo de trabajo. Es importante contar con algunos recursos, pero lo fundamental es poder identificar cuáles se necesitan y dónde conseguirlos.

Algunos elementos a tener en cuenta son:

- Hacer mucho con poco es una poderosa herramienta competitiva. Muchas veces la fortaleza de una idea reside en su baja demanda de recursos.
- El “bootstrapping” (cuya traducción hace referencia al “arranque por sí mismo”, pero cuyo significado se asimila al reciclado o utilización de objetos en desuso) es el principal mecanismo de financiamiento de los emprendedores.
- Esta dimensión hace referencia a cuestiones de factibilidad técnica de la idea, dentro de la cual se tienen en cuenta referencias a aspectos legales (necesidad de permisos especiales, por ejemplo) y técnicos (en referencia a tecnologías involucradas en el desarrollo de la idea, y a la posibilidad de aplicación de las mismas).



El equipo de trabajo es el ingrediente principal de un emprendimiento con potencial. Una condición esencial para que una idea pueda transformarse en una oportunidad de negocios es que el equipo emprendedor esté motivado y comprometido en su realización. Sin embargo esta condición no es suficiente, además se requiere poner especial atención a los siguientes elementos:

- Experiencia efectiva y requerida.
- Determinar las capacidades efectivas del equipo y las necesarias.

- Asignar responsabilidades claras para los momentos iniciales del proyecto.

Tres condiciones esenciales

Estos tres elementos son esencialmente indispensables para poder identificar una oportunidad para emprender en una idea:

- Ninguna idea que no tenga mercado será una oportunidad para emprender aunque las capacidades del equipo de trabajo y la disponibilidad de recursos sean excelentes.
- Ninguna idea que implique el uso de recursos que nunca se podrán conseguir será una oportunidad para emprender aunque cuente con excelentes condiciones de mercado y excelentes capacidades en el equipo de trabajo.
- Ninguna idea será una oportunidad para emprender si no puedo configurar un equipo de trabajo con las capacidades y la motivación para aprovecharla, aunque existan excelentes condiciones de mercado y tenga amplia disponibilidad de recursos.

Fuentes de oportunidades.

Las oportunidades no se encuentran, se generan. Sin embargo, existen lo que se denominan “fuentes” de oportunidades de negocios, por ser espacios en los que es posible aprovechar ciertas condiciones que ofrece el contexto. Por ejemplo:

- Huecos en las cadenas productivas: en el caso de muchos encadenamientos productivos es posible encontrar “huecos” o dificultades para los productores o comercializadores para abastecerse de determinados productos o servicios (es decir, demanda insatisfecha). Identificadas estas dificultades o estos huecos, representan excelentes espacios para el desarrollo de negocios.
- Necesidades locales insatisfechas: la mayor parte de los nuevos negocios creados se basan en necesidades del entorno local insatisfechas. Una necesidad insatisfecha remite a algún tipo de producto o servicio que, a partir de su incorporación al mercado, facilita el desarrollo de algún tipo de actividad, desde la más cotidiana (como cocinar, por ejemplo) hasta actividades las más complejas.
- Sustitución de productos importados: la investigación sobre los mecanismos y la forma de producir determinado producto o servicio que actualmente se está importando puede representar una oportunidad de negocios. Permitiría abastecer a la demanda de este producto a un precio menor.
- Innovación: el desarrollo de nuevas formas productivas, nuevos productos o servicios representa un excelente espacio de oportunidades.

- Saber específico: en muchos casos, los emprendedores encuentran en la aplicación de un saber específico un recurso importante para el inicio de un negocio. Este conocimiento específico puede surgir de años de experiencia en una determinada tarea o labor, a partir de estudios formales, etc.