

I'm not robot!

18006341.446809 15703447.230769 117332348288 9824500500 84436844.333333 36757081080 26575053192 137732717676 23736465725 3246604.4137931 29924163918 42994743256 45670701824 21812557020 55237869.142857 84341041480 69921750.25 6470617032 5106080616 9823497.4133333 1624792902 25201041.6

# Planificadores para blogger

para descargar e imprimir

Plantillas para organizar y planificar contenido, mas hoja de medeción

## 2.2 El descubrimiento de una oportunidad de negocio

Las oportunidades de negocio no sólo se encuentran con grandes inversiones o desarrollo de tecnología. La gran mayoría de empresas nuevas, inclusive en países desarrollados, descubren oportunidades de negocio en pequeñas innovaciones tecnológicas, en cambios en procesos convencionales, en modificaciones a productos o servicios ya existentes, en la orientación de los esfuerzos de marketing a segmentos de mercado tradicionalmente descuidados, en la identificación de nuevos usos para productos o servicios existentes, en el uso y aplicación de nuevas tecnologías o en el descubrimiento de productos o servicios que están fallando y son necesarios para algún requerimiento o exigencia. Las tendencias sociales y culturales son también un ingrediente importante; por ejemplo, la tecnología o "modo de hacer" heredado culturalmente a través de los años, tal y como se puede observar con los artesanos peruanos, se traduce hoy en productos altamente valorados en el mercado internacional.

Muchas de las ideas de negocio son descubiertas por los empresarios sobre la base de:

- Análisis de información del entorno.
- Experiencia laboral previa.
- Conocimiento del entorno.
- La identificación de necesidades insatisfechas.

### Recomienda:

Para descubrir una oportunidad y poder formular una idea de negocio, el empresario debe observar a su alrededor, usar su red de contactos personales con los clientes y proveedores, y debe estar preparado para competir con cualquier empresario o empresa que represente una amenaza para el desarrollo de su proyecto.

## 2.3 La decisión de explotar la oportunidad

El momento en que el empresario decide explotar una idea de negocio, podría marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso. El empresario debe estar muy seguro de contar con las fortalezas y habilidades necesarias para explotar, con alta probabilidad de éxito, la idea de negocio que ha descubierto, partiendo de todas las variables antes descritas.

El empresario no es un jugador de azar, pues la creación de una empresa es un proceso que está formado por una serie de etapas, que tienen racionalidad y permiten al empresario ir tomando las decisiones requeridas en forma secuencial y con moderados niveles de riesgo. El empresario exitoso, es el que se toma el trabajo de analizar cuál es el momento más adecuado para explotar una oportunidad del entorno. Ingresar prematuramente en un mercado, o en su defecto cuando el producto o servicio ya está en una etapa de maduración o declinación, tiene un gran riesgo y podría ser un fracaso. Por otro lado, ingresar a competir en un mercado cuando aún no se cuenta con todos los recursos necesarios para alcanzar los objetivos planeados, también podría significar la quiebra de la empresa.

1. Ver Anexo 2.1. Ejemplos para la identificación de ideas empresariales.  
2. Ver Anexo 2.2. Ejemplos de ideas de negocio exitosas.





