

Iniciativas ¿oportunidades de negocio o ideas sin potencial?

Agosto, 2026

Cómo identificar iniciativas para descubrir oportunidades de negocio sin desperdiciar recursos en ideas sin potencial.

Para la mayoría de los emprendedores, no importa su tamaño ni su experiencia; el problema de innovar, crecer y transformar comienza con el manejo correcto de sus ideas e iniciativas.

En términos generales, el escenario que se les presenta tiene una o varias de estas características en la práctica:

- Tienen muchas ideas.
- No saben cuáles merecen inversión.
- Destinan recursos a proyectos que después no generan resultados.
- Las oportunidades se detectan tarde o simplemente pasan desapercibidas.

Poco o nada de tiempo es dedicado, de forma sistemática, al análisis objetivo y crítico de la idea en sí.

Por lo general, se asume que por ser una buena idea en automático se convierte en una oportunidad de negocio, pero en la realidad no es así siempre.

Los emprendedores suelen buscar información y opiniones que confirmen su idea, no que la cuestionen.

No todas las iniciativas son oportunidades de negocio. Una oportunidad surge cuando una iniciativa es capaz de resolver una necesidad real y generar valor tanto para el cliente como para la empresa.

¿Qué hace que una iniciativa tenga potencial?

Aquí los criterios básicos que siempre sugiero seguir a mis clientes en el proceso de análisis de una idea.

1. Que resuelva una necesidad o problema real.
2. Que aporte valor a la empresa y a sus clientes.
3. Que haya una oportunidad real de mercado.
4. Que sea viable.
5. Que ofrezca rentabilidad.

¿Cuáles son los errores más comunes que cometen algunos asesores de negocios y administradores de proyectos?

Cada vez son más las empresas que contratan servicios de consultoría de negocios y administración de proyectos. Y esto en sí mismo es una buena práctica; sin embargo, hay un par de errores que algunos de estos prestadores de servicios cometen en perjuicio de sus clientes.

1. Validación de alineamiento de iniciativas e ideas de negocio con los objetivos y estrategias de la empresa.

Habitualmente, las empresas solicitan los servicios de un consultor de negocios o un administrador de proyectos, cuando perciben que ya tienen una iniciativa sólida y no cuentan con infraestructura para llevar a cabo el proyecto con recursos internos.

El consultor o administrador de proyecto, presenta una propuesta técnica y económica de su solución y entregables.

Y aquí es donde se presenta el primer error.

Las propuestas presentadas, no suelen incorporar un apartado que sea específicamente para validar la iniciativa o idea de negocio, en términos de alineación con los objetivos y estrategias de la empresa.

¿Porqué es importante realizar este análisis previo?

Porque de no hacerlo, los recursos de la empresa (tiempo, dinero, personal, infraestructura, etc.), se verán desviados a un proyecto que poco o nada aportará valor a los intereses primarios de la organización y a sus clientes. Y no solo en términos de la inversión para implementar el proyecto, sino más costoso todavía en la operación del negocio una vez puesto en marcha.

2. Validación de la iniciativa en sí misma.

Algunos consultores, tampoco incluyen un capítulo en su propuesta relacionado con el análisis y validación de la iniciativa en los términos que ya hemos comentado al principio de este artículo.

Simplemente, el consultor de negocios o administrador de proyecto se concretará a aplicar las metodologías de su práctica, ejecutar el proyecto y dar los entregables comprometidos sobre la base de una iniciativa que no fue debidamente validada antes de ser ejecutada.

El resultado en no pocas ocasiones, es que la empresa se enfrente con un nuevo negocio que operar y mantener pero que no entrega el valor esperado, ni a la empresa ni a sus clientes.

Conclusiones.

El objetivo no es tener más ideas, sino identificar cuáles pueden convertirse en oportunidades reales de negocio y concentrar los recursos de la empresa en ellas.

¿Cuántas iniciativas existen hoy en tu empresa que podrían convertirse en oportunidades de negocio y cuáles merecen realmente tus recursos?

Eugenio Ponce Leon
Administración de proyectos de negocio