

Enero 2024: ¿Crisis de Oportunidad? U Oportunidad en la Crisis



Enero ha iniciado y ya, holdings y empresas de todos los tamaños han planificado su presupuesto para 2024 durante el cierre de 2023. En algunos casos excepcionales parte de esta planificación de presupuesto ya consideró una porción para la innovación, [intra-emprendimiento](#), o el desarrollo de un nuevo modelo de negocios para adaptar, desechar o agregar nuevos canales de ingresos, mejorar estrategias de crecimiento, logística interna, o incluso desarrollar nuevos productos o servicios... con el objetivo de hacer frente a un [escenario global de potencial recesión y crisis](#).

Para alguien que ya está inserto/a en el mundo empresarial o para alguien que se encuentra en la búsqueda de empezar un negocio y distribuir el riesgo, es importante lo siguiente:

¿De qué se **diferencia un negocio que vende versus otro que no vende**? O desde otra perspectiva... ¿**De qué tamaño es la necesidad** que satisface un emprendimiento, empresa o startup exitosa?

En esta entrega se hace una invitación y un fuerte llamado de atención a la creatividad y apelación a la curiosidad de los actores del ecosistema de innovación y emprendimiento para llevar a cabo el ejercicio de detectar las necesidades o insatisfacciones en tu entorno más cercano, y evaluar la oportunidad de negocio al satisfacerlas con un [producto o servicio ideado o aprovechado por ustedes \(La innovación no siempre viene de inventar la rueda\)](#).

¿Cuáles son tus capacidades? ¿Actitudes, aptitudes y conocimientos? ¿Sostén económico?



Conocer los recursos con los que cuentas, es el primer plano de referencia para edificar una oferta que alivie la necesidad y demanda del mercado.

Ahora, muy por el contrario, si percibes falta de necesidades en tu entorno o te interesa ofrecer algo nuevo, aterrizar con una propuesta fresca y exitosa en otro ecosistema o país puede ser una apuesta atractiva, ejemplos son servicios de entretención, productos de consumo, u alimentos...

Aunque lo anterior no garantiza el éxito, el mundo digitalizado se presenta como una herramienta poderosa, y aliado para la generación de tendencias de consumo a través de redes sociales, testimonios o contenido de valor para los consumidores a los que apuntas. Por ello, ten presente que sea el negocio/emprendimiento que estés llevando, considere dentro del núcleo una estrategia de comunicación a través de redes sociales con objetivos y números claros.

Y sin más que agregar en esta entrega, les invitamos a conectar con las y los [actores del ecosistema de innovación y emprendimiento internacional y local](#).

Reiteramos el siguiente mensaje para este nuevo año...

El logro es de aquellos que tienen el espíritu empresarial y se relacionan activamente con otros actores para innovar y emprender. ¡Embarca tu emprendimiento e innovación en [PUERTOie 2024](#) para navegar Camino al Éxito!

Reiteramos la invitación a sintonizar "[Camino al Éxito](#)" con [PUERTOie](#) a través de la señal de [WappTv](#) disponible a través de la señal 21.1 de Televisión Digital en Antofagasta, Concepción, Santiago y Temuco y también a través de la plataforma de [Youtube](#) los días martes a las 20 hrs.

¡Gran inicio de año de negocios e innovación para todas y todos ustedes!

Cristian Otaegui Cruchaga

Gerente General PUERTOie

Verónica Veneros Castro

Content Manager PUERTOie

