

codificación debe realizarse en el momento en que se está grabando la información contenida en las encuestas.

- Una vez que se ha asignado a cada oportunidad de negocio un código, se suma el total de veces que ese negocio ha sido mencionado en las encuestas.
- Aquellos negocios cuyas características se encuentren relacionadas con las oportunidades de negocio detectadas en las técnicas cualitativas, recibirán una ponderación extra.

Importancia relativa

- Cálculo de la importancia relativa de cada oportunidad detectada en el conjunto total y dentro del sector de actividad en el que se encuadra. Para ello sumamos el número de veces que se ha detectado cada negocio (codificado en el paso anterior) y los dividimos entre el número total de repeticiones.
- Establecimiento de un límite mínimo de repeticiones (frecuencia relativa) bajo el cual se considera una demanda insuficiente. El cálculo de este límite debe basarse en una serie de criterios que dependerán del territorio que se está analizando, de los sectores de actividad de interés, de la población habitante, etc. Además, a partir de ese límite general mínimo, dentro de cada sector de actividad se establecerán límites específicos correspondientes a las características intrínsecas que presentan los negocios de cada sector. En este caso, habrá que tener en cuenta la novedad del producto o servicio.

En función de todas las variables analizadas en la encuesta, obtendremos tablas y gráficos para cada una de las preguntas realizadas. Aconsejamos la realización de gráficos a partir de las tablas de datos puesto que ayuda de manera notable a la interpretación de la información.

Si trabajamos en una hoja de cálculo, cada pestaña puede ser destinada a recoger los datos de cada una de las preguntas del cuestionario. El cruce de los mismos nos dará una perspectiva de la zona de estudio.

CARTERA DE OPORTUNIDADES

Una vez analizada e interpretada la información, ya estamos en disposición de elaborar la Cartera de Oportunidades de Negocio de un determinado territorio.

El siguiente paso es tomar todas las ideas de negocio detectadas y recogerlas en una tabla. Se recomienda ordenar cada negocio en función del nivel de demanda, aunque hay otros muchos criterios a tener en cuenta. Destacamos los siguientes:

- Nivel de demanda. Es el más importante y lo que hace más atractivo un negocio, puesto que a mayor demanda, mayor oportunidad supondrá llevar un negocio de tales características.
- Nivel de inversión. Normalmente, los negocios vinculados territorialmente suelen requerir un nivel de inversión no muy alto. Para aquellos que emprenden un proyecto empresarial como forma de auto-emplearse, encontrarán más interesantes aquellos negocios que requieran menor inversión.
- Complejidad. El grado de conocimientos o experiencia requeridos para un negocio determinarán la idoneidad de la persona que va a emprender dicho negocio.
 - o Conocimientos
 - o Requisitos legales
- Localización. Si el estudio lo realizamos por barrios o distritos censales, podremos ordenar las oportunidades de negocio en función del lugar en el que se detectó su demanda. Esto es muy útil en caso de que el proyecto se centre en la reactivación empresarial de una zona concreta del municipio estudiado.

Para conocer estos datos, será necesario hacer un pequeño estudio de pre-viabilidad de cada una de las oportunidades detectadas.

Los datos a constatar en estos estudios de pre-viabilidad serán los siguientes:

- Nombre del negocio
- Sector de actividad en el que se encuadra.

- Breve descripción de la actividad.

- Nivel de inversión. Al tratarse de un estudio de pre-viabilidad no contaremos con datos detallados, por lo que para cada negocio estableceremos la inversión mínima requerida estandarizada en los siguientes niveles:
 - Nivel bajo: inversiones inferiores a 60.000 euros
 - Nivel medio: inversiones entre 60.000 y 120.000 euros
 - Nivel alto: inversiones superiores a 120.000 euros

Para negocios muy singulares o con ciertas particularidades se podrá especificar de manera más concreta el nivel de inversión requerido.

- Empleos: se trata de estimar el número de empleos que puede generar el negocio. Obviamente dependerá de la envergadura que vaya a tener el mismo. Por ello lo recomendable es poner el número mínimo de personas que deben emplearse para llevarlo a cabo.

Grado de dificultad: Estará en función de múltiples variables como conocimientos técnicos, gestión empresarial, envergadura del negocio, complejidad de la actividad a desarrollar, etc.

- Requisitos. Hay negocios que por su actividad deben respetar estrictamente una serie de requisitos técnicos, legales o de otra índole. Este es el caso, por ejemplo, de las guarderías, cuya actividad está regulada por ley en la mayoría de los aspectos.

- Perfil adecuado de emprendedor/a. Se describirá aquí el perfil idóneo de la persona que podría emprender cada tipo de negocio. Hay que tener en cuenta que esto es relativo puesto que la persona se puede formar en la actividad concreta que quiere emprender. Sin embargo, es recomendable dar unas breves pinceladas de qué tipo de conocimientos debe disponer la persona que va a poner en marcha un determinado negocio para que lo haga con ciertas garantías de éxito.

- Observaciones: Este apartado se destina a puntualizar cualquier otro aspecto que queramos hacer constar para cada negocio.

Ejemplo:

NEGOCIO	FRUTERÍA
SECTOR	ALIMENTACIÓN
DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	Comercio minorista dedicado a la venta de frutas, verduras y hortalizas
INTERVALO DE INVERSIÓN	Menos de 60.000 €
EMPLEOS	1
GRADO DE DIFICULTAD	Medio
REQUISITOS	No requiere experiencia previa ni formación, si bien es conveniente conocer cómo se trabaja en el sector
PERFIL DEL EMPRENDEDOR	Resulta idóneo para personas que tengan ganas de emprender y estén dispuestas a adquirir conocimientos sobre los productos y el funcionamiento del negocio
OBSERVACIONES	Necesita vehículo

Una vez que tenemos elaboradas las fichas de pre-viabilidad de cada negocio, se listan todos ellos y se ordenan en función de su potencialidad en el territorio.

Dependiendo del fin que se persigue con el estudio de detección de Oportunidades de Negocio, las oportunidades detectadas contarán con mayor o menor potencialidad. A esto contribuirán todas aquellas variables analizadas en la fase de Meta-análisis y en la fase cualitativa.

Si nuestro objetivo es el autoempleo, ordenaremos los negocios en función de su demanda y del nivel de inversión requerido, en este caso, en orden creciente.

Por otra parte, si nuestro objetivo es el de favorecer el desarrollo de una zona territorial concreta, pues ordenaremos las oportunidades en función de la demanda concreta detectada en la zona.

La Cartera de Oportunidades será, de esta forma, el listado de oportunidades de negocio detectadas en un territorio y con un nivel de demanda potencial considerable. Cada oportunidad es un hueco de mercado que no es satisfecho por ninguno de los negocios que ya están desarrollando su actividad en la zona.