

Escoem analiza las dificultades a las que se enfrentan los emprendedores

Emprender es algo fascinante, pero también es un proceso retador no apto para cualquiera. Se analizan los puntos básicos que todo emprendedor debe conocer

La creación de una empresa es una tarea tediosa no apta para cualquiera. Cuando una persona se decide a emprender, se enfrenta a toda clase de retos y desafíos que ponen a prueba su carácter y determinación.

Emprender es una palabra que normalmente se asocia con ser empresarios o crear una empresa, pero lo cierto es que emprender es una actitud ante la vida que se fundamenta en la predisposición de las personas a convertir las ideas en realidad, adoptando una conducta proactiva ante los retos que surgen día a día, para buscar soluciones y alcanzar nuevas metas. Por ello, el Parlamento Europeo se vio abocado en 2006 a definir la competencia emprendedora como uno de los pilares básicos en la estrategia educativa de la Unión Europea.

Desde el punto de vista empresarial esta inquietud surge de una idea, la experiencia profesional, del fruto de un largo trabajo de investigación o de una afición determinada, que sumadas al conocimiento y formación específica, hacen surgir la iniciativa de crear un negocio. Desde el nacimiento del proyecto hasta que éste se convierte en una empresa sostenible en el tiempo, el emprendedor, se topará con problemas que no contaba y situaciones que le defraudarán, pero también con éxitos. Todo ello formará parte del aprendizaje, por ello, conviene valorar una serie de factores antes de emprender para así evitar sin sabores en el futuro.

La idea

Necesariamente la idea de negocio no tiene que revolucionar el mercado, puesto que la oportunidad empresarial puede surgir de incorporar nuevos procesos, reinventar negocios tradicionales o bien incorporar internet aprovechando el tirón del entorno 2.0.

Análisis de mercado

El objetivo de cualquier empresa es satisfacer las necesidades del cliente, por ello, es necesario determinar el público objetivo, analizar a los proveedores y competidores, para finalmente realizar un análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades). Este punto es uno de los más críticos puesto que se trata del punto en el que la idea es examinada para ver si es factible llevarla a la práctica, pero se puede caer en el error de examinar el mercado de un modo subjetivo.

Plan de negocio

Una vez superado el punto anterior, se debe reflejar la idea por escrito y es el plan de negocio o plan de empresa el documento que se usa para analizar en detalle el proyecto y determinar si es posible su viabilidad técnica, comercial y financiera. Además, ayuda a planificar las estrategias a seguir, las oportunidades del mercado y los objetivos del proyecto. Para más información sobre como elaborar un

plan de empresa consulta el siguiente artículo – Ver más

“La planificación a largo plazo no es pensar en decisiones futuras, sino en el futuro de las decisiones presentes” Peter F. Drucker

Todo emprendedor debe asegurarse de cumplir con lo presupuestado en el plan de negocio y, por tanto, adaptar la cuenta de explotación a los recursos financieros disponibles. Conseguir un crédito bancario es complicado; y las subvenciones, sean del tipo que sea, son sólo un incentivo económico y no se debe condicionar el proyecto a su obtención.

Socios

Como norma habitual se suele acudir a personas cercanas, pero la familia o los amigos no tienen por qué ser los mejores socios. En definitiva, todo emprendedor debe optar por aquella persona que aporte más al negocio, siendo el conocimiento o la capacidad financiera los mejores atributos.

Siempre que se incorpore un socio al proyecto se debe analizar las ventajas e inconvenientes de la entrada de terceras personas, así como, si esta persona es realmente imprescindible para conseguir la buena marcha de la empresa. Esa relación entre socios, puede ser, en muchas ocasiones, bastante complicada en lo relacionado a las funciones, objetivos, derechos y obligaciones. Además, al contrario de lo que se piensa generalmente, la legislación civil y mercantil no especifica lo suficientemente cada uno de los aspectos inherentes a un negocio y otorga una gran capacidad auto-reguladora. Por esta razón, es recomendable regular la relación entre socios a través de un pacto de socios que funciona como un marco regulador que garantiza la resolución de conflictos. Para más información sobre como elaborar un pacto de socios consulta el siguiente artículo – Ver más

Recursos humanos

Saber rodearse de personas que tengan la combinación perfecta entre conocimiento, habilidades, responsabilidad e implicación, es fundamental para cualquier empresa pero se convierte en una cuestión crucial sobre todo en los inicios. Las personas son la clave para construir un proyecto, sea el que sea. Para lograr que los socios y los empleados participen activamente en la empresa deben sentirse parte de ella.

“Nuestra clave siempre ha sido contratar a gente muy inteligente” Bill Gates

Organización empresarial

La gestión empresarial es el conjunto de medidas y estrategias que buscan mejorar la productividad y la competitividad de una empresa. Cualquier empresario debe revisar continuamente la estructura organizativa y las funciones del personal, haciendo especial hincapié a los protocolos de actuación en los distintos procesos productivos.

Desde Escoem creen que es prioritario para su sociedad desarrollar e impulsar valores de emprendimiento, puesto que están convencidos que una sociedad emprendedora, es capaz de

enfrentarse a los retos que se presentan día a día en un entorno globalizado cada vez más complejo. Escoem asume como desafío, apoyar a los emprendedores en sus diversas facetas, aportando su compromiso y recursos, impulsando iniciativas que colaboren en el objetivo de fomentar una sociedad sostenible y equitativa. Consultar su servicio de asesoramiento a emprendedores.

Si se tiene alguna duda se puede llamar al 958 53 55 65, escribir un correo electrónico a informacion@escoem.com o si se prefiere se puede visitar su oficina situada en Calle Sederos, 2, Granada.

Datos de contacto:

Álvaro láñez

Escoem

958535565

Nota de prensa publicada en: [Granada](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Comunicación](#) [Sociedad](#) [Andalucía](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>