

PLANTEAMIENTOS PREVIOS

A la hora de emprender cualquier idea de negocio hay que partir de un inicio. Así, una empresa se puede entender como la materialización de la idea de un empresario. Teniendo presente lo anterior, se puede afirmar que en toda actividad empresarial existen dos elementos básicos que resulten imprescindibles:

- Una persona/empresario
- Una idea básica

Características del empresario

Los principales requisitos que deben ser asumidos por toda persona con voluntad de ser empresario son:

1. La disposición a asumir riesgos
2. La expectativa de obtener un beneficio

Crear una empresa supone poner en juego recursos naturales, humanos, económicos, etc., además de coordinar los mismos con la mayor efectividad posible, con el fin de que la empresa alcance los objetivos inicialmente planteados.

Considerando lo anterior, habría que realizarse la siguiente pregunta: ¿Cualquier persona tiene capacidad para desarrollar una actividad empresarial?

Como respuesta a esta cuestión, y teniendo en cuenta la complejidad económica actual y la rapidez en los cambios y hábitos del entorno económico, habría que decir que el ser empresario exige no sólo una intuición o improvisación empresarial, sino una cada vez mayor preparación y cualificación.

El promotor de un nuevo proyecto empresarial debe plantearse en qué medida

va a poder hacer frente a las exigencias que la dirección de su futura empresa necesita. Entre las cualidades que debe tener un buen empresario se podrían destacar:

- Confianza en sí mismo e ilusión en su proyecto.
- Ser consciente de su necesaria formación (puesta al día) de los temas relacionados con su empresa.
- Dotarse de apoyo externo en todos aquellos aspectos que no pueda controlar (servicios complementarios a su actividad).
- Dotarse de un buen equipo de trabajo.
- Capacidad de organizar y coordinar todos los recursos de que dispone (humanos, económicos,...).
- Capacidad de dirigir y activar al personal.
- Capacidad de tomar decisiones y asumir riesgos.
- Iniciativa y espíritu innovador.

Idea empresarial

La idea empresarial surge, frecuentemente, de situaciones fortuitas. Se puede descubrir en una conversación, en un encuentro o en un viaje. No existen fórmulas que permitan abordar una idea de nueva creación, pero si que es importante que el emprendedor adopte una actitud crítica y curiosa.

Entre otras causas, las ideas pueden surgir de:

- La observación de la vida económica
- La observación en el lugar de trabajo
- La vida cotidiana
- Cambios legislativos
- Hobbies
- Relaciones sociales
- Propuestas profesionales

- Iniciando una franquicia
- Consultando revistas especializadas
- Comprando una licencia.

Como se puede observar, pueden ser muchas las ideas que inciten a una persona a inclinarse por un negocio en concreto. Pero, el conocimiento del mercado en el que pretende introducirse puede ser el elemento clave para que una persona decida aventurarse empresarialmente en el mismo. Además habrá de considerar otra serie de factores determinantes como:

a) Oportunidades de negocio en mercados pocos abastecidos, de nueva creación o con alto potencial de crecimiento.

b) Conocimientos técnicos del mercado, sector y negocio concreto.

c) Necesidades económicas para acometer el proyecto.

El análisis personal de todo proyecto básico debe asumir determinados criterios de evaluación, totalmente lógicos pero que, en numerosas ocasiones, no se tienen en cuenta a efectos prácticos, lo que puede desembocar en situaciones límite para la empresa.

Una vez que se ha invertido dinero, comprometido un determinado patrimonio, contratado personal, efectuado inversiones específicas, etc., los errores de planteamiento general no son rectificables.

El análisis inicial de la idea la debemos efectuar personalmente, pero con objetividad y realismo, sin engañarnos consciente o inconscientemente.

No debe preocuparnos el demorar la puesta en marcha del proyecto si existen dudas no resueltas. Una nueva actividad empresarial es una "aventura" pero conviene poner todas las medidas a nuestro alcance para delimitar sus riesgos, conocer las variables que intervendrán en su evolución y determinar nuestras líneas de actuación sobre ellos. No se debe de improvisar ni pensar que cuando vayan surgiendo los problemas se irán resolviendo.

Una persona que piense abordar una aventura empresarial en base a un producto o servicio debe disponer de la máxima información sobre el mismo,

sus variables y su evolución pasada y futura.

A modo de resumen, y antes de entrar en el análisis pormenorizado del proyecto empresarial y la elaboración de un Plan de Empresa, convendría que los promotores se planteasen las siguientes cuestiones:

- ¿Se trata de una idea realista?
- ¿Es viable técnicamente?
- ¿Es viable desde el punto de vista económico?
- ¿Se está en condiciones de poder acometerla?
- ¿Su rentabilidad justifica los esfuerzos necesarios para su puesta en marcha?

Análisis personal y valoración de la idea

El inicio de cualquier actividad empresarial, exige una minuciosa evaluación de actitudes. En primer lugar para determinar la propia valía personal, y en segundo lugar para conocer las posibilidades de éxito en el mercado del producto que se quiere fabricar o del servicio que se quiere ofrecer.

Los aspectos que se pueden considerar a la hora de evaluar las cualidades de la idea que se pretende desarrollar, y la capacidad para ello, pueden ser muy numerosos y variados. Seguidamente, se detallan algunos de ellos, con el único objetivo de ayudar a pensar sobre determinadas situaciones que con seguridad se le presentarán a cualquier futuro empresario, sobre todo si éste inicia su primer negocio, y que con las precipitaciones de comenzar lo cuanto antes, se le pueden pasar por alto.

Se plantean a continuación, una serie de cuestiones, divididas en cinco grandes temas:

- I.** Pensando en la capacidad personal.
- II.** Pensando en la Empresa.
- III.** Pensando en el producto o servicio a fabricar o a vender.
- IV.** Pensando en la forma de fabricar u ofrecer el producto o servicio.
- V.** Pensando en la forma de vender el producto o servicio.

Es importante tener en cuenta que este formulario no va a ser examinado por

nadie, por lo que solamente será usted el que dé el visto bueno a su capacidad personal para ser empresario.

De todos modos, si obtiene una puntuación adecuada, pero no ha sido capaz de contestar a todas y cada una de las preguntas que se plantean, no se preocupe. En su guía ha sido confeccionada con el fin de ayudarle a dar sus primeros pasos como empresario.

Forma de realizar el cuestionario

En primer lugar, se deberán contestar las primeras 22 preguntas que se refieran a la capacidad personal para emprender un negocio. Si las supera con éxito, continúe con el resto pero no mezcle las puntuaciones. El apartado A es llave de los apartados B, C, D y E, los cuales tienen una valoración independiente del anterior, y se deben contestar sus preguntas únicamente con un " SI" o un "NO".