

Pasos Básicos para generar un negocio

Ser emprendedor es, casi por definición el ser rebelde, inconforme y buscar ideas que puedan convertirse en proyectos viables. En pocas palabras emprender es ser creativo. Pero en algún momento la creatividad tiene que entrar en "caja". El material lo he tomado de algún sitio web pero he perdido la fuente. Si la ubicas avisame.

Decisión de crear una empresa

1.- Idea inicial

Todo proyecto de empresa se desarrolla en torno a una idea, que surge como consecuencia de la detección de una oportunidad de negocio. El surgimiento de la idea para crear una empresa varía en función de las circunstancias de cada persona/personas. Son muchos los factores que pueden llevar a una persona a inclinarse por un negocio concreto. Con carácter general, los factores que determinan la elección de la idea son:

Repetición de experiencias ajenas: es el efecto reflejo de los negocios nuevos, que se produce frecuentemente en las épocas de expansión de la economía.

Nuevas oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación o con un alto porcentaje de crecimiento

Conocimientos técnicos sobre mercados, sectores o negocios concretos.

La experiencia del futuro empresario, que ha sido trabajador o directivo de otro negocio y que pretende independizarse.

Cuando se posee un producto innovador que se estima que puede generar mercado.

Cuando se trata de negocios o actividades de escasa complejidad que permiten a cualquier persona establecerse por cuenta propia en tal actividad.

2.- Plan de empresa

Es un documento de trabajo en el que se desarrolla la idea de negocio que se pretende poner en marcha. Este documento es abierto y dinámico, se actualiza a medida que avanza la idea, es sintético y claro, debe atraer constantemente al lector y al ser tan variable no se ajusta a ningún modelo estándar, sin embargo, a nivel general, engloba los siguientes aspectos:

Descripción de la empresa, negocio o iniciativa empresarial

- Referencia de la experiencia y objetivo de los promotores
- Descripción técnica
- Localización geográfica

- Estructura económico-financiera
- Organigrama de los recursos humanos
- Estructura legal

Definición del producto o servicio a suministrar

- Descripción
- Necesidades que cubre
- Diferencias con productos de la competencia
- Existencia de algún derecho sobre el producto o servicio a comercializar

Planificación de los aspectos comerciales

- Análisis de mercado. Estudio de mercado
- Plan de marketing
- Establecimiento de las redes de distribución
- Plan de compras

3.- Elección de la forma jurídica

Factores a tener en cuenta

- Número de socios
- Cuantía del capital social
- Requisitos de constitución
- Obligaciones fiscales
- Régimen de Seguridad Social
- Contratación laboral

*** Infos**

En los últimos doce meses, el déficit del intercambio comercial argentino trepó a 6500 millones de dólares. Las exportaciones muestran poco dinamismo y las importaciones aumentan a ritmo acelerado. El rojo comercial quedó lejos de la meta comprometida con el FMI (y el pueblo argentino).

*** Miscelaneas**

"El ladrón juzga por su condición"