

ENTORNOEMPRESA

Informa:
Cámara de Comercio e
Industria de Zaragoza

¿Quiere montar un negocio? Asegúrese de que es viable

La Cámara de Comercio realiza estudios para reducir el fracaso empresarial

Tendrá futuro el negocio que quiero poner en marcha? ¿Cuánto tendré que ingresar cada mes para que el negocio sea rentable? ¿En qué me puedo diferenciar de la competencia? Muchos emprendedores se hacen estas preguntas antes de poner en marcha su iniciativa empresarial. Para ayudarles a resolver sus dudas y minimizar el riesgo de fracaso, la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza estudia las iniciativas. Los informes ofrecen una valoración de las posibilidades de éxito que puede tener el nuevo negocio, para lo que es necesario analizar aquellos factores que van a determinar su viabilidad económica.

El estudio de viabilidad es el currículum vitae del emprendedor, su tarjeta de presentación, y es un documento que resulta indispensable para obtener financiación en la mayoría de las ocasiones. En este sentido, quienes los solicitan son las propias entidades financieras, las Sociedades de Garantía Recíproca e instituciones y asociaciones con potestad para dar subvenciones. Estos informes también son de gran utilidad para que los emprendedores encuentren socios o inversores.

La Cámara de Comercio de Zaragoza realizó más de 280 estudios de viabilidad el año pasado a través de programas como Empezar en Zaragoza, impulsado junto al Área de Fomento del Ayuntamiento de Zaragoza; o el Programa de Atención al Emprendedor en su Domicilio, con el apoyo del Gobierno de Aragón; que contribuye a impulsar las iniciativas emprendedoras en Zaragoza y su provincia.

¿En qué consiste?

El objetivo de los estudios de viabilidad es determinar el umbral de rentabilidad del negocio, es decir, el volumen mínimo de ingresos que el emprendedor deberá alcanzar para que el negocio, con sus características específicas, no incurra en pérdidas y su propietario pueda garantizarse unos ingresos personales.



Los estudios de viabilidad ofrecen una valoración de las posibilidades de éxito de un nuevo negocio.

Los resultados de estos estudios variarán no solo en función de los datos económicos del negocio, sino también como resultado de otros aspectos de carácter cualitativo que el estudio también recoge. Entre estos últimos, se valoran factores como el equipamiento comercial de la zona, la competencia real y potencial o la estructura demográfica y social del área, que permiten estimar las posibilidades de éxito que puede tener el nuevo establecimiento encu-

adrado en su zona de influencia. Mediante el análisis de las cifras finales obtenidas en el informe económico-financiero, el emprendedor analizará si el volumen de ingresos mínimos para cubrir gastos corresponde a un volumen de negocio factible. En caso afirmativo, se puede aventurar que el negocio será económicamente viable.

La posibilidad de que las previsiones que recogen los estudios de viabilidad se cumplan en el fu-

turo es proporcional a la veracidad, idoneidad y exactitud de los datos recopilados para la elaboración del estudio y las capacidades innatas del emprendedor. A todo esto se añade el componente de incertidumbre que acompaña siempre a las actividades económicas y empresariales, que se reduce drásticamente con la elaboración de estos estudios, pero que es imposible anular por completo. Estos informes se acompañan con un asesoramiento personal.

BREVES

■ **MARRUECOS.** ¿Qué oportunidades de negocio ofrece Marruecos a los sectores de la construcción, obra civil e infraestructuras, agroalimentario y maquinaria agrícola? Mañana se celebra en la sede de la Cámara de Zaragoza (Pº Isabel la Católica, 2) un seminario organizado por el ICEX, Aragón Exterior y el Consejo Aragonés de Cámaras que contará con la participación de José Manuel Reyero, consejero económico y comercial de España en Rabat. Además, las empresas Industrias Monzón XXI y Tata-Hispano contarán sus experiencias en este mercado. Por otra parte, hoy termina el plazo para que las empresas se inscriban en una misión comercial a Marruecos y Senegal de la Cámara de Zaragoza. Más información de la jornada y de la misión en www.camarazaragoza.com.

■ **NETWORKING.** El Servicio de Asesoramiento en Tecnologías de la Información (SATIPyme), impulsado por la Cámara de Zaragoza con la colaboración del Gobierno de Aragón, organiza el próximo lunes el 'networking' 'Aspectos legales en internet', enmarcado en el programa Mi Web Funciona. Los asistentes conocerán qué aspectos legales afectan al desarrollo y puesta en marcha de un proyecto web, qué obligaciones establece la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información para la contratación electrónica a través de internet, cómo proteger los datos de carácter personal de los clientes o qué información debe aparecer en el aviso legal de un sitio web, entre otras materias. Más información, en www.satipyme.com.

■ **CONFLICTOS.** Uno de los indicadores válidos de que un equipo está aprendiendo constantemente es su capacidad para gestionar los conflictos y entenderlos positivamente como una oportunidad de cambio. La Cámara de Zaragoza organiza el próximo 13 de mayo el curso 'Gestión del conflicto' del Programa de Habilidades de Dirección para Mandos Intermedios. Este módulo proporcionará a los participantes una herramienta sencilla para identificar los conflictos y sus causas, hacer que el equipo los acepte como un elemento positivo y como una herramienta que le ayudará a buscar soluciones constructivas. Más información, en adomingo@camarazaragoza.com o a través de la web de la Cámara de Zaragoza.

¿Buscas trabajo?

Conéctate a la red de empleo de las Cámaras de Comercio

Regístrate gratis en:

➔ www.quieroempleo.com

Cámara
Zaragoza

