

El emprendedor tiene el deber de capacitarse y entender que todo nuevo negocio se debe formular y evaluar eficientemente, de tal manera que se pueda obtener una viabilidad del mismo, reduciendo el nivel de riesgo del inversionista. Recordemos que todo proyecto tiene tres etapas: preinversión, inversión y operación. La formulación y evaluación del proyecto se realiza en la etapa de preinversión, posteriormente se desembolsan los recursos económicos para adquirir los activos fijos y finalmente iniciar el proceso de la operación del negocio, según el objeto social escogido.

Así las cosas, se hace imperante que el nuevo empresario realice un proceso de planeación estratégica de su emprendimiento y se preocupe por gerenciar las cinco áreas principales de la organización como son: mercadeo, administrativa, técnica, jurídica y financiera. El área de mercadeo realiza las estrategias de marketing y dirige los esfuerzos de la fuerza de ventas, el área administrativa debe manejar y

coordinar la planeación estratégica de la organización, así como dirigir los recursos de la empresa (Físicos, humanos y tecnológicos), el área técnica se encarga de desarrollar el objeto social, es decir fabricar, comercializar o prestar un servicio, el área jurídica cuida a la empresa contra demandas, multas y sanciones y finalmente el área financiera se encarga de las finanzas corporativas.

Otra temática que cobra importancia cuando se habla de organizaciones y emprendimiento, es la referente a las habilidades blandas, también conocidas como habilidades sociales o habilidades interpersonales, estas se convirtieron en fundamentales para el éxito de los nuevos negocios, dichas habilidades deben contemplar variables como: trabajo en equipo, creatividad, liderazgo, resolución de problemas y muchas otras más. Cada vez nos encontramos en un mundo donde las relaciones interpersonales se consolidan en factor determinante de nuevos negocios.

**Helber Mauricio Monroy Pedraza**