

POR EL DÍA DEL EMPRENDEDOR. DECÁLOGO LOS RETOS A LOS QUE SE ENFRENTA EL EMPRENDEDOR EN 2024

POR EDUARDO GAMBERO.

*Consultor de Startups y conferenciante de emprendimiento y marketing.
Además, CEO de Solo de Croquetas*

En un mundo marcado por la incertidumbre geopolítica, la inflación imparable y la vorágine tecnológica, los emprendedores del 2024 se enfrentan a una serie de desafíos sin precedentes. Desde la agitación en los frentes de guerra hasta los cambios en las preferencias del consumidor, cada paso hacia el éxito empresarial parece sembrado de obstáculos. Aquí están los 10 retos a los que nos tenemos que enfrentar:

1.-Situación geopolítica incierta

La guerra de Ucrania, la guerra de Israel y Gaza o el conflicto de los hutíes en Yemen que amenaza con bloquear el paso por el Mar Rojo, son solo los principales ejemplos de que el 2024 está siendo uno de los años más revueltos geopolíticamente de las últimas décadas.

En un mundo cada vez más globalizado, cualquier conflicto por alejado que parezca termina afectando directamente en España, ya sea por subida de precios en materias primas, por retrasos en la logística o la incertidumbre financiera que generan.

Ante todos estos imprevistos, las startups somos siempre más vulnerables pues nuestra capacidad de reacción es muy limitada (comparada con los grandes) y solemos estar “siempre en el alambre” por lo que cualquier cambio brusco puede suponer la diferencia entre la vida y la muerte de nuestra empresa.

2.-Inflación

Los negocios emergentes son mucho más sensibles a las subidas de precios en las materias primas producidas por la inflación, ya que tienen poco margen de maniobra y no pueden hacer grandes acopios de materias primas a la espera de que la cosa se estabilice.

Además, al estar empezando los márgenes son mucho menores, por lo que no nos queda más remedio que repercutirlos directamente en el cliente final. Si no somos capaces de justificar bien a nuestros clientes estas subidas de precios, corremos el riesgo de perderlos.

3.-Costes publicitarios online cada vez más caros

Anunciarse online – al menos en los grandes gigantes – es cada vez más caro. Hasta hace no mucho tiempo, anunciarse online era algo pionero, pero hoy en día casi todas las empresas destinan parte de su presupuesto de marketing para estos canales. La entrada masiva de empresas ha hecho que la competencia por aparecer en publicidad online sea cada vez más alta con la consiguiente subida de los precios.

Además hay que sumarle que las nuevas políticas de privacidad cada vez ponen más difícil a las grandes compañías de publicidad como Meta o Google recabar información sobre sus

usuarios, por lo tanto las campañas publicitarias han perdido efectividad y los resultados son peores. Ante esta situación los emprendedores debemos buscar nuevas estrategias innovadoras para dar a conocer nuestros productos.

4.-Cambios tecnológicos cada vez más rápidos IA

Seas o no una startup tecnológica, en este 2024 es crucial mantenerte al día de los cambios tecnológicos que se están produciendo a una velocidad vertiginosa. Si no somos capaces de añadir a nuestros modelos de negocio los últimos avances, muy pronto quedaremos obsoletos y no podremos competir contra las nuevas empresas que sí que los utilicen. El ejemplo más claro es la revolución que va a suponer la IA para cualquier tipo de sector.

5.-Ciberseguridad

Lamentablemente los avances tecnológicos son utilizados también por “los malos” y la IA y los bots automáticos hacen que los ataques cibernéticos sean más frecuentes y de forma indiscriminada. Uno de los nuevos retos a los que se enfrentan los emprendedores es intentar blindarse desde los inicios contra este tipo de ataques que pueden suponer el bloqueo total de su negocio.

6.-Mano de obra cualificada

Los modelos de negocio disruptivos que permiten el nacimiento de nuevas startups necesitan mano de obra cualificada y esto resulta muy difícil y caro de conseguir. Los emprendedores tienen que competir por captar talento contra grandes multinacionales y los socios fundadores van a tener que centrar cada vez más sus esfuerzos en reclutar a dicho talento como si de captar financiación se tratara.

7.-Competencia global

Cualquier emprendedor que quiera comenzar un nuevo proyecto en este 2024 tiene que analizarlo a escala global. Abrir mercados en nuevos países ya no es tan difícil y esto supone una enorme ventaja para poder escalar y hacer crecer tu negocio, pero también hay que tenerlo en cuenta a la hora de analizar tu competencia. El líder de un país vecino muy pronto puede llegar a ser tu competencia en tu país de origen y tienes que estar bien preparado para ello.

8.-Omnicanalidad

Los hábitos de consumo han cambiado mucho y los clientes buscan que los productos y servicios que consumen se adapten a las necesidades y preferencias que tienen en cada momento. Por ello los emprendedores debemos adaptar nuestra oferta a los máximos canales posibles tanto online como offline. La pandemia sirvió para que mucha gente probara por primera vez las comodidades del comercio online, pero a su vez nos enseñó lo mucho que disfrutamos de las experiencias en vivo y una vez superada, lo offline ha vuelto con más fuerza.

9.-Inversores más exigentes y valoraciones a la baja

La desaceleración en la inversión a nivel internacional sumada a la incertidumbre económica ha producido un cambio en las preferencias de inversión. Los inversores buscan cada vez más empresas rentables desde el minuto uno y proyecciones mucho más

realistas. Es clave entender esta nueva tendencia del mercado para poder conseguir inversión externa. Además hay que ser conscientes que veníamos de ver valoraciones de Startups muy infladas y va a costar mucho volver a llegar a esas cifras

10.-Un consumidor cada vez más infiel

Atrás quedan los tiempos en que los clientes eran fieles a una marca de por vida. El consumidor de hoy en día es mucho más exigente y no tiene miedo a probar nuevos productos. Hay que tener muy presente que no dudará en cambiar de marca si encuentra otra que le ofrezca algo mejor por pequeño que sea. Es crucial estar continuamente mejorando tu producto y minimizar al máximo tus errores, porque cualquier pequeño desliz puede hacer que pierdas un cliente para siempre.

El camino del emprendimiento en el 2024 se presenta como una travesía en el desierto, llena de retos y desafíos, donde la resiliencia y la capacidad de adaptación se vuelven más necesarios que nunca.

Eso sí, en medio de cualquier tumulto, también surgen oportunidades únicas para los que quieran correr el riesgo. Así que vamos a por ello audaces.