

Aspectos básicos a tener en cuenta para un análisis de viabilidad de un proyecto empresarial.

20 de septiembre de 2021



Autor: Arnie Zareei Bogoya

Miembro del equipo de trabajo del Proyecto Edufinet

Artículo publicado en el Diario Sur con fecha 12/07/2021.

Una vez que tenemos la idea de un negocio en mente hay que tener en cuenta una serie de aspectos para determinar el análisis de la viabilidad del proyecto empresarial. Vamos a seguir el criterio de las "5W" (por sus siglas en inglés) que son: qué, por qué, quién, cuándo y dónde.

Nuestra sociedad es amplia, y gracias a las tecnologías podemos encontrar diversos productos y servicios a

lo largo y ancho del planeta; es por ello que tenemos que comenzar con las siguientes preguntas: ¿Qué es de lo que se va a beneficiar el cliente con nuestra idea? ¿Serán preferibles precios bajos con una calidad aceptable, o exclusividad e imagen de marca?

Una vez hayamos delimitado y definido nuestro producto o servicio tenemos que centrarnos en realizar un estudio de mercado, lo que nos proporcionará información valiosa para desarrollar y enlazar las futuras etapas de nuestro proyecto empresarial. Para nosotros, la idea puede ser un descubrimiento impresionante pero para nuestros clientes, no; gracias al estudio podremos identificar elementos (errores, fallos y críticas) que van a ayudar en el proceso, pues ninguna idea es perfecta desde un primer momento. Aquí enlazamos con la segunda pregunta: ¿Por qué van a comprar los clientes nuestra idea?

Una vez definidos el qué y el por qué, pasamos a la tercera pregunta: ¿Quién es nuestro potencial cliente? Es fundamental buscar, definir y hacernos una idea del mercado al que nos dirigimos, ya que si no nos centramos en un perfil en especial nos vamos a encontrar en un mundo tan grande y heterogéneo que resultará difícil la puesta en marcha y la oferta del bien o servicio.

¿Cuándo vamos a comenzar? Una idea perfecta puede que no funcione hoy pero sí mañana, (ejemplo claro en la burbuja de las “punto.com”, adelantadas a su tiempo), y una idea que hoy sea más que perfecta si no va acompañada de una buena ejecución puede acabar en fracaso. No es malo esperar, no correr nos puede ayudar a omitir futuros errores que con la idea implantada nos pueden llevar a la casilla de inicio.

Y, por último, gracias a los aspectos anteriores vamos a poder hacer un cálculo de nuestra previsión de tesorería, además de calcular los beneficios previstos a través de una cuenta de resultados y obtener una visión de lo que tenemos gracias al balance de situación.

Una vez marcados todos estos aspectos, ¿de dónde obtenemos los fondos? Existen diferentes fuentes de financiación y no todas son aptas para todos los proyectos; por ejemplo, si mi idea tiene un desarrollo costoso va a ser más difícil financiarlo con los Family, Friends and Fools.

Siguiendo con el apartado financiero, un proyecto será viable cuando:

Los fondos recaudados cubran los gastos necesarios.

Se espera obtener un beneficio recurrente realizando la actividad que la empresa lleva a cabo.

Tenga liquidez para hacer frente a sus compromisos a corto plazo.

Aun así, y teniendo todos los aspectos en consideración, hay que tener en cuenta que cada proyecto empresarial es diferente. No podemos aplicar los mismos criterios, por ejemplo, a un supermercado que a una herramienta tecnológica, pues el primero va a generar liquidez diaria mientras que, en el segundo caso, el mismo proceso de creación de la herramienta va a producir unos flujos de caja negativos.

Grandes empresas han nacido con cimientos muy débiles pero después han sabido redireccionar su proyecto. Y también a la inversa...

(* Edufinet es un proyecto promovido por Unicaja Banco y la Fundación Unicaja.