



PASO 2: EVALUACIÓN DE LA VIABILIDAD DE LA IDEA

A partir de la idea de negocio, deben concretarse ciertos aspectos de vital importancia y que irán pautando los siguientes pasos a seguir. Esta vez deben plantearse nuevas cuestiones con respecto a los siguientes factores:

Figura 1. Evaluación de la viabilidad de la idea de negocio.

EVALUACIÓN DE LA VIABILIDAD DE LA IDEA

ESTUDIO DE MERCADO

¿Tengo competencia? ¿Existen clientes suficientes para mi producto?

PROCESO

¿Cómo lo hacemos y cuánto nos cuesta?

EQUIPO HUMANO

¿Quiénes liderarán el proyecto?

FINANCIACIÓN

¿Cómo conseguir los medios necesarios?

✓ ESTUDIO DE MERCADO ¿Tengo competencia? ¿Existen clientes suficientes para mi producto?

En un primer momento, nos preguntamos quiénes serían los clientes, es decir, cuál sería el público objetivo de mi producto /servicio. Ahora es momento de ir un poco más allá y preguntarnos:

¿Existe una competencia en el sector que quiero abordar?,

¿Existen suficientes clientes potenciales para mi producto?,

¿Cuáles son las características y preferencias concretas de mis clientes potenciales?, etc.

Responder a estas preguntas implica realizar un trabajo de Estudio de Mercado.

En una primera instancia se puede realizar este Estudio a partir de observaciones de la zona, búsqueda de la competencia, entrevistas con agentes del sector (distribuidores, asociaciones sectoriales, clientes potenciales), líderes del sector, búsqueda bibliográfica de estudios de mercado para proyectos similares al mío, internet, ferias sectoriales, etc. Sin embargo, de cara a la elaboración del Plan de Empresa, este Estudio deberá realizarse con mayor profundidad y para ello es posible que se requiera la utilización de una empresa especializada.

✓ PROCESO PRODUCTIVO ¿Cómo lo hacemos y cuánto?



Ahora es momento de preguntarnos cómo se hace y cuánto cuesta hacerlo. Debemos analizar cómo se fabricará el producto o cómo se ofrecerá el servicio. Deben repasarse todos los factores implicados: desde el espacio necesario, la maquinaria, insumos, materias primas requeridas y fuentes de energía hasta la posibilidad de subcontratar algunas de las acciones del proceso.

En este caso también se tendrá que hacer un estudio pero esta vez dirigiéndonos a los proveedores de los distintos insumos requeridos para nuestro proceso productivo. Es recomendable, por ejemplo, realizar entrevistas a fabricantes de maquinaria, proveedores de software, ferias del sector, etc.

Este trabajo debe servir para cuantificar los costes de producción y conocer cuáles serían las inversiones materiales necesarias. En este proceso puede ser de mucha ayuda:

- Hacer diagramas, dibujos, bocetos, distribución de la planta.
- Conocer bien las características de los insumos y materias primas a utilizar (flexibilidad, mantenimiento, etc.)

Como en el caso del Estudio de Mercado, puede ser que sea necesario acudir a una empresa especializada que pueda asesorarnos en los aspectos relevantes a tener en cuenta, todo depende de la complejidad del proceso productivo.

✓ **EQUIPO HUMANO ¿Quiénes liderarán el proyecto?**

El equipo humano es de vital importancia, la experiencia, capacidad e integridad de los líderes y del equipo de gestión del proyecto son garantía de su correcto análisis y de su adecuada evolución futura.

En esta etapa será necesario analizar la forma en la que se organizará la futura empresa, evaluando las cualidades y carencias de las personas responsables de cada área.

✓ **FINANCIACIÓN ¿Cómo conseguir los medios necesarios?**

Ahora es el momento de plantearnos cómo conseguir la financiación necesaria para emprender nuestro negocio.





Las dos fuentes son: recursos propios (es decir poner el dinero nosotros) o pedirlo prestado. La solución, dependiendo del nivel de inversión requerido, puede ser una combinación de ambas fuentes de financiación.

Si se requiere solicitar un préstamo, habrá que demostrar un perfecto control del proyecto, para poder convencer al financiador.

Por otro lado, resulta recomendable que todo proyecto sea financiado, como mínimo, en un 50% con recursos aportados por los propios socios o aportaciones financieras no exigibles. Esto se debe a que es difícil conseguir de los demás la asunción de un riesgo financiero superior al propio para la puesta en marcha de una actividad de la que el principal beneficiario es la persona o el grupo de personas que lo solicita.

Una vez has reflexionado sobre la idea, has analizado el mercado, el proceso productivo, el equipo humano y la financiación, es hora de entrar a analizar en **profundidad** la viabilidad del negocio. Es momento de entrar al detalle y pasar de una información subjetiva a una información contrastada en el mercado. Para ello, debemos utilizar las herramientas y metodologías de trabajo mencionadas, reflexionar sobre los resultados obtenidos y centrar la actividad para comenzar a pensar en la puesta en marcha. Ha llegado el momento de desarrollar el **Plan de Empresa**.