

Factores de éxito en la planificación y puesta en marcha de proyectos empresariales

La actitud emprendedora es una de las principales características de la sociedad valenciana. El número de empresas creadas y nuevos proyectos puestos en marcha en la Comunidad en este año 2011 asciende, desde enero a octubre, a más de 8.000 empresas. Muchas de estas ideas se convierten en proyectos viables y rentables, si bien es cierto que también algunos de los generados no llegan a buen puerto. A las dificultades de operar en un entorno competitivo complicado, con una situación de mercado delicada, se une en ocasiones una insuficiente planificación de puesta en marcha del negocio.

La base de cualquier proyecto es la idea de negocio que suele partir de la detección por parte del emprendedor de una oportunidad o de una necesidad no cubierta. Esta idea inicial debe madurarse y plasmarse como base y modelo de decisión de inicio de la actividad.

El proceso de creación de un Plan de Negocio es bastante conocido y suele estar bien definido. No obstante, es necesario profundizar en una cuestión crítica: el proceso de reflexión y maduración de la idea y su traslación a una sistemática definida y a unas herramientas de apoyo a la creación del Plan de Negocio.

A la hora de encarar ese proceso de desarrollo del proyecto empresarial, los principales problemas con los que se encuentra un emprendedor son:

- ✓ La falta de información para completar alguna de las áreas de la empresa.
- ✓ La inconsistencia o incoherencia de muchas de las propuestas específicas con la estrategia adoptada.
- ✓ La falta de un modelo de referencia o guía sobre el que fijarse.
- ✓ La poca reflexión con la que se introducen los datos y previsiones.
- ✓ La incoherencia de los datos económicos con respecto al desarrollo de cada una de las secciones.

Resolver estos problemas tan sólo exige seguir un proceso, documentarse y analizar los datos a fin de madurar la idea para disponer de un criterio claro de evaluación que determine la conveniencia de poner en marcha el proyecto. Para ello, debemos tener en cuenta algunas indicaciones:

- ✓ Tener en cuenta el mercado, segmentarlo, cuantificarlo y conocer las necesidades, parámetros de compra, competencia para cada uno de los segmentos seleccionados.
- ✓ Adecuar el producto o servicio a estos requerimientos teniendo en cuenta variables como las funcionalidades o necesidades que cubre, el precio al que lo vamos a vender, los servicios añadidos, canales de distribución y elementos de promoción necesarios. etc.
- ✓ Asegurar que el coste del producto y del servicio es coherente con estos requerimientos y nos ofrece un margen adecuado.

- ✓ Seleccionar y racionalizar la estructura de servicios generales de la empresa a la dimensión adecuada y correcta para el desarrollo de la empresa.
- ✓ Disponer de una previsión de la inversión necesaria para poner en marcha el proyecto, teniendo en cuenta todos los elementos y costes necesarios para el inicio de la actividad.
- ✓ Conocer la necesidad de recursos financieros externos para poner en marcha el proyecto y cuál es su coste financiero.
- ✓ Realizar previsiones y proyecciones de ventas para un periodo inicial así como los flujos de tesorería generados por el proyecto.

Estos criterios deben ofrecernos una rentabilidad del negocio durante un primer estadio o inicio del mismo a la vez que determinan el riesgo de su puesta en marcha. De hecho, deben servir para la toma de decisión de la conveniencia o no de poner en marcha el proyecto o seguir madurando y modificando la idea. Y es ahí donde entra el espíritu emprendedor, la vocación empresarial, las ganas de iniciar la actividad...

En este sentido, la Red de CEEI's, con la colaboración de *Grupo IFEDES*, ha desarrollado una herramienta de apoyo a la creación de Planes de Empresa (<http://planempresa.redceei.com>) con una metodología que ayuda al emprendedor a seguir las pautas básicas para afrontar cada paso estratégico en el desarrollo de su negocio así como para resolver los problemas, generando los apartados y funcionalidades que den solución a estos inconvenientes. Esta guía no es un cheque en blanco que asegure el éxito del negocio pero sí es un buen pasaporte para que este llegue a buen término.

Descargue la Guía en Formato PDF