

4

**¿Qué es un plan de viabilidad?**  
**Componentes y metodología**



# Índice

- Objetivos
- El plan de viabilidad y sus componentes
- Estudios previos
- Planificación
- Apuntes sobre metodología
  - ✓ La doble participación
  - ✓ Solidez de la información
  - ✓ Búsqueda persistente de soluciones

# Objetivos

Al finalizar esta unidad didáctica usted será capaz de...

...conocer los componentes de un plan de viabilidad,

...valorar la importancia de la participación y el rigor durante el proceso de elaboración de un plan de viabilidad.



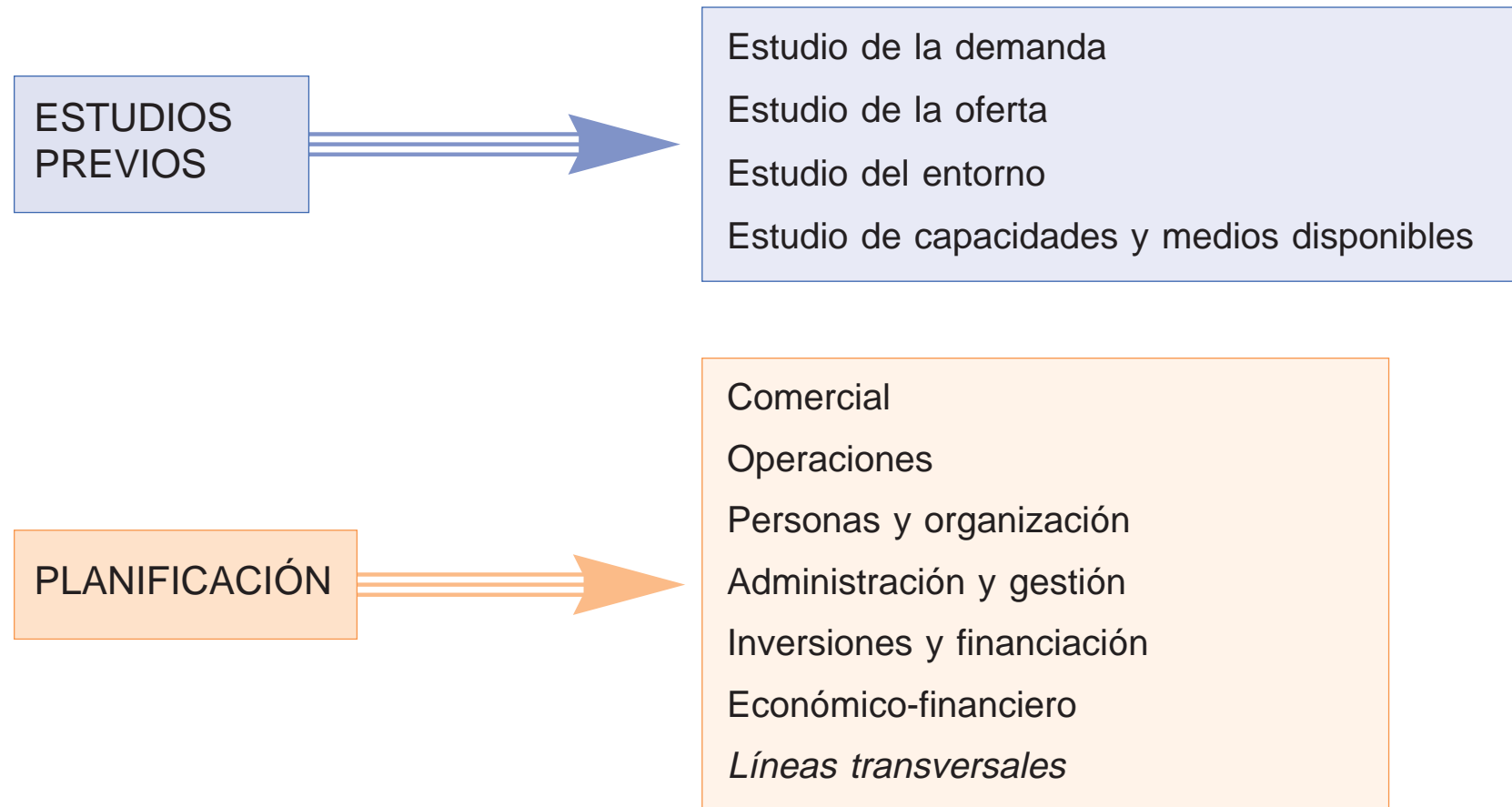
## El plan de viabilidad y sus componentes

La implementación de planes de desarrollo económico local habitualmente se concreta en la promoción de actividades productivas.

A la hora de identificar nuevas actividades o fortalecer las ya iniciadas, el plan de viabilidad permite evaluar las posibilidades de inversión y conocer los aspectos críticos de la producción y comercialización. Nos ayuda a valorar si una iniciativa económica tiene posibilidades de sostenerse en el tiempo.

Se trata, por tanto, de una herramienta imprescindible para la toma de decisiones, conformación de alianzas y, en definitiva, para buscar el éxito de los proyectos a partir de información real y pertinente.

El plan de viabilidad consta de dos partes:





## Estudios previos

El **objetivo** de los estudios previos es obtener información real y pertinente en la que se basarán las decisiones que configurarán la estrategia del negocio.

Áreas de estudio:

- **Oferta:** Quién ofrece lo mismo, algo parecido o sustitutivo y cómo.
- **Demanda:** Quién compra lo mismo, algo parecido o sustitutivo y cómo.
- **Entorno:** Legislación, economía, cultura, infraestructuras, medioambiente...
- **Capacidades y medios disponibles:** Personas y sus capacidades, servicios generales, empresariales y técnicos, instituciones de apoyo...

Recomendaciones generales para la realización de estudios previos:

- Dar preferencia a la observación directa (sobre otros métodos de recogida de datos).
- Minimizar el uso de términos imprecisos, como “mucho”, “poco” y equivalentes.
- Dar preferencia a la recogida de datos sobre variables cuantificables.
- Es mejor invertir tiempo en los estudios previos que invertir dinero directamente en iniciativas de dudosa viabilidad.

Los datos recabados en el estudio de mercado servirán para adoptar las decisiones oportunas, realizar una planificación de las áreas de la empresa y cuantificar las perspectivas del negocio.



## Planificación

El **objetivo** del Plan de Viabilidad es:

- Demostrar que la idea empresarial tendrá éxito
  - ✓ identificando la necesidad de mercado que satisfará
  - ✓ y aspectos en que se diferenciará de la competencia.
- Establecer los pasos a dar para que sea viable.
- Obtener financiación necesaria para el negocio.



El Plan de Viabilidad consta de los siguientes apartados:

### **1. Resumen del proyecto**

Resumen del plan para la comprensión de terceros

### **2. Identificación del grupo promotor**

- Historia personal y profesional
- Motivación para participar en este proyecto
- Cómo se crea el proyecto.
- Aportación prevista a la nueva empresa

### **3. Análisis de las ideas de negocio**

Explicar brevemente las ideas de negocio analizadas y los motivos de haberlas seleccionado o rechazado.

### **4. Análisis del producto/mercado**

Exponer brevemente el resultado de los estudios previos realizados:

- Producto/servicio
- Mercado/demanda

- Oferta/competencia
- Entorno
- Capacidades y medios disponibles
- Análisis DAFO

## **5. Finalidad de la empresa**

- Misión/visión
- Objetivos y resultados
- Marco legal

## **6. Plan de marketing (comercial)**

- Segmento de mercado
- Producto + Precio + Plaza + Promoción

## **7. Plan de operaciones (técnico-productivo)**

- Proceso productivo, tecnología y volumen de actividad

## **8. Plan de personas y organización**

- Estructura organizativa y definición de puestos

## **9. Plan de administración y gestión**

- Herramientas, capacitación y seguimiento

## **10. Plan de inversiones y financiación**

- Inversiones y amortización
- Requerimiento de fondos y fuentes de capital

## **11. Plan Económico-Financiero**

- Costes de marketing, operaciones, personas, inversiones y financiación
- Cuenta de resultados, presupuesto de tesorería e indicadores financieros

## **12. Cronograma**

## **13. Plan de contingencia**

## **14. Comentarios**

## **15. Anexos**



## Apuntes sobre metodología

La metodología utilizada tanto durante los estudios previos como en la planificación buscará fundamentalmente el aprovechamiento máximo de las oportunidades y, muy importante, la minimización de los riesgos.

- El grupo promotor debe participar en la fase de estudios.
- No detenerse en un análisis superficial, sino profundizar (en el segmento de la clientela a atender, calidad del producto y servicio, tecnología...).
- Para realizar los análisis se pueden utilizar estudios y estadísticas, pero, sobre todo, visitas (a la competencia, a potenciales clientes...).
- La redacción final del plan de viabilidad estará cruzada por los valores y líneas transversales en los apartados en que resulte pertinente.



## La doble participación

El grupo promotor que vaya a liderar la empresa es el protagonista de la fase de estudios previos y planificación. Las personas que lo componen deben tener la oportunidad de liderar la planificación del negocio que van a desarrollar.

Al mismo tiempo, conviene que la entidad que vaya a apoyar el proceso, tanto técnica como financieramente, participe también en esta fase, pues una vez aprobado el plan de viabilidad será corresponsable de lo que en él se haya decidido. Una vez aceptado el plan, no cabe desentenderse aludiendo, por ejemplo, que los datos en los que se basaba no habían sido suficientemente cotejados.



## Solidez de la información

El objetivo de los estudios previos es reunir la información necesaria para la toma de decisiones.

Tan importante como comprobar que los cálculos posteriores están bien realizados es comprobar que la información en la que esos cálculos se basan es real.

Para ello conviene que la información sea cotejada con diversas fuentes.

No aceptar un plan de viabilidad basado en informaciones dudosas.



## Búsqueda persistente de soluciones

Revisar una y otra vez todo el plan de viabilidad en busca de:

- Puntos que no hayan sido suficientemente analizados.
- Dificultades ante las cuales, a falta de planes realmente viables, se intente responder mediante optimismo, sacrificio, dedicación...

El optimismo y la capacidad de sacrificio son necesarios, pero allí donde se encuentren dificultades habrá que redoblar los esfuerzos, en busca de soluciones reales y no voluntaristas:

más análisis y mejores acciones