



Lista de verificación de la viabilidad para iniciar una pequeña empresa

La presente publicación es una lista de verificación para el propietario o gestor de una pequeña empresa o bien para alguien que quiere considerar la posibilidad de lanzarse a los negocios por primera vez. Las preguntas se concentran en las áreas que usted debe analizar cuidadosamente para determinar si la idea que tiene representa una verdadera oportunidad comercial y si realmente sabe el esfuerzo que le costará. Puede utilizar la lista de verificación para evaluar una propuesta de empresa completamente nueva o una oportunidad aparente para una empresa que ya tenga.

Probablemente el problema crucial que tendrá que enfrentar – después de expresar un interés en empezar un nuevo negocio o de capitalizar una aparente oportunidad en su empresa existente – será determinar la viabilidad de su idea. Es sencillo aconsejar que conviene iniciar un negocio en el momento oportuno, pero ese consejo es extremadamente difícil de implementar. La alta frecuencia de fracaso de las nuevas empresas y productos indica que muy pocas ideas resultan en negocios exitosos, incluso cuando son introducidos por empresas sólidamente establecidas. Son demasiados los empresarios que empiezan una empresa tan convencidos de su mérito comercial que no logran evaluar su potencial de manera exhaustiva.

Esta lista de verificación es útil para evaluar las ideas comerciales. Ha sido creada para ayudarle a eliminar las ideas que tienen probabilidades de fracasar antes de que malgaste grandes cantidades de tiempo, dinero y esfuerzo en ellas.

Análisis preliminar

En un estudio de viabilidad se recopila, analiza y evalúa información para responder a la siguiente pregunta: “¿debería lanzarme a este negocio?” Para responder a esa pregunta es necesario hacer una evaluación preliminar de aspectos tanto personales como del proyecto de empresa.

Consideraciones generales de índole personal

Las primeras siete preguntas le exigirán cierta introspección. ¿Reúne usted en su personalidad características que le permitan adaptarse a ser el propietario o gestor de una pequeña empresa y disfrutar de esas nuevas funciones?

	Sí	No
¿Le gusta tomar sus propias decisiones?		
¿Le gusta competir?		
¿Tiene fuerza de voluntad y autodisciplina?		
¿Le gusta planear con anticipación?		
¿Hace a tiempo las cosas que debe?		
¿Puede aceptar consejos de otros?		
¿Tiene facilidad para adaptarse a condiciones cambiantes?		

La próxima serie de preguntas hace hincapié en el estrés físico, emocional y financiero de una nueva empresa.

Sí No



¿Comprende que ser propietario de su propio negocio puede implicar trabajar entre 12 y 16 horas diarias, probablemente seis días a la semana, incluso durante los días feriados?

¿Tiene usted la energía física para manejar una empresa?

¿Tiene usted la energía emocional para soportar la presión?

¿Está dispuesto a disminuir su nivel de vida durante varios meses o años?

¿Está preparado para perder sus ahorros?

Consideraciones específicas de índole personal

Sí No

¿Sabe usted cuáles son los conocimientos técnicos y áreas especializadas que son fundamentales para el éxito de su proyecto?

¿Tiene usted esos conocimientos técnicos o especializados?

Su idea ¿utiliza eficazmente los conocimientos y capacidades que tiene?

¿Puede encontrar personal que tenga las competencias que le faltan a usted?

¿Conoce usted las razones por las cuales está examinando este proyecto?

Su proyecto ¿responderá realmente a sus aspiraciones de carrera?

Las próximas tres preguntas destacan el punto de que muy pocas personas pueden declararse expertas en todas las fases de un estudio de viabilidad. Es necesario que tome conciencia de sus limitaciones personales y busque el apoyo adecuado que necesite (por ejemplo: comercialización, aspectos jurídicos, asuntos financieros).

Sí No

¿Tiene usted la capacidad para hacer el estudio de viabilidad?

¿Tiene usted el tiempo para realizar el estudio de viabilidad?

¿Tiene usted los fondos necesarios para que le hagan un estudio de viabilidad?

Descripción general del proyecto

Describe brevemente el negocio que desea iniciar.

Haga una lista de los productos y servicios que desea vender.

Describa quién utilizará sus productos o servicios.

¿Por qué compraría alguien sus productos o servicios?

Inc. y que el tipo de ubicación que necesita en términos de tipo de vecindario, conteo de tráfico, empresas aledañas, etc.



Haga una lista de sus proveedores de productos y servicios.

Hago una lista de sus principales competidores, que son quienes venden u ofrecen productos o servicios similares.

Hago una lista de la mano de obra y personal que necesita para ofrecer sus productos o servicios.

Requisitos para el éxito de su empresa

Para determinar si su idea llegado requisitos básicos para el éxito de su nuevo proyecto, debe poder responder de manera afirmativa por lo menos una de las preguntas indicadas a continuación.

Sí **No**

Su producto, servicio o empresa ¿responde a una necesidad que actualmente no está satisfecha?

Su producto, servicio o empresa ¿está dirigido a un mercado existente en el cual la demanda sobrepasa la oferta?

Su producto, servicio o empresa ¿compite con éxito con los competidores existentes gracias a una "situación ventajosa" tal como mejor precio, ubicación, etc.?

Defectos fundamentales

Sí responde de manera afirmativa a las preguntas similares a las presentadas a continuación, su idea tiene pocas posibilidades de lograr un éxito comercial.

Sí **No**

¿Existe alguna causa (por ejemplo: restricciones, monopolios, escasez) que impida tener acceso a los factores de producción necesarios (por ejemplo: costos irracionales; falta de personal especializado, de electricidad, de materiales, equipos, procesos, tecnología o personal)?

Las necesidades de capital para iniciar o continuar la explotación de la empresa ¿son excesivas?

El financiamiento necesario ¿es difícil de obtener?

¿Hay algún potencial de efectos adversos para el medio ambiente?

¿Hay algún factor que impida la comercialización eficaz?



Ingreso deseado

Las preguntas siguientes le servirán para recordar que debe buscar tanto el rendimiento económico de la inversión que hizo en su propia empresa como un salario razonable para compensar el tiempo que usted pasa explotando ese negocio.

¿Cuál es el nivel de ingreso que desea percibir?

¿Está preparado para percibir menos ingreso en los primeros tres años de operación?

¿Cuál es el ingreso mínimo que necesita?

¿Cuáles serán las inversiones financieras que necesitará su empresa?

¿Cuánto podría usted ganar si invirtiera ese dinero? (A)

¿Cuánto podría usted ganar si trabajara para otra persona? (B)

Sume las cantidades que indicó en (A) y (B). Si ese ingreso es mayor al que usted puede realísticamente esperar de su negocio, ¿está dispuesto a perder ese ingreso adicional con tal de ser su propio jefe y tener la posibilidad de obtener utilidades o un ingreso mucho más elevados en los años futuros?

Suministros

Sí No

¿Puede hacer una lista de cada partida del inventario y de los suministros de explotación necesarios?

¿Sabe usted cuál es la cantidad, calidad, especificaciones técnicas y rangos de precio que se desean?

¿Sabe usted el nombre y dirección de cada fuente potencial de suministros?

¿Conoce usted el rango de precios para cada producto de cada proveedor?

¿Conoce usted los tiempos de entrega de cada proveedor?

¿Conoce usted las condiciones de venta de cada proveedor?

¿Conoce usted las condiciones de crédito de cada proveedor?

¿Conoce usted las condiciones de financiamiento de cada proveedor?

¿Hay algún riesgo de escasez de algún material o mercancía esencial?

¿Sabe usted cuáles proveedores ofrecen costos de transporte más ventajosos?

El precio disponible ¿le permitirá hacer un aumento adecuado del precio?

Egresos

Sí No

¿Sabe usted cuáles eran sus gastos en materia de alquiler, salarios, seguro, servicios públicos, publicidad, intereses, etc.?

¿Necesita usted saber cuáles gastos son directos, indirectos o fijos?



¿Sabe usted a cuánto ascenderán sus gastos indirectos?

¿Sabe usted a cuánto ascenderán sus gastos de venta?

Aspectos diversos

Sí **No**

¿Está usted consiente de los principales riesgos asociados con su producto, servicio o negocio?

¿Puede usted reducir al mínimo alguno de esos riesgos principales?

¿Hay algún riesgo fundamental que esté fuera de su control?

Esos riesgos ¿podrían llevarlo a la bancarrota?

Viabilidad de su proyecto de empresa

Sí **No**

¿Queda pendiente de respuesta alguna pregunta fundamental sobre su proyecto de empresa?

El tipo de preguntas antedichas ¿surge por una falta de información?

El tipo de preguntas antedichas ¿surge por una falta de capacidad de gestión?

El tipo de preguntas antedichas ¿surge porque su idea tiene un “defecto fatal”?

¿Puede obtener la información adicional que se necesita?

¿Puede obtener la capacidad de gestión adicional que se necesita?

¿Está usted consciente de que hay menos de 50% de probabilidad de que su empresa continúe operando de aquí a dos años?

Elaborado por: Saskatchewan Regional Economic and Co-operative Development

El Centro de Servicios para Empresas Canadá-Ontario (COBSC/CSECO) proporciona información comercial en las lenguas oficiales de Canadá, a saber, inglés y francés. Algunos de nuestros documentos más útiles han sido traducidos a otras lenguas por atención a nuestros clientes. Si desea obtener más información comercial, sírvase llamar al 1-888-576-4444 para hablar con un Agente de Información del COBSC/CSECO.