

La evaluación de proyectos para emprendedores novatos

Escrito por Luis Alberto Cá... el 29 Mayo 2018

El 14 de abril del 2015, publiqué un artículo que hablaba sobre los proyectos de inversión y se refiere principalmente a las técnicas utilizadas desde un punto de vista financiero para evaluar la factibilidad de los proyectos de inversión.

Hoy veo que existe una necesidad de consejos más prácticos para aquellos emprendedores que quieren iniciar su negocio. Siendo esta columna publicada en un medio dedicado a los pequeños y medianos empresarios, creo que es muy pertinente tocar este tema.

Por otro lado, en mi experiencia profesional y viendo lo que pasan muchos jóvenes tratando de empezar un proyecto, veo la necesidad de dar estos consejos básicos para hacer una **autoevaluación inicial del proyecto que pretendan iniciar** para que cubran los asuntos que pueden llegar a hacer que el proyecto no camine o fracase.

Primero, el emprendedor deberá hacerse la siguiente pregunta: ¿qué tan innovador es el producto o servicio que pretendo ofrecer? No se trata de inventar algo nuevo para empezar un negocio, pero si el producto es innovador, después tiene que hacerse la segunda pregunta ¿existe alguna necesidad conocida o no que vaya a ser cubierta con dicho producto? Otra vez, no se trata de desanimar a los innovadores, pero siempre **la introducción de un nuevo producto tiene dos opciones:** una clara aceptación o en el mejor de los casos que el producto o servicio sea ignorado o haya un franco rechazo por él.

El empresario deberá tomar en cuenta con toda honestidad las posibilidades mencionadas, ya que un proyecto fallido puede absorber los recursos y el patrimonio completo del emprendedor y hasta dejarlo endeudado.

Sea cual sea el tipo de producto o si éste sea innovador, deberá haber un estudio de mercado que permita conocer cuáles son las posibilidades reales que permiten que un nuevo producto o servicio sea aceptado por los potenciales clientes.

Una vez que se vio que el producto tiene posibilidades, ya sea innovador o que se entre en el mercado maduro como un participante más, el emprendedor deberá hacerse la siguiente pregunta: **¿cuál es el precio que el cliente estará dispuesto a pagar por mi producto o servicio?**

De acuerdo con la ley de la oferta y la demanda, el precio estará determinado por el máximo y el mínimo que el consumidor o cliente está dispuesto a pagar en función de la disponibilidad del producto o servicio en el mercado, de su calidad y de la facilidad o dificultad para sustituirlo por otro.

Una vez que se tenga definido el precio del producto al consumidor, el emprendedor tendrá que **definir la forma y el costo en los que se pondrá el producto o servicio a disposición del consumidor.** Ésta es una tarea ardua por que se tienen que definir con precisión los costos de producción o prestación de servicio y los de distribución, incluyendo comisiones de los vendedores o precio al intermediario que pondrá el producto en manos del consumidor. En algunos casos, por no llevar a cabo un análisis correcto, se incurre en una pérdida importante que hace inviable el negocio.

Es necesario que el emprendedor lleve a cabo un estudio de los costos y gastos en que deberá incurrir y asesorarse de algún experto para que no pase nada por alto.

| [¿Quiénes somos?](#) | [Aviso de privacidad](#) | [Contáctanos](#) |

URL del envío: <http://elempleado.mx/evaluacion-proyectos-emprendedores-novatos>

