

5. ANÁLISIS INTERNO.

5.1. INTRODUCCIÓN.

Este apartado es de vital importancia en el desarrollo de la empresa, ya que no sólo debemos de efectuar una profunda reflexión interna a cerca del negocio que nos proponemos, sino por la importancia que supone al mostrar los puntos fuertes de la oferta empresarial.

En esta fase se efectuará un análisis y diagnóstico de nuestras capacidades y habilidades, es decir, conoceremos cuales son las restricciones de orden interno con las que nos encontraremos para desarrollar la actividad empresarial elegida.

El análisis que a continuación se mostrará se ha hecho atendiendo a los criterios de sinceridad, objetividad y autocrítica, y como consecuencia de éste hemos logrado identificar las debilidades y fortalezas de la nueva empresa que nos proponemos.

Nos hemos centrado en estudiar cuales son nuestras ventajas competitivas o valores únicos en relación a nuestros principales competidores; entendiéndose por ventaja competitiva todo aquellos que, estemos dispuestos, y seamos capaces de hacer mejor que nuestros competidores; ya sea por una ventaja de exclusividad al ser los únicos que ofrezcamos esos servicios o productos, o bien, por una ventaja de diferenciación en precios al prestar esos servicios o productos a unos precios más baratos al tiempo que alcanzamos unas cotas de rentabilidad mayores a los de nuestros competidores, siendo capaces además de mantenerlas a lo largo del tiempo.

5.2. EL ANÁLISIS INTERNO.

Para el caso en particular que nos incumbe, en el que estamos estudiando la viabilidad de una nueva empresa, centraremos el análisis interno en examinar las características de los promotores del negocio desde distintos puntos de vista.

En concreto, se analizarán las capacidades del promotor o promotores utilizando los siguientes ejes básicos de diagnóstico:

- *Capacidades Personales*
- *Capacidades Técnicas*
- *Capacidades de Gestión*
- *Capacidades Financieras*

Para cada uno de los apartados anteriores se han planteado una serie de cuestiones específicas sobre las que basar el análisis de modo que faciliten la tarea de reflexión y examen crítico; lo cuál queda recogido a continuación:

➤ **Capacidades Personales.**

<i>Perseverancia</i>	<i>¿Persevera en todo lo que emprende?</i>
<i>Energía</i>	<i>¿Qué grado de energía tiene?</i>
<i>Entusiasmo</i>	<i>¿Tiene el entusiasmo necesario?</i>
<i>Dotes de mando</i>	<i>¿Posee las dotes de mando requeridas?</i>
<i>Carácter</i>	<i>¿Su carácter es firme?</i>
<i>Entereza</i>	<i>¿Posee la entereza necesaria?</i>
<i>Inteligencia</i>	<i>¿Tiene la inteligencia necesaria para alcanzar el éxito?</i>

➤ **Capacidades Técnicas.**

<i>Venta</i>	<i>¿Tiene habilidad para vender la necesidad de la empresa?</i>
<i>Materiales</i>	<i>¿Tiene experiencia con los materiales que empleará?</i>
<i>Equipo</i>	<i>¿Conoce el equipo que se utilizará?</i>
<i>Técnicas</i>	<i>¿Domina los métodos que se usarán en la empresa?</i>

➤ **Capacidades de Gestión.**

<i>Dirección</i>	<i>¿Es el emprendedor un buen director?</i>
<i>Criterio</i>	<i>¿Tiene un sano criterio empresarial?</i>
<i>Formación</i>	<i>¿Posee la formación adecuada para la nueva empresa?</i>
<i>Comprensión</i>	<i>¿Comprende los problemas que encontrará?</i>

➤ **Capacidades Financieras.**

<i>Fondos propios</i>	<i>¿Dispone de capital suficiente para acometer por si mismo la financiación requerida, al menos en un 50%?</i>
<i>Nivel de crédito</i>	<i>¿Tiene el emprendedor un buen nivel de crédito comercial?</i>
<i>Reputación</i>	<i>¿La reputación personal del emprendedor afectará significativamente al éxito de la empresa?</i>
<i>Vinculaciones</i>	<i>¿Tiene el emprendedor amistades o relaciones que aumenten las perspectivas de éxito de la nueva empresa?</i>

El diagnóstico ha de ser realizado aplicando términos de Puntos Fuertes y Puntos Débiles, al tiempo que se trata de mantener siempre el mayor grado de objetividad posible.

5.3. DIAGNÓSTICO EN TÉRMINOS DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES.

Como resultado del examen interno al que se han sometido las capacidades de cada uno de los promotores del proyecto empresarial se han obtenido dos listas representativas en las que quedan plasmadas las fortalezas y amenazas, respectivamente, con las que nos encontraremos a la hora de llevar a cabo la empresa propuesta.

A continuación se describen cuales van a ser estas ventajas e inconvenientes con las que se va a encontrar el empresario a lo largo de la actividad empresarial:

● **Puntos Fuertes.**

- *Perseverancia, puesto que se trata de un grupo compacto en el que se dan las combinaciones adecuadas de caracteres para sacar adelante los proyectos que se proponen, demostrada por otra parte, en experiencias anteriores.*
- *Grandes dosis de energía y sobre todo, entusiasmo por desarrollar este proyecto empresarial concreto.*
- *Carácter jovial, dinámico y agradable; características muy importantes de cara a la satisfacción del cliente durante el desarrollo de las actividades.*
- *Dotes de mando necesarias para trabajar con grupos de personas, cualidad muy importante a la hora de ofrecer cualquier servicio o producto.*
- *Profundo conocimiento de los enclaves objetivos adecuados para el desarrollo de cada una de las actividades.*
- *Gran experiencia con las técnicas que deben emplearse y perfecto conocimiento de los materiales que se utilizan en cada una de las actividades que se proponen.*

- *La formación del grupo es la idónea para este tipo de actividades, ya que las cuatro personas poseen la titulación de Técnicos en Actividades Físicas y Animación Deportiva.*
- *Sólida relación entre los componentes del grupo, pues existe una buena coordinación entre ellos y poseen una gran capacidad para trabajar en equipo.*

● **Puntos Débiles.**

- *Débil habilidad comercial, con una escasa experiencia y ningún tipo de formación en este campo concreto.*
- *Escasa comprensión de la nueva empresa, con una excesiva falta de experiencia en el mundo empresarial, lo que conlleva a un desconocimiento de los problemas con los que nos iremos encontrando a lo largo de la actividad empresarial.*
- *Escasos fondos propios, pues se posee menos del 50% de la inversión requerida para llevar a buen fin la empresa que nos proponemos.*