



Pulso Económico

"Evaluar proyectos asegura negocios"

El experto argentino Pablo Lledó, Director de MasConsulting, explica para qué sirve la Evaluación de proyectos, aplicada a empresas públicas y privadas.

La globalización avanza y Guatemala no escapa de esa tendencia. El economista y catedrático de ADEN Business School, Pablo Lledó, llegó a nuestro país para impartir clases sobre la Evaluación de proyectos. El experto considera que esta es una herramienta imprescindible para los negocios modernos, los cuales están inmersos entre las presiones constantes por alcanzar cada vez más rentabilidad.

¿En qué consiste la evaluación de proyectos y cómo se aplica a un país como Guatemala?

Esta es una herramienta que ayuda a mejorar la rentabilidad de las empresas. Y sirve no sólo para las empresas privadas, sino también para las públicas.



OPORTUNIDAD. Donde otros fracasaron, Lledó considera que se puede tener éxito, siempre que se detecten y corrijan los errores.

Consiste en que es necesario evaluar, periódicamente, cómo marchan las empresas, de acuerdo con las decisiones que vayan tomando los directores ejecutivos. Por ejemplo, cuando se quiere ampliar un negocio o introducir un producto nuevo, se requiere de una evaluación para ver cómo están las empresas, y si el paso que se quiere dar está dentro de sus capacidades y posibilidades. Nadie se puede lanzar a una nueva aventura sin tomar en cuenta todos los factores. En Guatemala considero que todavía falta impulsar más este tipo de herramientas, aunque puedo asegurar que las compañías grandes sí la utilizan. No se puede llegar muy lejos sin las evaluaciones a fondo.

¿Por qué?

Como consultor en mi país, he ayudado a algunos pequeños empresarios a resolver sus dudas sobre las posibilidades de expansión de sus negocios. Por

ejemplo, una vez, tres hermanos tenían unos carritos muy bien diseñados y decorados, y se dedicaban a lavar automóviles en centros comerciales.

Entonces ellos querían saber si era posible invertir más y crecer. La evaluación mostró que tenían muchas oportunidades para expandirse.

¿Cuáles son los pasos fundamentales para evaluar?

Primero una investigación de mercado. Resulta que muchas veces alguien se quiere lanzar a un negocio que tal vez ya existió, pero que por razones desconocidas fracasó. Entonces, nosotros como consultores, cuando nos contratan, averiguamos qué pasó con el experimento fallido, y si las razones son cosas que se pueden superar, recomendamos dar ese paso. Sin embargo, cuando se descubre que no existe posibilidad, después de revisar los antecedentes, nuestro fallo tiene que ser adverso. Obviamente, no es necesario tener un proyecto perfecto, la perfección no existe, para echar a andar un negocio. Lo que sí es importante saber es que se debe tener un mínimo de conocimiento de la situación. Siempre se debe partir de algo.

Conocer, en la medida de lo posible, por dónde se va caminando. También es importante saber con qué se cuenta, el

potencial de la empresa y las capacidades del personal. Hay que conocer a fondo los negocios. Además, se hacen los análisis sobre el costo de oportunidad.

¿Cómo define el costo de oportunidad?

Este es un concepto muy importante, pero que no siempre se comprende bien. Me explico. Si alguien quiere abrir un negocio, o ampliarlo, debe ver si lo que está planificando compensa con la inversión en dinero y en trabajo.

Veamos. Yo quiero hacer una inversión para obtener mayor rentabilidad; entonces veo si el monto del retorno de lo invertido será suficiente. Si no es así, para qué hacerlo. Además, se debe ver si lo que yo ganaría como empleado en una empresa lo podría obtener en este proyecto, porque si no es así mejor me quedo durmiendo o viendo la televisión. Se debe estar seguro de que lo invertido en dinero y en trabajo tendrá un buen rendimiento. Hay que estar seguros de que el costo de oportunidad vale la pena, ya que a veces los esfuerzos no son recompensados por no tener claridad sobre lo que se está haciendo. Aunque déjame decirte que muchas personas hacen estos cálculos a partir de la intuición.

¿Y esto es bueno o malo?

Hay personas que tienen una muy buena intuición. Y si ellas siempre han confiado en su instinto uno no puede desaconsejarlas; pero siempre será mejor contar con un proyecto, con una evaluación, que nos explique cómo son y cómo podrían ser las cosas.

¿Cuánto cuesta este servicio?

En nuestro país, cobramos por un pequeño proyecto alrededor de \$10 mil.

"Hay que estar seguros de que el costo de oportunidad vale la pena, ya que a veces los esfuerzos no son recompensados"