

BUENAS PRÁCTICAS EN LA CERTIFICACIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS

Por:

Comisión de Administradores CPCE San Juan

Palabras clave:

Proceso – enfoque personalizado – herramienta estratégica

Introducción:

La certificación de planes de negocio es un proceso crucial para validar y dar confianza a los empresarios y emprendedores, y fundamental para evaluar la viabilidad y el potencial de las empresas emergentes. Requiere de precisión, compromiso, y una comunicación efectiva con los clientes.

En este sentido, el CPCE San Juan se posiciona como el pionero en contar con la certificación de planes de negocios por parte de Licenciados en Administración, tras la emisión de la RT 49 de la FACPE.

El presente artículo tiene por objetivo transmitir la experiencia, conocimientos, lecciones y aprendizajes obtenidos, recomendaciones clave, y perspectivas de los tres profesionales de la provincia que han presentado trabajos en el marco de la normativa vigente, sobre cómo comprender mejor y abordar este proceso, de manera efectiva y exitosa.

Para ello, se entrevistó a los colegas: Lic. CP Rodolfo Garro Artusio, MP: A-239; Lic. Laura Carrizo, MP: A-280; y Lic. Juan Torres Díaz, MP: A-294, a quienes se les consultó en torno a seis ejes temáticos, a saber: 1. Construcción de confianza y compromiso con el cliente; 2. Estrategias de promoción y comunicación; 3. Adaptación del proceso de certificación; 4. Superación de obstáculos y desafíos; 5. Contribución al crecimiento empresarial; y 6. Consejos para quienes buscan certificar.

Desarrollo:

1. Construcción de confianza y compromiso con el cliente:

Uno de los principales retos en la certificación, es establecer una relación sólida con el cliente. Exige una estrecha colaboración de su parte. Un enfoque personalizado, se torna de vital importancia para que el proceso fluya sin problemas. Es la base para el éxito.

Una comunicación regular, y un trato cercano y comprensivo, permiten construir confianza y empatía, y garantizar compromiso. Con los emprendedores, por ejemplo, que suelen tener ideas amplias y a veces vagas, resulta esencial ayudarles a concretar conceptos.

El Lic. Rodolfo Garro señaló que muchos clientes desconocen el propósito y la utilidad de un plan de negocios, así que para superar esa barrera y permitir que todo fluyera de manera

natural, les explicó acerca de sus ventajas como guía y herramienta de gestión. Sugirió que *"debemos orientar al cliente, mostrándole cómo el plan de negocios puede ser su manual de instrucciones para el emprendimiento."*

La Lic. Laura Carrizo compartió que con uno de sus clientes desarrolló su relación a lo largo de cinco meses, mediante reuniones semanales o quincenales, según sus necesidades, destacando que *"es fundamental entender la idea del cliente y lo que quiere lograr."*

El Lic. Juan Torres Díaz remarcó que *"para garantizar el compromiso del cliente, es crucial entender sus necesidades y objetivos"*, lo cual implica mantener reuniones regulares y atención personalizada para adaptar la certificación al contexto y los fines del plan de negocio.

2. Estrategias de promoción y comunicación:

En un contexto donde los empresarios suelen priorizar lo urgente sobre lo importante, el desafío, para generar interés, es destacar la relevancia de la planificación, y los beneficios y ventajas que ofrece, explicando claramente cómo un plan de negocios puede convertirse en una herramienta estratégica para el empresario.

En este sentido, en el libro "Certificación de Planes de Negocios" del Lic. Rodolfo Garro se describe cómo un plan de negocios puede ser una hoja de ruta para el logro de objetivos.

En este aspecto, el Lic. Garro logró despertar el interés en la certificación al mostrar los beneficios tangibles de un plan de negocios, y la posibilidad de presentar el documento a terceros para legalización, lo que brinda mayor confianza y seguridad a los empresarios.

Expresó que *"al certificar el plan, estoy poniendo mi firma y validando su razonabilidad"*, y agregó que *"debemos resaltar el valor de la auditoría como garantía de calidad para los usuarios del servicio profesional."*

Por su parte, el Lic. Torres Díaz enfatizó que *"el mensaje debe ser claro y persuasivo, destacando los beneficios de la certificación."* Y propició utilizar varios canales de comunicación para llegar a los clientes potenciales, como redes sociales, artículos en blogs, correos electrónicos y anuncios.

Asimismo, para la Lic. Carrizo, se precisa establecer y fortalecer redes de contacto y participar activamente en la comunidad profesional, ya que, por ejemplo, formar parte de la Comisión de Administradores y entablar relaciones con otros colegas fue fundamental para su éxito.

Su método de promoción se basa principalmente en el boca a boca, mencionando que *"los clientes llegaron a mí gracias a otros trabajos y recomendaciones de colegas"* y señalando que *"el sol sale para todos, y cada profesional tiene habilidades y talentos únicos."*

3. Adaptación del proceso de certificación:

Cada plan de negocio tiene características únicas, y el proceso de certificación debe ser flexible adaptarse a las particularidades de cada cliente. Cada proyecto puede requerir enfoques personalizados y herramientas distintas, por lo que estar en constante aprendizaje es clave para adaptarse a cada situación.

Para adaptar el proceso a las necesidades específicas de cada cliente, debe realizarse un análisis exhaustivo del plan de negocio, entendiendo sus particularidades y adaptando el proceso de certificación en consecuencia.

El Lic. Garro describió cómo ajustó su enfoque, según la naturaleza del proyecto. En un caso, comenzó desde el área de producción, mientras que en otro, partió de la normativa, lo que le permitió abordar con eficacia las necesidades específicas de cada cliente. Manifestó que *"la clave es ser flexible y empezar desde el punto más relevante para el proyecto."*

La Lic. Carrizo comentó que recibió apoyo del Lic. Rodolfo Garro, quien fue su mentor y le proporcionó orientación y recursos, incluido su libro sobre el tema. Para ella, *"es importante estudiar y capacitarse en auditoría."*

El Lic. Torres Díaz afirmó que *"esto requiere un análisis individualizado y una adaptación estratégica"* para de esa manera, garantizar que el proceso de certificación sea adecuado para cada situación.

4. Superación de obstáculos y desafíos:

Los emprendedores suelen enamorarse de sus ideas, pero el papel del administrador es proporcionar una visión objetiva, mediante auditorías y estudios de mercado, por lo que ser pragmático y riguroso en las estimaciones y supuestos, y comunicar a los clientes claramente las diferentes posibilidades y escenarios, se considera crucial para su éxito.

La clave está en entender los objetivos del plan de negocio y adaptar la certificación para cumplirlos. Esto hace que se trate de un proceso integral y no sólo una formalidad.

El Lic. Garro, pudo entregar un producto final de alta calidad, convencido de la importancia de contar con un equipo y saber delegar cuando sea necesario. Así, expuso que *"es fundamental hacer networking y rodearse de profesionales competentes"*.

La Lic. Carrizo se enfoca en la perseverancia y la disciplina. Afirmó que *"el cliente observa cómo trabajás, cómo planificás y cómo le das forma al plan de negocios"*, por lo que la actitud del profesional influye.

El Lic. Torres Díaz destacó a la flexibilidad, adaptabilidad, creatividad, y una visión de futuro, como factores críticos para anticipar posibles desafíos y abordarlos de manera efectiva. Al tiempo que indicó que *"el enfoque debe ser comprensivo y centrado en el cliente."*

5. Contribución al crecimiento empresarial:

La certificación de un plan de negocios puede tener un impacto significativo en el crecimiento y desarrollo de las empresas. Su propósito es ofrecer herramientas para la toma de decisiones, considerando diferentes escenarios y evaluando la viabilidad de las ideas. Proporciona una estructura clara para la organización y ayuda a identificar áreas y oportunidades de mejora.

El Lic. Garro relató que sus clientes quedaron gratamente sorprendidos por el nivel de detalle y el alcance del plan de negocios certificado. Entonces, afirmó que *"el plan de negocios se convierte en una hoja de ruta que ayuda a los empresarios a tomar decisiones informadas."*

La Lic. Carrizo contó que el segundo plan que certificó permitió a una consultora ampliar sus operaciones con éxito. Y dijo que *"saber que un emprendedor aprovechó el trabajo que uno realizó, es muy gratificante."*

El Lic. Torres Díaz mencionó que el proyecto que certificó consistía en el desarrollo y comercialización de un software para planificación financiera de una empresa en marcha. Su éxito le demuestra el valor de la certificación y su impacto positivo para la misma. Para él, la certificación puede aumentar la confianza de los clientes e inversionistas, facilitando el acceso a fondos y añadió que *"además, fomenta una mejor gestión y organización."*

6. Consejos para quienes buscan certificar:

Con la creciente relevancia de las RT, como la 49, es fundamental que los profesionales las comprendan y apliquen para garantizar la calidad y consistencia del proceso de certificación, se formen adecuadamente, desarrollen habilidades técnicas para complementar las blandas, y trabajen de manera interdisciplinaria con otros profesionales de las ciencias económicas.

El Lic. Garro recomendó ofrecer al cliente herramientas adecuadas para sus necesidades específicas, con un mensaje claro y directo, y estandarizar los servicios para que reciba algo tangible, lo que facilita la presupuestación y aporta claridad al proceso. Para ello, expresó: *"Confía en tus conocimientos y formación."*

La Lic. Carrizo sugirió estar siempre a la vanguardia, buscando nuevas herramientas administrativas y estandarizando procesos para cumplir con la norma, y que *"tener un modelo de referencia puede ser muy útil para estandarizar el trabajo"* ya que los modelos ayudan a guiar el proceso de certificación y pueden ser un excelente material de aprendizaje para nuevos profesionales.

Dada su experiencia, la Lic. Carrizo destacó la importancia de la comunicación, el compromiso y la perseverancia en la certificación de planes de negocio, como así también la de compartir conocimientos, siempre resguardando la confidencialidad de los clientes.

Por su parte, el Lic. Torres Díaz agradeció el apoyo de sus colegas Garro y Carrizo, quienes le brindaron orientación y consejo durante el proceso de certificación, remarcando la importancia de colaborar con otros profesionales.

Conclusión:

La certificación de un plan de negocios según la RT 49, puede ser un proceso desafiante, pero con el encuadre correcto y una mentalidad flexible, se convierte en una herramienta valiosa para el éxito empresarial y el crecimiento de los clientes.

La presentación final del trabajo, explicando cada detalle y ofreciendo una opinión profesional, es un paso crucial para ganar la confianza del cliente.

Con un enfoque flexible y una actitud proactiva, los profesionales pueden ayudar a los emprendedores a transformar sus ideas en proyectos viables y exitosos, por lo que se concluye que es importante dejar claro las ventajas de contar con un plan de negocios, certificado por un Licenciado en Administración.