

Informe Final del Autodiagnóstico del Emprendedor

1. Datos del emprendedor

Nombre: Lucas Falla Urtiaga

2. Características básicas del proyecto de empresa

Número de socios que formarán la empresa

3 o más socios

La actividad de la empresa estará relacionada con

La producción de bienes

Quiere Vd. montar la empresa porque conoce muy bien

El mercado

3. Autodiagnóstico

3.1 MOTIVACIÓN

Autonomía y compromiso personal

Autonomía personal y reconocimiento ajeno

Usted parece ser una persona que busca en su proyecto empresarial la oportunidad de ganar un espacio de libertad que no encuentra trabajando para otros, por muy prestigiosa que sea la empresa. Si ya ha probado esta experiencia, es muy probable que nunca vuelva a trabajar por cuenta ajena, pero no olvide que las cosas pueden cambiar y debe asumir la posibilidad de que tenga que hacerlo. Procure mentalizarse de ello y prepárese para esa contingencia, pues la primera empresa de un emprendedor es él mismo, es decir, su desarrollo como persona, y su capacidad para superar sus retos y mantenerse sereno ante el éxito. Recuerde lo que le coreaban a César los ciudadanos romanos al volver exitoso de sus campañas militares: "No olvides que eres mortal".

Compromiso personal y tolerancia al fracaso

Es fundamental tener unas buenas dosis de autoestima para sacar adelante un proyecto empresarial pero no ha de olvidar que aunque las referencias que tenga de otros son importantes, y sean experiencias a considerar, no tiene que olvidar que cada empresa, cada negocio es un mundo. Uno no se puede fiar de cómo le haya ido a otros.

Importancia de dinero

Motivación para ganar dinero

El hecho de ganar dinero es una consecuencia de mi actividad principal, que es proporcionar un producto o servicio de calidad. Si esto se hace bien, entonces el dinero llegará. Hay que ser paciente: la vaca tiene que crecer para dar leche, y hay que cuidarla constantemente.

Necesidad del dinero para emprender

La gente emprendedora sabe que el dinero no es imprescindible, aunque siempre habrá que hacer una aportación dineraria propia, cuya cuantía dependerá del tipo de negocio. Si la idea de negocio es realmente original, y el plan de empresa está bien elaborado, la financiación se puede buscar. Entonces, lo importante es saber conseguirla a través de otros inversores. Por tanto, más importante que el dinero es tener buenas ideas, y un buen equipo con el que ponerse a trabajar.

3.2 ENERGÍA E INICIATIVA PERSONAL

Iniciativa y Organización del trabajo

Importancia de la Iniciativa

Normalmente, ante una necesidad se plantean cambios necesarios y difíciles de evitar. Pero tengamos en cuenta que, muchas veces, la necesidad de cambio se detecta cuando ya es demasiado tarde. Intente identificar y provocar esos cambios necesarios y positivos para sus clientes y su organización antes de que otras personas o elementos lo exijan. Anticípese.

Forma de trabajar

No piense que el éxito empresarial es solo cuestión de suerte. Es el resultado de la suma de distintos elementos. Tenacidad, entusiasmo, respeto, educación, conocimiento de un mercado o producto, trabajo, energía... Si usted piensa que tiene capacidad para llevar un negocio adelante, no se eche atrás porque no se considere una persona con suerte. La suerte existe, pero le encontrará trabajando.

Dedicación al negocio y confianza en la suerte

Dedicación

Parece que tiene claro que alguna vez tendrá que trabajar en días u horas inusuales. Tenga en cuenta que, para sacar una empresa adelante, a veces esos esfuerzos adicionales, por su carácter emprendedor, pueden llegar a convertirse en costumbre. Recuerde siempre su forma de pensar actual y no se deje llevar por el trabajo sin límites que requiere una empresa para salir adelante. Sepa descansar a tiempo y establecer límites a su dedicación.

Suerte

El azar es una variable que, por supuesto, puede ayudarle o perjudicarle mucho. Pero cuente con que el azar no solo le influirá a usted. También a sus competidores. Hay iniciativas que, sin ser buenas, con golpes de suerte pueden salir airoso. En este caso, tenga en cuenta que la suerte no mantendrá siempre sus posiciones de éxito. Aprovechese del golpe de suerte de sus competidores, reaccione y demuestre que usted es mejor que ellos.

3.3 CAPACIDAD DE RELACIÓN (DE INFLUENCIA)

Comunicación y capacidad comercial

Capacidad de comunicación

¡Enhorabuena!, ser un buen comunicador y tener conciencia de tal es muy importante para llevar adelante una idea empresarial. Pero, no desperdicie esta cualidad porque la base de la comunicación es la confianza, y si usted la pierde con sus interlocutores, adaptándose a las diversas situaciones sin estar plenamente de acuerdo con ellas, generando confusión y falta de sinceridad, puede perder un activo que es fundamental para gestionar una empresa.

Importancia de la función comercial

No debe de tener dudas sobre la importancia de la función comercial para todas las empresas: si no vende, de nada le sirve tener el mejor producto del mundo. Y eso es aplicable a cualquier empresa en cualquier sector. Sin embargo, sí que hay que tener claro que cada empresa debe diseñar su propia estrategia comercial ya que intentar mimetizar las de otras pueden ser muy perjudicial.

3.4 CAPACIDAD DE ANÁLISIS

Orientación al mercado

Importancia de la definición del cliente potencial

El trabajo es imprescindible para sacar adelante una empresa, sin embargo no es suficiente. El trabajo duro debe ir acompañado de una orientación acertada de su negocio para lo cual es decisivo conocer a quiénes se va a dirigir, cuáles van a ser sus clientes, qué necesidades todavía no han cubierto convenientemente y, en esa medida, poder definir el producto o servicio que va a ofrecerles. Empiece por ahí, preguntándoles, conozca sus necesidades, véndales su idea, incluso antes de haber construido el producto.

Adaptación al mercado

Su actitud frente al entorno le sitúa en el camino que han recorrido los emprendedores de éxito: un buen empresario debe estar atento a todo, las buenas ideas están en cualquier noticia del periódico o algún hecho que pasa a nuestro alrededor. Es imprescindible mantener una actitud activa de búsqueda continua, de asociación de ideas, que permitan plasmar sus aspiraciones en productos y mercados concretos.

Planificación y Calidad

Planificación

Cuando se lanza una empresa marcarse unos objetivos es muy importante, pero como no los acompañe de un plan que explicita organizadamente cómo alcanzarlos, los objetivos pueden quedarse en meros números y su consecución se considerará un hecho aleatorio. Es fundamental que organice el futuro que usted quiere para su empresa, en definitiva, que planifique. Ello le ayudará a conocer el entorno en el que va a moverse y a su vez le proporcionará información muy útil sobre su propio negocio.

Calidad

La calidad es fundamental para que una empresa pueda posicionarse favorablemente en su mercado, pero es importante que haga una distinción entre dos acepciones de este concepto: la calidad como el cumplimiento de los requisitos o especificaciones establecidos de acuerdo a como fue concebido el producto o servicio y la calidad como idoneidad para la satisfacción del cliente. Le recomendamos que se oriente hacia la segunda acepción y que tenga en cuenta la ecuación: Calidad = satisfacción cliente.

3.5 PROPENSIÓN AL RIESGO

Propensión al riesgo

Tolerancia al riesgo

No hemos de olvidar que los riesgos están implícitos en la actividad empresarial, y por tanto, será un elemento presente en sus decisiones. Intente controlarlo al máximo, minimizarlo si le es posible, pero asuma que en los procesos de toma de decisiones no siempre podemos llegar a controlar todas las variables, y que incluso a veces hasta éstas las desconocemos. Sea cauto, pero aprenda a vivir con ello.

Solución de problemas

Es la actitud que debe tener todo empresario, puesto que gran parte de su tiempo lo dedicará a resolver problemas. Y el tener una actitud positiva, y enfocar los problemas como retos personales, hará mucho más gratificante el proyecto empresarial. Pero no olvide, que no siempre asumirlo en solitario es lo más adecuado, las opiniones de los colaboradores, o de otros profesionales, pueden aportar puntos de vista que hagan abordar los problemas con más eficiencia.

Gestión del riesgo

Es fundamental no precipitarse a la hora de tomar decisiones, y si el tema lo precisa, buscar el asesoramiento de profesionales que nos merezcan credibilidad. Pero no menos importante es el tiempo, demorarnos mucho en la toma de decisiones puede ser clave para el éxito o resolución del problema. Por tanto tenga cuidado en no dilatar mucho este proceso de asesoramiento.

3.6 PERFIL PSICOLÓGICO

Perfeccionismo y liderazgo

Afán de perfección

Hemos de recordarle que hoy día la calidad y la perfección tienen que ser una máxima en su forma de trabajar, los clientes cada vez exigen más y los competidores están dispuestos a satisfacerlos. Por tanto, no basta con hacer las cosas, las tareas tienen que estar realizadas y acabadas con un mínimo de calidad, respetando los plazos, no se pueden dejar inacabadas.

Liderazgo

Entendiendo por líder aquella persona con capacidad de influenciar en las personas, conseguir sacar lo mejor de cada uno de ellos, involucrarles en el desempeño del proyecto y aunar los intereses y objetivos del grupo con los del proyecto, es sin duda un factor que facilita la puesta en marcha de un proyecto empresarial. Se tiene más garantías de éxito cuando el esfuerzo, el entusiasmo, la implicación en el proyecto es del equipo y no sólo del promotor, sobre todo si detrás hay trabajo, esfuerzo, calidad y oportunidad.

Actitud al cambio y reconocimiento externo

Actitud hacia el cambio

Es evidente que todo emprendedor que lleva adelante un proyecto empresarial lo hace con el entusiasmo y la finalidad de aprovechar una oportunidad que ha detectado en el mercado, y no por el simple hecho de capear problemas y obstáculos y de salir de una rutina, por mucho que se lo plantee como un reto personal. Eso sí, hay que asumir que parte de nuestro trabajo va a estar encaminado a atender imprevistos y problemas que surgen en la gestión diaria de la empresa. Por esta razón se justifica la necesidad de realizar una planificación y una organización. Hay que tener claro el norte y no dejarse desviar, pero actuando con la flexibilidad suficiente para atender los pequeños imprevistos del día a día que también determinarán la calidad de nuestro trabajo.

Reconocimiento externo

En cierta forma, y sobre todo al principio cuando se pone en marcha una empresa, es muy reconfortante obtener resultados y compartirlos con los demás, sobre todo con los más próximos. Le hace sentirte más cuerdo y reafirma su autoconfianza.

3.7 CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

Creatividad

Idea de empresa

Sin duda que sin una idea no se puede empezar. Conviene que sea concreta, lo más fácil al principio es dispersarse y esto generalmente es un desastre. Considere que a lo que va a dedicarse tiene mucho que ver con lo mejor que sabe hacer. Hable con sus futuros clientes, una idea que no se compra solo sirve para entretener el tiempo y nunca lleva a nada que se convierta en dinero.

Producto o servicio de éxito

Eso debe de ser así en el momento inicial, el conocimiento del producto es una de las principales motivaciones para montar la empresa. En realidad siempre tendemos a presuponer que cuando un mercado puede crearse, se creará. No obstante, tenga en cuenta que tanto o más importante que el conocimiento del producto son las acciones necesarias para ponerlo en el mercado.

Innovación

Investigación

Forma parte de un grupo exquisito de emprendedores. Sin duda, en la medida que puede controlar el futuro no necesita predecirlo, justo lo contrario de lo que hacen la mayoría. Esto se consigue aportando nuevas soluciones que son fruto de la investigación. Si bien es cierto que el fin de la empresa es satisfacer las necesidades de los clientes, también es cierto que la competencia no sólo sucede dentro de los mercados, hay muchos mercados que no han sido creados aún y es en esos mercados donde están las principales fuentes de beneficio.

Actitud sobre innovación

Efectivamente, en este contexto hay que realizar un análisis y preguntarse sobre las tecnologías disponibles, con origen y utilización de las mismas, para que puedan hacerlo mas eficientemente. También tendrá que basarse en una estructura organizativa flexible que permita una rápida evaluación de las nuevas ideas. Con esto de la innovación, difícilmente va a poder usted sólo y tendrá que promover el compromiso de todos con los que trabaje. En definitiva, su concepción de la innovación tendrá que estar reflejada en un plan que incluya todas las actividades que van desde la identificación de la oportunidad, tareas de diseño conceptual, diseño del prototipo, validación, e industrialización del nuevo producto o servicio.

4. Resultado global obtenido

