

# Informe Final del Autodiagnóstico del Emprendedor

## 1. Datos del emprendedor

---

Nombre:  Marcos

## 2. Características básicas del proyecto de empresa

---

**Número de socios que formarán la empresa**

1 o 2 socios

**La actividad de la empresa estará relacionada con**

La prestación de servicios

**Quiere Vd. montar la empresa porque conoce muy bien**

El producto

## 3. Autodiagnóstico

---

### 3.1 MOTIVACIÓN

#### Autonomía y compromiso personal

##### **Autonomía personal y reconocimiento ajeno**

Aunque usted esté considerando que al montar una empresa no va a tener que trabajar para otros, por ser “el jefe”, la realidad le hará darse cuenta de una circunstancia bien diferente. Por muy dueño que sea de su empresa, siempre acabará trabajando para “otros”: los clientes, los bancos, los empleados, los socios..., que imponen determinadas reglas y compromisos que hay que asumir. Por tanto, es cierto que se gana un cierto margen de maniobra, un ámbito de libertad y de flexibilidad que tiene sus compensaciones, pero que tampoco es la panacea.

##### **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 falta de dinero propio es una dificultad, no un impedimento, si se tienen las cosas claras. En general, los servicios requieren menos dinero que las actividades de transformación. Por ello, es recomendable redefinir el proyecto en base a las disponibilidades de dinero, el propio y el que se pueda movilizar a nuestro alrededor. Se trata de empezar en plan modesto para ir creciendo, reinvertiendo, y acabar montado el proyecto de nuestro sueño, aunque esto lleve algún tiempo. Si se cree en el proyecto, y en las propias posibilidades, con espíritu de sacrificio y tesón, se puede salir adelante.

## **3.2 ENERGÍA E INICIATIVA PERSONAL**

### **Iniciativa y Organización del trabajo**

#### ***Importancia de la Iniciativa***

Tenga en cuenta que no tener iniciativas, o no llevar a cabo algún nuevo proyecto o cambio en los proyectos ya existentes, puede abocarnos a una situación de inmovilismo total. Esto, en lugar de fomentar su capacidad emprendedora, le acomodará en el extremo opuesto. Introduzca pequeños cambios en cualquier ámbito de su vida. De esta forma, irá entrenándose en el “Arte de Emprender”.

#### ***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***

Sobre todo al principio, tendrá que dedicar más fines de semana y tiempo extra de lo que le gustaría. En este sentido, es muy importante que cuente con el apoyo de familiares y amigos.

#### ***Suerte***

Trate de flexibilizar su forma de trabajo. Tener una forma sistematizada de trabajar es bueno, pero piense que en el día a día empresarial surgen continuamente imprevistos a los que tendrá que hacer frente. Las agendas y la planificación de trabajo, suelen estar “vivas” y en continua reestructuración. Si no se organiza contando con posibles cambios e imprevistos (deje huecos en su agenda), no sabrá cómo hacerles frente y le perjudicarán en su eficiencia profesional e incluso en aspectos personales.

## **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***

Todos los emprendedores de éxito coinciden con usted en la importancia decisiva de la función comercial de la empresa. También insisten en un riesgo que hay que tener presente: no debe vender por encima de su capacidad de producción porque se puede asfixiar a la empresa, es lo que se llama “morir de éxito” cuando se produce un desajuste entre la función productiva y la comercial.

### 3.4 CAPACIDAD DE ANÁLISIS

#### Orientación al mercado

##### ***Importancia de la definición del cliente potencial***

Está usted en el camino correcto. Para iniciar una empresa hay que tener claro que un negocio sin clientes no es nada, y actuar en consecuencia. Su modelo de empresa tiene que relacionarse de la forma más directa posible con el mercado para estar lo más próximo a sus clientes, y así pulsar continuamente cuales son sus necesidades. No se preocupe si su análisis inicial no coincide con la realidad, estudie el porqué y adaptese a ésta.

##### ***Adaptación al mercado***

Tiene usted razón: la formación ha de ser continuada y es imprescindible estar al día en todo lo que ocurre en el entorno empresarial. Sin embargo, también es importante abrirse a otros campos, conocer los cambios que se están produciendo en el mundo, y que de una u otra forma van a repercutir en el mercado en el que va a trabajar con su empresa. Los emprendedores de éxito suelen contar cómo han detectado oportunidades de negocio en ámbitos muy dispares, y que a veces tienen poca relación directa con su negocio.

#### 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***

Por muy visionario que sea un emprendedor es imposible tener seguridad de lo que va a suceder. Ni tan siquiera los llamados videntes tienen total seguridad. Por tanto hay que asumir que el riesgo está presente, y, aunque intentemos minimizarlo, muchas veces tendremos que enfrentarnos a decisiones sin estar seguros de lo que pasará.

##### ***Solución de problemas***

El empresario tiene que tener una actitud resolutive, no huir de los problemas ni esperar a que el tiempo ni nadie los solucione. Es importante abordarlos sin demora, dedicar un tiempo a su análisis para conocer el origen de los mismos y facilitar la búsqueda de posibles soluciones. Y es en este análisis donde puede requerir asesoramiento que le sirva para tomar dediciones y lo que es más importante para enriquecerse profesionalmente.

## ***Gestión del riesgo***

Hay que asumir que el riesgo forma parte de la vida, para cualquier cosa que se quiera hacer o emprender. Si usted tiene como filosofía analizar todo el riesgo que implica una decisión, casi nunca tomará una y se perderá muchas cosas de esta vida.

## **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***

Un buen comunicador es capaz de transmitir las ideas, decisiones, pero ser líder es algo distinto. Independientemente de que sea o no buen comunicador, el líder es capaz de persuadir e influir en las personas, de buscar con entusiasmo objetivos comunes, de unir al grupo y motivarlo para la consecución de ciertas metas. El comunicar no siempre se traduce en entusiasmo y en identificación con el proyecto. Por ello, ya que usted tiene dotes para comunicar sin mucho esfuerzo, podrá adquirir algunas conductas propias del líder que mejorará su relación con los equipos.

### **Actitud al cambio y reconocimiento externo**

#### ***Actitud hacia el cambio***

Las oportunidades no llegan cuando usted tiene un hueco en la agenda, debemos actuar con la flexibilidad suficiente para que no pasen cerca y que ni usted ni sus colaboradores se percaten de ello. Por ello, aunque es fundamental trabajar con profesionalidad, organización y teniendo muy claro los objetivos, no debe olvidar que los imprevistos son una fuente importante de información, y saber determinar la importancia de ellos para poder priorizarlos en nuestra agenda no siempre es fácil y anteponemos nuestra agenda ante la duda. Corre el riesgo de pasarlos por alto y perderse el primer indicador de una amenaza u oportunidad que alterase su proyecto.

#### ***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***

En efecto, no basta con tener una buena idea. Debe ser respaldada por una planificación cuidadosa y una implantación efectiva. El primer hito es valorar la oportunidad de negocio y determinar de qué opciones se dispone, analizando el mercado y a la competencia, luego determinar los segmentos del mercado a los que se va a dirigir, cuáles son sus demandas actuales y la previsible evolución de las mismas. Por último, tiene que valorar la viabilidad técnica y económica de la nueva actividad identificando qué hay de sólido y de frágil en las mismas, por una parte; y la inversión, el margen y la rentabilidad, por la otra.

## ***Producto o servicio de éxito***

Eso es así. Y es más, se basa en un conocimiento que tiene usted y que otros no tienen. Esa es su oportunidad, pero no se puede quedar ahí, enseguida otros aprenderán lo que usted ahora sabe. El paso siguiente es estructurar su proyecto de empresa para sacar el máximo provecho a la oportunidad percibida. ¿Cuáles van a ser sus objetivos? ¿Cómo van a lograrse? ¿Quiénes son los responsables de obtenerlos?

## **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***

Tiene usted toda la razón. Lamentablemente la cosa no es tan fácil y una vez que se llega eficazmente al mercado que queremos hay que mantenerse y ahí está el meollo de la cuestión. Para ello, tendrá que poner en práctica toda una serie de medidas que le permitan “nadar y guardar la ropa”. Todas tienen que ver con la innovación: mejorar su manera de hacer las cosas, muchas veces incorporando tecnología; mirar lo que hacen a su alrededor sus competidores cercanos y los no tan cercanos; estar al tanto de lo nuevo que haya en su sector e incorporarlo si es bueno y rentable para su negocio. La innovación es una actitud que no se improvisa, forma parte del trabajo.

## 4. Resultado global obtenido

