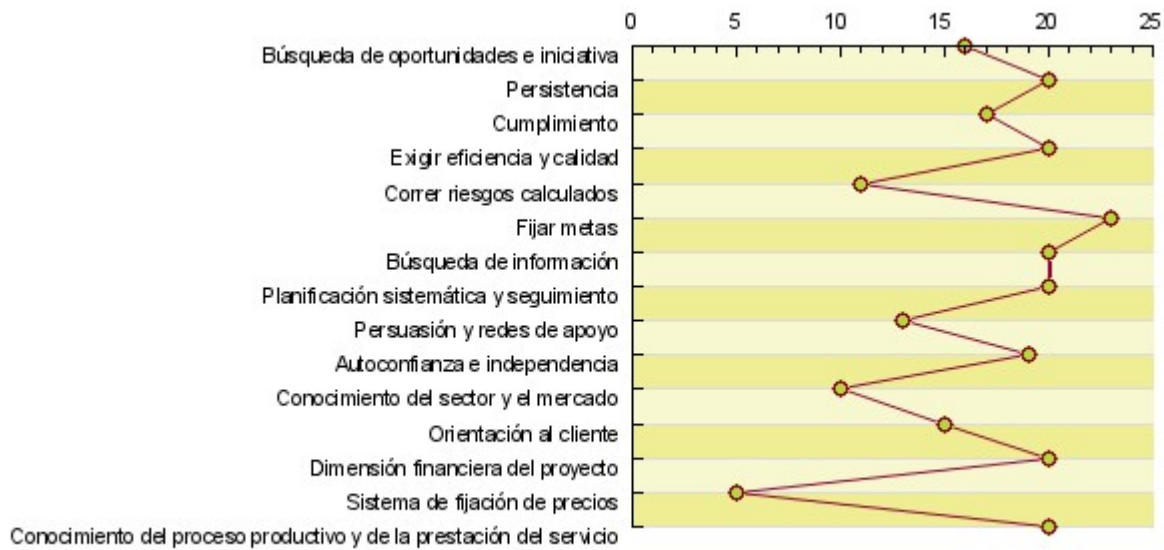


INFORME CAPACIDADES EMPRENDEDORAS



Después de analizar las puntuaciones que has obtenido, parece que tus capacidades emprendedoras se encuentran en un intervalo medio. Esto significa que algunas de ellas están por encima de la media y otras, por debajo. Intenta realizar actividades, desarrollar hábitos e incorporar mejoras en cada uno de ellas mientras realizas tus acciones diarias para poderlos aplicar posteriormente a tus proyectos empresariales y acercarte más al perfil de emprendedor o emprendedora de éxito.

A continuación puedes consultar una valoración de tus resultados, capacidad a capacidad:

Búsqueda de oportunidades e iniciativa

Tus respuestas muestran que eres una persona que aprovecha algunas de las diferentes alternativas que las situaciones cotidianas presentan y analizas algunas opciones a tu alrededor. Puede que estés capacitado para detectar oportunidades a tu alrededor con facilidad o puedes presentar un perfil proactivo, pero en ninguno de los casos reúnes todos estos comportamientos a la vez.

Persistencia

Como muestra el perfil, tus comportamientos te permiten tener la capacidad de hacer frente a grandes desafíos a través del esfuerzo constante y, si es necesario, puedes cambiar de estrategia o adoptar las medidas necesarias para superar los obstáculos que se te van planteando. Para ello, llevas a cabo personalmente las tareas necesarias para el cumplimiento de tus metas y objetivos.

Cumplimiento

De tus respuestas se deriva que bajo determinadas circunstancias no eres capaz de realizar algunos sacrificios personales con tal de cumplir con los encargos de trabajo que debes cumplir. En ocasiones, la falta de flexibilidad para aceptar las decisiones tomadas puede resultar perjudicial para el desarrollo del proyecto empresarial.

Exigir eficiencia y calidad

Según tus respuestas, destaca un comportamiento enfocado a intentar hacer las cosas mejor y más rápido que los demás. Valoras el hecho de hacer las cosas de la manera más eficiente y cumplir con tus compromisos en las condiciones bajo las que te has comprometido. Para ello, actúas para garantizar que se cumplen tanto las condiciones acordadas en un determinado trabajo como los procedimientos para asegurar que se termina el mismo. Así, te preocupa aplicar procedimientos para asegurar que el trabajo se termine a tiempo, y no aceptas demoras en los plazos de entrega.

Correr riesgos calculados

Tus respuestas indican que no realizas ningún tipo de análisis de alternativas y que, por lo tanto, estás asumiendo riesgos de manera incontrolada. Ese comportamiento puede llevarte a situaciones de alto riesgo en las que no tienes capacidad de control sobre los posibles resultados que se deriven de tus acciones. En esos momentos estás incurriendo en situaciones realmente arriesgadas.

Fijar metas

De acuerdo al comportamiento que se ha identificado, actúas de una manera que te permite fijar metas tanto a corto como a largo plazo con una visión clara de sus implicaciones a nivel personal. Eres capaz de trabajar de manera activa por alcanzar metas concretas en el día a día de la empresa pero sin menoscabo de aquellos objetivos a largo plazo, fundamentales para el buen desarrollo del proyecto.

Búsqueda de información

De tus respuestas se deriva que tienes capacidad para recabar información esencial para la actividad de tu empresa a partir de tu entorno y, cuando la ocasión lo requiere, pedir opinión a personas con mayores conocimientos sobre cuestiones que te preocupan. Esta actitud te permite conseguir una mejor información sobre aspectos clave, lo cual repercute directamente sobre el éxito del proyecto empresarial.

Planificación sistemática y seguimiento

Tu perfil indica que eres capaz de dividir las tareas grandes en componentes más pequeños con fechas límite, y así asegurarte que se realiza correctamente. Además, realizas un control y una revisión de los planes establecidos y las circunstancias de entorno cambiantes para ver su influencia en los resultados obtenidos. La recopilación y registro de datos financieros también los integras en la toma de decisiones. Informació sobre el seu impacte a l'empresa.

Persuasión y redes de apoyo

De tu perfil se deriva que, o bien no tienes ninguna estrategia para influir y persuadir a los demás, o bien no has sido capaz de desarrollarla. Si la has tenido, no has sido capaz de mantenerla y eso te dificulta alcanzar los objetivos, tanto a nivel personal como de tu empresa.

Autoconfianza e independencia

Tus respuestas han determinado que actúas para hacer las cosas de manera autónoma y evitar el control y la imposición de reglas por parte de otros. Así, tanto tus éxitos como fracasos dependen exclusivamente de ti y de tus esfuerzos. Esto es una muestra de confianza en tus capacidades y habilidades para realizar y llevar a cabo tareas complejas y afrontar desafíos.

Conocimiento del sector y el mercado

De tus respuestas se desprende que no conoces completamente el sector y el mercado, por lo que es esencial que consigas más información sobre los clientes potenciales, la competencia y los proveedores antes de considerar cerrado el proyecto empresarial. Este factor es uno de los elementos recurrentes en el fracaso de las nuevas empresas: en muchos casos se define el proyecto sobre la base de lo que los promotores piensan que el mercado requiere y no sobre las necesidades reales de los clientes; no se evalúa por qué los clientes les prefieren a la competencia, o no conocen elementos importantes del sector como la estructura de costes, las condiciones de pago habituales, la tecnología existente o las diferentes cualidades de la materia prima.

Orientación al cliente

De tus respuestas se deriva que posees cierto grado de debilidad en relación a las aptitudes personales y de orientación al cliente que podrían esperarse en el perfil de una persona emprendedora de éxito. Para el buen desarrollo del proyecto empresarial es muy importante saber reconocer y satisfacer los problemas y necesidades de la clientela. El conocimiento de su perfil, tener claros sus hábitos de compra, así como buscar y utilizar la información que la propia clientela proporciona son elementos clave para desarrollar un trato adecuado con los/las clientes/as.

Dimensión financiera del proyecto

Tus respuestas indican que eres capaz de realizar un adecuado dimensionamiento inicial del proyecto en sus aspectos financieros. Esta circunstancia te aleja de uno de los mayores factores de fracaso de las nuevas iniciativas empresariales y aumenta las probabilidades de éxito de tu proyecto. Un factor importante en el fracaso de los nuevos emprendedores/as es precisamente que no consideraron todos los recursos necesarios para poner en marcha la empresa, y si lo hicieron, fue de manera superficial. Además, es imprescindible evaluar -sin optimismo- la cantidad de dinero que se requerirá durante los primeros meses a partir del inicio del proyecto, cuando los ingresos de operación sean muy bajos o incluso cuando puede ser que no los haya.

Sistema de fijación de precios

De tus respuestas se deriva que presentas un alto desconocimiento de los elementos clave para la fijación de precios, lo que puede poner en peligro la viabilidad del proyecto a medio y largo plazo. Debes prestar más atención a las cualidades sobre las que basarás tu ventaja respecto a la competencia. Precisamente, un aspecto que se repite como causa de fracaso de nuevos proyectos es que basan su ventaja competitiva sólo en el precio de venta del producto o servicio: existe el peligro de que esta diferencia sea artificial, y que en realidad no posean una estructura de costes mejor; y así, la empresa a medio y largo plazo no resulta viable.

Conocimiento del proceso productivo y de la prestación del servicio

La puntuación que has obtenido con tus respuestas demuestra que tienes un amplio conocimiento del proceso productivo y/o de la prestación del servicio que caracterizan a tu proyecto empresarial. Este factor es determinante para el éxito de la empresa, ya que te permite controlar una de las fases clave de la actividad empresarial, sobre la que se sustenta la mayor parte del negocio. Muchos servei. Molts dels projectes de noves empreses fracassen perquè els seus promotors/es no controlen tots els detalls del procés de producció o prestació, i