

# Autodiagnóstico

Pon a prueba tus capacidades. Expertos de la Universidad Autónoma de Madrid han elaborado un test de habilidades emprendedoras para la Dirección General de la Pyme a partir de las experiencias de 150 empresarios de éxito. A partir de sus actitudes y aptitudes la hora de poner en marcha su negocio han diseñado esta prueba que te permite averiguar tus fortalezas y debilidades.



## Perfil psicológico

### 1 ¿Cuándo da por terminada una tarea?

- A  El compromiso que he adquirido con mis clientes, empleados, etc. es prioritario y se merecen lo mejor. Creo que hay que trabajar hasta alcanzar un resultado perfecto.
- B  Uno debe esforzarse por conseguir el mejor resultado posible, pues la calidad se valora mucho, pero hay que abandonar este propósito cuando hay que abordar otra tarea.
- C  La experiencia me dice que no hay nada perfecto. En ocasiones porque no es posible materialmente, y en otras circunstancias porque no merece la pena buscar la perfección, ya que eso sería costoso.

### 2 ¿Cuál es su posición sobre el liderazgo?

- A  Considero que soy una persona carismática y con dotes de liderazgo, y que esto es fundamental para emprender.
- B  No me considero un líder, pues eso es algo que puedo compensar con mis dotes de

comunicador y mi capacidad profesional.  
C  El trabajo puede sustituir cualquier otra carencia personal que uno pueda tener.

### 3 ¿Cuál es su actitud hacia los cambios?

- A  El día a día trae sorpresas que hay que sortear. No me gusta, pero lo acepto. Es mi responsabilidad.
- B  Procuero evitarlos y, cuando se producen, los priorizo y resuelvo según mis disponibilidades de agenda.
- C  Los acepto si vienen, y si no, los busco.

### 4 Ante la satisfacción de los resultados...

- A  Busco el reconocimiento de los demás, porque forma parte del éxito conseguido.
- B  No necesito irlo diciendo por ahí, pero sí resulta reconfortante que me lo reconozcan.
- C  Reafirmo mi satisfacción interior, pero no necesito compartirla con los demás.

## Energía e iniciativa personal

### 1 ¿Con cuál de las siguientes definiciones se siente más identificado?

- A  Suelo organizar e intentar nuevas cosas, y disfruto mucho con ello.
- B  Tengo iniciativa si es necesario, pero no me satisface emprender continuamente.
- C  Soy muy trabajador y me encanta que me tengan en cuenta para nuevos proyectos, pero no me gusta emprenderlos.

### 2 Hay diferentes formas de enfrentarnos a nuevos proyectos y todas

ellas pueden igualmente darnos éxitos empresariales. ¿Con qué se identifica?

- A  Soy sistemático y organizado. La improvisación me pone nervioso.
- B  Soy como un barco. Me marco un objetivo y en función de cómo sopla el viento me voy adaptando para llegar a él.
- C  Improviso bastante. Eso funciona. Hay que adaptarse al momento.

### 3 Tenemos la imagen del empresario "siempre ocupado" con su negocio. Pero

no todos los empresarios tienen la misma forma de pensar. ¿Qué encaja más con su forma de pensar?

- A  Dedicación total. Cuando se trata de que un proyecto salga adelante no se mide.
- B  Si no se convierte en costumbre, no me importa trabajar mientras todo el mundo descansa o se divierte.
- C  Los fines de semana son sagrados. Las noches, la familia y los amigos, también. El trabajo, tiene sus horas y no se le deben dedicar más.

### 4 La suerte es una variable que afecta a todos los aspectos de nuestra vida. Respecto a la creación de empresas, ¿cómo piensa que puede afectar la suerte al éxito de un negocio?

- A  Pienso que la suerte existe, pero te encuentra cuando trabajas duro.
- B  En una empresa, por mucho que trabajes, si no tienes suerte, no sale adelante.
- C  A veces, con un golpe de suerte puedes hacerte de oro sin demasiado esfuerzo.

## Creatividad e innovación

### 1 ¿Considera que tiene una idea que le va a permitir montar una empresa?

- A  El mercado es lo verdaderamente importante. Se trata de detectar sus necesidades, y pensar cómo cubrirlas con eficacia.
- B  Tengo una idea y eso es importante, pero lo es más calcular la capacidad de sacarla adelante y conocer sus posibilidades.
- C  Toda idea es susceptible de ser considerada como modelo de negocio y será el principio del camino de emprender, que se irá descubriendo a medida que se avanza.

### 2 ¿Está convencido de que tiene un producto o servicio que tendrá éxito?

- A  Conozco muy bien el producto o servicio que voy a ofrecer, y sé que competiré con éxito por servicio, precio y calidad.
- B  El hecho de montar una empresa se basa en el conocimiento de lo que hay que hacer. Si no fuera así, no habría ningún interés en montarla.
- C  Estoy centrado en el cliente, lo que le falta o puede necesitar, aunque todavía no soy consciente de cuánto hay que mejorar.

### 3 ¿Cree que investigar es importante?

- A  Siempre viene bien plantearse nuevas formas de hacer los productos o servicios, sistematizar procesos rutinarios y dedicar el esfuerzo a aportar un valor añadido que te diferencie.
- B  Pienso que es una inversión que merece la pena realizar. Siempre estoy atento a lo que ocurre en el sector donde quiero realizar mi actividad empresarial.
- C  Poco se puede aportar a lo que ya está inventado, lo que hay que hacer es mejorarlo.

### 4 ¿Se ha preguntado si es innovador?

- A  Al principio hay que ser humilde y saber que se tiene muy poco. Lo verdaderamente innovador es comprender que el conocimiento que nos hace competitivos se adquiere poco a poco.
- B  Lo importante es conocer qué se hace en otros mercados más avanzados y adaptarlo a las necesidades de los clientes.
- C  Lo que hay que saber hacer es cómo acceder al mercado; sobre todo, hacer creer al cliente que el resultado le va a agradar.

## Capacidad de análisis

### 1 ¿Qué es imprescindible para empezar?

- A  Tener claro quienes son mis clientes.
- B  Si el producto/servicio es interesante y tengo dinero, ya vendrán los clientes.
- C  Trabajar duro es suficiente.

### 2 ¿Con que opinión se identifica más?

- A  Siempre que tengo tiempo me gusta enterarme de las novedades empresariales.
- B  Me parece interesante todo lo que ocurre a mi alrededor. Nunca se sabe de

donde pueden venir ideas interesantes.

- C  Conozco de sobra el mundo empresarial y no necesito aprender más.

### 3 ¿Considera necesario definir metas?

- A  Sería necesario planificar qué es lo que quiero hacer, con qué medios voy a contar y en qué plazo de tiempo debería lograrlo.
- B  Es interesante plantearse objetivos a los que llegar, aunque creo que antes de que la empresa haya empezado a funcionar no es posible realizar una planificación consistente.

- C  Pienso que lo importante es vender, así se consiguen las metas. Planificar es poco realista, porque no sabemos qué pasará.

### 4 Si hay problemas con un pedido...

- A  No serviría el pedido hasta que estuviera en las condiciones de calidad óptimas.
- B  Lo que intentaría sería que el cliente quedara totalmente satisfecho con el pedido.
- C  Me parece que serviría el pedido porque, como ya está vendido, he conseguido mi principal objetivo. Ya se hará mejor otra vez.

## Propensión al riesgo

### 1 ¿Hasta qué punto hay que arriesgar?

- A  No me preocupa arriesgarme siempre que conozca el riesgo y pueda, en cierta medida, evaluarlo y afrontarlo.
- B  No me preocupa arriesgarme porque forma parte de la toma de decisiones, y siempre hay una parte de ellas que es incontrolable, y que hay que asumir.
- C  Creo que para tomar una decisión hay que estar seguro y no arriesgarse, ya que lo imprevisto es siempre desagradable.

### 2 ¿Cómo le afectan los problemas?

- A  No rehuyo los problemas, me gusta analizarlos, y busco asesoramiento cuando hace falta. Luego decido cómo resolverlos.
- B  No me asustan los problemas y me gusta solucionarlos. Son un reto inherente a mi actividad profesional.
- C  Cuando se me presenta un problema busco a alguien que me asesore y me lo solución. Disponemos de un servicio de atención al cliente que evalúa la calidad.

### 3 ¿Qué se ajusta más a su opinión?

- A  Hay que considerar siempre el riesgo, aunque en ocasiones conviene buscar asesoramiento externo.
- B  Es un proceso reflexivo donde identifico todos los riesgos posibles. Cuantifico la probabilidad de que ocurran y los evalúo.
- C  La intuición y la experiencia te permiten sopesar el riesgo y, en casos de urgencia, no depender de asesoramientos pues, al fin y al cabo, las decisiones las tomo yo.

## Motivación

### 1 ¿En qué respuesta se ve reflejado?

- A  Enfrentarse a los problemas es un reto personal, una forma de medir sus facultades.
- B  Si otros salen adelante, yo también.
- C  Las dificultades se superan por el reconocimiento que recibes del entorno.

### 2 ¿Qué se ajusta más a su idea inicial?

- A  Quiero ganar dinero y poder.
- B  Quiero ganar dinero para tener un nivel de vida aceptable.
- C  El dinero no es algo que me preocupe.

### 3 El dinero propio es importante...

- A  Es más importante saber cómo conseguirlo que disponer de dinero propio.
- B  Una buena inversión es necesaria para

comenzar con buen pie.

- C  Es necesario, pero no es algo crítico.

### 4 ¿Con qué se identifica más?

- A  Me gustaría ser mi propio jefe.
- B  Trabajar para otros requiere el mismo esfuerzo que trabajar para ti.
- C  Someterme a la disciplina de trabajo que me impone otro coarta mi iniciativa.

## Capacidad de relación (de influencia)

### 1 ¿Con cuál de estas tres afirmaciones está más de acuerdo?

- A  Me considero un buen comunicador capaz de transmitir lo que pretendo con mis ideas. Creo que se debe a que genero confianza porque no digo cosas que no pienso.
- B  Creo que lo bueno se comunica prácticamente solo, no es necesario que alguien lo "venda". Da confianza por sí solo.

- C  Me considero un buen comunicador porque, aunque en general digo lo que pienso, si la ocasión lo requiere y es beneficioso para la empresa, puedo variar mi respuesta.

### 2 ¿Con qué afirmación se identifica más?

- A  La función comercial será más o menos importante dependiendo de lo que vendas.
- B  Creo que es imprescindible una buena

organización comercial para conseguir el éxito en cualquier empresa. Si no soy capaz de vender los productos o servicios mi futura empresa no tendría razón de existir.

- C  Creo que lo importante es tener un buen producto o servicio, con ello ya tendría aseguradas mis futuras ventas. Luego, según el volumen de ingresos, me esforzaré más o menos.

Puedes realizar este mismo autodiagnóstico de la Dirección General de la Pyme a través del [link](http://www.emprendedores.es) que encontrarás en [www.emprendedores.es](http://www.emprendedores.es). Genera un informe con un análisis completo en PDF automático.

alguna vez se le ha pasado por la cabeza algo con cambios radicales.

valor y lograr mejoras en su día a día. Lévelo a en cualquier ámbito de su vida. Intente aportar que podría mejorar. Introduzca pequeños cambios

MAYORÍA DE 'B'

Le recomendamos madurar su idea. Seguro que

MAYORÍA DE 'B'

Esta casi a punto para emprender. Usted parece ser una persona que busca en su proyecto de libertad que no encuentra trabajando para otros, por muy prestigiosa que sea la empresa. Tenga en cuenta que le motiva a emprender.

MAYORÍA DE 'A'

Esta listo para emprender. Usted parece ser una persona comprometida con su proyecto. Por él siente una especie de pasión que le lleva a trabajar duro y a desarrollar un escenario óptimo en el que poner en práctica lo que tiene en mente. Y esto lo hace con criterio analítico, midiendo el riesgo. Esta actitud le permite afrontar lo inesperado de forma positiva y salir airoso en muchas ocasiones. Debe mantener el mejor equilibrio posible entre su vida personal y familiar.

MIDE TUS HABILIDADES COMO EMPRENDEDOR

