



Este es un resultado 'simplificado' del autodiagnóstico. En una aplicación real de 'Hazten Ikasi' en su empresa, el resultado se complementa con reflexiones conjuntas del equipo y del facilitador sobre las líneas de actuación prioritarias para poner en marcha los proyectos de mejora y aprendizaje".

*Capacidad de la organización (0-2)*

*2 - Lo hacemos bien*

*1 - Lo hacemos más o menos bien*

*0 - No lo hacemos bien*

*Relevancia estratégica (0-3)*

*3 - Imprescindible*

*2 - Muy relevante*

*1 - Poco relevante*

*0 - No relevante*

Retos del crecimiento	Palancas de crecimiento	Total	
		Capac. (0-2)	Relev. (0-3)
Reconocer oportunidades de crecimiento	<b>1. Reconocer oportunidades en el entorno</b>	<b>1,3</b>	<b>2,2</b>
	Pregunta 1: Nuestra empresa reconoce sistemáticamente oportunidades y tendencias en los mercados de referencia y capta sistemáticamente conocimiento externo de los proveedores, socios, clientes	1,3	2,3
	Pregunta 2: Nuestra empresa es capaz de captar sistemáticamente ideas de los empleados	1,3	2,0
	<b>2. Crear nuevas oportunidades</b>	<b>0,7</b>	<b>1,0</b>
	Pregunta 3: Nuestra empresa se orienta en todas sus actividades al cliente y crea nuevas oportunidades basándose en las necesidades (futuras de los clientes)	1,0	1,3



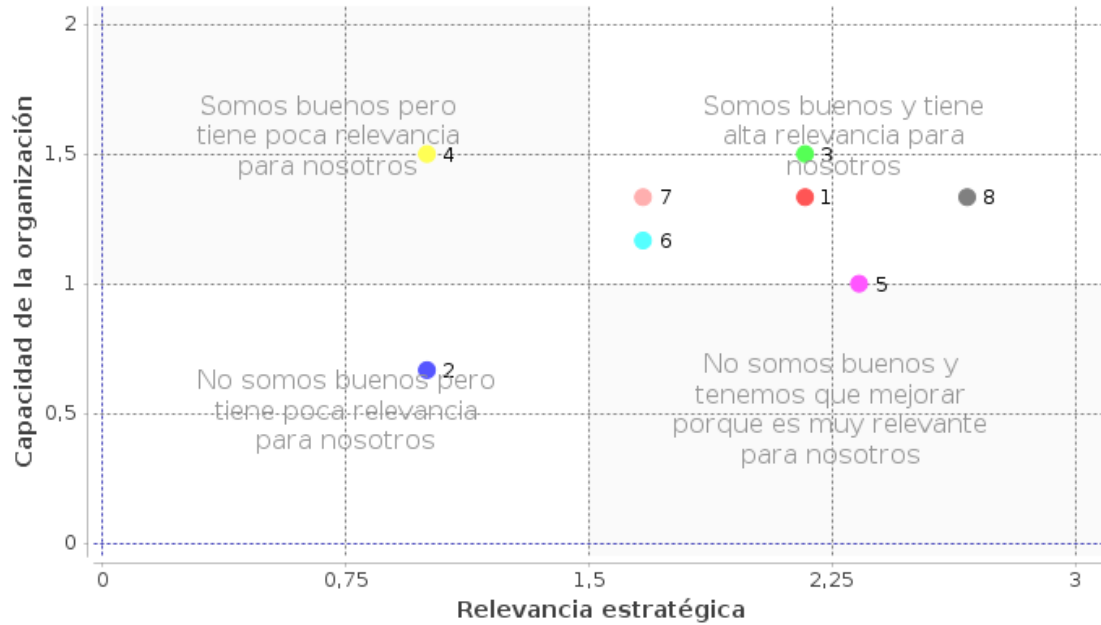
	Pregunta 4: A través de alianzas y redes con asociados externos (de investigación, universidades, asociaciones, etc.) creamos sistemáticamente oportunidades para la innovación y crecimiento	0,3	0,7
<b>Elaborar y comunicar la estrategia de crecimiento</b>	<b>3. Desarrollar estrategia / objetivos de crecimiento</b>	<b>1,5</b>	<b>2,2</b>
	Pregunta 5: Tenemos una estrategia y objetivos de crecimiento convincentes. Somos capaces de actualizar estrategia y objetivos para responder rápidamente a las nuevas tendencias	1,7	2,3
	Pregunta 6: Somos capaces de desarrollar nuevos modelos de negocio que crean valor a largo plazo	1,3	2,0
	<b>4. Motivar a los empleados para el crecimiento</b>	<b>1,5</b>	<b>1,0</b>
	Pregunta 7: La estrategia corporativa no existe sólo en la mente del empresario, sino que se comunica intensamente y los empleados son involucrados en su desarrollo para que entiendan cómo pueden contribuir al éxito del negocio.	1,3	1,0
	Pregunta 8: Nuestra empresa sabe cómo entusiasmar a sus empleados para lograr los objetivos de la empresa	1,7	1,0
<b>Realizar las oportunidades del crecimiento</b>	<b>5. Desarrollar el espíritu emprendedor</b>	<b>1,0</b>	<b>2,3</b>
	Pregunta 9: Nuestros empleados piensan y actúan con espíritu empresarial y asumen un alto grado de responsabilidad.	1,0	2,0



	Pregunta 10: Nuestros ejecutivos saben delegar y crear espacios de actuación ("empowerment") para los empleados.	1,0	2,7
	<b>6. Desarrollar conocimientos y competencias</b>	<b>1,2</b>	<b>1,7</b>
	Pregunta 11: Desarrollamos sistemáticamente las competencias de nuestros empleados para asegurar el crecimiento.	1,3	1,7
	Pregunta 12: Compartimos activamente los conocimientos entre los departamentos, funciones y a través de las distintas jerarquías en la empresa	1,0	1,7
<b>Gestionar el crecimiento</b>	<b>7. Organizar el crecimiento</b>	<b>1,3</b>	<b>1,7</b>
	Pregunta 13: Somos capaces de adaptar nuestros procesos y la organización a los retos de crecimiento	1,3	1,7
	Pregunta 14: Los ejecutivos y los empleados aprenden a vivir con el crecimiento	1,3	1,7
	<b>8. Asegurar recursos</b>	<b>1,3</b>	<b>2,7</b>
	Pregunta 15: Aseguramos la disponibilidad del personal necesario para el crecimiento	1,0	2,7
	Pregunta 16: Aseguramos el financiamiento del crecimiento de forma proactiva	1,7	2,7



## MATRIZ



- 1. Reconocer oportunidades en el entorno
- 2. Crear nuevas oportunidades
- 3. Desarrollar estrategia / objetivos de crecimiento
- 4. Motivar a los empleados para el crecimiento
- 5. Desarrollar el espíritu emprendedor
- 6. Desarrollar conocimientos y competencias
- 7. Organizar el crecimiento
- 8. Asegurar recursos