



## PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

**CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: CREACIÓN Y GESTIÓN DE  
MICROEMPRESAS**

**Código: ADG544\_3**

**NIVEL: 3**

### CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

#### UNIDAD DE COMPETENCIA

**“UC1788\_3: Planificar iniciativas y actividades empresariales  
en pequeños negocios o microempresas”**

#### LEA ATENTAMENTE LAS INSTRUCCIONES

Conteste a este cuestionario de **FORMA SINCERA**. La información recogida en él tiene **CARÁCTER RESERVADO**, al estar protegida por lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.

Su resultado servirá solamente para ayudarle, **ORIENTÁNDOLE** en qué medida posee la competencia profesional de la “UC1788\_3: Planificar iniciativas y actividades empresariales en pequeños negocios o microempresas”.

No se preocupe, con independencia del resultado de esta autoevaluación, Ud. **TIENE DERECHO A PARTICIPAR EN EL PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN**, siempre que cumpla los requisitos de la convocatoria.

|  |        |
|--|--------|
| Nombre y apellidos del trabajador/a:<br>NIF: | Firma: |
| Nombre y apellidos del asesor/a:<br>NIF:     | Firma: |



### INSTRUCCIONES CUMPLIMENTACIÓN DEL CUESTIONARIO:

Cada **actividad profesional principal (APP)** se compone de **varias actividades profesionales secundarias (APS)**.

Lea atentamente cada APP y a continuación sus APS. En cada APS marque con una cruz el indicador de autoevaluación que considere más ajustado a su grado de dominio de las APS. Dichos indicadores son los siguientes:

1. No sé hacerlo.
2. Lo puedo hacer con ayuda.
3. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda.
4. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda, e incluso podría formar a otro trabajador o trabajadora.

| <b>APP1: Detectar oportunidades de negocio analizando la situación del mercado, la información disponible y el perfil del propio emprendedor.</b>  | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN |                          |                          |                          |
|--|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|  | 1                             | 2                        | 3                        | 4                        |
| APS1.1: Obtener información relevante sobre alternativas de negocio, mediante la utilización de buscadores de información online y fuentes primarias y secundarias de información.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS1.2: Analizar la información de la oferta del mercado a partir de los datos recogidos valorando sus particularidades.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS1.3: Determinar el perfil del cliente, aplicando técnicas de segmentación que permitan su caracterización.  | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS1.4: Determinar las necesidades no cubiertas, actividades innovadoras, nuevos nichos de mercado y otras oportunidades empresariales, a partir del análisis del entorno y utilizando instrumentos de observación sistematizada o en base a la propia experiencia en el sector o actividad. | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS1.5: Comparar las distintas posibilidades de negocio determinadas, analizando las ventajas competitivas, el valor añadido y los factores de éxito y de fracaso de cada una de ellas.  | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS1.6: Priorizar las distintas opciones de negocio, en función de la información recogida y los análisis realizados.  | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS1.7: Determinar la dimensión óptima del pequeño negocio, a partir de la información analizada, las expectativas de crecimiento y el momento de la vida del producto/servicio.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



| <b>APP1: Detectar oportunidades de negocio analizando la situación del mercado, la información disponible y el perfil del propio emprendedor.</b>  | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN |                          |                          |                          |
|--|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|  | 1                             | 2                        | 3                        | 4                        |
| APS1.8: Analizar las debilidades y fortalezas del propio perfil del emprendedor, mediante su relación con las ideas de negocio posibles, utilizando medios y recursos para emprendedores.                                | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS1.9: Determinar las necesidades del propio emprendedor en función de las debilidades y carencias detectadas en el análisis, teniendo en cuenta entre otros factores el coste, la duración y amplitud de las acciones. | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| <b>APP2: Planificar la estrategia de marketing del pequeño negocio o microempresa, estableciendo las políticas de comunicación, producto, precio y distribución.</b>  | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN |                          |                          |                          |
|---|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|   | 1                             | 2                        | 3                        | 4                        |
| APS2.1: Determinar la identidad o imagen corporativa del pequeño negocio, definiendo el logotipo y sus elementos de soporte en función del presupuesto disponible, de la idea de negocio a emprender, del segmento de mercado y de las características del producto/servicio a ofertar. | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS2.2: Determinar los productos/servicios a ofertar, delimitando las características de las líneas de negocio, detallando sus atributos comerciales y técnicos, adaptándolo a las nuevas necesidades y exigencias del mercado y diferenciándolo de la competencia.                     | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS2.3: Determinar el precio de los productos/servicios a ofertar, en función del margen de beneficios que se pretenda obtener y el público objetivo al que se dirige.  | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS2.4: Establecer los soportes sencillos de promoción y difusión, teniendo en cuenta los objetivos, identidad e imagen corporativa, información del producto y negocio, mediante la utilización de aplicaciones ofimáticas de edición de folletos y páginas Web.                       | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS2.5: Determinar las acciones estratégicas de comunicación, mediante el análisis de las variables más significativas.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS2.6: Seleccionar los canales de distribución del producto/servicio, en función de las características del producto/servicio, del coste de distribución, tipos de intermediarios y optimización de tiempo y costes de cada uno.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



| <b>APP2: Planificar la estrategia de marketing del pequeño negocio o microempresa, estableciendo las políticas de comunicación, producto, precio y distribución.</b>  | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN |                          |                          |                          |
|---|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|   | 1                             | 2                        | 3                        | 4                        |
| APS2.7: Establecer las estrategias de fidelización del cliente, teniendo en cuenta las características de los clientes reales y las circunstancias del mercado.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS2.8: Adaptar la estrategia de marketing, a partir del seguimiento de los indicadores de control, de las desviaciones o ineficiencias detectadas en el desarrollo de la actividad, utilizando herramientas como el cuadro de mandos integral. | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| <b>APP3: Planificar la actividad del pequeño negocio o microempresa, determinando y gestionando los recursos humanos, materiales y tecnológicos.</b>   | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN |                          |                          |                          |
|--|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|  | 1                             | 2                        | 3                        | 4                        |
| APS3.1: Definir los procesos internos y externos del pequeño negocio, identificando subprocesos y/o tareas requeridas, de acuerdo con la dimensión estimada y las características de la actividad a desarrollar.                       | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS3.2: Determinar los recursos humanos necesarios, identificando los perfiles profesionales y personales.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS3.3: Determinar la cantidad y calidad de los recursos materiales y tecnológicos necesarios, a partir de los procesos definidos.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS3.4: Asignar las funciones, responsabilidades y tareas a los puestos de trabajo, a partir de los perfiles exigidos y conforme a criterios de optimización.  | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS3.5: Determinar la ubicación del negocio, en función de las características del sector, del tipo de producto/servicio a ofrecer, costes a asumir, proximidad de fuentes de aprovisionamiento, infraestructuras útiles, entre otros. | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS3.6: Seleccionar el local o las instalaciones del negocio, comparando las ventajas, inconvenientes, costes de cada una de ellas y en función del tipo de productos o servicios que se van a prestar.                                | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



| <b>APP3: Planificar la actividad del pequeño negocio o microempresa, determinando y gestionando los recursos humanos, materiales y tecnológicos.</b>   | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN |                          |                          |                          |
|--|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|  | 1                             | 2                        | 3                        | 4                        |
| APS3.7: Determinar el modo de adquisición de los recursos materiales y tecnológicos, teniendo en cuenta la capacidad financiera del pequeño negocio y atendiendo a criterios de selección.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS3.8: Valorar la posible externalización de procesos, fases, actividades y servicios, en función del grado de dificultad de las tareas a ejecutar, del volumen de negocio y del coste a asumir, entre otros.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS3.9: Seleccionar la forma jurídica del negocio, comparando las características de cada una de las formas jurídicas posibles, en función de la información obtenida y la estrategia y características del negocio y documentándose dicha información en el plan jurídico formal. | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS3.10: Establecer el seguimiento de la actividad del pequeño negocio, identificando las áreas críticas a controlar, los indicadores básicos de control y los responsables, mediante la utilización de herramientas tales como el cuadro de mandos integral.                      | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS3.11: Definir las medidas de ajuste a tomar en la planificación de la organización y la planificación del seguimiento de los indicadores de control en función de las desviaciones o ineficiencias detectadas en el desarrollo de la actividad.                                 | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| <b>APP4: Confeccionar los estados financieros previsionales, elaborando los presupuestos de inversiones, de operaciones y el financiero.</b>   | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN |                          |                          |                          |
|--|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|  | 1                             | 2                        | 3                        | 4                        |
| APS4.1: Cuantificar los elementos con significación económica identificados en el análisis del entorno y la estrategia de marketing y organizativa, mediante la expresión de su valor monetario. | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS4.2: Elaborar el presupuesto de inversiones, valorando los activos fijos necesarios para el desarrollo de la actividad y de acuerdo a la política de amortizaciones de los activos.           | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS4.3: Elaborar el presupuesto de operaciones, calculando las ventas previstas, los costes de personal, los costes de aprovisionamiento, los costes   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



| <b>APP4: Confeccionar los estados financieros previsionales, elaborando los presupuestos de inversiones, de operaciones y el financiero.</b>   | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN |                          |                          |                          |
|--|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|  | 1                             | 2                        | 3                        | 4                        |
| de producción y otros gastos generales.  |                               |                          |                          |                          |
| APS4.4: Elaborar el presupuesto financiero, teniendo en cuenta las necesidades de financiación del negocio, las características y condiciones de los recursos propios y ajenos y cuantificando el coste financiero anual de las modalidades de financiación. | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS4.5: Obtener información sobre subvenciones públicas o privadas, mediante fuentes de información internas y externas.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS4.6: Seleccionar las subvenciones públicas o privadas, analizando la información obtenida y en función de los requisitos exigidos y de las necesidades financieras del pequeño negocio.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS4.7: Elaborar los estados económico-financieros previsionales, en función de los presupuestos confeccionados y conforme a distintos escenarios económicos posibles.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| <b>APP5: Evaluar la viabilidad de la actividad, analizando los documentos económico-financieros previsionales y reales así como el umbral de rentabilidad.</b>  | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN |                          |                          |                          |
|---|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|   | 1                             | 2                        | 3                        | 4                        |
| APS5.1: Analizar los documentos económico-financieros previsionales y reales elaborados, utilizando los indicadores establecidos.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS5.2: Calcular el punto muerto o umbral de rentabilidad, valorando los ingresos por ventas previstos y los costes previsionales, a través de la información recogida en los estados financieros relacionados. | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS5.3: Comparar la rentabilidad de distintos proyectos de inversión, de acuerdo a los métodos de selección de inversiones.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS5.4: Determinar las medidas de ajuste del plan económico-financiero y de los presupuestos que lo configuran, a partir del análisis de los documentos económico-financieros y de los indicadores calculados.  | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



| <b>APP6:</b> <i>Presentar el plan de negocio estableciendo las acciones de presentación, difusión y comunicación a terceros.</i>  | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN |                          |                          |                          |
|---|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|   | 1                             | 2                        | 3                        | 4                        |
| APS6.1: Redactar un documento formal con las decisiones del plan de negocio, de manera escrita e integrando los elementos analizados y planificados.  | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS6.2: Elaborar las presentaciones gráficas de apoyo a la presentación del plan de negocio, a partir de la información contenida en el plan de negocio.  | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS6.3: Establecer una red de relaciones con terceros, mediante la fijación de una red de contactos con instituciones, entidades u otras.   | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS6.4: Organizar las acciones de presentación, difusión y comunicación del plan de negocio a terceros, estableciendo plazos, procedimiento y concertando entrevistas para la puesta en marcha de la actividad. | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |