

## EVALUACION PARA EMPRENDER UN NEGOCIO

### ¿ES USTED LA PERSONA ADECUADA PARA INICIAR UN NEGOCIO?

Antes de que empiece a pensar en ideas de negocios, necesita averiguar si está preparado/a para operar su propio negocio. En las siguientes páginas hay un ejercicio que le ayudara a lograrlo. Le permitirá entender las cualidades de hombres y mujeres empresarias de éxito y evaluar sus habilidades y potencial para manejar su negocio.

### EJERCICIO DE EVALUACION PERSONAL

La Columna A y la Columna B contienen distintas afirmaciones de las cuales una de las dos es válida para usted.

- Si opina que la afirmación de la Columna A es la válida para usted, anote 2 en el casillero de dicha columna.
- Si opina que la afirmación de la Columna B es la válida para usted, anote 2 en el casillero de dicha columna.
- Si no coincide con ninguna de las dos afirmaciones anote 0 en ambos casilleros.

A	<b>1. Motivación para iniciar un negocio</b>	B
	Tengo un trabajo que me genera ingresos	No tengo un trabajo que me genere ingresos
	Yo tenía un buen trabajo reenumerado antes de decidir iniciar mi propio negocio.	Yo no tenía un buen trabajo reenumerado antes de decidir iniciar un negocio
	Yo aprendo algo de cada trabajo que tengo	Yo solo trabajo para ganar dinero, no me importa aprender gran cosa
	Soy una persona trabajadora	No me gusta mucho trabajar
	Deseo hacer del negocio mi carrera	Deseo iniciar un negocio porque no tengo otras opciones
	Deseo tener un negocio para que mi familia y yo tengamos mejor nivel de vía	Deseo tener un negocio porque quiero tener éxito. La gente rica tiene su propio negocio.
	Estoy convencido/a de que el éxito o fracaso depende en gran parte de mi propio esfuerzo	Considero que necesito apoyo de otras personas para triunfar en lo que me proponga hacer.
	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>

A	<b>2. Capacidad para asumir riesgos</b>		B
	Estoy convencido/a de que para progresar en la vida debo enfrentar riesgos.	No me gusta arriesgarme, aun cuando pueda obtener recompensas.	
	Las oportunidades surgen cuando se enfrentan riesgos.	Si depende de mí, prefiero hacer las cosas de la manera más segura.	
	Asumo riesgos solo después de evaluar las ventajas y desventajas.	Si me gusta una idea, me arriesgo sin pensar en las ventajas y desventajas.	
	Estoy dispuesto/a aceptar que puedo perder lo invertido en mi negocio.	Me es difícil aceptar que puedo perder lo invertido en mi negocio.	
	Cuando realizo cualquier tarea, asumo que no siempre puedo tener control total sobre la situación.	Me gusta tener control total sobre cualquier cosa que llevo a cabo.	
	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>	
A	<b>3. Perseverancia y capacidad para enfrentar una crisis</b>		B
	Aun cuando enfrento dificultades terribles, no renuncio fácilmente.	Si hay muchas dificultades, pienso que realmente no vale la pena continuar.	
	Los retrocesos y fracasos me desaniman, pero no por mucho tiempo.	Los retrocesos y fracasos me afectan mucho.	
	Creo que mi habilidad para influir sobre el desarrollo de circunstancias que me favorezcan.	Existe un límite en lo que una persona puede hacer por sí misma, el destino y la suerte tienen mucho que ver.	
	Si la gente no acepta mis propuestas, no me desanimo y trato de respaldarlas lo mejor que puedo para convencerles.	Si la gente no acepta mis propuestas, generalmente me siento mal, me desanimo y cambio de tema.	
	Mantengo la calma en una situación de crisis y me preparo para enfrentarla	Cuando se presenta una crisis me siento confundido/a y nervioso/a y no puedo enfrentarla.	
	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>	
A	<b>4. Actitud de la familia</b>		B
	Pienso involucrar a mi familia en las decisiones del negocio cuando estas les afecten.	No pienso involucrar a mi familia en las decisiones del negocio, aunque estas les puedan afectar.	
	Mi familia entenderá que no puedo pasar mucho tiempo con ellos por mis compromisos de negocios.	Mi familia se molestará si no puedo pasar mucho tiempo con ellos por mis compromisos de negocios.	
	Si mi negocio no tiene mucho éxito al principio, mi familia estará dispuesta a aceptar las dificultades financieras que esto les cause.	Si mi negocio no tiene mucho éxito al principio, creo que mi familia estará muy molesta por las dificultades que les pueda causar.	
	Mi familia estará dispuesta a ayudarme en las dificultades de mi negocio.	Mi familia probablemente no estará dispuesta en capacidad de ayudarme en las dificultades de mi negocio.	
	Mi familia piensa que esa una buena idea de mi parte iniciar un negocio.	Mi familia está preocupada por mi decisión de iniciar un negocio.	
	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>	

A	<b>5. Iniciativa</b>		B
	No temo a los problemas, los acepto como parte de la vida y trato de encontrar soluciones cuando se presentan.	Encuentro difícil enfrentar los problemas y evito pensar en ellos.	
	Cuando tengo dificultades, las enfrento con toda mi energía, estas son un desafío para mí y casi disfruto superándolas.	Si tengo dificultades, trato de olvidarlas o espero a que desaparezcan.	
	No espero a que las circunstancias me sean favorables, yo trabajo para tenerlas.	Me gusta seguir la rutina y esperar que se presenten cosas buenas.	
	Siempre trato de encontrar algo diferente por hacer.	Me gusta hacer solamente cosas en las que yo sé que soy bueno/a.	
	Pienso que todas las ideas pueden ser útiles en algún momento y trato de probarlas para ver si funcionan.	La gente tiene muchas ideas, pero creo que yo no puedo hacer de todo y prefiero limitarme a mis propias ideas.	
	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>	
A	<b>6. Habilidad para conciliar familia, cultura y negocios</b>		B
	Tomaré de mi negocio solo el dinero programado para sostenerme a mí y a mi familia	Tomaré de mi negocio el dinero que mi familia necesite.	
	Si mis amistades o familiares tienen problemas financieros, les ayudare solo con lo que tengo asignado para mis gastos personales. No puedo retirar dinero del negocio.	Si mis amistades o familiares tienen problemas financieros, los ayudare aun cuando esto pueda afectar mi negocio.	
	No puedo descuidar mucho tiempo mi negocio en obligaciones familiares y sociales.	Mis obligaciones familiares y sociales tienen prioridad, estas serán atendidas primero y después el negocio.	
	Mis familiares y amistades tendrán que pagar por mis productos, servicios y el uso de bienes de mi negocio, igual que cualquier otra persona.	Mis familiares y amistades obtendrán beneficios especiales de mi negocio.	
	No daré crédito a las personas solo porque sean mis familiares y amistades.	En general daré crédito a mis amistades y familiares.	
	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>	
A	<b>7. Habilidad para tomar decisiones</b>		B
	Puedo tomar decisiones con facilidad y me gusta hacerlo	Encuentro difícil tomar decisiones.	
	Puedo tomar decisiones difíciles por mi cuenta.	Necesito el consejo de varias personas antes de tomar una decisión difícil.	
	En general, tomo decisiones con rapidez	Retraso la toma de decisiones tanto como me sea posible	
	Antes de tomar una decisión considero todas las opciones.	Mis decisiones suelen ser impulsivas, según mis sentimientos e intuición	
	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>	

A	<b>8. Capacidad de adaptación a las necesidades del negocio</b>		B
	Produciré solamente lo que la clientela desee	Produciré solo lo que sea de mi agrado	
	Si mi clientela desea un producto o servicio más barato, estudiare como satisfacer sus requerimientos	Si mi clientela desea un producto o servicio más barato tendrá que ir a otro lugar	
	Si mis clientes desean crédito, debo valorar la posibilidad de proporcionarlo con el menor riesgo para mi negocio.	No venderé mis productos o servicios al crédito a nadie.	
	Si reubicando mi negocio en otro lugar puedo vender más, estoy dispuesto/a a mudarme.	No estoy preparado/a para reubicar mi negocio. Los clientes y proveedores deben venir donde yo esté ubicado/a	
	Mediante el estudio de las tendencias del mercado, tratare de cambiar mis actitudes y formas de trabajar para actualizarme	Es mejor trabajar de la forma que conozco porque es difícil mantenerse al día con lo rápido que cambia el mundo.	
	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>	
A	<b>9. Compromiso con las actividades del negocio</b>		B
	Trabajo bien bajo presión y me gustan los desafíos	No trabajo bien bajo presión, me gusta mantener una vida tranquila y calmada	
	Me gusta tener muchas horas de trabajo cada día y no me importa usar mi tiempo libre para trabajar.	Pienso que es importante tener tiempo libre, no se debería tener que trabajar tanto.	
	Estoy dispuesto a pasar menos tiempo con mi familia y mis amistades para atender mi negocio	No estoy dispuesto a pasar menos tiempo con mi familia y amistades para atender el negocio	
	Puedo postergar mis compromisos sociales, descanso y aficiones si es necesario	Pienso que es importante tener mucho tiempo para socializar, tener aficiones y también para descansar.	
	Estoy dispuesto/a a trabajar muy duro	Estoy dispuesto/a a trabajar solo lo necesario	
	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>	
A	<b>10. Habilidad para negociar</b>		B
	Me gusta negociar y a menudo obtengo lo que quiero sin ofender a nadie	No me gusta negociar, prefiero hacer lo que otras personas sugieren	
	Me comunico bien con otras personas	Tengo dificultad en comunicarme con otras personas	
	Me gusta escuchar los puntos de vista y opiniones de otras personas	Generalmente no estoy muy interesado/a en las opiniones de otras personas	
	Cuando estoy negociando, pienso tanto en lo que me beneficia a mí como a la otra parte	Si tengo que negociar, prefiero actuar por instinto y ver qué sucede	
	Creo que la mejor manera de obtener lo que deseo en una negociación es tratar de encontrar el modo en que ambas partes nos beneficiemos	En mis negociaciones mi opinión es la más importante: yo nunca pierdo.	
	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>	

## SU PUNTAJE

Muchas personas tienen las habilidades y características adecuadas para manejar un negocio, este ejercicio es una evaluación personal de sus fortalezas y debilidades para manejar un negocio propio. Cuando haya escogido y marcado las frases con las que usted se identifica, sume el puntaje de la columna A y de la columna B para cada habilidad o característica, después transfiera este puntaje al formato de la página siguiente.

- Si su puntaje en la columna A esta entre 6 y 10, entonces usted tiene una fortaleza en esa habilidad o característica. Ponga una marca (v) debajo de “Fortaleza”
- Si su puntaje en la columna A esta entre 0 y 4, entonces usted no está muy fuerte en esa habilidad. Ponga una marca (v) debajo de “no muy fuerte”
- Si su puntaje en la columna B esta entre 0 y 4, usted está un poco débil en esa característica o habilidad. Ponga (+) debajo de “un poco débil”
- Si su puntaje en la columna B esta entre 6 y 10, entonces usted está débil en esa habilidad o característica. Ponga una cruz (+) debajo de “Débil”

Un puntaje alto en la columna A muestra que usted podrá tener éxito al organizar y operar un negocio.

CARACTERITICA/ HABILIDAD	A	6-10 Fuerte	0-4 No muy fuerte	B	0-4 Un poco débil	6-10 Débil
1. Motivación para iniciar un negocio						
2. Capacidad para asumir riesgos						
3. Perseverancia y capacidad para enfrentar una crisis						
4. Actitud de la familia						
5. Iniciativa						
6. Habilidad para conciliar familia, cultura y negocios						
7. Habilidad para tomar decisiones						
8. Capacidad de adaptación a las necesidades del negocio						
9. Compromiso con las actividades del negocio						
10. Habilidad para negociar						
<b>PUNTAJE TOTAL</b>						

- Si su puntaje total para la Columna A es 50 o mayor, usted tiene muchas de las características de un buen/a empresario/a.
- Si el puntaje de la Columna B es 50 o mayor, usted necesita trabajar en sus debilidades para convertirlas en fortalezas.

Si las cualidades y habilidades necesarias para iniciar su propio negocio son insuficientes, hay muchas maneras de mejorarlas, algunas de las acciones que usted puede emprender son:

- Conversar con empresarios/as exitosos/as para que pueda aprender de ellos/as
- Participar en algún tipo de capacitación, tomar cursos o seminarios.
- Trabajar como asistente/aprendiz de un/a empresario/a de éxito
- Consultar documentos que puedan ayudarle a desarrollar sus habilidades empresariales
- Leer artículos acerca de empresarios/as en periódicos y revistas para reflexionar sobre sus problemas y métodos

Podría considerar la conveniencia de asociarse con otras personas que completen sus fortalezas y debilidades, en vez de iniciar una actividad empresarial individualmente.

A menudo, las personas no han tenido mucha experiencia o practica en situaciones de negocios. Si su puntaje en la columna B es alto, regrese de nuevo al ejercicio de evaluación personal y trate de entender como las actitudes y características descritas en la columna B afectan la manera de operar un negocio. Trate de desarrollar las habilidades y actitudes descritas en la columna A aplicándolas a sus actividades diarias.