

PRIMER MODULO

DIAGNOSTICO EMPRENDEDOR

Realiza la siguiente evaluación a manera de reflexión para conocer tu potencial emprendedor, la evaluación consiste en tres secciones clave para cualquier emprendedor: motivación, capacidad y apoyo.

MOTIVACION

Evalúa tu motivación para empezar y operar tu negocio. Califica en una escala del 1 al 10; donde 10 significa estar fuertemente de acuerdo y 1 significa poco o nada de acuerdo. De acuerdo a la instrucción coloca el Número en la celda a la izquierda de cada uno de los conceptos.

10	Apreciación de oportunidades -Constantemente veo oportunidades de negocios o ideas que pueden tener un valor comercial
9	Orientación de crecimiento – Me gusta crecer o construir negocios, o tomar ideas y aterrizarlas en algo concreto
	Creatividad – Soy creativo y regularmente se me ocurren nuevas ideas y maneras de hacer las cosas de manera más eficiente
	Innovación –Soy innovador y capaz de encontrar soluciones a los obstáculos y problemas
	Ingenio – Soy ingenioso y capaz de encontrar soluciones a los obstáculos y problemas
	Dinámica Soy una persona dinámica que aporta visión, posibilidades y energía para mis compañeros
	Trabajo duro – Soy persistente y hago lo necesario para tener éxito
	Flexibilidad – Soy flexible y me puedo adaptar a cambios y sorpresas de manera rápida y exitosa
	Tolerancia al riesgo- Soy tolerante al riesgo y capaz de manejar el riesgo asociado a crear y crecer un negocio exitosamente.
	Abierto al conocimiento- Me gusta aprender y busco constantemente información que me ayude para mi negocio
	Competitividad – Estoy motivado por el éxito
	Colaboración – Creo en trabajar con otros que me ayuden a realizar mis sueños

APOYO

Evalúa el nivel de apoyo que sientes de parte de tu familia y tu comunidad para perseguir tus oportunidades de negocio. Califica en una escala del 1 al 10; donde 10 significa estar fuertemente de acuerdo y 1 significa poco o nada de acuerdo. De acuerdo a la instrucción coloca el Número en la celda a la izquierda de cada uno de los conceptos.

	Me encuentro feliz y desafiante emprendiendo mi idea de negocio
	Creo que hay un buen balance entre mi trabajo y mi vida personal
	Mi familia y amigos me apoyan en iniciar mi idea
	Mi comunidad me apoya y apoya mi idea de negocio
	Mi comunidad me apoya activamente en construir mi negocio

CAPACIDAD

Evalúa tu capacidad en las siguientes habilidades de negocios. Considérate no solo a ti, sino también a los otros miembros de tu equipo. Califica en una escala del 1 al 10; siendo 1 que no hay capacidad y 10 altamente capaz. De acuerdo a la instrucción coloca el Número en la celda a la izquierda de cada uno de los conceptos.

	Habilidad para valorar oportunidades de mercado
	Habilidad para desarrollar productos o servicios
	Habilidad para proveer productos o servicios
	Capacidad de comercialización y comunicación
	Manejo fiscal
	Habilidad para adquirir capital financiero
	Gestión y desarrollo de equipo o personal
	Habilidad para para sostener relaciones
	Control de calidad

PUNTUACION

De acuerdo a los datos que registraste, esta es la puntuación que se generó, para que consultes tu potencial emprendedor.

PUNTUACIÓN					
1		11		21	
2		12		22	
3		13		23	
4		14		24	
5		15		25	
6		16		26	
7		17			
8		18			
9		19			
10		20		Total	

0 a 25	Bajo potencial: Tienes la idea pero debes identificar tus debilidades en cuanto motivación, capacidad y apoyo para mejorar tus habilidades y relaciones empresariales. Emprender es un proceso continuo te recomendamos que reflexiones sobre la idea específica que quieres emprender y a partir de ahí te vayas capacitando, aprendiendo y creando relaciones.
26 a 50	Algo de potencial: Aunque tienes fortalezas, te encuentras débil en muchas áreas. Debes planear como pasar de la idea a una oportunidad de negocio más concreta y reflexionar y trabajar en las habilidades para emprender esa oportunidad.
51 a 75	Potencial Moderado: Tienes una oportunidad de negocio y algunas ideas concretas sobre como ejecutar el proyecto. Sin embargo, te faltan desarrollar algunas habilidades; por lo que debes reflexionar sobre tus habilidades y tus relaciones de manera específica para aplicarlas a tu proyecto.
arriba de 76	Alto potencial: Te encuentras motivado, cuentas con capacidades y el apoyo suficiente para realizar tu negocio. Se perseverante y recuerda que lo más importante para emprender un negocio es la validación de tu producto o servicio.

MATRIZ F O D A

Dentro de esta actividad se encuentra la realización de la planificación estratégica. El objetivo es identificar el contexto externo e interno de la organización para crear estrategias que aseguren su permanencia y crecimiento.

Tomando en cuenta que:

FORTALEZAS: son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y que le permite tener una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

OPORTUNIDADES: son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

DEBILIDADES: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

AMENAZAS: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

ACTIVIDAD 2

