

REPORTE DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS



ÍNDICE

- 3** Bienvenida
- 4** Objetivos del reporte
- 5** Antes de empezar
- 16** Resultados y recomendaciones
- 17** Plan de acción



BIENVENIDA

En nombre del equipo de **TrepCamp y Santander X** te damos la bienvenida al inicio de tu travesía emprendedora con tu reporte de competencias emprendedoras.

Las mentalidades y habilidades de un emprendedor son el recurso más importante que posee para poder alcanzar el éxito.

Te felicitamos por el interés y el esfuerzo de continuar con tu crecimiento profesional y personal como emprendedor.



OBJETIVO DEL REPORTE



Identificarás el desarrollo de tus competencias, habilidades y mentalidad necesarias para convertirte en un emprendedor de alto impacto, con base en tus respuestas previamente seleccionadas en el Assessment Center.

Encontrarás consejos y recursos adicionales personalizados que te ayudarán en tu desarrollo profesional y personal, en el que trabajarás a lo largo del tiempo.

ANTES DE EMPEZAR

Al analizar tus resultados no olvides los

4 siguientes puntos clave:

- 1 No hay perfiles malos, ni perfiles buenos.
- 2 Este reporte es una fotografía del estado actual de tus 7 competencias emprendedoras. No te limites en usar solamente aquellas competencias que tienes más desarrolladas, al contrario, busca reforzar las demás.
- 3 La meta del reporte es darte dirección y consejos para que puedas alcanzar tus metas profesionales.
- 4 No dudes en compartir los resultados de tu reporte con tus mentores, familiares o amigos cercanos. Esto te permitirá enriquecer tu experiencia de conocerte mejor a ti mismo.



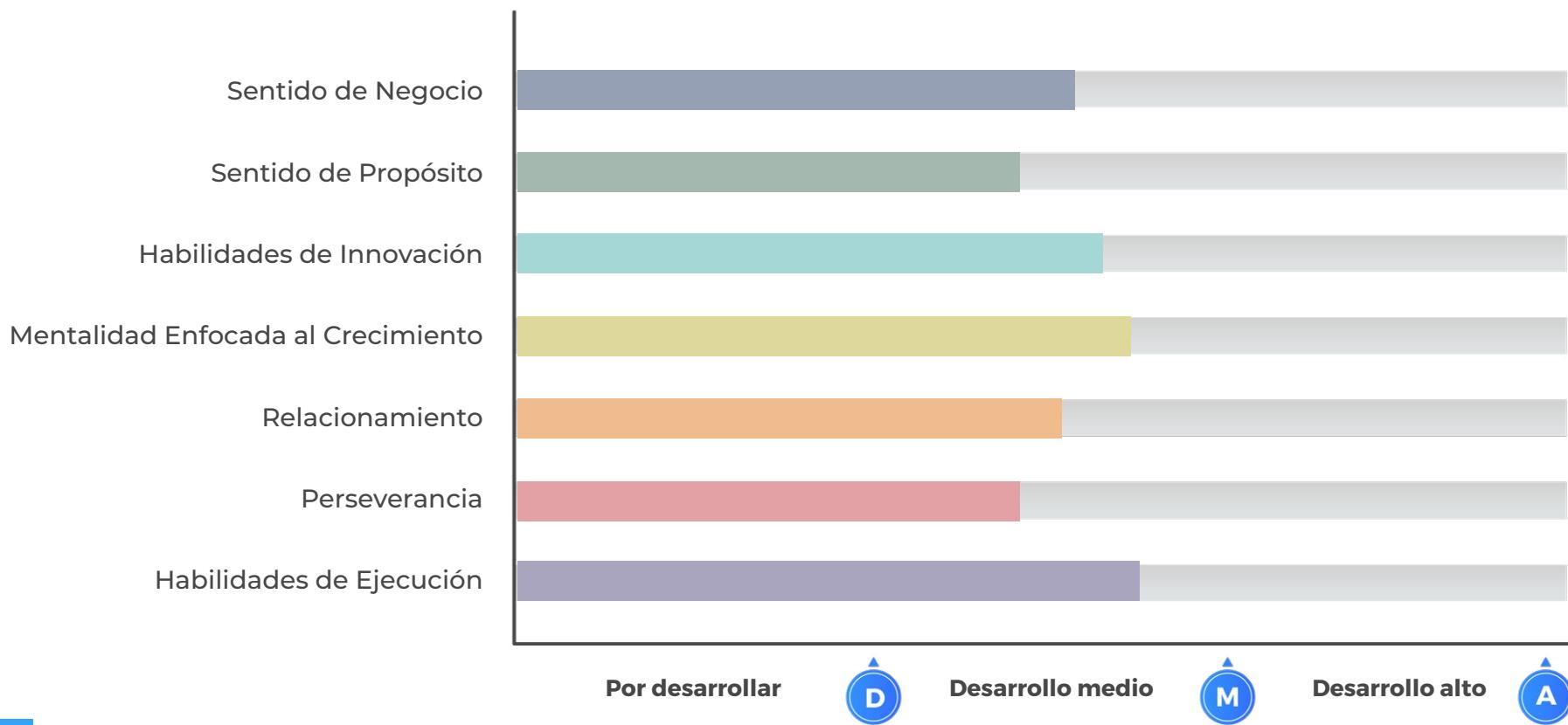
RESULTADOS Y RECOMENDACIONES

En esta sección, podrás observar el análisis de las decisiones que tomaste durante el **Assessment Center**. Conocerás el nivel de tus competencias y subcompetencias emprendedoras, además recibirás, recomendaciones y consejos para poder reforzarlas.



RESUMEN DE RESULTADOS

Lucero Alhely Barraza



¿CÓMO LEER MI REPORTE?

En cada sección de resultados, te daremos una definición de la competencia evaluada y de las diferentes sub competencias que la componen.

SENTIDO DE NEGOCIO

La capacidad de detectar oportunidades de negocio que son potencialmente rentables y crear una visión y un camino para su ejecución.

La capacidad de detectar oportunidades de negocio que son potencialmente rentables, y crear una visión y un camino para su ejecución.



Luego podrás ver cuál es el nivel de desarrollo que tienes en cada una de las competencias.

A

COMPETENCIA NIVEL ALTO: Dominas esta competencia y sabes cómo usarla para alcanzar el éxito.



SENTIDO DE OPORTUNIDAD:

La intuición de reconocer las oportunidades de negocio y encontrar el momento adecuado para su desarrollo.



M

COMPETENCIA DE NIVEL MEDIO: Demuestras un cierto talento en esta competencia, la cual, puede ayudarte a alcanzar el éxito.



INTUICIÓN ESTRÁTÉGICA:

La capacidad de crear una visión de un negocio y el camino requerido para lograrlo.



D

COMPETENCIA A DESARROLLAR: Todavía te falta reforzar esta competencia, uniéndote a otros o desarrollándola con diferentes ejercicios prácticos podrás aumentar tus posibilidades de éxito.



INTUICIÓN FINANCIERA:

La capacidad para comprender los factores clave de valor del negocio, y estimar su rentabilidad potencial.



Después de cada resultado podrás leer un análisis en el cual, te daremos retroalimentación y recomendaciones de acuerdo a tu nivel de desarrollo en cada competencia.

SENTIDO DE NEGOCIO

La capacidad de detectar oportunidades de negocio que son potencialmente rentables, y crear una visión y un camino para su ejecución.



MEDIO

SENTIDO DE OPORTUNIDAD:

La intuición de reconocer las oportunidades de negocio y encontrar el momento adecuado para su desarrollo.



MEDIO

INTUICIÓN ESTRATÉGICA:

La capacidad de crear una visión de un negocio y el camino requerido para lograrlo.



A DESARROLLAR

INTUICIÓN FINANCIERA:

La capacidad para comprender los factores clave de valor del negocio, y estimar su rentabilidad potencial.



MEDIO

Eres capaz de entender si el momento en que se lanzaron ciertos productos en el pasado fue oportuno, pero para seguir desarrollando tu sentido de oportunidad es importante que imagines el lanzamiento de nuevos productos. Imagina soluciones potenciales en distintas tecnologías y pregúntate ¿Cuándo el mercado va a empezar a estar listo para este producto? ¿Estarán los consumidores dispuestos a pagar? ¿Cuál es el riesgo de salir a mercado muy temprano vs. muy tarde? ¿Cuándo saldrías tu a mercado?

Debes desarrollar tu intuición estratégica, de tal forma que puedas en un futuro crear la visión de un negocio y el camino para lograrlo. Para desarrollar esta competencia, te recomendamos que empieces por conocer las historias de éxito y de fracasos de varias empresas conocidas. Compara las distintas empresas y pregúntate ¿Qué estrategias utilizaron? ¿Cuáles elementos fueron exitosos y cuáles no? ¿Qué resultados obtuvieron? ¿Qué hubieras hecho tu de forma distinta?

Tienes la capacidad de entender la rentabilidad de una empresa, pero es necesario que lo compares con el capital que se requiere para desarrollar el negocio. Para desarrollar más tu intuición financiera analiza distintos negocios que requieren mucho capital (manufactura) vs. los que casi no lo necesitan (servicios) y trata de comparar su retorno sobre la inversión. Compara los distintos tipos de negocios y pregúntate ¿En cuál invertiría mi dinero? ¿Por qué?

SENTIDO DE PROPÓSITO

La motivación más profunda que aporta significado personal a mis acciones y tiene un impacto en el mundo.



DESEO DE TRASCENDER:

Fuerte sentimiento de querer dejar un legado significativo en el mundo.



Tienes el deseo de trascender y de impactar de manera positiva el mundo, pero a veces dudas si tienes la capacidad de generar un cambio. Identifica a personas que lograron cosas extraordinarias. ¿Qué hicieron para lograrlo? ¿Qué puedes aprender de esas experiencias? ¿Qué necesitarías hacer tu para lograr el impacto que deseas tener?

MISIÓN PERSONAL:

La capacidad de identificar y perseguir los objetivos que aportan significado personal a mis acciones.



Tienes una idea general sobre tu misión pero es importante precisarla para que tenga mayor impacto. Pregúntate ¿Qué objetivos quiero lograr? ¿Cuál es el alcance de mi misión? ¿Cómo es diferente a otras misiones similares? ¿Cómo es complementaria?

EVANGELIZADOR:

La capacidad para expandir una misión personal en una aspiración colectiva.



A DESARROLLAR



Debes de desarrollar tu capacidad para sumar a otros a tu misión para tener un mayor impacto. Empieza con tu círculo cercano de familia y amigos. Piensa ¿Cómo puedes motivarlos para que se unan a tu misión? ¿Qué rol pueden jugar para contribuir?

HABILIDADES DE INNOVACIÓN

La capacidad de desarrollar mejores soluciones a problemas importantes que tienen un impacto relevante en el mundo.



MEDIO

VISUALIZACIÓN:

La capacidad de detectar y comprender problemas importantes, y anticipar su evolución.



A DESARROLLAR

Es importante desarrollar tu habilidad de visualización, para que puedas en un futuro detectar problemas importantes y así poder anticipar su evolución. Investiga sobre las tendencias en el mundo y en base a ello, trata de visualizar distintos escenarios. ¿Qué observo en estos escenarios?

IDEACIÓN:

La capacidad de desarrollar soluciones novedosas a problemas que tienen un impacto relevante.



A DESARROLLAR

Debes desarrollar tu capacidad de ideación, para que logres en un futuro desarrollar soluciones únicas a problemas. Comienza por identificar áreas de mejora a soluciones que existen hoy en día. ¿Esta es la mejor solución posible que existe? ¿Cómo puedo lograr un mayor impacto?

CREACIÓN DE PROTOTIPOS:

La capacidad de convertir ideas en productos o servicios que sean deseables, viables y factibles.



MEDIO

Te sientes cómodo experimentando con los distintos aspectos de tus ideas. Pero es fundamental medir los resultados de tus pruebas e incorporarlos en tu sistema de trabajo, el objetivo es lograr optimizar tus siguientes experimentos, para desarrollar las mejores soluciones.

MENTALIDAD ORIENTADA AL CRECIMIENTO

La capacidad de comprender el éxito y el fracaso como oportunidades de aprendizaje para el desarrollo de las habilidades.



MEDIO

VISIÓN BIFOCAL:

La capacidad de concentrarse en objetivos a corto plazo sin perder de vista los hitos a largo plazo.



MEDIO

Has logrado establecer una meta de mediano plazo pero ahora es importante visualizar las acciones para lograrlo; esto te permitirá conocer la trayectoria y mantener el enfoque hacia la dirección correcta. ¿Qué tengo que hacer en el siguiente año para alcanzar esa meta? ¿Qué tengo que lograr a plazo de seis meses? ¿Qué acciones tengo que realizar hoy para lograr mis objetivos de mañana?

MENTORABLE:

La búsqueda de información valiosa a través de conversaciones abiertas, y la exploración de posibilidades con una mentalidad abierta y actuando según el consejo.



MEDIO

Eres capaz de escuchar a las personas que te rodean de forma abierta y positiva. Al entablar conversaciones abiertas con las personas, sabes identificar la retroalimentación que pudiera ser beneficiosa para ti. Es importante aprender a incorporar esa información como parte de tu criterio al tomar decisiones.

ACEPTAR LA INCERTIDUMBRE:

La capacidad de crear oportunidades de aprendizaje mediante la exploración consciente de lo desconocido.



MEDIO

Eres capaz de involucrarte en actividades nuevas relacionadas a áreas que te son familiares y aprender de esas experiencias. Busca ahora realizar actividades fuera de tu zona de confort, esto te aportará nuevos conocimientos y aprendizajes que ampliarán tus conocimientos y red de contactos.

RELACIONAMIENTO

La capacidad de crear, desarrollar y mantener relaciones basadas en la confianza que son esenciales para lograr propósitos y metas.



MEDIO

NETWORKING:

La capacidad de conectarse con las personas y alcanzar objetivos mutuamente beneficiosos.



A DESARROLLAR

CREACIÓN DE CONFIANZA:

La capacidad de desarrollar la confianza mutua y mantenerla en el tiempo.



MEDIO

CREACIÓN DE PROTOTIPOS:

La capacidad de comunicarse efectivamente con las personas e influir en sus decisiones a favor de un propósito o una meta.



MEDIO

Es importante que aprendas a conectarte con las personas y puedas empezar a generar una red de contactos. Comienza por identificar personas en tu entorno que pudieran agregar valor a tu vida o proyectos. ¿Qué cualidades tiene esa persona? ¿Cómo me puede agregar valor? ¿Qué puedo aportar yo a la relación?

Eres capaz de crear confianza al interesarte en la vida de las personas. Toma en cuenta que también es importante trabajar la credibilidad en tus relaciones. ¿Cumplio lo que prometo? ¿Soy constante en mis acciones? ¿Tiene congruencia lo que hago y digo?

Tienes la capacidad de comunicarte eficazmente con la gente, pero aun debes entender a tu audiencia y definir cual es la intención de tu discurso. ¿Busco informar? ¿Mi objetivo es persuadir? ¿Cuál es el mensaje adecuado para lograr transmitir mi intención a la audiencia?

RESISTENCIA

La capacidad de mantener su enfoque y energía a pesar de los altibajos del viaje emprendedor.



VITALIDAD:

La capacidad de mantener una energía alta y positiva para lograr objetivos personales y organizacionales.



A DESARROLLAR

RESILIENCIA:

Fuerza de carácter para manejar el estrés y la adversidad, recuperarse rápidamente de los fracasos y mantener el enfoque en objetivos a largo plazo.



A DESARROLLAR

PERSEVERANCIA:

La determinación de continuar el viaje emprendedor a pesar de las dificultades y la adaptación a los desafíos.



MEDIO

Como emprendedor es necesario mantener un nivel de energía alto y positivo. Para lograrlo, identifica los factores que influyen en tu nivel de vitalidad. ¿Qué actividades drenan mi energía?

Debes desarrollar tu determinación para seguir en tu travesía, y así poder avanzar sin importar las adversidades que pudieras enfrentar. No tengas miedo a seguir tu metas, persevera y mantente sobre tu camino.

Tienes la capacidad de recuperarte ante las adversidades. Pero para realizarlo de forma más rápida, procura no sobredimensionar los problemas ni sus posibles implicaciones. Enfócate en buscar soluciones y no culpables.

HABILIDADES DE EJECUCIÓN

La capacidad de hacer las cosas de manera efectiva y eficiente, logrando resultados superiores que sean sostenibles en el tiempo.



MEDIO

DESARROLLO DE EQUIPO:

La capacidad de construir y desarrollar equipos de competencias complementarias, y fomentar la colaboración ágil.



MEDIO

Tiene la habilidad de crear y desarrollar equipos con competencias complementarias, pero todavía tienes que trabajar en lograr una colaboración efectiva entre los miembros. Para lograrlo, identifica las mejores prácticas para fomentar la coordinación y el seguimiento de un equipo. ¿Qué situaciones disminuyen la colaboración del equipo? ¿Qué lineamientos mejoran el desempeño?

ORIENTACIÓN A RESULTADOS:

La capacidad de concentrar la energía del equipo en lograr los resultados más importantes y crear la cadencia correcta de ejecución.



MEDIO

Eres capaz de planificar y medir los avances de un equipo, sin embargo es importante lograr dar seguimiento para tomar medidas correctivas cuando algo no está funcionando. ¿Con qué frecuencia corrijo los desatinos del equipo? ¿Cuáles son las mejores medidas para dar seguimiento? ¿Doy seguimiento constante a lo que no funciona?

CAPACIDAD DE DECIDIR:

La capacidad de tomar decisiones oportunas ante la incertidumbre para hacer avanzar a la organización.



MEDIO

Tienes la capacidad de tomar decisiones de forma oportuna. Sin embargo, para lograr tomar una decisión acertada ante la incertidumbre, te recomendamos realizar un análisis costo/beneficio de cada alternativa. ¿Cuáles son los beneficios? ¿Cuáles son las desventajas?

PLAN DE ACCIÓN

Como última parte del reporte te proponemos **un plan de acción**.

Este plan, es un espacio para que puedas definir y dar seguimiento a los objetivos y acciones que te ayudarán a desarrollar las competencias que quieras fortalecer a corto, mediano, y largo plazo.

Te recomendamos imprimir y llenar este formato. Además, al final encontrarás un ejemplo para ayudarte a completar tu plan de acción.





Etapa 1

.....
Selección de competencias

¿CUÁLES SON LAS COMPETENCIAS QUE MÁS TE INTERESAN REFORZAR?

INSTRUCCIONES

Escoge máximo 3 competencias que tengas más interés en desarrollar. Éstas pueden encontrarse en cualquier nivel de tus resultados:

A DESARROLLAR, MEDIO O ALTO.

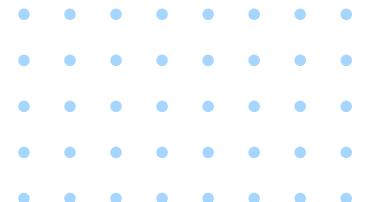
Lo importante es que tengan sentido con lo que quieras cumplir en tu vida personal y profesional. Puedes decidir enfocarte en una competencia en la cual, no te sientes lo suficientemente preparado, o al contrario, en una fortaleza que quieras aprovechar.

Las competencias que me son más importantes a desarrollar son:

a

b

c





Etapa 2

.....
Definición
de metas

¿QUÉ QUIERO ALCANZAR EN CADA COMPETENCIA Y POR QUÉ?

INSTRUCCIONES

Para cada competencia que elegiste, empieza por hacer una lluvia de ideas de todo lo que te gustaría lograr sin limitarte ni en dificultad ni en tiempo. De las metas seleccionadas, elige en cada competencia aquella que consideres prioritaria, y explica el porqué de tu selección.

COMPETENCIAS

a

b

c

Lluvia de ideas

Selección de mi
meta prioritaria

¿Por qué elegí
esta meta?



Etapa 3

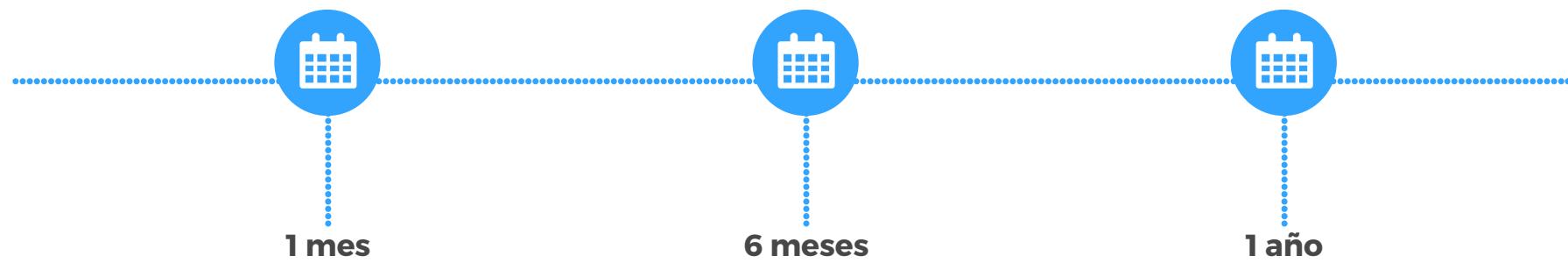
.....
Planeación y seguimiento

¿CÓMO VOY A ALCANZAR MIS METAS?

INSTRUCCIONES

En esta sección necesitas definir qué vas a hacer para lograr cada meta y cómo lo vas a conseguir. Te proponemos 3 calendarios diferentes que puedes llenar, con el objetivo de identificar qué es lo que puedes hacer a **1 mes**, lo que harás a **6 meses**, y lo que harás a **1 año**.

Cada calendario contiene **una hoja de seguimiento**, ésta te permite **comparar lo planeado con lo real y analizar las actividades que has realizado**. La mejor manera para alcanzar tus metas es actualizar tu plan de acción regularmente para poder dar seguimiento a éstas, y sobre todo mantener el enfoque.



*Es probable que un objetivo que piensas alcanzar a 1 año requiere acción de tu parte desde hoy.

MI CALENDARIO DE ESTE MES

¿QUÉ HARÉ PARA ALCANZAR MIS METAS A UN MES?

	META 1	META 2	META 3
ACTIVIDADES ¿Qué voy a hacer este mes como primeros pasos para alcanzar mi meta?			
RETOS ¿A qué obstáculos me voy a enfrentar para alcanzar			
APOYO ¿A quién o a cuáles organizaciones me tengo que acercar para que me ayuden? ¿Quién puede ser mi mentor o coach para guiarme?			
SACRIFICIOS ¿Qué es lo que estoy dispuesto o no a hacer para lograr mi meta?			

¿QUÉ HICE PARA ALCANZAR MIS METAS A UN MES?

¿Cuáles son mis avances?



¿Qué he aprendido?



¿Qué había planeado hacer y qué no pude hacer? ¿Cuáles fueron las razones?



¿Qué me gustaría cambiar o agregar en mi plan de acción? ¿Por qué?



MI CALENDARIO DE ESTE MES

¿QUÉ HARÉ PARA ALCANZAR MIS METAS A 6 MESES?

	META 1	META 2	META 3
ACTIVIDADES ¿Qué voy a hacer este mes como primeros pasos para alcanzar mi meta?			
RETOS ¿A qué obstáculos me voy a enfrentar para alcanzar			
APOYO ¿A quién o a cuáles organizaciones me tengo que acercar para que me ayuden? ¿Quién puede ser mi mentor o coach para guiarme?			
SACRIFICIOS ¿Qué es lo que estoy dispuesto o no a hacer para lograr mi meta?			

¿QUÉ HICE PARA ALCANZAR MIS METAS A 6 MESES?

¿Cuáles son mis avances?



¿Qué he aprendido?



¿Qué había planeado hacer y qué no pude hacer? ¿Cuáles fueron las razones?



¿Qué me gustaría cambiar o agregar en mi plan de acción? ¿Por qué?



MI CALENDARIO DE ESTE MES

¿QUÉ HARÉ PARA ALCANZAR MIS METAS A 1 AÑO?

	META 1	META 2	META 3
ACTIVIDADES ¿Qué voy a hacer este mes como primeros pasos para alcanzar mi meta?			
RETOS ¿A qué obstáculos me voy a enfrentar para alcanzar			
APOYO ¿A quién o a cuáles organizaciones me tengo que acercar para que me ayuden? ¿Quién puede ser mi mentor o coach para guiarme?			
SACRIFICIOS ¿Qué es lo que estoy dispuesto o no a hacer para lograr mi meta?			

¿QUÉ HICE PARA ALCANZAR MIS METAS A 1 AÑO?

¿Cuáles son mis avances?



¿Qué he aprendido?



¿Qué había planeado hacer y qué no pude hacer? ¿Cuáles fueron las razones?



¿Qué me gustaría cambiar o agregar en mi plan de acción? ¿Por qué?

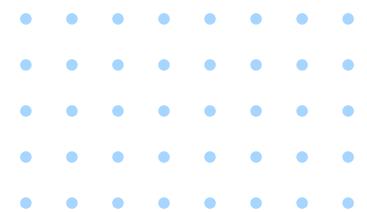


EJEMPLO

A continuación encontrarás un modelo que te servirá de guía para completar tu plan de acción. Recuerda que éste es sólo un ejemplo. Realiza tu plan de acción de forma personalizada, define tus propias metas, y sólo así, alcanzarás el éxito.



Las competencias que me son más importantes a desarrollar son:

a**Vitalidad****b****Sentido de propósito****c****Intuición financiera**

COMPETENCIAS

a

Lluvia de ideas

1. Contagiar a otros con mi energía positiva.
2. Empezar a dormir las horas necesarias, tener buena alimentación y hacer ejercicio para fomentar mi actitud positiva.
3. No desanimarme ante una mala racha.

b

1. Encontrar mi misión de vida.
2. Alinear mi misión de vida con mi empresa.

c

1. Saber invertir en bolsa y en compañías sanas financieramente.
2. Desarrollar intuición para ser una referencia en el análisis financiero.
3. Tener la capacidad de encontrar oportunidades rentables de negocio.

Selección de mi meta prioritaria

Empezar a dormir las horas necesarias, tener buena alimentación y hacer ejercicio para fomentar mi actitud positiva.

Encontrar mi misión de vida.

Tener la capacidad de encontrar oportunidades rentables de negocio.

¿Por qué elegí esta meta?

Creo que de todo lo que quiero conseguir, este es el primer paso a seguir. Una vez que domine esta actitud, podré contagiar a otros y no me desanimare ante malas rachas.

Creo que primero debo encontrar mi misión y después alinearla a mi empresa.

Siempre he querido poner mi propia empresa, con lo que voy a empezar desarrollando esta capacidad.

¿QUÉ HARÉ PARA ALCANZAR MIS METAS A 1 AÑO?

META 1

ACTIVIDADES

¿Qué voy a hacer este mes como primeros pasos para alcanzar mi meta?

Voy a buscar libros que hablen de sentido de propósito y cuáles son los propósitos de otros.

Analizaré qué temas me apasionan y me commueven.

RETOS

¿A qué obstáculos me voy a enfrentar para alcanzar

Analizar de una manera honesta qué temas me commueven.

APOYO

¿A quién o a cuáles organizaciones me tengo que acercar para que me ayuden? ¿Quién puede ser mi mentor o coach para guiarme?

Debo buscar a alguien en el ecosistema que se dedique a emprendimiento social para que me inspire.

SACRIFICIOS

¿Qué es lo que estoy dispuesto o no a hacer para lograr mi meta?

Voy a dedicar al menos 2 horas de mi día a estas tareas.

¿QUÉ HICE PARA ALCANZAR MIS METAS A UN MES?

¿Cuáles son mis avances?

He conseguido encontrar varios libros que hablan de sentido de propósito y he empezado a leer "Yo soy Malala".

¿Qué he aprendido?

He aprendido que debo apoyarme en otras personas con experiencia y no enfocar todos los esfuerzos de manera individual.

¿Qué había planeado hacer y qué no pude hacer? ¿Cuáles fueron las razones?

No he conseguido encontrar inspiración, pero estoy buscando a personas del ecosistema que me puedan ayudar.

¿Qué me gustaría cambiar o agregar en mi plan de acción? ¿Por qué?

Voy a dedicar 3 horas al día en vez de 2, ya que necesito invertir más tiempo en analizar el ecosistema y con sólo 2 horas al día, tardaré