

para operar en el mundo de los negocios, necesita averiguar si está preparado para operar su propio negocio. En las siguientes páginas hay un ejercicio que le ayudará 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 evaluación personal²

- La Columna A y la Columna B contienen distintas afirmaciones, de las cuales una de las dos es válida para ti.
- Si opinas que la afirmación de la Columna A es la válida para ti, anota 2 en el casillero de dicha columna.
- Si opinas que la afirmación de la Columna B es la válida para ti, anota 2 en el casillero de dicha columna.
- Si no coincides con ninguna de las dos afirmaciones, anote 0 en ambos casilleros.

2 - Tomado de Programa Internacional –Inicie su Negocio. ISUM.

A	1. Motivación para iniciar un negocio	B
	Tengo un trabajo que me genera ingresos	No tengo un trabajo ⁺ que me genera ingresos
	Yo tenía un buen trabajo remunerado antes de decidir iniciar mi propio negocio	Yo no tenía un buen trabajo remunerado antes de decidir iniciar un negocio
	Yo aprendo algo de cada trabajo que tengo	Yo sólo trabajo para ganar dinero; no me importa no 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 vida	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.
	TOTAL	TOTAL

A	2. Capacidad para asumir riesgos	B
	Estoy convencido/a de que para progresar en la vida debo enfrentar riesgos.	No me gusta arriesgarme, aún 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 sólo después de evaluar las ventajas y desventajas Estoy dispuesto/a a aceptar que puedo perderlo invertido en mi negocio.	Si me gusta una idea, me arriesgo sin pensar en las ventajas y desventajas. 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 un control total sobre cualquier cosa que llevo a cabo.
	TOTAL	TOTAL

A	3. Perseverancia y capacidad para enfrentar las crisis	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 en 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
	TOTAL	TOTAL

A	4. Actitud de familia	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 ocasionar
	Mi familia estará dispuesta a ayudarme en las dificultades de mi negocio	Mi familia probablemente no estará dispuesta a ayudarme en las dificultades de mi negocio
	Mi familia piensa que es una buena idea de mi parte iniciar un negocio	Mi familia está preocupada por mi decisión de iniciar un negocio
TOTAL		TOTAL

A	5. Iniciativa	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 las 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
TOTAL		TOTAL

A	6. Habilidad para conciliar familia, cultura y negocios		B
	Tomaré de mi negocio sólo 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 ayudaré sólo con lo que tengo asignado para mis gastos personales. No puedo retirar dinero del negocio	Si mis amistades o familiares tienen problemas financieros, los ayudaré aún 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 sólo porque sean mis familiares y amistades	En general daré crédito a mis amistades y familiares	
TOTAL		TOTAL	

A	7. Habilidad para tomar decisiones		B
	Puedo tomar decisiones con facilidad y me gusta hacerlo	Encuentro difícil tomar decisiones.	
	Puedo tomar decisiones difíciles por mi cuenta	Necesito del 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	
TOTAL		TOTAL	

A	8. Capacidad de adaptación a las necesidades del negocio		B
	Produciré solamente lo que la clientela deseé	Produciré solo lo que sea de mi agrado	
	Si mi clientela desea un producto o servicio más barato, estudiaré cómo 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, trataré 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	
TOTAL		TOTAL	

A	9. Compromiso con las actividades del negocio		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 sólo lo necesario	
	TOTAL	TOTAL	

A	10. Habilidad para negociar		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	
	TOTAL	TOTAL	

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 se identifica, sume el puntaje de la columna A y de la columna B para cada habilidad o característica, después transfiera este puntaje a la matriz de características y habilidades.

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

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

- Si su puntaje total para la Columna A es 50 o mayor, tiene muchas de las características de un buena persona empresaria.
- Si el puntaje total para la columna B es 50 o mayor, necesita trabajar en sus debilidades para convertirlas en fortalezas.

Característica/habilidad	A	6-10 Muy fuerte	0-4 no muy fuerte	B	0-4 Un poco débil	6-10 Débil
Motivación para iniciar un negocio						
Capacidad para asumir riesgos						
Perseverancia y capacidad para enfrentar la crisis						
Actitud de la familia						
Iniciativa						
Habilidad para conciliar familia, cultura y negocios						
Habilidad para tomar decisiones						
Capacidad de adaptación a las necesidades del negocio						
Compromiso con las actividades del negocio						
Habilidad para negociar						
Puntaje Total						

A continuación complete el Plan de Acción sobre cómo usted va a convertir sus debilidades en fortalezas:

Actividad	
Destreza o característica	¿Qué haré para reforzarla?

Evalué sus habilidades y experiencia ³

Su experiencia de trabajo, habilidades técnicas, conocimiento práctico del negocio, aficiones, contactos personales y experiencia familiar pueden ser también factores importantes para su éxito empresarial

62

Usted puede tener muchas habilidades, experiencias y contactos que podrían ayudarle a planear y empezar su negocio.

Muchos de los trabajos que usted acostumbra a hacer en su casa pueden ser ideas para iniciar un negocio, por ejemplo, cultivar vegetales, cocinar, cuidar de niños, lavar ropa, coser.

Sus intereses y aficiones le pueden dar ideas para un nuevo negocio: dibujar, pescar, escuchar música, jugar futbol, arreglar máquinas, son aficiones que pueden convertirse en ideas de negocios.