



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Embajada de Suiza

Cooperación Suiza en Bolivia



CURSO VIRTUAL DE EMPRENDIMIENTO Guía de trabajo de la Unidad 2

swisscontact



Formación Técnica Profesional

Tema 1: Autoevaluación como emprendedor

Introducción

El éxito de cualquier negocio depende principalmente de las características personales del empresario, sus habilidades y situación financiera. En un nuevo negocio usted será la persona más importante, por lo tanto, todo girará bajo su responsabilidad y manejo.

Deberá contar siempre con el apoyo de su familia y la ayuda de su personal, a través de quienes podrá organizar su trabajo sin dejar de lado la responsabilidad del éxito o fracaso del mismo.

Antes de que decida empezar un negocio debe pensar acerca de las habilidades y conocimientos que necesitará para manejarlo.

En este capítulo usted analizará sus fortalezas y debilidades para iniciar un negocio. Normalmente hallará que tiene debilidades en algunas áreas, pero será motivado a superarlas antes de proceder a iniciar su propio negocio.

Iniciar su propio negocio es un gran paso y cambiará su vida. Usted tendrá la responsabilidad del manejo y éxito de su negocio. Esta responsabilidad significa mucha presión y también mucha libertad además de trabajar duro por largas horas, todo esto puede ser satisfactorio y muy rentable.

¿ES USTED LA PERSONA ADECUADA PARA INICIAR UN NEGOCIO?



Antes que decida iniciar un negocio, usted necesita averiguar si está preparado para operar uno que sea de su propiedad. En las siguientes páginas se describe un ejercicio que le ayudará a lograrlo. Le ayudará a entender las cualidades de un empresario de éxito y le permitirá evaluar sus habilidades y potencial para manejar su propio negocio.

Ejercicio de Evaluación Personal

Lea cuidadosamente las instrucciones.

- Tome en cuenta cada habilidad, especialidad, características personales que usted tiene.
- Califique cada uno de los aspectos definidos en el cuadro, como punto fuerte o fortaleza **(F)**, débil o debilidad **(D)**, sea honesto en su evaluación. Marque en los espacios en blanco.
- Explique a un amigo cercano o familiar que usted considera iniciar un negocio. Pídale que complete el formato sobre usted en las columnas “Evaluación de otro”.

CARACTERÍSTICAS PERSONALES	SU EVALUACIÓN		EVALUACIÓN DE OTRO	
	Fortaleza	Debilidad	Fortaleza	Debilidad
<p>Compromiso</p> <p>Para tener éxito en su negocio, debe comprometerse en administrarlo.</p> <p><i>(Compromiso significa que esta dispuesto a poner su negocio antes que cualquier otra cosa. Si usted desea permanecer en el negocio, su compromiso es fuerte; si tiene muchas otras prioridades y no desea gastar la mayor parte de su tiempo y dinero en la negocio, ésta es una debilidad).</i></p>				
<p>Motivación</p> <p>¿Por qué desea empezar su propio negocio?</p> <p><i>(Es más probable que su negocio tenga éxito si piensa empezarlo porque desea poner en práctica su idea de negocio, esto es fortaleza, si todavía no está muy seguro pero piensa que puede ser una posibilidad, esto es una debilidad).</i></p>				
<p>Asumiendo Riesgo</p> <p>No hay ideas de negocio absolutamente seguras.</p> <p><i>(Usted siempre afronta el riesgo de fallar en su negocio, aunque el empresario debe se estar dispuesto a tomar riesgos, solamente debe aceptar riesgos razonables, arriesgar todo en el juego, o no estar preparado para asumir ningún riesgo, es una debilidad).</i></p>				
<p>Tomando Decisiones</p> <p>En su propia negocio, usted tendrá que tomar importantes decisiones.</p> <p><i>(No puede pasarlas a alguien más, o no tomarlas. Ser capaz de tomar decisiones</i></p>				

<p><i>difíciles que puedan tener serias consecuencias es fortaleza; si a menudo lo encuentra difícil de decidir y prefiere que otras personas le digan qué hacer, esto es una debilidad).</i></p>				
<p>Apoyo Familiar</p> <p>Administrar su propio negocio le tomará mucho de su tiempo. Es importante tener el apoyo de su familia.</p> <p><i>(Su familia debe estar de acuerdo en llevar a cabo su negocio. Quizás puede involucrarse y ayudar en el negocio. Tener el apoyo de su familia es fortaleza; si no tiene el apoyo de su familia, ésta es una debilidad).</i></p>				
<p>Habilidades Técnicas</p> <p>Habilidades técnicas son condiciones prácticas que necesita para producir su producto o prestar el servicio de su negocio.</p> <p><i>(Por ejemplo, para empezar una sastrería usted necesita ser capaz de cortar y coser; para iniciar un taller mecánico usted necesita ser capaz de arreglar motores, antes de comenzar el programa ISUN, debe de haber tenido una idea de negocio. Si no tiene las condiciones técnicas básicas que necesita para este tipo de negocio; esto es una debilidad).</i></p>				
<p>Habilidad en Administración de Negocios</p> <p>Las habilidades en la administración de negocios son las condiciones que necesita para manejar su negocio eficientemente.</p> <p><i>(Las habilidades en mercadeo son quizás las más importantes pero otras habilidades en la administración son también vitales para el éxito de su negocio, por ejemplo costos y cuentas de gestión, si no tiene estos conocimientos, tiene una debilidad).</i></p>				
<p>Conocimiento del rubro de su negocio</p> <p>El conocimiento específico del rubro del negocio que desea iniciar es necesario en</p>				

algunos giros del mismo; en otros no es el factor más importante, pero siempre le ayudará.				
--	--	--	--	--

(Si tiene experiencia con la clase de negocio que desea iniciar, tiene una fortaleza).

- Compare el número total de fortalezas contra el número total de debilidades.

¿Piensa que tiene las características necesarias y habilidades suficientes para iniciar su propio negocio?

SI

NO

PLAN PARA FORTALECER SUS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y COMBATIR SUS DEBILIDADES

- En la primera columna anote cada especialidad, característica personal o circunstancia que identifique como una debilidad. Tal como esta en el cuadro de ejemplo que se muestra debajo.
- En la segunda columna escriba como intenta combatir cada debilidad. Asegúrese que su plan para fortalecer sus habilidades y características sea práctico.

Por ejemplo: Dña. Santusa, ha identificado algunas debilidades y se ha propuesto combatirlas de la siguiente manera:

Debilidades	¿Qué puede hacer para combatir esta debilidad?
Pienso que los negocios tienen mucho riesgo, considero que no estoy preparada para asumirlos.	<i>Debo empezar a prepararme, conversaré con personas que tengan negocios, conoceré las oportunidades y los riesgos y a partir de ello tomaré decisiones.</i>
Tengo miedo a tomar decisiones que traigan consecuencias sobre otras personas, prefiero delegar las decisiones a otras personas.	<i>Reforzaré y fortaleceré mi autoestima y mi capacidad de tomar de decisiones, me apoyaré en algún curso de Liderazgo eso me ayudará a ser más decidida.</i>
No tengo habilidades ni conocimientos técnicos que apoyen a mi idea de negocio.	<i>Me prepararé para obtener más habilidades, tomaré cursos técnicos que apoyarán mi idea de negocio y ampliaré mis conocimientos.</i>
No tengo experiencia y desconozco algunos aspectos (precios, costos y mercado) de mi nueva negocio.	<i>Buscaré información, sobre el rubro de mi negocio. Investigaré, averiguaré y haré comparaciones entre los precios, costos de materia prima y conoceré a mi competencia, esto me ayudará a conocer más sobre el rubro de mi negocio.</i>

Ahora realice usted en el siguiente cuadro su Plan para fortalecer sus características empresariales y así combatir sus debilidades identificadas.

<i>Debilidades</i>	<i>¿Qué puede hacer para combatir esta debilidad?</i>

USTED PUEDE HACER SU PROPIO PLAN PARA FORTALECER SUS
CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES...INTÉNTELO

PLAN DE FLUJO DE CAJA PERSONAL

Además de considerar importantes sus características y habilidades empresariales y el apoyo familiar que requiere para el éxito, lo es su situación financiera personal. Es probable que no pueda recibir un préstamo bancario o de otra institución financiera, por el monto completo necesario para iniciar su negocio. Tendrá que emplear su dinero personal para cubrir el capital.

Normalmente, no debería emplear todo su ahorro personal para iniciar su negocio. Si su familia no tiene otra fuente de ingresos, todos sus gastos personales deberán ser solventados con sus ahorros hasta que su negocio pueda generar ingresos para cubrirlos.

Es necesario que prepare un resumen de su situación financiera mediante un “**Plan de Flujo de Caja Personal**”. Le mostrará cuánto dinero recibirá (ingreso) y cuanto gastará (egreso), hasta que su nuevo negocio pueda mantenerlo a usted y a su familia.

El dinero restante luego de deducir lo que necesita gastar de sus fondos, es lo que puede invertir en su negocio.

Evalúe su Flujo de Caja Personal para calcular cuánto dinero puede invertir en el negocio propuesto.

- Debe tomar en cuenta el ahorro que tiene actualmente.
- Calcule cuanto serán sus ingresos durante los tres próximos meses, hasta que su nuevo negocio le sea rentable.
- Calcule cuanto son sus gastos, hasta que su nuevo negocio le sea rentable.
- Deduzca el dinero que egresa del dinero que ingresa, para saber cuánto dinero puede invertir en su negocio.

Por ejemplo: Dña. Santusa vendiendo vajillas en el mercado durante un año, ha logrado obtener un **ahorro actual de Bs. 1200.-**, ella vende en las ferias y cada mes su **ingreso es Bs. 400.-**. Pero también es parte de la sostenibilidad de su familia al igual que su esposo

Don. Mario, ambos comparten los gastos de la familia cada mes. Dña. Santusa tiene que aportar para el pago de la luz, agua, alimentación y otros, entonces cada mes tiene un **gasto de Bs. 200.-**. Veamos ahora en su Flujo de Caja Personal cuanto le queda al final de cada 3 meses, para iniciar un nuevo negocio o para mejorar la negocio que ya tiene.

PROYECTO DE FLUJO DE CAJA PERSONAL

• Dinero disponible ahora (AHORRO)	1200.-
	+
• Ingreso de dinero durante los 3 siguientes meses	1200.-
• Total de dinero disponible	2400.-
	-
• Egreso (gasto) de dinero durante los 3 siguientes meses	600.-
• Dinero para invertir en el negocio	1800.-

Los ingresos y egresos de Dña. Santusa se han multiplicado por tres meses.

Ahora, realice su propio Flujo de Caja Personal. Con datos reales para saber si usted tiene dinero para invertir en el negocio.

PROYECTO DE FLUJO DE CAJA PERSONAL

- Dinero disponible ahora (AHORRO)

+

- Ingreso de dinero durante los 3 siguientes meses

- Total de dinero disponible

-

- Egreso (gasto) de dinero durante los 3 siguientes meses

- Dinero para invertir en el negocio