

# EVALUACIÓN DEL EMPRENDEDOR

No todo el mundo está capacitado para ser empresario. Es imposible dar “fórmulas magistrales” sobre como debe ser un futuro empresario, pero indudablemente, la actividad empresarial, y el camino hasta llegar a ella, requiere de unas capacidades y cualidades personales y profesionales sobre las que hay que reflexionar.

Algunas de estas cualidades deben ser innatas, otras se pueden aprender con el tiempo y la experiencia.

En este capítulo vamos a tratar de profundizar en estos aspectos, de manera que un emprendedor pueda autoevaluarse en distintos aspectos:

1. Motivación
2. Capacidad para emprender
3. Capacidades/Habilidades profesionales
4. Situación financiera

Los test que se incluyen no pretenden ser exhaustivos ni universales, sino constituir una **herramienta de reflexión** que ayude a examinar la base sobre la que se asienta un futuro proyecto empresarial.

## 1. MOTIVACIÓN

Aunque, a primera vista, el motivo básico para querer crear una empresa parece que es el de obtener un beneficio económico, en realidad existen muchos motivos que se suelen mezclar, de manera que lo que sentimos es que son varios. Es importante, como primer paso, analizar estas motivaciones por separado para enfocar el proceso con más claridad.

Evidentemente, aquí no hay lugar a autoevaluaciones, ya que cada persona tiene unas motivaciones distintas en función de su situación personal, y no hay unas mejores que otras. Sin embargo, reflexiona sobre cuales son las tuyas:

**¿Qué expectativas tengo?**

**¿Qué quiero conseguir?**

Crear mi propio empleo	
Ser mi propio jefe	
Satisfacción personal	
Razones económicas	
Autoestima, reto personal	
Convertir una afición en trabajo	
Aplicar conocimientos	

## **2. CAPACIDAD PARA EMPRENDER**

Puntuar del 1 al 5, y de la manera más objetiva posible, los siguientes aspectos relativos a las capacidades personales:

- 1. Creatividad / Innovación:** debido a la gran competencia del mundo empresarial, es necesario que, ante distintas circunstancias, se aporten soluciones y planteamientos creativos, y que la innovación no esté presente solamente en el inicio de la idea, sino durante toda la gestión futura de la empresa.
- 2. Capacidad de adaptación a situaciones nuevas:** durante la actividad empresarial surgirán numerosas situaciones que nos obligarán a tomar decisiones para adaptarnos a ellas.
- 3. Capacidad de asumir riesgos y afrontarlos:** ser empresario implica asumir riesgos constantemente, pero esos riesgos deben ser calculados y analizados teniendo claros los posibles resultados de cada operación y la manera de afrontar un posible error.

4. **Capacidad para establecer prioridades:** estar al frente de un negocio supone sacrificar una gran parte de la vida privada, ya que implica una enorme dedicación que obligará a veces a establecer una escala de prioridades.
5. **Visión de un “problema” como un “reto”:** un empresario no puede amilanarse ante una adversidad, sino que debe verla como un reto a superar.
6. **Confianza en uno mismo, ideas claras:** las decisiones de la empresa dependen del empresario, lo que requiere confianza, no tener miedo a tomar decisiones. No todas serán acertadas, pero hay que saber asumir los errores.
7. **Sociabilidad:** una empresa no es un núcleo aislado ya que el empresario tiene que tratar con un gran número de personas (clientes, proveedores, competidores, instituciones, entidades financieras...) y su supervivencia depende de estas relaciones, por lo que el emprendedor debe analizar su capacidad de comunicación y de crear y mantener relaciones de colaboración.
8. **Capacidad organizativa:** la gestión de todos los recursos exige del futuro empresario que la puntuación en este factor sea alta.
9. **Afición al trabajo:** ya que una empresa obliga a pasar muchas horas “al pie del cañón”
10. **Visión de futuro:** los constantes cambios obligan al empresario a intentar mirar “más allá”, de forma que estos cambios no le pillen desprevenido.
11. **Optimismo:** es fundamental contar con una buena dosis de optimismo, además de saber transmitirlo a los demás.

**12. Persistencia:** mucha gente fracasa en sus objetivos, pero no todos están dispuestos a intentarlo de nuevo. Un empresario debe decir: “estoy dispuesto a intentarlo de otra manera”.

**13. Perfeccionismo:** en un mundo tan competitivo, a veces no vale ser bueno, hace falta ser mejor que los demás.

**14. Integridad:** este valor se debe transmitir a proveedores, clientes, empleados y colaboradores, y debe prevalecer en la forma de dirigir el negocio.

**15. Capacidad de aprendizaje:** nadie termina nunca de aprender, el día a día nos enseña siempre cosas nuevas.

	1	2	3	4	5
1. Creatividad/Innovación					
2. Capacidad adaptación a nuevas situaciones					
3. Capacidad asumir riesgos y afrontarlos					
4. Capacidad para establecer prioridades					
5. Visión de un “problema” como un “reto”					
6. Confianza en uno mismo, ideas claras					
7. Sociabilidad					
8. Capacidad organizativa					
9. Afición al trabajo					
10. Visión de futuro					
11. Optimismo					
12. Persistencia					
13. Perfeccionismo					
14. Integridad					
15. Capacidad de aprendizaje					
<b>PUNTUACION TOTAL</b>					

### Valoración del test:

- Si tu puntuación supera los **55 puntos**, ¡enhorabuena!, en este aspecto tienes una buena situación de partida.
- Si tu puntuación está entre **35 y 55 puntos**, ¡cuidado!, aunque puede ser un buen punto de partida, necesitarás reforzar estos aspectos con otros factores
- Si tu puntuación es menor de **35 puntos**, será mejor que lo pienses detenidamente antes de continuar. Quizá la creación de una empresa no sea la mejor opción.

### 3. CAPACIDADES PROFESIONALES / HABILIDADES

Al igual que en el apartado anterior, puntuar del 1 al 5 para cada factor:

- 1. Experiencia previa en el sector:** es fundamental, para un futuro empresario, conocer el funcionamiento del sector de actividad en el que va a competir. Si no los tiene, debe conseguirlos mediante formación, estudios de mercado, observación...
- 2. Formación empresarial:** es algo que normalmente los emprendedores no poseen, pero que es importante a la hora de afrontar la creación de una nueva empresa. Por eso debería procurar formarse, al menos básicamente, en los aspectos fundamentales de la gestión de una empresa.
- 3. Formación técnica sobre el producto:** es fundamental conocer a fondo el producto o servicio que se va a vender o fabricar, para saber cuales son los medios que se van a necesitar para su venta o producción.
- 4. Capacidad de evaluación del entorno:** es necesario estudiar el entorno para saber cuales son las posibles adaptaciones que un

producto o servicio debe recibir para ser aceptado en un mercado nuevo o cambiante.

**5. Atracción, interés por el sector:** en un sector por el que nos sentimos fuertemente atraídos y por el que experimentemos un gran interés siempre será más fácil y productivo trabajar.

**6. Dedicación:** ¿va a ser posible dedicar el tiempo suficiente al arranque de la empresa? ¿Y al funcionamiento de la misma una vez haya arrancado?

**7. Localización de apoyos:** ¿sabemos dónde podemos encontrar los apoyos necesarios para la puesta en marcha de la empresa, tanto a nivel económico, como de trámites, asesoramiento específico, etc.?

	1	2	3	4	5
1. Experiencia previa					
2. Formación empresarial					
3. Formación técnica sobre el producto/servicio					
4. Capacidad de evaluación del entorno					
5. Atracción, interés por el sector					
6. Dedicación					
7. Localización de apoyos					
<b>PUNTUACION TOTAL</b>					

#### Valoración del test:

- Puntuación mayor de **25 puntos**: Muy bien. Parece que tu capacidad profesional es la suficiente como para afrontar el reto.
- Puntuación entre **15 y 25 puntos**: Regular. Es necesario que profundices en algunos de los factores aquí expuestos.

- Puntuación menor de **15 puntos**: Mal. Tus capacidades profesionales no parecen ser suficientes. Debes tratar de mejorarlas antes de lanzarte a la aventura empresarial.

#### **4. SITUACIÓN FINANCIERA**

Crear una empresa implica dinero. Este es un punto muy importante a tener en cuenta, ya que la mayor o menor facilidad para acceder a la financiación va a influir en gran medida en la posibilidad de la puesta en marcha de un proyecto empresarial.

No sólo es necesario financiar las inversiones iniciales, sino también los gastos de puesta en marcha y, además, tener un “colchón” financiero que cubra los gastos de 6 meses, ya que lo normal es que al principio, el nivel de ingresos sea inferior a los gastos.

No es el momento ahora de profundizar en estas necesidades financieras, sino de analizar la situación personal del emprendedor en este campo. Reflexiona sobre los siguientes puntos:

1. ¿Cuentas con recursos propios?
2. ¿Qué parte de esos recursos piensas comprometer en el negocio?
3. ¿Qué riesgo económico asumes o estás dispuesto a asumir?
4. ¿Tienes capacidad de acceder a préstamos o créditos bancarios?
5. ¿Cuentas con apoyos externos (familiares, amigos), que puedan avalarte?

Hay que tener en cuenta que un emprendedor debe tener en recursos propios como mínimo un 30% de la cantidad de inversión total que debe realizar.