

Socios promotores

2.1.

Datos de los socios promotores.

2.2.

¿Qué tipo de objetivos persigue cada uno de los socios?

2.3.

¿Te das cuenta de que ...?

2.4.

¿Tienes libertad de horario?

2.5.

Analiza tus capacidades emprendedoras.

2.6.

¿Consideras que tu formación, experiencia y motivación son suficientes para emprender tu proyecto empresarial...?

2.7.

¿Cuál es o fue tu relación con el sector?

2.8.

Necesidades formativas del equipo.

2.9.

¿Sois un equipo o varias individualidades?

2.10.

Grado de implicación de cada uno de los socios.

SALDA 1
ADMINISTRACIONES

Socios
promotores

VIABLE

Segundo capítulo: segundo activo para la futura empresa. El equipo promotor ha de ser el encargado de conducir el proceso emprendedor por los cauces adecuados y su conocimiento y correcta definición redundarán en optimizar los resultados.

Pero, ¿por qué hablamos de correcta definición si, a fin de cuentas, el equipo está definido en sus componentes? La respuesta a esta cuestión es muy sencilla. Se trata de optimizar el aprovechamiento de este recurso humano y, por tanto, se debe contar con el equipo promotor más adecuado posible. ¿Disponemos de las capacidades emprendedoras necesarias? ¿Tienes la formación académica o profesional necesaria? ¿Estás motivado para continuar en el desarrollo de tu idea?

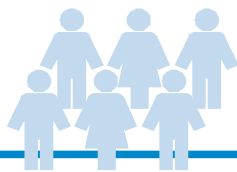
En caso de ser un grupo de promotores, se ha de trabajar como un emprendedor individual que toma sus decisiones en base a sus objetivos y que actúa para su beneficio. Del mismo modo, el equipo promotor deberá actuar con un único objetivo, su beneficio, y no para los propósitos personales de cada uno de sus miembros. Es por esto por lo que trataremos en este capítulo la búsqueda de la estructura óptima de este equipo humano para alcanzar las necesidades que demanda tu idea empresarial.

Este proceso de aprendizaje conseguirá poner los objetivos de la empresa por encima de los particulares acercando posturas, escuchando puntos de vista, entendiendo y aceptando decisiones en equipo.

Si consigues estos propósitos, ya tendrás un gran paso dado para el objetivo que persigues.

2.1. Datos de los socios promotores.

	NOMBRE Y APELLIDOS	EDAD	LUGAR DE RESIDENCIA
1			
2			
3			
4			
5			



¿Sois amigos algunos? ¡Ojo!, ¡Ser socios es otra cosa!
Dentro del mundo empresarial no existe la figura del amigo.

2.2. ¿Qué objetivos persigue cada uno de los socios?

Pueden cubrirse varios apartados



Socios promotores

socio	socio	socio	socio	socio
1	2	3	4	5

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Conseguir un reto personal
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Porque quiero ser mi propio jefe
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Hacer lo que hago para otro, pero a mi manera
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Continuar la tradición familiar
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Poner en marcha un invento
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Ganar dinero para vivir
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Ganar mucho dinero

Otros:

1	
2	
3	
4	
5	

Desde la idea al proyecto empresarial viable

2.3. ¿Te das cuenta de que...?

- ☒ Vas a trabajar más ahora
- ☒ Vas a trabajar más duro
- ☒ Vas a llevar los problemas contigo, fuera de las horas de trabajo
- ☒ Vas a tener más responsabilidad (personal, empresarial, etc.)
- ☒ Vas a deber más dinero
- ☒ No vas a tener un sueldo asegurado a fin de mes
- ☒ Tu familia y tus amigos te verán menos
- ☒ Algunas veces sentirás que tu empresa sufre si tú no estás allí
- ☒ Solamente sonreirás cuando el *cash-flow* sea positivo



Socios promotores

2.4. ¿Tienes libertad de horario para dedicarte en cuerpo y alma a la empresa?
¿O tienes alguna limitación familiar, social, deportiva, etc.?



Desde la idea al proyecto empresarial viable

2.5. Analiza tus capacidades emprendedoras. Evalúate a ti mismo. Después que te evalúen tus socios o amigos (sin saber lo bien que te puntuaste).

Socios promotores

Emprendedor 1	Emprendedor 2
Asumir riesgos	Asumir riesgos
Tomar decisiones	Tomar decisiones
Estar informado	Estar informado
Constancia	Constancia
Eres innovador	Eres innovador
Comunicación	Comunicación
Formación	Formación
Organización	Organización
Creatividad	Creatividad
Trabajo en equipo	Trabajo en equipo
Autodominio	Autodominio
Empatía	Empatía
Confianza	Confianza
Rendimiento	Rendimiento

Emprendedor 3	Emprendedor 4
Asumir riesgos	Asumir riesgos
Tomar decisiones	Tomar decisiones
Estar informado	Estar informado
Constancia	Constancia
Eres innovador	Eres innovador
Comunicación	Comunicación
Formación	Formación
Organización	Organización
Creatividad	Creatividad
Trabajo en equipo	Trabajo en equipo
Autodominio	Autodominio
Empatía	Empatía
Confianza	Confianza
Rendimiento	Rendimiento

Desde la idea al proyecto empresarial viable

2.6.

¿Consideras que tu formación, experiencia previa y motivación son suficientes para emprender tu proyecto empresarial? ¿Te atreves a valorarlas? Pon una cruz en la calificación adecuada.

Socios promotores

Emprendedor 1

Formación general	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Formación específica	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Experiencia laboral	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Experiencia empresarial y emprendedora	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Eres innovador	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Comunicación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Formación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Emprendedor 2

Formación general	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Formación específica	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Experiencia laboral	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Experiencia empresarial y emprendedora	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Eres innovador	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Comunicación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Formación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Emprendedor 3

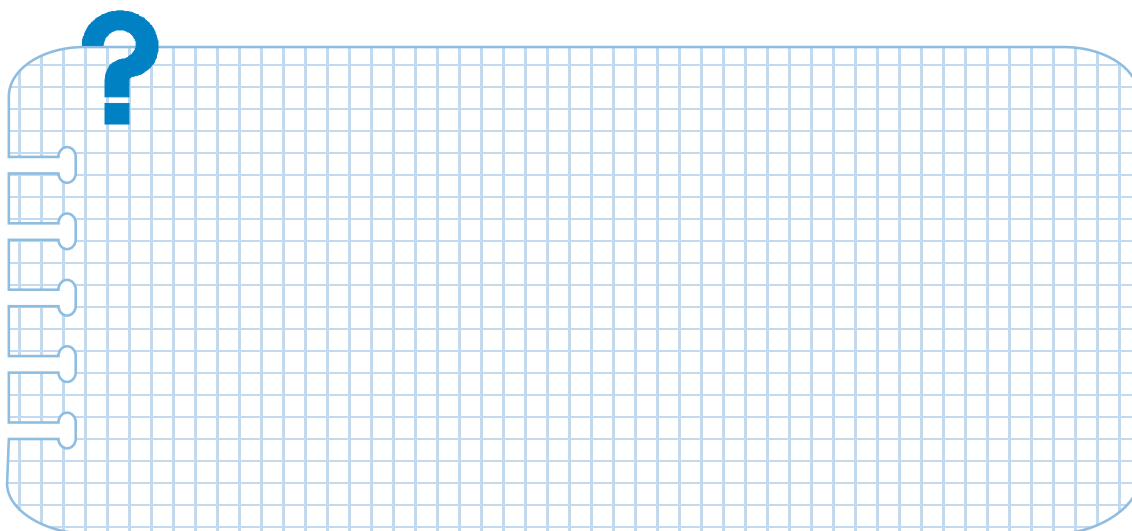
Formación general	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Formación específica	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Experiencia laboral	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Experiencia empresarial y emprendedora	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Eres innovador	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Comunicación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Formación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Emprendedor 4

Formación general	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Formación específica	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Experiencia laboral	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Experiencia empresarial y emprendedora	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Eres innovador	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Comunicación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Formación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

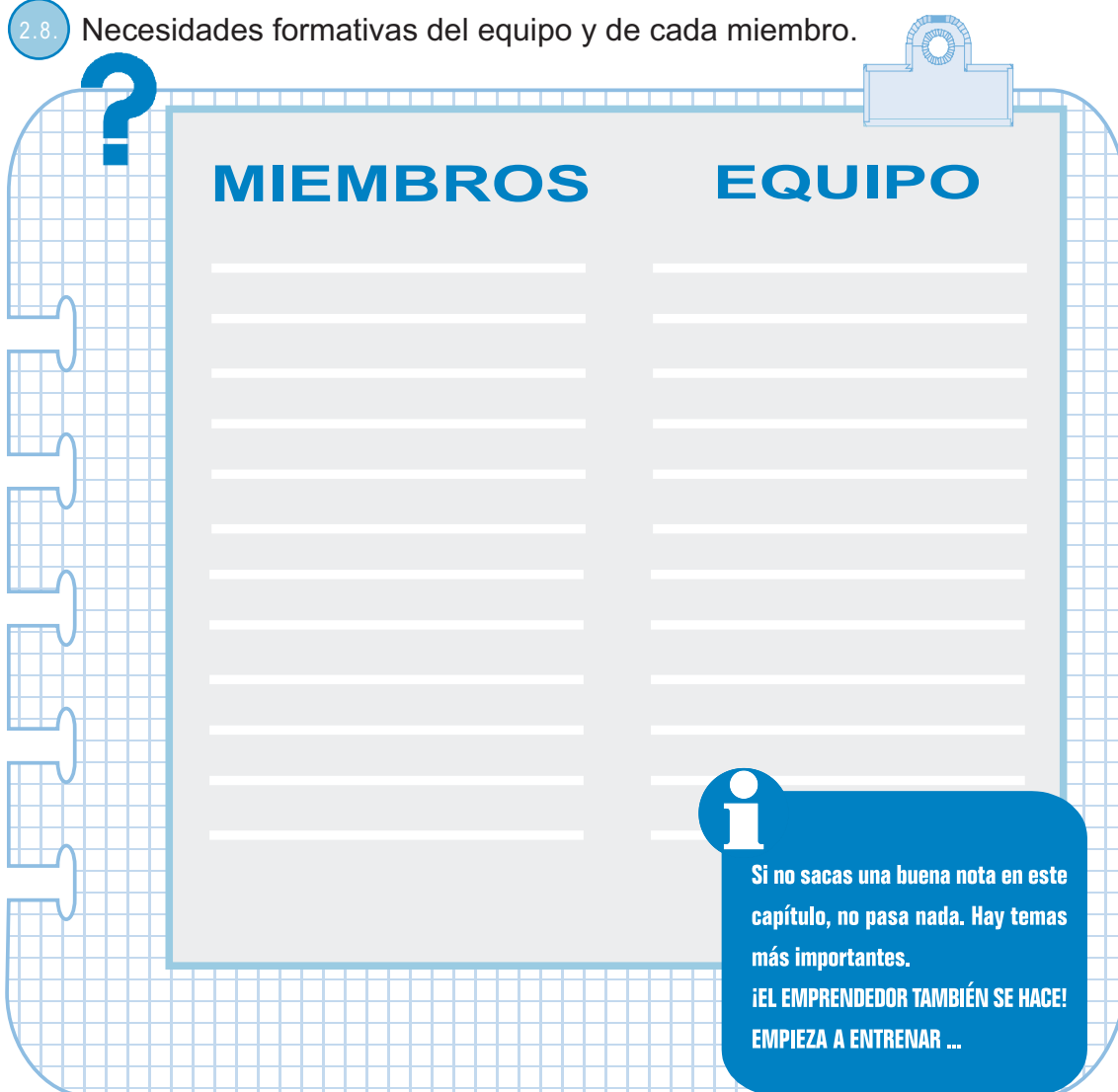
Desde la idea al proyecto empresarial viable

- 2.7. ¿Cuál es tu relación con el sector? ¿Conoces clientes o proveedores? (Los proveedores son una fuente incalculable de información. Quieren vendernos, y a cambio, nos van a ayudar facilitándonos valiosísima información.



- 2.8. Necesidades formativas del equipo y de cada miembro.

Socios promotores

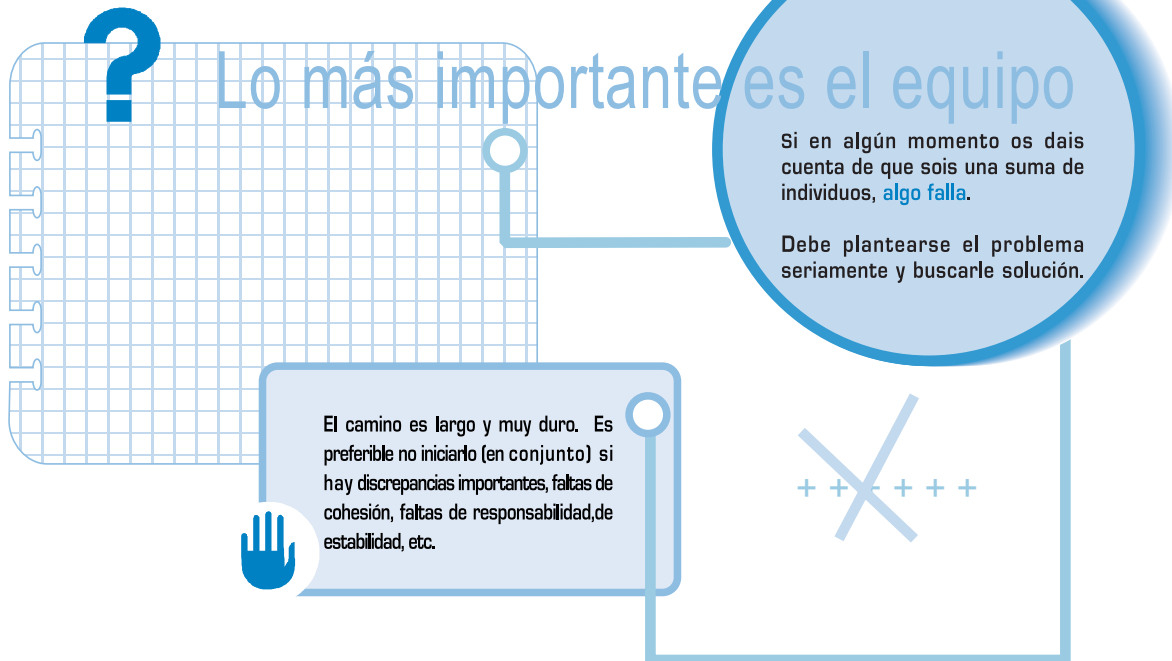


MIEMBROS	EQUIPO

i Si no sacas una buena nota en este capítulo, no pasa nada. Hay temas más importantes.
¡EL EMPRENDEDOR TAMBIÉN SE HACE! EMPIEZA A ENTRENAR ...

Desde la idea al proyecto empresarial viable

2.9. ¿Sois un equipo o varias individualidades?



2.10. Grado de implicación de cada socio en la empresa y en el período de realización del plan de empresa.

Socios promotores

Hablamos de implicación y no de colaboración. En el desayuno inglés (huevos con bacon) la gallina colabora, pero el cerdo se implica poniendo algo insustituible de sí mismo.



- ☐ Horario de disponibilidad (semana)
- ☐ Nivel de responsabilidad
- ☐ Aportación de conocimientos
- ☐ Aportación económica
- ☐ Aportación de avales
- ☐ Cuántos meses podrías estar sin cobrar

SOCIO					
1	2	3	4	5	

Desde la idea al proyecto empresarial viable