

1. LA IDEA

INTRODUCCIÓN

TIENES UN PROYECTO EMPRESARIAL. O es posible que ni siquiera tengas eso: TIENES UNAS IDEAS. El mundo está lleno de ideas y de personas con ideas; pero a este mundo lo que le hace falta es el empuje necesario para llevarlas a cabo. Con estos manuales vamos a tratar de transmitirte este empuje; pero no sólo para que te animes a poner en marcha tus proyectos, para que se transformen en realidades, sino para que adquieras la seguridad necesaria para saber que la decisión que acabes tomando va a ser la mejor decisión posible. Unas veces, será para desarrollar tus ideas, para poner en marcha tu empresa, ¡ojalá que así sea!; otras veces, concluirás que no es el momento adecuado, que hay que limar determinados aspectos. No te desanimes entonces; habrá sido, seguro, una decisión acertada.

Incluso ahora, al iniciar el estudio de tu proyecto, tienes algún plan de cómo quieres darle forma a tu idea. Seguro que sabes cómo te gustaría trabajar, cómo te gustaría hacer las cosas. TIENES UNOS OBJETIVOS.

En este momento, este debe ser tu mayor y máspreciado activo. La evolución de tu idea va a afectar, positiva o negativamente, a que estos objetivos se respeten. Unas veces, las conclusiones que se saquen de madurar este concepto incorporarán mejoras a tus premisas iniciales y estaremos, entonces, evolucionando. Otras veces, nos obligarán a renunciar a ese objetivo ya que nuestra idea puede no ajustarse a requisitos administrativos u otros condicionamientos legales, o incluso a lo que demanda el sector, y entonces tendremos que adaptarnos a estas circunstancias. Pero, PRECAUCIÓN, esto no significa que demos pasos atrás; es este un paso adelante tan grande o mayor que en el caso anterior.

Tenemos una idea fantástica, pero hemos de tener en cuenta que también tendremos:

- Un mercado al que atender. Hay que tener en cuenta que el mercado es quien nos demostrará la bondad de nuestras ideas.

En ocasiones estas ideas pueden ser “demasiado novedosas” y es posible que el mercado no las acepte. Otras veces, aumentar la oferta de un

producto / servicio sin incorporar diferencias con respecto a los ya existentes no conducirá más que a un reparto de la demanda entre las ofertas posible.

Encontrar el producto adecuado, el momento justo para su introducción o el concepto diferenciador será nuestra necesidad. Nuestra obligación-solución: el ESTUDIO DE MERCADO.

- Condicionantes legales. Siempre, para cualquier sector, existe una serie de requisitos que AHORA es el momento de empezar a considerar. Estos requisitos pueden responder a:
 - Requerimientos administrativos para el sector (legislación aplicable: normativa específica, etc.)
 - Aspectos laborales (seguridad e higiene en el trabajo, convenios sectoriales, etc.)
 - Consideraciones medioambientales (gestión de residuos, impactos ambientales, etc.)
 - Etc.

Será necesario descubrir estos aspectos en nuestro ESTUDIO DE VIABILIDAD TÉCNICA.

- Unas obligaciones fiscales. Nunca las olvides.
- Desarrollemos para ello, además de para considerar otros aspectos, un ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICA real. De nada servirá que las cuentas *cuadren* sobre el papel si se sabe que la realidad va a ser otra.
- Costumbres dentro del sector. En algunos casos, es posible que las empresas de un sector tengan una serie de maneras de actuar establecidas y para las cuales existe un acuerdo de respeto. Nunca estará de más conocer estas peculiaridades.
- Etc.

TODOS ESTOS PASOS REQUIEREN DE ESFUERZO Y DEDICACIÓN POR PARTE DE QUIENES PROMUEVEN EL PROYECTO, POR ESO ES NECESARIO QUE DEMOS UNOS PRIMEROS PASOS PARA QUE

CONOZCAMOS TODOS, QUIENES LO PROMUEVEN Y QUIENES VAMOS A ACOMPAÑARLES EN LOS PRIMEROS PASOS, QUE NECESITAMOS NO SOLO DINERO PARA QUE NUESTRO PROYECTO SEA UN PROYECTO DE ÉXITO.

Aquí tienes en tus manos uno de los primeros documentos que deberán cimentar las decisiones a tomar, si continuar y actuar con todas las consecuencias, o si es preciso recorrer un camino alternativo hasta la meta que te propones, por ejemplo, formándote, adquiriendo experiencia, conociendo mejor el sector, asociándote con alguien que complemente tus valores ,etc.

Además de este documento que elaborarás, el tutor o tutora que te acompañará en la elaboración de tu proyecto y que te facilitará su puesta en marcha , manejará otras metodologías para que juntos conozcamos en que medida tu proyecto personal es compatible con tu proyecto empresarial, pues si no fuera así, los grandes esfuerzos a realizar peligrarían por falta de motivación o por dificultades que sobrevendrán con las pequeñas o grandes crisis, que en todo proyecto hay.

Si te interesa este puente que tendemos para acercarnos a la consecución de tus metas, hacia el éxito de tus proyectos, ¡Recibe nuestra cordial bienvenida!

Ya puedes empezar con este primer cuadernillo de idea, proyecto y emprendedor.

1. LA IDEA

1.1 DESCRIBE EN POCAS PALABRAS EN QUÉ CONSISTE TU IDEA / PROYECTO EMPRESARIAL.

REFLEXIONES VALIENTES

- Toda idea, por peregrina o disparatada que parezca, merece el respeto de ser estudiada con seriedad.
- Si es una idea normal, vale. Si es genial... ¡peligro!..... 80% de riesgo.
- Si, además de genial, es súper novedosa..... 90% de riesgo.
- Tu idea es importantísima para ti. El mundo seguirá girando aunque tú decidieras no ponerla en marcha.

1.2 ¿CÓMO SURTIÓ LA IDEA DE CREAR TU PROPIA EMPRESA?

(Puedes cubrir varios cuadros)

- Por la necesidad de crear mi propio puesto de trabajo.
- Por un interés personal en crear mi propio puesto de trabajo.
- Por razones económicas.
- Para abandonar mi ocupación actual.
- Porque en mi trabajo el techo profesional era muy bajo
- Para desarrollar la formación que he adquirido.
- Para aprovechar ciertas habilidades personales.

Por otras razones:

1.3 ¿Y CÓMO SE GENERÓ LA IDEA PARA TU PROYECTO EN CONCRETO?

(Puedes cubrir varios cuadros)

- Por la observación de las necesidades de la gente o de las empresas.
- Porque he visto una oportunidad de negocio en un mercado concreto.
- Porque he visto un hueco no cubierto en un mercado.
- Porque he visto que un producto /servicio se podría mejorar.
- Por incorporar a un producto /servicio una idea existente en otros países.
- Porque he desarrollado un invento.
- Porque ha aparecido un avance tecnológico.
- A la hora de practicar una afición /hobby.

Por otras razones:

1.4 ¿DE QUIÉN SURGIÓ LA IDEA?

1.5 ¿CUÁNTO TIEMPO HACE QUE SURGIÓ LA IDEA?

1.6 ¿QUIÉNES TE ANIMAN Y TE APOYAN? ¿Y QUIÉNES TE DESANIMAN?

SE OPONEN	SÓLO ANIMAN	APOYO PERSONAL	APOYO ECONÓMICO	
				Tu cónyuge
				Tu familia
				Amigos
				Compañeros de trabajo
				Profesores
				Técnicos (abogados, economistas, consultores)
				Otros

Principales Opiniones:

1.7 ¿CONOCES ALGUNA EMPRESA QUE HAGA LO MISMO O PARECIDO?

¿ES NOVEDAD MUNDIAL, O PUEDES APROVECHAR INTERNET PARA CONSEGUIR UNA VALIOSA INFORMACIÓN SIN QUE TE CUESTE NADA?

1.8 SEÑALA LAS SEMEJANZAS Y LAS DIFERENCIAS CON OTRAS EMPRESAS.

1.9 ¿CONOCES ALGUNA EXPERIENCIA EMPRENDEDORA PARECIDA Y QUE HAYA FRACASADO? ¿SABES LOS MOTIVOS POR LOS QUE FRACASÓ?

1.10

¿QUÉ PASOS HAS DADO HASTA AHORA PARA DESARROLLAR LA IDEA?

1.11

¿HAS VISITADO ALGÚN OTRO ORGANISMO / CENTRO DE APOYO A LA CREACIÓN DE EMPRESAS? ¿QUÉ TIPO DE INFORMACIÓN / APOYO HAS OBTENIDO?

AYUDANOS A MEJORAR: SEGÚN TU CRITERIO, ¿QUÉ SERVICIOS A EMPRENDEDORES TIENEN OTROS QUE NO TENGAMOS O QUE FUNCIONEN MEJOR?

2 SOCIOS PROMOTORES

INTRODUCCIÓN

El proyecto que está comenzando a definirse y la realidad que esperamos desarrollar y poner en marcha han de ser sustentados por unos pilares tan fiables que sean capaces de *capear el temporal* en todo momento. Uno de esos pilares, posiblemente uno de los más “incómodos” a la hora de tomar decisiones que le afecten, es la correcta definición de la estructura del componente humano del proyecto /empresa.

Hay que tener en cuenta que este componente humano será el que condicione en todo momento el proceso. Ahora, al inicio de proceso, y sin más recursos que el empuje al que se refirió el tema anterior para poder ser valorados, serán las personas las que formen el mayor valor con el que se cuente y, como ocurrirá con el resto de activos de la empresa, será necesario optimizar el aprovechamiento de este recurso. La correcta definición de este ACTIVO PERSONAL será el próximo paso en la carrera que ha comenzado.

Que la empresa posea una personalidad jurídica propia no significa que vaya a ser artífice exclusivo de sus decisiones y de su desarrollo. Ante todo, va a estar formada por personas físicas con sus situaciones personales, con lo cual será la suma de las capacidades y las carencias de estas personas las verdaderas artífices del buen o mal hacer. Por tanto, aunque seamos dos socios nada más, se pondrán en juego dos personalidades bien definidas que querrán actuar, con sus respectivos empujes y sus miedos, con sus aptitudes ante las circunstancias y sus estados emocionales. Imagínate con tres o cuatro socios. O con ocho.

Ahora bien, esto no significa que el emprendedor único, el futuro empresario individual, tenga ya solucionados estos problemas a priori: se dirá de él que no tiene que dar explicaciones, ni rendir cuentas a nadie, ni renunciar a nada. Nada más lejos de la realidad: será él quien probablemente peor tenga el asunto ya que serán sus capacidades personales y sus aptitudes las únicas que definan el *activo personal* de la empresa, sin interacciones con otras, y muchas veces, este empresario echará de menos escuchar otras voces, tener en común proyectos con otras personas y luchar por ellos y con ellas, *en lo bueno y en lo malo, en la salud y...*

Eso sí, porque el resultado es la suma de varias partes tendremos que concienciarnos de que nunca deberemos condicionar la evolución del proyecto a la conservación de las premisas iniciales, en ningún sentido, incluso las relacionadas con la constitución del *activo personal* del proyecto. Como se indicó en el tema anterior, es parte del juego que las condiciones cambien y que los objetivos se vean dañados de una u otra forma. Empecinarse en seguir en un proyecto *a costa de lo que sea* seguro que acabará entorpeciendo decisiones futuras. Tratemos de dejar a un lado, por nuestro bien o por el bien de los demás, el *o jugamos todos o rompemos la pelota* o el *o jugamos de este modo o no jugamos*. Como se suele decir: más vale una retirada a tiempo.

Es necesario, por tanto, que el equipo humano sea capaz de colaborar y trabajar en común para alcanzar un objetivo concreto. En caso de que no se logre y las relaciones se pongan difíciles caben pocas opciones: o bien algún socio sale de la empresa “pacíficamente” reconociendo entre todos los errores cometidos o la conveniencia de la solución, o bien estos socios siguen colaborando profesionalmente por el bien de la empresa pero con la relación personal rota.

También es posible, y es muy habitual, que algún o algunos socios *dinamiten* la empresa, y esta tenga que ser cerrada. Sea cual sea el resultado es posible que la empresa como entidad se vea resentida y que el proyecto, muy bien definido y con grandes perspectivas de futuro, no pueda aprovecharse o no sea maximizado en sus posibilidades. Conseguirlo no es fácil: el 60% de las empresas que cierran antes de cumplirse los cinco años de vida lo hacen como consecuencia de problemas entre los socios.

Por último, comentar que al estar tan vinculado el resultado empresarial con el componente humano, definido por la situación personal de cada socio concreto, es necesario indicar que, al igual que estas situaciones últimas afectan a la realización de los objetivos comunes, el efecto recíproco también se produce, y puede tener consecuencias igual de perniciosas. Habremos de saber diferenciar qué es una cosa (la relación profesional) y qué es otra (nuestra vida personal): tenemos que tratar que nuestro vínculo empresarial, como socios, no mine nuestra situación personal. Dentro de la empresa tendremos nuestros problemas y nuestros enfrentamientos, es normal; pero fuera tenemos unos amigos (algunos serán nuestros socios) o una familia: una vida que tendremos que tratar de proteger de la influencia de la empresa. Y no es fácil. Además, sería una pena que aquella idea que nos unió tanto que llegó a conseguir que nos hiciésemos socios también haga que perdamos nuestra amistad, o que dañe nuestra relación familiar. Como se verá a lo largo de los capítulos de este *plan de empresa*, además de una empresa vas a tener una VIDA, ¡NO LO OLVIDES!, y habrá que tener en cuenta muchos aspectos para que así continúe siendo.

En definitiva, y en otras palabras, la optimización de nuestro *activo personal* va a ser el resultado de aprender a:

- | | para ... |
|---|-----------------|
| • Pensar para los intereses de la empresa | Aplicarlo. |
| • Olvidar los intereses particulares | Aplicarlo. |
| • Escuchar a los demás | Aplicarlo. |
| • Acercar posturas | Aplicarlo. |
| • Entender y aceptar las decisiones | Aplicarlo. |

2. SOCIOS PROMOTORES

2.1 DATOS DE LOS SOCIOS PROMOTORES.

	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

	1	2	3	4	5	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Conseguir un reto personal
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Porque quiero ser mi propio jefe
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Hacer lo que hago para otro, pero a mi manera
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Continuar la tradición familiar
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Poner en marcha un invento
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ganar dinero para vivir
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ganar mucho dinero
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ganar muchísimo dinero

Otros:

2.3 ¿TE DAS CUENTA QUÉ....? (Ya te lo damos cubierto)

- 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

2.4 ¿TIENES LIBERTAD DE HORARIO PARA DEDICARTE EN CUERPO Y ALMA A LA EMPRESA, O TIENES ALGUNA LIMITACIÓN FAMILIAR, SOCIAL, DEPORTIVA, ETC.?-

2.5 ¿TIENES UNA SALUD A PRUEBA DE BOMBA? EL SOBRE ESFUERZO DE LOS PRIMEROS AÑOS VA A SER DURO.-

2.6 FORMACIÓN Y EXPERIENCIA DE LOS SOCIOS PROMOTORES



EMPREDEDOR	E. Primaria	E.S.O.	B.U.P.	C.O.U.	Bachillerato	CICLOS FORMATIVOS FORMACIÓN PROFESIONAL Especialidad	UNIVERSIDAD + POST GRADO	INFORMÁTICA		IDIOMA Nivel	FORMACIÓN OCUPACIONAL FORMACIÓN ESPECÍFICA DEL SECTOR	Duración horas	FORMACIÓN COMERCIAL FORMACIÓN EMPRESARIAL FORMACIÓN EN GESTIÓN	Duración horas	EXPERIENCIA DE TRABAJO PARA OTROS	EXPERIENCIA EMPRESARIAL PERSONAL	EXPERIENCIA EMPRENDEDORA SOCIAL	EXPERIENCIA EN EL SECTOR
								Nivel usuario	Internet									
1															Empresa:	Empresa:	Asoc./ONG:	Asoc./ONG:
															Sector:	Sector:		
															Puesto:	Puesto:	Cargo:	Cargo:
															Duración:	Duración:	Duración:	Duración:
															Empresa:	Empresa:	Asoc./ONG:	Asoc./ONG:
2															Sector:	Sector:		
															Puesto:	Puesto:	Cargo:	Cargo:
															Duración:	Duración:	Duración:	Duración:
															Empresa:	Empresa:	Asoc./ONG:	Asoc./ONG:
															Sector:	Sector:		
3															Puesto:	Puesto:	Cargo:	Cargo:
															Duración:	Duración:	Duración:	Duración:
															Empresa:	Empresa:	Asoc./ONG:	Asoc./ONG:
															Sector:	Sector:		
															Puesto:	Puesto:	Cargo:	Cargo:
4															Duración:	Duración:	Duración:	Duración:
															Empresa:	Empresa:	Asoc./ONG:	Asoc./ONG:
															Sector:	Sector:		
															Puesto:	Puesto:	Cargo:	Cargo:
															Duración:	Duración:	Duración:	Duración:
5															Empresa:	Empresa:	Asoc./ONG:	Asoc./ONG:
															Sector:	Sector:		
															Puesto:	Puesto:	Cargo:	Cargo:
															Duración:	Duración:	Duración:	Duración:
															Empresa:	Empresa:	Asoc./ONG:	Asoc./ONG:
6															Sector:	Sector:		
															Puesto:	Puesto:	Cargo:	Cargo:
															Duración:	Duración:	Duración:	Duración:
															Empresa:	Empresa:	Asoc./ONG:	Asoc./ONG:
															Sector:	Sector:		
7															Puesto:	Puesto:	Cargo:	Cargo:
															Duración:	Duración:	Duración:	Duración:
															Empresa:	Empresa:	Asoc./ONG:	Asoc./ONG:
															Sector:	Sector:		
															Puesto:	Puesto:	Cargo:	Cargo:

2.7 ANALIZA TUS CAPACIDADES EMPRENDEDORAS.

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

EMPRENDEDOR 1										
Asumir riesgos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Toma de decisiones	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Estar informado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Constancia	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 permanente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Organización	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Creatividad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Trabajo en equipo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Autodominio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Empatía	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Confianza	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Rendimiento óptimo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

EMPRENDEDOR 2										
Asumir riesgos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Toma de decisiones	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Estar informado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Constancia	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 permanente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Organización	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Creatividad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Trabajo en equipo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Autodominio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Empatía	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Confianza	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Rendimiento óptimo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

EMPRENDEDOR 3										
Asumir riesgos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Toma de decisiones	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Estar informado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Constancia	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 permanente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Organización	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Creatividad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Trabajo en equipo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Autodominio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Empatía	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Confianza	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Rendimiento óptimo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

EMPRENDEDOR 4										
Asumir riesgos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Toma de decisiones	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Estar informado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Constancia	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 permanente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Organización	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Creatividad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Trabajo en equipo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Autodominio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Empatía	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Confianza	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Rendimiento óptimo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

EMPRENDEDOR 5										
Asumir riesgos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Toma de decisiones	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Estar informado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Constancia	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 permanente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Organización	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Creatividad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Trabajo en equipo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Autodominio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Empatía	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Confianza	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Rendimiento óptimo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

2.8

¿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.

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
Experiencia en el sector	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Desarrollo de habilidades sociales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Motivación personal	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
Experiencia en el sector	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Desarrollo de habilidades sociales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Motivación personal	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
Experiencia en el sector	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Desarrollo de habilidades sociales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Motivación personal	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
Experiencia en el sector	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Desarrollo de habilidades sociales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Motivación personal	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

EMPRENDEDOR 5										
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
Experiencia en el sector	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Desarrollo de habilidades sociales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Motivación personal	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

2.9 ¿CUÁL ES O FUÉ 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).

2.10 FORMACIÓN, EXPERIENCIA Y MOTIVACIÓN DEL EQUIPO

CUADRO-RESUMEN del apartado 2.8 (Valorar de 1 a 10)

	FORMACIÓN GENERAL	FORMACIÓN ESPECÍFICA	EXPERIENCIA LABORAL	EXPERIENCIA EMPRESARIAL Y EMPRENDEDORA	EXPERIENCIA EN EL SECTOR	DESARROLLO DE HABILIDADES SOCIALES	MOTIVACIÓN PERSONAL
MIEMBRO Nº 1							
MIEMBRO Nº 2							
MIEMBRO Nº 3							
MIEMBRO Nº 4							
MIEMBRO Nº 5							

2.11 Necesidades formativas del equipo Y DE CADA MIEMBRO.

Nota.- Si no sacas una buena nota en este capítulo, no pasa nada. Hay temas más importantes.

¡EL EMPRENDEDOR TAMBIEN SE HACE! EMPIEZA A ENTRENAR.

2.12 ¿SOIS UN EQUIPO O VARIAS INDIVIDUALIDADES?

Lo más importante es el equipo. Si en algún momento os dais cuenta de que sois una suma de individuos, algo falla. Debe plantearse el problema seriamente y buscarle solución.

El camino es largo y muy duro. Es preferible no iniciarlo (en conjunto) si hay discrepancias importantes, faltas de cohesión, faltas de responsabilidad, de estabilidad, etc.

2.13 GRADO DE IMPLICACIÓN DE CADA SOCIO EN LA EMPRESA Y EN EL PERÍODO DE REALIZACIÓN DEL PLAN DE EMPRESA

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

	SOCIO				
	1	2	3	4	5
Horario disponibilidad (semana)					
Nivel de responsabilidad (1 a 10)					
Aportación de conocimientos (1 a 10)					
Aportación económica en Euros					
Aportación de avales en Euros					
Nivel máximo de riesgo					
Cuántos meses podrías estar sin cobrar					

2.14 DESDE EL PRINCIPIO TENÉIS QUE VALORAR LA POSIBILIDAD DE QUE EN LOS PRIMEROS MESES LA EMPRESA NO DE TRABAJO A TODO EL EQUIPO. ¿QUIÉN/ES SE QUEDAN FUERA?

2.15 ¿VAS (VAIS) A NECESITAR MAS SOCIOS? ¿CUÁL SERÍA SU PERFIL?
