

# Sueño del founder

---

**Habilidad:** Expresar con claridad el sueño personal que impulsa la creación de la startup.

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

Un founder sin claridad sobre su propio sueño toma decisiones incoherentes. El sueño no es marketing: es la brújula interna que define qué vale la pena construir. Sin esto, la startup puede crecer sin dirección real.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El founder puede articular en dos o tres frases qué quiere lograr con su vida a través de este venture. No es un eslogan, sino una declaración honesta y motivante que el equipo puede reconocer como auténtica.

## Errores comunes

---

- Confundir el sueño personal con el pitch del producto.
- Escribir una declaración de misión corporativa en lugar de una declaración humana.
- Evitar el ejercicio por sentirlo "blando" o poco estratégico.
- No compartir el sueño con el cofundador para evitar conflictos.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿Qué quiero haber logrado con esta startup dentro de diez años?
- ¿Por qué este problema y no cualquier otro?
- ¿Qué parte de mi historia personal me trajo hasta aquí?
- ¿Qué estaría dispuesto a sacrificar para hacerlo realidad?

## Artifact requerido

---

# ? Declaración del sueño del founder

**Propósito:** Capturar el sueño personal del founder de forma clara y compartible, como punto de partida para la alineación del equipo.

**Card vinculada:** Sueño del founder

## Instrucciones de desarrollo

1. Escribe en términos personales: "Quiero que en 10 años..." Sin filtros, sin lenguaje corporativo.
2. Identifica el origen del sueño: ¿qué experiencia o convicción te trajo aquí?
3. Resume el sueño en una o dos frases que cualquier persona pueda entender.
4. Compártelo con tu cofundador y pregunta: "¿Reconoces esto como auténtico?"

**Estado esperado:** Declaración redactada en primera persona, validada por el equipo como honesta y motivante.

## Criterios de revisión del Artifact

- Está escrita en primera persona y en términos personales, no corporativos.
- Identifica claramente qué quiere lograr el founder.
- Ha sido compartida y reconocida por el cofundador.
- Se puede distinguir del pitch del producto.

**Estado:** ? No iniciado | ? En progreso | ? Completo | ? Revisado | ? Cumple estándar | ? Fuerte/Sobresaliente

# Criterios de completitud

- El founder tiene una declaración escrita de su sueño personal.
- La declaración ha sido revisada con el cofundador.
- El equipo la considera auténtica y motivante.

# Rúbrica de revisión

| Nivel       | Descripción   |
|-------------|---|
| No iniciado | El founder no ha articulado su sueño de forma escrita.            |
| En progreso | Existe un borrador pero mezcla el sueño con objetivos de negocio. |
| Completo    | El sueño está escrito en forma personal y clara.                  |

|                             |   |
|-----------------------------|---|
| <b>Revisado</b>             | Ha sido discutido y validado con el cofundador.   |
| <b>Cumple estándar</b>      | Todos los cofundadores reconocen el sueño como auténtico y relevante para la dirección del venture. |
| <b>Fuerte/Sobresaliente</b> | El sueño se usa activamente como filtro de decisiones estratégicas.                                 |

## Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Motivación del equipo fundador
- Sueño cuantificado
- Norte del founder

---

Revisión #5

Creado 2026-04-12 16:58:32 UTC por Gideon Blaauw

Actualizado 2026-04-13 15:46:22 UTC por Gideon Blaauw