

GUÍA DE APRENDIZAJE PARA EMPRENDEDORES

**Todo lo que el emprendedor necesita saber
para tener éxito en los negocios**



JAVIER DÍAZ

GUÍA **DE APRENDIZAJE** **PARA** **EMPRENDEDORES**

Por Javier Diaz

www.negociosyemprendimiento.org
Copyright © Negocios y Emprendimiento 2018

ÍNDICE

¿De qué trata este ebook?	4
¿Qué debo estudiar para ser emprendedor?	5
¿Qué debe aprender un emprendedor en cada etapa del desarrollo de su negocio?	7
Etapas 1: Desarrollo de la mentalidad emprendedora	8
Etapas 2: Identificación de oportunidades de negocio	12
Etapas 3: Creación de equipos.....	17
Etapas 4: Diseño de productos y servicios	21
Etapas 5: Construcción de modelos de negocios.....	26
Etapas 6: Validación de clientes	31
Etapas 7: Búsqueda de financiación	35
Etapas 8: Puesta en marcha de la empresa.....	40
Etapas 9: Consolidación y expansión del negocio	45
¿Cuál es la mejor manera de aprender a ser emprendedor?	50
Conclusiones y reflexiones	51
Acerca del autor	54

¿De qué trata este ebook?

Constantemente nos escriben muchas personas preguntándonos: ¿Qué se puede estudiar para ser emprendedor? ¿Cómo ser emprendedor? ¿Qué debe aprender un emprendedor?

Para responder a estas preguntas, debemos abordar el tema desde una amplia perspectiva porque **emprender es una decisión que influye en diferentes dimensiones de la vida de una persona**, no solo en el aspecto profesional, como algunos piensan.

En este ebook, veremos algunas reflexiones y consejos para que comiences desde hoy mismo a desarrollar toda tu capacidad emprendedora.

¿Qué debo estudiar para ser emprendedor?

Si bien es cierto que hay carreras muy relacionadas con el tema empresarial, la verdad es que **en ninguna aprenderás cómo ser un emprendedor**. Es decir, a ti te pueden enseñar cómo crear una empresa y cómo administrarla, pero ser emprendedor implica el desarrollo de habilidades y actitudes que sólo se pueden adquirir a través de la experiencia.

No importa cuántos cursos tomes o cuántos libros leas, al final, lo único que te garantizará el pleno desarrollo de los conocimientos, habilidades y competencias que requieres para tener éxito en los negocios, es que te animes a llevar a la práctica tus propias ideas y proyectos. Ese es el mejor curso de emprendimiento que puedes realizar.

Ahora la pregunta es: **¿Cuáles son los conocimientos y habilidades que necesita todo emprendedor?**

Estas pueden variar dependiendo de la etapa en que se encuentra tu proyecto, el tipo de empresa que estás creando y la industria en la que estás emprendiendo; sin embargo, podemos agrupar dichos conocimientos y habilidades en 3 grandes categorías:

- **Habilidades Técnicas:** Son aquellos conocimientos y habilidades para realizar actividades que incluyen métodos, procesos y procedimientos. Por lo tanto, representan trabajar con determinadas herramientas, modelos y técnicas.

- **Habilidades Humanas:** Hacen referencia a la habilidad de interactuar efectivamente con colaboradores, clientes y proveedores, entre otros. Es decir, conectar con la calidad humana y valores sociales. Ser empáticos, motivadores, guías y coach de personas y de equipos de trabajo para desarrollar al máximo su talento, habilidades, destrezas, conocimientos y así, alcanzar las metas establecidas. Liderazgo, inteligencia emocional, manejo del estrés, manejo de conflictos y comunicación efectiva.
- **Habilidades Conceptuales:** Son aquellas relacionadas con la generación de ideas, entender relaciones abstractas, desarrollar nuevos conceptos, resolver problemas en forma creativa, análisis de procesos, innovación y creatividad, planificación y manejo del entorno.

Dentro de estas tres categorías están enmarcadas todas aquellas habilidades y conocimientos que solemos asociar con el éxito empresarial: liderazgo, saber vender, administrar eficientemente recursos financieros, trabajo en equipo, toma de decisiones, inteligencia emocional, saber identificar oportunidades de negocio, innovar, etc.

Todas estas habilidades son muy importantes, sin embargo, no debes obsesionarte con creer que debes saber de todo desde el primer día. Veamos cuáles son las habilidades imprescindibles en las diferentes etapas del desarrollo de tu proyecto.

¿Qué debe aprender un emprendedor en cada etapa del desarrollo de su negocio?



Cada proceso de emprendimiento es distinto, pero la gran mayoría coinciden en una serie de etapas que son cruciales para el desarrollo del mismo. En cada una de estas etapas el emprendedor debe adoptar un rol clave y tomar decisiones valiéndose de sus conocimientos, experiencias, habilidades y de su intuición.

Etapa 1: Desarrollo de la mentalidad emprendedora



No se puede construir una empresa exitosa pensando como empleado. Si quieres ser un emprendedor exitoso, lo primero que debes hacer es trabajar en tu mentalidad.

En esta etapa el emprendedor debe estar dispuesto a salir de su zona de confort y redefinir esos paradigmas que por años se han implantado en su cabeza con respecto a su manera de pensar y trabajar. No es una tarea fácil, especialmente para aquellas personas que están demasiado acostumbradas a trabajar para otras personas.

Algunas personas tienen una mentalidad emprendedora innata y otras se han visto obligadas a desarrollarla por diversas circunstancias que han enfrentado a lo largo de su vida; sin embargo, en cualquier momento toda persona puede tomar la decisión de [dejar de pensar como empleado y comenzar a pensar como empresario](#).

Esta es una etapa en la que el emprendedor tendrá que desarrollar habilidades como la automotivación y la autodisciplina, además de trabajar en potenciar su intuición y forjar un carácter inquebrantable que le permita afrontar con determinación los retos que encontrará en el camino.

5 Consejos para desarrollar una mentalidad emprendedora:

- **Rodéate de gente emprendedora.** Tus relaciones personales y profesionales influyen drásticamente en tu mentalidad. Asegúrate de estar rodeado de personas que te inspiren y te reten.
- **Lee.** En el mercado hay una amplia variedad de libros de temática empresarial y de desarrollo personal que te llenarán de motivación para emprender.
- **Asiste a eventos inspiracionales.** Escuchar historias de otros emprendedores es una fuente de motivación y aprendizaje muy poderosa, además de que en estos eventos puedes conocer otros emprendedores como tú.
- **Sal a vender.** Una excelente manera de hacer la transición entre empleado y emprendedor, es consiguiendo trabajo como vendedor. Las ventas te ayudarán a desarrollar habilidades y capacidades muy importantes para los negocios.

- **Toma acción.** Tal cual como si estuvieses aprendiendo a nadar, mete un pie a la piscina para tomar confianza y animarte a dar tus primeros pasos. Busca la manera de llevar a la acción tus ideas, aunque sea a pequeña escala; lo importante es que tomes acción y comiences a pensar y trabajar como emprendedor.

5 Libros para desarrollar una mentalidad emprendedora:

- **Emprender es una forma de vida - Carlos Nava.** Es un libro lleno de valiosas lecciones y reflexiones para afrontar la vida y los negocios con mentalidad emprendedora.
- **Piense y hágase rico - Napoleón Hill.** Este libro es el resultado de más de 500 entrevistas que el autor realizó a millonarios exitosos de su época, entre quienes se encontraban Andrew Carnegie, Henry Ford y Charles M. Schwab.
- **Pasión por emprender - Andy Freire.** Es una completa guía de cómo desarrollar un emprendimiento. Su autor plasma en el libro cada uno de los pasos que siguió para crear su empresa.
- **Padre Rico, Padre Pobre - Robert Kiyosaki.** El objetivo de este libro es ayudarte a derribar mitos y paradigmas acerca del dinero. En “Padre Rico, Padre Pobre” conocerás las diferencias en la manera en que piensan y trabajan tanto los ricos como los pobres.
- **Biografías de emprendedores.** Las biografías de Steve Jobs, Elon Musk, Richard Branson, Da Vinci, Nikola Tesla y otros grandes emprendedores de la historia, te llenarán de inspiración y lecciones para desarrollar tus proyectos.

5 Cursos para desarrollar una mentalidad emprendedora:

- **Cómo pasar de la idea a la acción.** Un curso en el que aprenderás los conocimientos básicos para poder desarrollar ideas y diseñar un plan de acción.
- **El Arte de Emprender.** En este curso más de 20 líderes empresariales comparten los secretos, consejos y claves que hubieran querido escuchar cuando empezaron a emprender.
- **Desarrollo y Superación Personal.** Un curso orientado al desarrollo del ser que te ayudará a adoptar nuevas ideas o formas de pensamiento.
- **Cómo emprender y reducir el riesgo de fracasar.** El objetivo del curso es ayudarte a desarrollar la mentalidad y actitud para afrontar con éxito el desarrollo de tus emprendimientos.
- **Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva.** Un curso basado en el bestseller de Stephen Covey. Aquí aprenderás a desarrollar hábitos que impulsen tu crecimiento personal y profesional.

Todo lo que hagas para cambiar tu manera de pensar y de trabajar, te será de gran ayuda para construir una mentalidad emprendedora. Recuerda que tú eres el resultado de tus pensamientos y de tus acciones, así que asegúrate de que haya congruencia entre lo que eres, lo que haces y lo que quieres ser.

Etapa 2: Identificación de oportunidades de negocio



Luego de trabajar en tu mentalidad, debes enfocarte en desarrollar tu habilidad para identificar oportunidades de negocio.

Las grandes oportunidades generalmente toman tiempo antes de hacerse evidentes frente al emprendedor; sin embargo, éste debe tener la sensibilidad y la visión para detectar las oportunidades que se le presenten en el camino. Recuerda que un emprendedor es capaz de ver un árbol, aun cuando sólo tiene una semilla en su mano.

En esta etapa el emprendedor debe potenciar su capacidad creativa para que empiece a ver el mundo con ojos diferentes. Gracias a esta capacidad creativa, los emprendedores convierten cada problema o necesidad del entorno, en una oportunidad para construir un negocio.

Otra característica muy importante de los emprendedores más hábiles para detectar oportunidades, es la **empatía**. Los emprendedores más exitosos saben entender a las personas y sus necesidades. Gracias a esta empatía, los emprendedores están siempre un paso adelante, generando innovaciones que llegan incluso a superar las expectativas del mercado.

5 Consejos para ser más hábil identificando oportunidades de negocio:

- **Ayuda a tu cerebro a cambiar su forma de ver el mundo.** Si estás sumergido en una rutina en la que todos los días estás expuesto a los mismos estímulos, será muy difícil que puedas generar ideas diferentes. Si quieres pensar diferente, haz cosas diferentes todos los días: usa tu mano no dominante para cepillarte, cambia la ruta para llegar a tu casa, habla con personas de diferentes culturas, viaja, ponte el reloj en el otro brazo, prueba comidas exóticas, aprende un nuevo idioma, practica un nuevo baile, cambia el orden de las cosas en tu oficina, etc. Todo lo que hagas para salir de la rutina, y para verte y sentirte diferente, le permitirá a tu cerebro crear nuevas conexiones neuronales que te ayudarán a solucionar creativamente tus problemas.

- **Aprende de los negocios exitosos.** Básicamente, el emprendedor debe hacerse 3 preguntas acerca de cada negocio que le resulte interesante: ¿Qué problema resuelve? ¿Qué producto o servicio ofrece? ¿Quién está pagando por dicho producto o servicio? Ver los negocios como el enlace entre Problema - Solución - Cliente, le ayudará al emprendedor a entender mejor el mundo empresarial.
- **Cuestionate acerca de todo.** Jamás des por hecho algo. Pregúntate constantemente "¿Qué sucedería si...?", "¿Cómo podría hacerse esto de manera diferente?", "¿Y por qué no...?" Tu curiosidad es tu mayor fuente de ideas creativas.
- **Mantente actualizado.** Estar al tanto de las tendencias del entorno te permitirá descubrir grandes oportunidades para [crear negocios con futuro](#) y ser pionero en las industrias que se están gestando.
- **Construye un muro de ideas, problemas y oportunidades.** Pon un lienzo o pliego de papel en una pared para plasmar, de manera gráfica, las ideas, problemas y oportunidades que tu mente vaya identificando. Gracias a este ejercicio de pensamiento visual, tendrás una fuente constante de ideas creativas para tus proyectos.

5 Libros para ser más hábil identificando oportunidades de negocio:

- [La estrategia del océano azul - W. Chan Kim.](#) El libro propone a los emprendedores generar valor en el mercado a través de la innovación, alejándose de los mercados saturados y explorando los llamados "océanos azules", que son segmentos de clientes que buscan propuestas de valor diferenciadas.

- **De cero a uno - Peter Thiel.** Este libro trata de cómo crear empresas y productos que generen un progreso vertical, es decir, que hagan algo que nadie ha hecho antes. A esto es lo que el autor llama pasar de cero a uno.
- **Crear o morir - Andrés Oppenheimer.** El autor ofrece al lector un notable catálogo de experiencias innovadoras de éxito en ámbitos como la educación, el deporte, la salud y la tecnología. Es un libro muy práctico en el que podrás conocer las claves y estrategias para ser innovador.
- **Las diez caras de la innovación - Tom Kelley.** Este es un libro sobre innovación con rostro humano. Trata de los individuos y los equipos que promueven la innovación en las grandes organizaciones.
- **Casos de éxito empresarial.** Lee acerca de cómo iniciaron esas empresas que admiras. Busca cómo sus fundadores encontraron la oportunidad de mercado y cómo fue ese proceso de desarrollo desde la idea hasta la empresa. Este ejercicio te ayudará a conocer más del pensamiento empresarial y a potenciar tu intuición.

5 Cursos para ser más hábil identificando oportunidades de negocio:

- **Generación de Ideas de Negocio.** Aprende cuáles son las herramientas necesarias para el desarrollo de una idea de negocio.
- **Desarrollo de ideas innovadoras para nuevas compañías.** Aprende a identificar y analizar oportunidades para iniciar nuevos negocios.

- **Creatividad y Modelos de Negocio.** Aprende las metodologías y técnicas de innovación para emprendedores.
- **¿Quién es tu cliente?** Aprende a identificar la mejor oportunidad de emprendimiento de la mano de expertos y profesores del MIT.
- **Creatividad, diseño e innovación.** Un completo programa especializado en el que aprenderás las técnicas y herramientas para ser innovador.

Con un cerebro ejercitado, tu visión empresarial y tu intuición para los negocios serán potenciadas, permitiéndote andar por el mundo detectando oportunidades por doquier.

Etapa 3: Creación de equipos



Las grandes innovaciones no surgen de buenas ideas, sino de [grandes equipos](#).

En esta etapa del proceso el emprendedor debe ser muy hábil para identificar personas talentosas, unirlas a su equipo, inspirarlas y liderarlas en pro del desarrollo de su emprendimiento.

Las llamadas "**Habilidades Humanas**" son tu herramienta más poderosa para [construir un gran equipo](#). Cuanto más desarrolles tu capacidad de liderazgo e inteligencia emocional, más exitoso serás para lograr que personas talentosas quieran unirse a tu sueño.

5 Consejos para crear un gran equipo:

- **Busca personas con perfiles multidisciplinarios.** En tu equipo necesitarás una persona con **perfil comercial**, que sea muy hábil para las ventas; una persona con **perfil financiero**, que sea muy hábil en el manejo y administración del dinero; una persona con **perfil técnico**, que entienda con profundidad el problema que van a solucionar; y una persona con **perfil de líder**, que sea visionaria y logre armonizar el trabajo de todo el equipo. Dependiendo de tu modelo de negocios, puede que requieras otros perfiles específicos.
- **Encuentra personas con motivaciones más fuertes que el dinero.** Une a las personas a tu equipo en torno al por qué y para qué lo haces. Las personas que atraes con la ilusión de ganar dinero, te abandonarán ante el primer obstáculo. Necesitas personas con propósito.
- **No te fijes sólo en los talentos.** Busca personas con valores y principios, que estén dispuestas a dar ese esfuerzo extra que marca la diferencia en el mundo de los negocios.
- **Un equipo se construye paso a paso.** Un gran equipo no se trata de cantidad, sino de calidad. Sé paciente, las personas correctas las irás encontrando en el camino. No importa que empieces tú solo, o que al principio sólo sean tú y alguien más; lo importante es que cada persona que se una a tu equipo esté comprometida y aporte valor al desarrollo del emprendimiento.
- **Empodera a tu equipo.** Nada frustra más a una persona talentosa, que la falta de autonomía para hacer lo que sabe. Si eliges bien, confía en las personas de tu equipo y permíteles que den lo mejor de sí mismos.

5 Libros para aprender a crear un gran equipo:

- [Cómo ganar amigos e influir sobre las personas - Dale Carnegie.](#) En este libro encontrarás técnicas, herramientas y lecciones de persuasión y liderazgo. Es una obra imprescindible para todo emprendedor.
- [Empieza con el Porqué - Simon Sinek.](#) Un libro que te ayudará a desarrollar tu negocio en torno a un propósito, permitiéndote atraer personas comprometidas con lo que haces.
- [Las 21 leyes irrefutables del liderazgo - John Maxwell.](#) Este libro te ayudará a desarrollar todo tu potencial como líder, a través de principios y reflexiones prácticas que te acompañarán en tu camino como empresario.
- [Inteligencia Emocional - Daniel Goleman.](#) La inteligencia emocional es uno de los factores más determinantes para el éxito personal y empresarial. En este libro, podrás conocer con detalle qué es realmente la inteligencia emocional y cómo puedes desarrollarla.
- [El ABC para crear un equipo de negocios exitoso - Blair Singer.](#) Una completa guía en la que encontrarás las claves para conformar un equipo de negocios comprometido.

5 Cursos para aprender a crear un gran equipo:

- [Cómo Crear una StartUp.](#) Un curso lanzado por Google en el que aprenderás cómo crear tu startup paso a paso. En el módulo 3 encontrarás todo lo relacionado con la creación de equipos para iniciar tu empresa.

- **La gestión de personas y equipos.** A través de este curso, el emprendedor aprenderá los principales conceptos relacionados con la dirección de personas en las organizaciones.
- **Cómo crear el mejor equipo para tu Startup.** Este curso aborda aspectos relacionados con los puestos que debe tener una startup (CEO, COO, CMO, CTO, CHRO, etc.), cuáles son las principales tareas de cada uno de ellos, qué tipo de competencias deben tener las personas que los ocupan y, también, cómo prever posibles conflictos que pueden echar nuestros sueños por la borda y aprender a gestionarlos.
- **Aprende a dirigir a tu equipo.** Con este curso aprenderás cómo lograr que tu equipo trabaje por pasión, y no sólo por obligación.
- **Liderazgo y Gestión de equipos.** Este curso es una guía completa que detalla aquellas competencias que debes desarrollar para liderar con éxito tu emprendimiento.

Con un equipo lleno de talento, compromiso y pasión, tus probabilidades de éxito se incrementan significativamente. Asegúrate de tú ser un gran líder para guiar a tu equipo.

Etapa 4: Diseño de productos y servicios



De nada sirve encontrar una buena oportunidad de negocios, si no somos capaces de materializarla. El emprendedor es un gran visionario, pero también es un hacedor.

Muchas buenas ideas mueren en la mente de personas que se dejaron vencer por sus miedos y dudas. Debes aprender a convertir tus ideas en productos y servicios con potencial en el mercado.

En esta parte del proceso el emprendedor debe enfocarse en adquirir habilidades técnicas para el diseño, prototipado y desarrollo de productos. También, es importante que conozca las diferentes metodologías, modelos y herramientas que se han creado justamente para facilitar los procesos de innovación empresarial.

Otra gran habilidad de los emprendedores de acción, es su capacidad para aprovechar cada recurso que tienen a la mano. La mayoría de las personas se estanca pensando en todo lo que les hace falta: "Si yo fuera...", "Si yo tuviera...", "Si yo pudiera...", etc. Esta forma de pensar lleva a la gente a postergar indefinidamente sus ideas porque se enfocan en los recursos, no en la oportunidad.

5 Consejos para crear productos y servicios con potencial:

- **Interactúa con tus clientes potenciales.** Construye los productos y servicios de la mano de tus clientes. Al interactuar con las personas para las que quieres crear valor, podrás entender mejor sus miedos, frustraciones, necesidades, deseos y expectativas. Cuanto mejor conozcas a tus clientes, mejores productos, servicios y experiencias podrás crear para ellos. [Aquí tienes 5 herramientas para conocer y entender mejor a tus clientes.](#)
- **Aférrate al problema, no a las ideas.** Si te enfocas en la idea, puedes caer en el error de lanzar a mercado productos y servicios que los clientes no quieren ni necesitan. Obsesiónate con el problema, pero sé flexible con las ideas. Crea soluciones que hagan más fácil y mejor la vida de tus clientes.
- **Investiga.** Busca datos, insights, hábitos y comportamientos que validen el potencial de tu idea. También, investiga soluciones alternativas que ya existan para el problema que quieres resolver. Si tu producto o servicio no es más barato, más fácil, más eficiente o mejor que la posible competencia, no tiene sentido lanzarlo. Debes diseñar propuestas de valor diferenciadas y atractivas. Si investigas bien a tus competidores potenciales,

podrás aprender de sus errores y construir una ventaja competitiva sostenible.

- **Prioriza y Enfócate.** Generalmente, cuando los emprendedores están desarrollando nuevos productos, comienzan a añadir toda clase de funcionalidades y características que se les van ocurriendo en el proceso; lo que complica, encarece y retrasa la salida del producto al mercado. Cuando estás empezando, tienes que hacer una sola cosa y hacerla bien; mejor que nadie. Y, hacer que tus clientes te amen por ello. Encuentra una pequeña parte del problema en la que puedas enfocarte y aportar valor, así podrás construir un [Producto Mínimo Viable](#) para comenzar a interactuar con clientes potenciales y recibir feedback que te ayude a continuar el proceso de desarrollo del producto.
- **Aprende rápido de tus errores.** Cuando se innova, se pueden cometer muchos errores en el proceso, lo que significa que debes estar preparado para aprender de cada error y continuar experimentando y validando hasta obtener productos que tengan un impacto real y significativo en la vida de tus clientes.

5 Libros para aprender cómo crear productos y servicios con potencial:

- [Diseñando la propuesta de valor - Alexander Osterwalder.](#) Un libro práctico con claves, ejemplos y herramientas para aprender a crear los productos y servicios que tus clientes están esperando.
- [Design Thinking - Innovación en Negocios.](#) En este libro encontrarás las fases, técnicas y herramientas para aplicar Design Thinking (pensamiento de diseño) en tu negocio.

- [La solución de los innovadores - Clayton Christensen.](#) Dentro de este libro encontrarás el concepto de conocer la tarea o trabajo a realizar (jobs to be done), uno de los elementos más poderosos para la búsqueda de la innovación.
- [Métodos Ágiles. Scrum, Kanban, Lean.](#) Aprende cómo implementar las metodologías ágiles en el desarrollo de tus proyectos.
- [Inspired - Marty Cagan.](#) El objetivo de este libro es ayudarte a crear productos que los clientes amen. Conocerás, de forma completa, el proceso de desarrollo de producto, desde el estudio básico de mercado hasta cómo salir exitosamente a producción.

5 Cursos para aprender cómo crear productos y servicios con potencial:

- [Innovación con Design Thinking.](#) Con este curso aprenderás cómo utilizar el Design Thinking en el proceso de diseño y desarrollo de soluciones innovadoras.
- [¿Qué puedes hacer por tu cliente?](#) Aprende los fundamentos de emprendimiento que te ayudarán a crear una solución sustentable para resolver los problemas de tu cliente, así como cuantificar tu propuesta de valor y diferenciarte de tu competencia.
- [Gestión de Proyectos con Metodologías Ágiles y Enfoques Lean.](#) Conoce qué son las metodologías ágiles, el contexto en el que surgen y su aplicación a los proyectos empresariales.
- [Desarrollo rápido de productos innovadores para mercados emergentes.](#) Aprende el proceso para el desarrollo rápido de

productos innovadores para mercados emergentes a través de la aplicación de 3 fases.

- **Diseño UX de Productos Digitales.** Investiga, diseña y crea tu propio prototipo teniendo en cuenta la experiencia del usuario.

Todo lo que aprendas acerca de procesos de innovación, prototipado, experiencia del usuario (UX), usabilidad, diseño y desarrollo de proyectos, te será de gran utilidad para crear productos y servicios con potencial en el mercado.

Etapa 5: Construcción de modelos de negocios



Existe una gran diferencia entre tener una buena idea o un gran producto, y tener un buen negocio. Hoy en día las empresas no compiten con productos, sino con **Modelos de Negocios**.

En esta etapa el emprendedor debe adoptar un rol estratégico, analizando los diferentes elementos que componen el modelo de negocios que está construyendo y tomando decisiones acerca del enfoque con el que entrará a competir en el mercado. Ya no se trata sólo de tener una buena idea, sino de construir toda una estructura organizacional con la que pueda crear valor de manera rentable, sostenible y escalable.

Aquí debes enfocarte en desarrollar un tipo de pensamiento sistemático y estructural, que te permita ver tu negocio desde una perspectiva más amplia e integra.

Una herramienta que te será de gran utilidad, es el [Business Model Generation Canvas](#), creado por **Alexander Osterwalder** para ayudar a los emprendedores a diseñar sus modelos de negocios.

5 Consejos para convertir tu idea en un Modelo de Negocios:

- **Analiza los modelos de negocios de tu competencia.** Un buen ejercicio que puedes realizar, es tomar el **Business Model Generation Canvas** y tratar de identificar cada uno de los elementos de los modelos de negocios de la competencia o de empresas que admires, así podrás entender mejor su enfoque y aprender de ellos.
- **Sé flexible en el proceso.** Explora todas las opciones posibles en tu modelo de negocios. Pregúntate cosas como: ¿Qué sucede si llevamos esta propuesta de valor a un nuevo segmento de clientes? ¿De qué otra manera podríamos generar ingresos con este mismo producto? ¿Qué otras propuestas de valor podemos ofrecer a nuestro segmento de clientes? etc. Recuerda que en esta fase del proceso estás buscando un enfoque que te permita competir en el mercado, por lo que debes estar abierto a analizar todas las posibilidades para crear valor. Además, todo negocio debe estar en constante reinvención, así de que asegúrate de que la flexibilidad sea uno de los pilares sobre los cuales construyas tu empresa.

- **Enfócate en crear valor.** Todas las decisiones estratégicas de tu modelo de negocios, deben estar orientadas hacia la creación de valor para el cliente. La diferenciación por sí sola no es una ventaja competitiva, asegúrate de que tus diferenciales aportan valor a la vida del cliente.
- **Aléjate de los modelos de negocios "Buenos, Bonitos y Baratos".** A menos de que hayas desarrollado una tecnología o proceso revolucionario que te permita reducir significativamente los costos de un producto o servicio en una industria (lo cual es perfectamente posible), querer ofrecer "más por menos" representa un desgaste tremendo a la hora de crear nuevas empresas, además de que son modelos poco sostenibles en el tiempo.
- **Construye modelos de negocios escalables.** Muchos negocios "mueren de éxito" porque no se prepararon para el proceso de consolidación y expansión. Desde el principio, debes diseñar modelos que sean capaces de crecer de manera sostenible, permitiéndote ofrecer productos y servicios que garanticen una grata experiencia a cada uno de los clientes.

5 Libros para aprender a construir Modelos de Negocios:

- [Generación de Modelos de Negocios - Alexander Osterwalder.](#) Un libro que te ayudará a construir modelos de negocios innovadores a través de los nueve elementos clave del funcionamiento de toda empresa.
- [Tu Modelo de Negocios en 7 Días - Alex Corman.](#) Un libro práctico que te ayudará, paso a paso y de una manera gráfica, a construir el modelo de negocios para tu emprendimiento.

- [El método Lean Startup - Erick Ries.](#) El enfoque de creación de empresas presentado en este libro te ayudará a desarrollar tu modelo de negocios a través de la experimentación e interacción con el mercado.
- [La economía Long Tail - Chris Anderson.](#) A través de este libro podrás comprender modelos de negocios surgidos de la mano con Internet, como el de **Amazon**, que se basan en vender una gran variedad de los llamados "productos de nicho".
- [Gratis: El futuro de un precio radical - Chris Anderson.](#) ¿Te has preguntado cómo ganan dinero todos esos servicios y apps que se ofrecen gratuitamente al usuario? Este libro aborda los modelos de negocios basados en ofrecer servicios gratuitos, como el de Google y Facebook.

5 Cursos para aprender a construir Modelos de Negocios:

- [¿Cómo construir mi modelo de negocio?](#) Aprende cómo crear un modelo de negocio estructurado, con base en la metodología Business Model Generation Canvas, para crear una propuesta de valor orientada a los diferentes segmentos identificados como mercado objetivo de tu empresa.
- [Lean Startup: desarrolla tu modelo de negocio.](#) En este curso podrás aprender, junto al mismo **Steve Blank**, cómo construir tu modelo de negocios paso a paso.
- [Modelos de Negocios para Emprendimientos Sociales.](#) Con este curso aprenderás las claves y herramientas para construir modelos de negocios sostenibles en torno a iniciativas sociales.

- **Aprende a innovar y diseñar tu modelo de negocio.** Este curso tiene como objetivo ayudarte a entender las claves para construir modelos de negocios innovadores.
- **Crea un modelo de negocios rentable.** En este curso aprenderás las estrategias para diseñar modelos de negocios rentables, sostenibles y escalables.

Una vez aprendas a ver las empresas desde una perspectiva estructurada y sistemática, entendiendo los elementos de valor que la componen, habrás dado un gran paso en el desarrollo de tu pensamiento empresarial.

Etapa 6: Validación de clientes



La única forma de determinar el potencial real de un producto, es lanzándolo al mercado.

Aunque desde la etapa 2 debemos estar en constante interacción con clientes potenciales, esta parte del proceso es la que nos ayudará a determinar la viabilidad técnica y comercial del modelo de negocios que estamos construyendo.

Toda la interacción anterior, nos sirve como fuente de información para determinar los elementos sobre los cuáles construiremos nuestra propuesta de valor, por lo que ya hemos avanzado lo suficiente como para presentar un concepto más completo a los que serán nuestros primeros clientes o "[Early Adopters](#)"; las primeras personas que pagarán por nuestro producto.

En esta etapa el emprendedor debe desarrollar sus habilidades para las ventas y ser muy analítico para interpretar los datos que le generen sus primeros clientes, pues estos serán la base sobre la cual construirá las estrategias para entrar y competir en el mercado.

Al finalizar esta etapa, ya debes tener personas pagando por tu producto y generándote feedback positivo por los beneficios que éste les ofrece.

5 Consejos para validar tus clientes:

- **Haz una lista de los elementos que necesitas validar.** Comienza por tener claro cuáles son esos elementos técnicos y comerciales de tu producto o servicio que necesitas validar. También, define métricas que te ayuden a hacer seguimiento al proceso de validación.
- **Válida con clientes reales.** La validación debe hacerse en escenarios de mercado reales. Muchos emprendedores cometen el error de validar sólo con familiares y amigos, por lo que el feedback que reciben suele estar sesgado. Define el perfil de cliente ideal para la propuesta de valor que estás construyendo y busca la manera de llegar a personas que encajen en ese perfil. [Mira aquí cómo validar tu negocio usando las redes sociales.](#)
- **Ofrece un concepto integro.** Desde tu primer prototipo hasta aquí, ya debes tener una noción más clara de lo que quieren, necesitan y desean tus clientes; usa esa información para diseñar un concepto completo que sea atractivo para tu segmento. Aquí es importante tener en cuenta detalles como el tamaño, peso, color, precio, etc.

- **No te obsesiones con tener muchos clientes.** Obsesiónate con tener muy buenos clientes, personas que amen lo que estás creando.
- **Mide, Aprende y Mejora.** La clave de esta etapa del proceso son los datos. Toda la información que recojas debe ayudarte a afinar el enfoque y las estrategias de tu negocio.

5 Libros para aprender sobre validación de clientes:

- **[El manual del emprendedor - Steve Blank y Bob Dorf.](#)** Este libro se desarrolla en torno a la metodología de [Customer Development o Desarrollo de Clientes](#), el cual es un proceso que guiará al emprendedor para la creación de su empresa enfocándose en el cliente.
- **[Desarrollo de Clientes LEAN - Cindy Alvarez.](#)** En este libro encontrarás técnicas rápidas y flexibles de investigación, así como entrevistas abiertas, aprenderás cómo se comportan tus clientes potenciales, los problemas que necesitan resolver y qué cosas están deseando obtener o les producen rechazo.
- **[Guía de validación ágil.](#)** Una guía práctica para realizar una validación de clientes a través de metodologías ágiles.
- **[Psicología de ventas - Brian Tracy.](#)** Gracias a este libro podrás entender mejor el mundo de las ventas y enfrentar esos temores que te impiden vender.

- [**El STRATEGOS y la Estrategia de Ventas: Carlos Nava**](#) Aprende cómo plantear y ejecutar la estrategia para la lucha en el Mercado. Una obra llena de lecciones para competir y destacar en el mundo de los negocios.

5 Cursos para aprender sobre validación de clientes:

- [**Gestión de marca y producto.**](#) Aprende cómo lanzar con éxito nuevos productos al mercado y cómo construir una marca para conquistar a tus clientes.
- [**El Garage: armando empresas como en Silicon Valley.**](#) En este curso aprenderás las claves para desarrollar tu negocio, desde la oportunidad hasta la búsqueda de financiación, como lo hacen los emprendedores en Silicon Valley.
- [**¿Cómo convertir mi idea en empresa?**](#) En general, el curso aborda varias cuestiones del proceso de creación de una empresa, incluyendo las fases de prototipado y validación.
- [**Crea tu Embudo de Ventas Paso a Paso.**](#) En este curso aprenderás los pasos y herramientas para construir un sistema de ventas online que te permita atraer y fidelizar clientes en tu nuevo negocio.
- [**Ventas Profesionales para Emprendedores.**](#) Un curso que te ayudará a desarrollar tus habilidades para las ventas, a través de ejercicios prácticos para garantizar tu aprendizaje.

Con una mente estratégica y enfocada en las ventas, estarás listo para entrar a competir al mercado y conquistar inversionistas, clientes y aliados.

Etapa 7: Búsqueda de financiación



Hasta aquí, ya tienes un negocio como tal; con tus primeros clientes felices y satisfechos. Ahora, necesitas dinero para crecer y llegar a más clientes.

En esta etapa el emprendedor debe aprender a lidiar con temas financieros, asumiendo el rol de líder estratégico en la administración de los recursos del negocio. También, debe desarrollar sus habilidades para hacer networking y construir relaciones con aliados que le permitan crecer más rápido.

Para la mayoría de las personas, las deudas y el riesgo son algo que deben evitar a toda costa; sin embargo, [el emprendedor debe aprender a lidiar con las deudas y el riesgo como factores asociados al desarrollo de su emprendimiento](#). Quien no está dispuesto a arriesgar, no está preparado para ganar.

5 Consejos para buscar financiación para tu negocio:

- **Antes de buscar financiación, busca clientes.** Si aún no has validado tu modelo de negocios, terminarás haciendo un uso ineficiente de los recursos que consigas.
- **Elabora un plan financiero.** Antes de elegir la manera en que vas a financiar tu nuevo negocio, es recomendable [elaborar un plan financiero](#) que responda a cuestiones como ¿Cuánto dinero necesitas? ¿En qué vas a invertir ese dinero? ¿Cuál es tu costo de adquisición de clientes? ¿Cuál es el ciclo de vida del cliente? ¿Cuál es la rentabilidad del negocio?, etc. Cuánto más claro tengas los aspectos financieros y económicos de tu negocio, más efectiva será tu búsqueda de financiación.
- **Evalúa las diferentes alternativas de financiación.** Es importante que conozcas las diferentes [fuentes de financiación empresarial](#) y analices cuál es la que más te conviene según la cantidad de dinero que necesitas, la etapa en la que se encuentra tu emprendimiento, costo del capital y el modelo de negocio que estás ejecutando.

- **Evita buscar el 100% de los recursos a través de fuentes externas.** Siempre es recomendable que el propio emprendedor invierta de sus recursos en su emprendimiento, así será mayor su compromiso. Además, los inversores no ven con buenos ojos que alguien no considere invertir en su propio proyecto.
- **No te dediques a vivir de convocatorias.** Las convocatorias son un gran apoyo en las primeras fases de desarrollo de tu empresa, pero si te dedicas sólo a prepararte para ganar concursos y convocatorias, terminarás alejándote de la posibilidad de construir una empresa sostenible y escalable que aporte valor real al mercado.

5 Libros para aprender sobre finanzas e inversiones:

- [El inversor inteligente - Benjamin Graham.](#) Uno de los bestseller sobre temas financieros. Si quieres conquistar inversionistas, comienza por aprender cómo piensan y toman decisiones a la hora de administrar su dinero.
- [Smart Money - Javier Martin.](#) Consejos para conseguir financiación de forma inteligente para tu empresa.
- [Las 20 reglas de oro del crowdfunding - Valentí Acconcia.](#) ¿Sabes qué es el crowdfunding? En este libro encontrarás las claves para conseguir financiación colectiva a través de Internet.
- [¿Tienes una startup? Todas las claves para conseguir financiación - Luis Martín Cabiedes.](#) Todo lo que necesitas saber para financiar con éxito tu startup.

- [Cómo cerrar rondas de financiación con éxito.](#) Una guía práctica para operaciones de capital riesgo.

5 Cursos para aprender sobre finanzas e inversiones:

- [¿Cómo financiar mi empresa?](#) El objetivo de este curso es ayudarte a desarrollar la capacidad de entender el proceso de financiamiento de tu emprendimiento, es decir, la financiación de tu empresa para su creación, puesta en marcha y posterior crecimiento.
- [Curso de Introducción a las Finanzas: Principios de Valoración.](#) Con este curso podrás aprender los conceptos claves y herramientas de valor del dinero en el tiempo que te ayudarán a entender las diferentes tasas de interés y a evaluar, comparar y elegir proyectos de inversión y financiamiento en los mercados financieros.
- [Fundamentos de Finanzas Empresariales.](#) Aprende los conceptos y herramientas para entender el entorno financiero al que te enfrentas en el mundo corporativo.
- [Finanzas para profesionales no financieros.](#) En este curso obtendrás información básica sobre conceptos contables y financieros que te permitirán impulsar el crecimiento de tu negocio.
- [Finanzas para emprendedores.](#) Aprende cómo crear un plan financiero desde cero.

Entender los números, es entender la vida y los negocios. Gracias a tus habilidades financieras, podrás tomar decisiones fundamentadas para que tu negocio crezca de manera sostenible.

Etapa 8: Puesta en marcha de la empresa



Emprender tiene sus ventajas, pero también muchas responsabilidades... **¿Estás listo para pasar de emprendedor a empresario?**

En esta etapa el emprendedor comenzará a lidiar con temas administrativos y legales que suponen un reto enorme: formalización, impuestos, contabilidad, facturación, contratos, etc. Ya no sólo tienes que preocuparte por hacer felices a tus clientes; ahora también debes preocuparte por responder frente las diferentes organizaciones que se encargan de regular la actividad empresarial en tu país.

Los primeros años de vida de una empresa suelen ser caóticos, por lo que le emprendedor se puede ver obligado a asumir múltiples roles simultáneos para lograr que su empresa funcione.

5 Consejos para la puesta en marcha tu empresa:

- **Busca asesoraría.** Generalmente, las entidades encargadas de regular la actividad empresarial ofrecen asesoría y capacitación gratuita a los empresarios para ayudarlos con respecto a temas relacionados con la constitución y formalización de su negocio, entonces aprovecha esos espacios. También, puedes buscar consejos en empresarios que ya hayan pasado por todo el proceso de poner en marcha una empresa.
- **No te desentiendas de los temas legales.** El desconocimiento de las leyes no te exime de su cumplimiento, por lo que es importante que conozcas, desde un punto de vista estratégico, las leyes comerciales, laborales, tributarias y penales que influyen en el tipo de empresa que estás creando. El incumplimiento de la ley acarrea sanciones financieras y penales que podrían acabar por completo con tu empresa, y frente a la ley no vale la excusa *"es que yo no sabía..."* Aunque cuentes con el apoyo de profesionales especializados que se encarguen de manejar la parte contable y legal de tu negocio, recuerda que tú firma aparece en los documentos y respondes legalmente por las decisiones que se tomen. Además, al conocer las leyes puedes aprovechar los beneficios que en ellas se incluyen.

- **Aprovecha la tecnología.** Para fortuna nuestra, actualmente tenemos a nuestra disposición toda clase de herramientas y aplicaciones, como [Alegra](#), para gestionar nuestro negocio de una manera más eficiente. [Aquí te compartimos 21 programas para administrar tu negocio.](#)
- **Asume el rol de CEO de tu empresa.** Aunque al principio debas hacer de todo, poco a poco debes ir enfocándote en las tareas que como CEO de tu empresa te corresponden, las cuales son 4 según [Javier Megias](#): Definir y comunicar la visión y la estrategia del negocio; reclutar, contratar y retener al mejor talento; garantizar que haya suficiente dinero en la caja; y decir "NO" y vender todo el tiempo.
- **Trabaja inteligentemente.** Debes organizar tu tiempo y administrar tu energía, de lo contrario te vas a desgastar sin ver progreso en tu negocio. [Aquí tienes 15 claves para trabajar de manera inteligente.](#)

5 Libros sobre cómo poner en marcha una empresa:

- [El arte de empezar - Guy Kawasaki.](#) Un completo manual para crear empresas que hagan de este mundo un lugar mejor. Todo el contenido es 100% práctico.
- [El libro negro del emprendedor - Fernando Trias de Bes.](#) En este libro se analizan los factores clave del fracaso y se definen los rasgos que debe reunir un verdadero emprendedor para enfrentar el reto de crear empresa.

- **El mito del emprendedor - Michael Gerber.** El objetivo de este libro es derribar los mitos existentes sobre la creación de un negocio. A lo largo del libro, encontrarás valiosos consejos para superar los diferentes problemas que enfrentarás en el desarrollo de tu empresa.
- **La semana laboral de 4 horas - Timothy Ferris.** Gracias a este libro podrás derribar varios paradigmas acerca de la manera en que trabajas, permitiéndote llevar tu productividad a un nuevo nivel.
- **El ejecutivo al minuto - Ken Blanchard.** En este libro encontrarás un método para aprender técnicas eficaces de gestión empresarial. Además, el libro propone ejercicios para lograr distintas tareas, como alcanzar una meta en un minuto, reconocimientos de un minuto, y hasta regaños de un minuto.

5 Cursos sobre cómo poner en marcha una empresa:

- **Mi nueva empresa: los siguientes pasos.** Al terminar este curso, habrás desarrollado tu capacidad para liderar tu emprendimiento con mano certera y de comunicarlo desde una perspectiva integral. Contarás con una amplia gama de recursos para generar nuevas estrategias de crecimiento.
- **Habilidades gerenciales para un pequeño empresario.** En este curso aprenderás lo que todo pequeño empresario debe saber para administrar su negocio de manera eficiente y con visión estratégica.

- **Claves de Gestión de Negocios.** Un curso con lecciones prácticas de gestión para autónomos, emprendedores y empresarios.
- **Trabaja inteligentemente, no más duro.** El objetivo de este curso es brindarte herramientas y claves de gestión del tiempo para la productividad personal y profesional.
- **Producción lean, el camino hacia la productividad.** Con este curso aprenderás la filosofía y las herramientas básicas para comprender la cultura de mejora continua e impulsar la productividad de tu empresa haciendo las cosas diferente.

Paciencia, determinación, estrategia y enfoque serán tus mayores aliadas para enfrentar los retos de poner en marcha tu empresa.

Etapa 9: Consolidación y expansión del negocio



Iniciar una empresa es apenas el primer paso. Las grandes empresas no se han construido de la noche a la mañana; cada una de ellas ha enfrentado toda clase de retos que les permitieron fortalecerse y convertirse en las poderosas compañías que son hoy en día.

En esta etapa el emprendedor debe asumir un rol netamente estratégico, delegando toda la parte operativa y enfocándose en hacer crecer su empresa creando alianzas, ampliando el alcance de mercado y escalando el modelo de negocios. Tomar decisiones será la principal función del emprendedor para guiar la consolidación y expansión de la empresa.

Entre otras decisiones, tendrás que [definir la estrategia de crecimiento que seguirá tu empresa](#), contratar personal, elegir nuevos mercados para competir y guiar el desarrollo del negocio a través de tu visión.

5 Consejos para administrar y hacer crecer tu empresa:

- **Toma decisiones con determinación.** Los empresarios exitosos toman decisiones rápido y con determinación. Debes confiar en tu intuición, la cual ya ha sido potenciada gracias al camino que has recorrido hasta aquí; y aprender a interpretar los datos que tus colaboradores y asesores te presenten. Son tus decisiones, basadas en tu visión, las que guiarán toda la estructura empresarial que has construido.
- **Contrata despacio y despide rápido.** El mayor reto que enfrentarás como empresario, es todo lo relacionado con el factor humano. Contrata a los mejores, págales bien y bríndales las herramientas para que puedan desarrollar todo su potencial. Si un colaborador no está articulado con la visión y los principios de tu empresa, debes ser radical en tus decisiones.
- **Re-invierte.** Si gastas las utilidades de tu negocio a medida que las vas obteniendo, tu negocio se estancará. Sé mesurado en la administración de los recursos financieros y pon las necesidades de tu negocio por encima de los lujos personales. [Si quieres ver crecer tu empresa, debes invertir en ella.](#)

- **Delega.** Si no sabes delegar, te convertirás en un obstáculo para el crecimiento de tu propio negocio. Incluso, [el emprendedor no es necesariamente un buen gerente](#), por lo que contratar un administrador es una gran decisión para el desarrollo de tu negocio. Un empresario exitoso es aquel que sabe trabajar con dinero, tiempo y talento ajeno.
- **Crea alianzas.** Identifica organizaciones con las que puedas establecer relaciones de beneficio mutuo. A través de las [alianzas](#) las empresas logran ser más eficientes y crecer más rápido.

5 Libros sobre estrategia y crecimiento empresarial:

- [El STRATEGOS y 23 Principios Estratégicos para la Lucha en el Mercado.](#) Un libro sobre estrategia, negocio y competencia en el que aprenderás los principios para liderar tu empresa.
- [Rework - Jason Fried y David Heinemeier.](#) En este libro encontrarás poderosas reflexiones y lecciones sobre productividad personal y empresarial.
- [La empresa E-myth - Michael Gerber.](#) Un libro con un enfoque corporativo y estratégico, en el que aprenderás cómo construir una empresa exitosa.
- [100 Tips para mejorar tu negocio en 100 días.](#) El objetivo del libro es ofrecerte una serie de tips y acciones concretas que puedes implementar para mejorar tu negocio a través de cinco áreas clave.

- [**Estrategias de Crecimiento - Harvard Business Review.**](#) Una selección de artículos que presenta las iniciativas más innovadoras para aprovechar las oportunidades de crecimiento empresarial.
- [**El Arte de la Guerra - Sun Tzu.**](#) Este libro es un antiguo tratado sobre estrategia lleno de sabiduría para aplicar en el mundo empresarial.

5 Cursos sobre estrategia y crecimiento empresarial:

- [**Introducción al Planeamiento Estratégico.**](#) Aprende las bases del planeamiento estratégico para lograr que tu empresa pueda crecer de manera sostenible.
- [**Estrategias de Negociación.**](#) Un programa especializado en el que aprenderás todo lo necesario para negociar de manera efectiva en el mundo de empresarial.
- [**Diseño de Estrategias Exitosas y Acciones Incontenibles.**](#) El objetivo de este curso es brindar al empresario los consejos y herramientas para diseñar y ejecutar estrategias que impulsen el crecimiento de su negocio.
- [**Finanzas corporativas.**](#) Un completo programa especializado en el que revisarás el entorno económico de las finanzas, emplearás técnicas matemáticas financieras y medirás variables macroeconómicas que afectan la administración financiera para analizar el entorno competitivo.

- **Habilidades Gerenciales.** A través de este programa especializado, el empresario podrá desarrollar todo su potencial para dirigir con éxito su negocio.

Con disciplina, constancia, estrategia, re-inversión y visión, lograrás que tu empresa se consolide, crezca y trascienda en el mercado.

¿Cuál es la mejor manera de aprender a ser emprendedor?



Como puedes ver, el perfil del emprendedor es bastante íntegro y evoluciona a la par del desarrollo del negocio. La única manera en que aprenderás todo lo que se necesita para ser emprendedor, es emprendiendo. Algunas bases conceptuales las puedes aprender leyendo o en cursos especializados, pero el desarrollo de las actitudes y habilidades necesarias sólo las conseguirás a través de la experiencia. Si quieres ser emprendedor, tu maestra debe ser la vida y tu aula el mundo.

Conclusiones y reflexiones

- **Diseña tu propio plan de aprendizaje:** Como mencioné anteriormente, cada proceso de emprendimiento es distinto, por lo que debes usar la información de esta publicación sólo como referencia para diseñar tu propio plan de aprendizaje. Toma una hoja y define los conocimientos y habilidades que necesitas aprender, y luego elige los libros que leerás y los cursos que realizarás según tu caso particular.
- **Aprendizaje + Acción:** Conformes vayas aprendiendo, ve tomando acción; sólo así garantizarás la asimilación del conocimiento. Además, una vez empieces a desarrollar tu negocio, será tu mismo negocio el que te indique lo que debes aprender para seguir avanzando.
- **No tienes que ser experto en todo:** El emprendedor debe entender su industria y poseer conocimientos de diferentes áreas desde un punto de vista estratégico, pero no debe ser experto en cada área particular. Por ejemplo, si emprendes en tecnología, debes entender el funcionamiento de la industria para tomar decisiones estratégicas, pero la parte operativa déjala en manos de expertos en el tema. Tu labor es guiar a esos expertos, tal cual como el director de la orquesta guía a su equipo de músicos.
- **Algunos conocimientos y habilidades son transversales:** Aunque ubiqué los diferentes temas en etapas específicas, hay habilidades como el liderazgo, saber vender y las finanzas, que son trascendentes en todo el proceso, por lo que cuanto más pronto trabajes en ellas, mucho mejor.

- **Para que tu negocio crezca, tú debes crecer:** Jamás te conformes, siempre hay un paso más para dar y una montaña más por escalar. No te quedes con un sólo tema o un sólo autor; date la oportunidad de contrastar opiniones, experiencias y estrategias. Crece para que puedas aportarle mayor valor a tu negocio.

El emprendimiento es un camino de constante aprendizaje en el que cada día es una oportunidad para crecer a nivel personal y profesional.

Te felicito elegir este camino tan apasionante y lleno de retos.

Gracias por acompañarme a lo largo de estas páginas. Espero que, los consejos contenidos en este ebook, te ayuden a iniciar y desarrollar tu negocio.

“La persona que vuelve cada noche a la cama, no puede ser la misma que salió de ella. Cada día es una oportunidad para aprender, mejorar y crecer.” –**Javier Diaz**

Acerca del Autor

¡Hola, soy **Javier Diaz!**

Soy administrador de empresas por profesión y emprendedor por vocación.

Desde el año 2008 escribo un blog llamado [Negocios y Emprendimiento](#); en él encontrarás cientos de ideas, herramientas y consejos para iniciar o desarrollar tu negocio.

En el año 2010 cree una Comunidad Virtual de Emprendedores llamada [Emprendices](#), a la cual estás invitado a formar parte para compartir tus conocimientos y experiencias acerca de temas relacionados con el mundo de los negocios.

Actualmente soy Gerente de [Net Masters](#), una empresa de desarrollo de proyectos web que inicié en el 2014 junto a un equipo de gente talentosa; blogger de negocios y speaker en temas emprendimiento y marketing online.

Apasionado por los negocios, la tecnología y la educación. Me encanta viajar, leer y conocer gente nueva cada día.

Puedes seguirme en Twitter como [@javierdiazr](#)

