



EmprendeSer

*Herramientas para reconocer
y desarrollar a tu ser emprendedor*

ANITA PANIAGUA

Emprendeser

Una nueva **conciencia** de despertar ese ser **emprendedor** que está dentro de cada **ser** como la germinación de una nueva semilla



Tabla de contenido

Prólogo	ix
Prefacio	xiii
FASE 1: Prepara el terreno	1
EmprendeSer y otros conceptos	2
¿Qué es un emprendedor?	3
¿Qué son los pequeños negocios?	5
De dueños de negocios a emprendedores	6
Una nueva manera de pensar	8
¿Tenemos todos la capacidad de EmprendeSer?	10
¿Cómo encontrar y lograr tus sueños?	13
El que busca encuentra...	14
Cómo romper con los mitos	14
¿Cómo transformar nuestra realidad?	25
Ejercicios de reflexión y aplicación [Fase 1]	30
FASE 2: Cultiva tu ser emprendedor	35
¿Estás listo para EmprendeSer? El proceso empresarial	36
Riesgos familiares	42
Riesgos profesionales	44
Riesgos psicológicos	47
Riesgos financieros	49
Riesgos espirituales	50
Del sueño a la idea: ¿Qué te mueve?	51
¿Cómo encontrar esa idea?	52
Ejercicios de reflexión y aplicación [Fase 2]	54

FASE 3: Permite que tus ideas germinen	63
En busca de ideas para EmprendeSer	64
Desarrolla tu habilidad para crear	66
Un mundo de oportunidades	69
¿Cómo crear un concepto ganador?	76
Consejos para ahorrar dinero y minimizar tu riesgo	79
¿Es viable la idea?	82
Ejercicios de reflexión y aplicación [Fase Tres]	83
FASE 4: Planifica para la buena cosecha	85
Los números y el manejo del dinero: El dinero es energía	86
Es mejor que el dinero trabaje para ti en vez de tú trabajar por dinero.	88
El manejo del dinero	90
Mercadeo: El arte de compartir	95
El plan de mercadeo en cinco pasos	97
El secreto para crear clientes leales	105
El Plan de Negocio: Tu pensamiento crea tu realidad	106
Recoge los frutos de EmprendeSer: Reflexión final	109
Acerca de la autora	111
Apéndices	113
A. Pruebas de viabilidad	114
B. Esquema para redactar tu Plan de Negocio	116
C. Libros de referencia	124
D. Glosario	126

EmprendeSer

y otros conceptos

Me atrevo a decir que todos, o casi todos, en alguna que otra ocasión hemos soñado con emprender ya sea un negocio u otro proyecto de vida; unos porque deseamos ganar más dinero, otros porque queremos controlar nuestro tiempo o añoramos trabajar sin jefe.

Sea cual sea la motivación, he aprendido que lo único que necesitamos para lograr emprender es el deseo de lanzarnos y actuar. Me imagino que en este momento estarás pensando que me he vuelto loca; pero, ¿Y el dinero? ¿Y el grado académico? ¿Y la contabilidad? ¿Y el mercadeo? ¿Y el plan de negocio? Y la pregunta que más me gusta: ¿Y la suerte? Al fin y al cabo, muchos dicen que “el emprendedor nace, no se hace”. Y ciertamente es así, pues como afirma John Maxwell —uno de mis autores favoritos—, en su famoso libro *Desarrolle el líder*

Lo único que necesitamos para lograr emprender es el deseo de lanzarnos y actuar. **que está en usted, “el empresario nace, después de todo, nunca he conocido a ninguno que no haya nacido primero”.**

Ahora bien, ¿cómo lanzarnos y cuándo? No tenemos que ser expertos en física para intuir que, si nos lanzamos de la cima de una montaña, el resultado dependerá del terreno en el que aterricemos; no es lo mismo caer en un pedregal que en una malla de seguridad. También el resultado dependerá de cuán profundo o distante se encuentre la cima del fondo. Siempre digo en mis cursos que montar un negocio es muy sencillo, hace falta iniciativa y una persona que crea en nosotros y nos ayude a financiar la idea; después de eso, ya estaremos listos para el corte de cinta. ¿Muy simple no? Lo que suceda de ese momento en adelante solo el Universo lo sabe; eso sí, de algo estoy convencida: nunca lo sabremos hasta que nos lancemos. Está en nosotros lograr

Prepara el terreno

En la próxima sección, presentaré un viaje por el proceso empresarial. Conócelo y comienza a tomar conciencia de él.



Ya tienes estas herramientas:

- Los pasos para trazar tu camino en el proceso empresarial
- El secreto que los dueños de negocios deben aprender de los emprendedores
- Cómo pensar como emprendedor
- Cómo soñar tu éxito
- Cómo romper con tus mitos

Ahora estás listo para reconocer a tu ser emprendedor y aplicar lo aprendido. Es importante que para que la semilla de *EmprendeSer* comience a germinar completes los ejercicios a continuación.

Ejercicio 5: Es tiempo de soñar

¿Cuál es tu sueño? ¿Alguna vez te has atrevido a soñar sin límites, sin ponerle costo, tiempo ni otras limitaciones? ¿Cuántas veces al día acostumbras a soñar? Haz este ejercicio cuantas veces quieras....

Piensa:

“Si no existiera ninguna escasez ni limitación en mi vida, si todo fuera plenitud y perfección en el mundo, si tuviera todo el tiempo y toda la aceptación del mundo, ¿qué sueños haría realidad?”

¿Estarías dispuesto a trabajar por ese sueño aunque no te pagaran? Sí No

Si tu contestación es sí, ¡Felicidades! Has encontrado tu propósito.
Si es no, regresa a este ejercicio hasta que lo encuentres.

Visualiza:

“Mientras visualizo este sueño, lo siento con mis cinco sentidos y lo hago cada vez más grande, más grande y más grande. ¡Veo los rostros de satisfacción de millones de personas que se impactan positivamente con la creación de mi sueño!”

Reflexiona:

“Sé cuál es mi sueño y me comprometo conmigo mismo a trabajar hasta lograrlo.”



Mueve la tierra, no
le temas a la
incertidumbre,
rompe con tus
mitos

Fase 1

Prepara el Terreno



Ejercicio 1: Preguntas para descubrir tu propósito

¿Qué actividades te gustaba realizar de pequeño?

¿Qué decías que deseabas ser cuando fueras grande?

¿Cuáles son tus pasatiempos?

¿Te apasiona algún deporte? ¿Cuál?

¿Qué temas de películas o libros te intrigan y no puedes parar de verlos o leerlos?

¿Como cuál personalidad de los negocios o de la televisión te gustaría ser?

¿Por qué?

¿Cuál es ese negocio que tanto te apasiona y te encantaría poder tener algún día?



Fase 2

Cultiva tu Ser Emprendedor

Ejercicios de reflexión y aplicación [Fase 2]

Estos ejercicios te ayudarán a determinar dónde est empresarial para que comiences a desarrollar tu hacia el éxito.

Ejercicio 1: Conociendo mis destrezas empresariales

Contesta según la escala del 1 al 5 (donde el 1 es nunca y e

Nunca *Casi nunca* *A veces* *Con frecuencia* *Siempre*
 1 2 3 4 5

Mis cualidades empresariales se encuentran activas:

1 2 3 4 5

Estoy dispuesto, decidido y comprometido a completar lo a pesar de las circunstancias:

Determinado 1 2 3 4 5

Acostumbro a no desistir, sigo intentando hasta alcanzar m

Perseverante 1 2 3 4 5

Controlo mi comportamiento sin necesidad de que tercer me lo soliciten:

Autodisciplinado 1 2 3 4 5

Tengo habilidad para inventar, crear y aportar nuevas idea

Creativo 1 2 3 4 5

Cultiva tu ser emprendedor

Ejercicio 2: Conociendo mis destrezas administrativas y gerenciales.

Anota en la escala del 1 al 5 cuán desarrolladas se encuentran tus destrezas gerenciales y administrativas, tomando en cuenta que las pudiste haber adquirido trabajando como voluntario o durante tu vida escolar.

Ninguna experiencia *Muy poca experiencia* *Alguna experiencia* *Bastante experiencia* *Experto*
 1 2 3 4 5

Presupuesto:	1	2	3	4	5
Organización:	1	2	3	4	5
Supervisión:	1	2	3	4	5
Servicio al cliente:	1	2	3	4	5
Compras:	1	2	3	4	5
Ventas:	1	2	3	4	5
Relaciones públicas:	1	2	3	4	5
Registros de contabilidad:	1	2	3	4	5
Coordinación:	1	2	3	4	5
Publicidad:	1	2	3	4	5
Liderato:	1	2	3	4	5
Planificación:	1	2	3	4	5
Impuestos:	1	2	3	4	5
Comunicaciones:	1	2	3	4	5

Ejercicio 5: Es tiempo de soñar

¿Cuál es tu sueño? ¿Alguna vez te has atrevido a soñar sin límites, sin ponerle costo, tiempo ni otras limitaciones? ¿Cuántas veces al día acostumbras a soñar? Haz este ejercicio cuantas veces quieras....

Piensa:

"Si no existiera ninguna escasez ni limitación en mi vida, si todo fuera plenitud y perfección en el mundo, si tuviera todo el tiempo y toda la aceptación del mundo, ¿qué sueños haría realidad?"

¿Estarías dispuesto a trabajar por ese sueño aunque no te pagaran? Sí No

Si tu contestación es sí, ¡Felicidades! Has encontrado tu propósito. Si es no, regresa a este ejercicio hasta que lo encuentres.

Visualiza:

"Mientras visualizo este sueño, lo siento con mis cinco sentidos y lo hago cada vez más grande, más grande y más grande. ¡Veo los rostros de satisfacción de millones de personas que se impactan positivamente con la creación de mi sueño!"

Reflexiona:

"Sé cuál es mi sueño y me comprometo conmigo mismo a trabajar hasta lograrlo."

Fase 3
Permite que
tus Ideas
Germinen



1. **Establece una cuota mínima de ideas nuevas** que inventarás diariamente. Cuando haces las cosas a consciencia logras crear la disciplina necesaria para integrar nuevos hábitos en tu vida. Puedes comenzar por retarte e identificar tres ideas nuevas la primera semana. Si fallas un día, continúas el próximo, lo importante es que puedas identificar tres ideas nuevas en una semana. Identifica una hora del día donde tomes cinco minutos para este ejercicio. Un buen momento es en la ducha.
2. **Prepara tus antenas.** No es lo mismo ver que mirar; debes adiestrar tu mente a ver y a observar, no solo a mirar. A veces pasas por el mismo lugar todos los días y no te das cuenta de que han establecido negocios nuevos o han cerrado negocios de muchos años, tampoco ves que ya no caminan los mismos niños por la calle. Muchas oportunidades de negocio surgen por dedicarte a ver en vez de mirar.
3. **Despégate de la rutina.** La creatividad debe ser espontánea, adiéstrate. Ocasionalmente, levántate o acuéstate a distintas horas a propósito; visita lugares que nunca has frecuentado. Toma una ruta alterna de camino al trabajo o prueba un plato de comida diferente. Desprograma la mente intencionalmente.
4. **Dale vitamina a tu mente.** Tu mente necesita nutrición. Crea el hábito de leer diariamente, busca temas relacionados con la creatividad, ideas de negocios o algún tema que necesites aprender y fortalecer como, por ejemplo, técnicas de ventas y mercadeo con poco presupuesto.
5. **Comienza una libreta de ideas.** La neurociencia habla de la conexión directa entre la acción y la realización. Al escribir las

A. Pruebas de viabilidad

1] Prueba de Concepto

- ¿Qué tiene la idea que la hace innovadora?
- ¿Qué tiene nuevo?
- ¿Cómo lo hace mejor?
- ¿Cómo lo hace diferente?
- ¿Quién más la puede usar?
- ¿De qué otra manera se puede distribuir?
- ¿Cuál es su sistema de negocio?
- ¿Quién es la competencia? Recuerda que no eres el único.
- ¿Puede protegerse la idea con una patente?
- ¿Por qué es mejor que las comparables?

2] Prueba de Mercado

- ¿Cuál es el mercado para este producto?
- ¿Cuáles son los principales grupos de mercado objetivo?
- ¿Cuál es su tamaño en dólares?
- ¿Por qué el cliente te comprará a ti y no a la competencia?
- ¿Cómo podría un competidor copiar tus ventajas?

3] Prueba Operacional

- ¿Cuál es el proceso para lograr producir o distribuir los productos y servicios?
- ¿Cuál es el equipo necesario para operar el negocio?
- ¿Cuáles son los requisitos legales necesarios para comenzar a operar?
- ¿Qué necesidad de infraestructura tienes para poder operar?
- ¿Cuáles son la disponibilidad y los requisitos de recursos humanos necesarios para realizar la idea?

4] Prueba Financiera

- ¿Cómo ganará dinero?
- ¿Quién pagará por los productos y servicios?
- ¿Cuál es la inversión inicial?
- ¿Cuáles son los gastos operacionales?
- ¿Cómo se genera beneficio económico o ganancia?
- ¿Cómo obtendrá capital operacional?

Para concluir que una idea de negocio es viable, cada una de las cuatro pruebas de viabilidad debe tener hallazgos positivos.

A close-up photograph of a pair of hands holding a small, vibrant green tree with dark soil. The hands are positioned at the base of the tree, supporting it. The background is blurred, showing more of the hands and the tree's trunk. The lighting is warm, highlighting the texture of the soil and the needles of the tree.

Fase 4

Planifica para la Buena Cosecha

B. Esquema para redactar tu Plan de Negocio

Descripción de Propósito

- A. ¿Cuál es tu propósito al escribir el Plan de Negocio?
Ej.: conseguir financiamiento.
- B. ¿Qué negocio presentarás? Ej.: productos y servicios que se ofrecerán, objetivos del negocio.
- C. ¿Quién presenta el Plan de Negocio? Escribe una breve descripción del dueño o de los dueños del negocio y las metas empresariales.
- D. Si necesitas el Plan para lograr un financiamiento:
 - i. Especifica la cantidad de dinero a solicitar, tasa de interés y términos de pago.
 - ii. Desglosa por partidas el uso que le darás al dinero.
Ej.: equipo, inventario, mejoras, permisos y reservas de dinero.
 - iii. Indica la cantidad y el modo de las aportaciones que, como dueño, harás al negocio.

Descripción del Negocio

- A. ¿En qué consiste el negocio? ¿Es nuevo, comprado o establecido?
- B. Describe el concepto y tipo de negocio.
Ej.: servicio, al detal, manufactura o combinación
- C. ¿En qué fecha se estableció o se establecerá?
- D. ¿Qué productos o servicios se ofrecerán?
- E. ¿Cuál es su estructura legal? Ej.: negocio individual, sociedad o corporación.

- E. ¿Cuántos empleados se necesitarán, en qué puestos y cuáles serán sus salarios?
- F. ¿Qué recursos adicionales o servicios profesionales serán contratados y cuáles son sus honorarios?: contadores, abogados, ingenieros, consultores...

Análisis Financiero

Prepara los siguientes informes financieros.

- A. Fuentes y uso de fondos
 - i. Haz una lista de las partidas que se necesitan para operar el negocio. Ej.: equipo, inventario, mejoras, permisos, capital de reserva
 - ii. Busca cotizaciones y estimados de cada una de las partidas anteriores e inclúyelas como anejos al Plan de Negocio
 - iii. Haz una lista de activos que serán aportados al negocio
 - iv. Estima el costo actual de los activos aportados
- B. Proyección del estado de Ingresos y Gastos
 - i. Haz una lista de todos los gastos operacionales del negocio (incluye intereses de préstamos y depreciación de activos)
 - ii. Proyecta los ingresos que se generarán por concepto de las ventas de productos y servicios en el negocio.
 1. Costo por unidad
 2. Precio por unidad
 3. Capacidad de producción
 4. Toma en cuenta las fluctuaciones y tendencias del mercado y la competencia



Recoge
los Frutos



¿Alguna Pregunta?