



SEMILLA DE MOSTAZA
Escuela de Emprendedores



GRUPO
FOUNDERS

PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA EMPRENDEDORES

MÓDULO 2 - Ideas y cómo validarlas.

**Cómo obtener y comprobar que las ideas
son aptas para un emprendimiento.**

SEMILLADEMOSTAZA.ORG

INTRODUCCIÓN.

¡Bienvenidos al segundo módulo de nuestro programa para desarrollar habilidades para emprender!

En este módulo, explicaremos las claves para identificar, validar y desarrollar ideas y ejecutar proyectos.

En este módulo, te enseñaremos sobre la relación entre las ideas y los problemas reales, y como desde una presentación, hasta un prototipo o nuevos procesos en algún proyecto o institución en marcha las ideas, siempre tienen el mismo desafío, su validación.

Conocerás cómo enfrentar el desafío de convertir visiones en realidades, compartiendo desde el inicio tus ideas con otros y avanzando en el proyecto a la vez que confirmas las hipótesis sin realizar grandes inversiones de esfuerzos, tiempo y emociones.

¡Comencemos este emocionante viaje hacia el éxito emprendedor!



1. IDEAS EN UN CONTEXTO.

¿Qué problema resuelve tu idea para los demás?

Cuando se nos acerca un emprendedor a contarnos una idea, o cuando asistimos a un “pitch” o relato de proyectos siempre interrumpimos amablemente la historia de porqué tal o cual cosa existe; como se fabricó el producto o de qué manera el servicio se da:

¿Cuál es el problema que tu producto o servicio resuelve PARA LOS DEMÁS?

¿Por qué hacemos esta pregunta de una manera intempestiva? Porque hemos visto y vemos muchísimas soluciones que no resuelven ningún problema, salvo el que existe en la mente del creador.

Esto es lo que hemos denominado: “Soluciones que luego buscan un problema” y es lo que queremos evitar y corregir en este módulo. Las ideas tienen valor en un contexto: el del problema.

Y le agregamos un segundo ingrediente:

Todo emprendedor debe buscar desarrollar una idea, o mejorar la aplicación de una idea de un producto o un servicio por la **cual un cliente esté dispuesto a pagar HOY.**

Hacemos hincapié en el hoy porque el tiempo es importante, ya que hay soluciones que serán, pero para el futuro es importante. Muchas veces ocurre que las ideas son buenas, pero para dentro de 10 años porque la cultura no está madura, no están dadas las condiciones de infraestructura, o de conectividad, o de adopción tecnológica en el lugar donde vivimos.

Hay muchas ideas que se traen a América Latina desde el primer mundo con el modelo conocido como “Copycat” o la “Tropicalización” de emprendimientos que es un modelo muy acentuado en América Latina. Por ejemplo Mercado Libre (<https://www.mercadolibre.com/>), uno de los Startups de Tecnología más emblemáticos de la región, ha seguido el modelo de Ebay (<https://www.ebay.com/>).

Ese fue un caso de éxito pero en el cementerio de startups hay muchísimos que se intentaron copiar sin verificar que un cliente en nuestra región tuviera la habilidad o estuviera para poder pagar HOY.

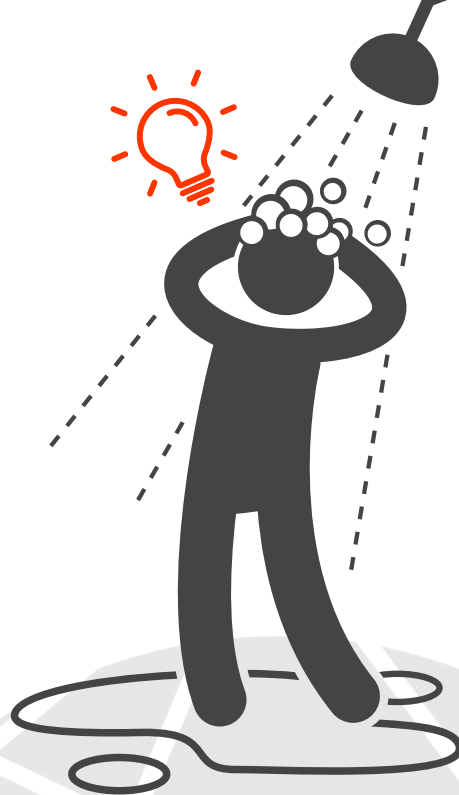
A veces se extrapolan ideas, que no son para este tiempo o que no son para esta cultura, por lo que el compartir las ideas con otros, preguntarles: ¿Qué problema tienes hoy en lo que haces? en tu lugar de trabajo? en la manera en que hoy se da ese producto o servicio? ¿Qué dolores hoy hay en esta ciudad, en esta industria, en esa empresa, en la escuela? ¿Qué necesidades hay hoy insatisfechas en esta institución? ¿Se podrá hacer de una manera más eficiente o económica lo que hoy se está haciendo aquí?

Ves como desde los primeros momentos de un proyecto si comienzas a hacer preguntas a otros empezarás a validar, que significa confirmar que las hipótesis o pareceres que tienes sobre tal o cual cosa; que lo que a vos te parece que es algo interesante, útil, necesario y apropiado hoy, lo es para muchos otros.

Es necesario que comprendas, que además de que la idea responda a la resolución de un problema o una necesidad, es necesario que la idea se ejecute. Todos nosotros tenemos ideas todo el tiempo pero la diferencia entre una buena y una mala idea está en la ejecución de ella.

Una buena idea, es aquella que vio la luz, se ha ejecutado y resuelve un problema de otro.

“Pago un dólar por una buena idea, y un millón de dólares por su implementación” Peter Drucker, padre del Management Moderno



Todos tenemos la capacidad y comenzaremos a ejercitarla en este módulo. Aquí les compartiremos algunos principios y ejercicios para poder ejercitar la creatividad para producir ideas y así luego poder ponerlas en práctica.

Para ser creativos y poder empezar a generar ideas hay que ser disciplinado. A veces las ideas vienen solas y la mayoría de las veces son producto de una búsqueda constante, para lo cual hay que separar tiempo. El principal obstáculo para la creatividad y falta de ideas es que vamos por la vida en “modo avión” sin parar un segundo y ser intencionales en esta búsqueda.

Algunas recomendaciones aquí para empezar a gestionar el músculo de la creatividad:

- **Agendar una hora, dos veces por semana, para este proceso de búsqueda** de ideas. Vamos a llamarlo “Espacio Ideación” o “Espacio proyecto de vida” o “Emprendimiento”.
- **Apunta esas ideas en un papel**, hace un collage o un tablero de visión con imágenes que te vengan a la mente y **ponelas en un lugar visible** que puedas ver todos los días.

- Empezar a **leer, o tomar algún curso o hacer alguna capacitación en algo totalmente distinto a tu profesión**, trabajo, oficio u inquietudes actuales. Con esto se empieza a romper un fenómeno que en el desarrollo de la creatividad se llama “Cámara de Eco” que es un síndrome por el cual siempre tendemos a girar a las amistades, intereses, y conversaciones que solo refuerzan nuestras propias creencias. Lo mismo que hoy ocurre en las redes sociales cuando realizamos la búsqueda de algo o mencionamos alguna palabra frente a nuestro teléfono, luego las redes nos sugieren los mismos temas una y otra vez. Esto es lo mismo que nos pasa en la vida diaria donde gravitamos a los mismos intereses de siempre, tendemos a sostener las mismas conversaciones y las mismas relaciones desde siempre, muchas de las cuales no agregan cosas nuevas a nuestras vidas.. Hay que romper con esto porque esto atenta la creatividad ya que la creatividad se produce cuando hay encuentro de saberes o inquietudes distintas que rompen con el status quo.
- Empezar a **seleccionar las relaciones y las influencias** para que también estas conversaciones sean esperanzadoras y no negativas por un lado, y por el otro, que desafíen a lo nuevo. Júntate con personas que te inspiren, que te eleven a más y no que te tiren hacia abajo.
- Empieza a **buscar la incomodidad** en algunas cosas, como aprendizajes y disciplinas. Esfuérzate en algo nuevo que puede ser algo tan simple como caminar una hora todos los días, si antes no lo hacías. Incorpora nuevas rutinas, que harán creer a tu cuerpo y a tu mente que puede aprender nuevas cosas.
- **Incorpora alguna lectura** o visualiza historias fantásticas, o distópicas o alejadas de la realidad.
- Empieza a **tomar pequeños riesgos**, si te equivocas tómalos como aprendizajes.
- **Sigue intentando** hasta que vayas perfeccionando.
- Júntate con **gente creativa**.
- Entrena, entrena, entrena.

“Las habilidades no se gastan: mientras más las usamos, más hábiles somos”. Eduardo Kastika.

“Si la gente supiera lo duro que tenía que trabajar para ganar mi maestría, no parece tan maravilloso en absoluto.” Miguel Ángel

2. ¿QUÉ ES UNA IDEA?

Una idea es una representación mental de algo, pero también es conocer algo. En esta materia es la expresión de un diseño de un producto o servicio nuevo, o de un programa en tu trabajo o institución.

Pero también innovar es pensar de manera diferente una nueva forma o proceso por el cual algo ya existente se otorga. Innovar no es solamente crear algo que no existía sino también pensar una nueva manera de hacer las cosas.

Es importante resaltar que la idea no es tan relevante que sea novedosa y si que resuelva problemas de muchos. Podemos desgastar nuestras energías tratando de representar, fabricar o hacer algo que sea muy original o que no exista en el mundo o en tu organización, pero que no sea algo para la actualidad o que no le interese a nadie.

Es más importante que sea algo que resuelva un problema para otros hoy, que que sea algo que en tu mente sea un hallazgo para el universo.

“No quiero contar las ideas porque me las van a robar”

Esta sensación de temor es algo con lo que los emprendedores que recién comienzan batallan y es la causa de que muchos sueños no inicien su camino y por ello que el carácter emprendedor de las personas no sea formado.

Salvo que se trate de un conocimiento patentable o científico - que son las excepciones - en la mayoría de las ocasiones las ideas DEBEN ser contadas para que en esa iteración y en la colaboración que en esos relatos se logra, sean mejoradas. Contar las ideas es algo muy aconsejable porque se obtiene validación de las mismas. Confirmamos que lo que nosotros creíamos que era algo brillante, es en realidad descabellado o bien sin importancia. Es crucial contar las ideas porque en ese primer proceso se confirma o descarga.

Si la persona no comenta sus ideas se auto-limita al callar, ya que son los otros o la realidad la que enriquece el proceso. Es en él contar que corregimos u orientamos las ideas a la ejecución. Hay muchísimos casos de emprendedores que creían que iba por un lado la cosa y luego corrigieron o simplemente crearon otro producto o servicio nuevo desde un consejo al estilo “lo que tu me propones no lo necesito, pero si estaría necesitando esto...”

Dice un Proverbio: “Escribe tu visión de manera clara y compártelo con muchos, para que todo aquel que la lea te pueda ayudar”

Adicionalmente lo que ocurre es que al manifestar mi idea, la misma ya sale de mis pensamientos y es el primer estadio a la acción. De alguna manera es obligarnos a dar el próximo paso aún conviviendo con esa sensación de “me la van a robar”. Sería como obligarnos a seguir dando pasos.

EJERCICIO ¡A trabajar!

Vamos a buscar nuevas ideas. Vamos a ponernos nuevos lentes para interpretar nuestra realidad.



Este es un ejercicio para comenzar a desarrollar ideas propuesto por el autor Andy Freire. La Lupa Deductiva:

- **Lupa general: Define las áreas de actividad.**

Mira el lugar donde estás, busca allí cerca tuyo, sea en tu trabajo, en la institución a la que perteneces, o en tu esfera de influencia y haz una lista de las áreas, procesos o trabajo en los que estás y detalla las funciones que cumples, los procesos o las etapas. Busca lo que te llama la atención en el mundo que te rodea, y cómo eso se produce. También puedes incluir en esa lista áreas en donde crees que puedes incursionar. Ahora vamos al segundo paso:

- **Lupa mundial: Escoge una actividad y busca aprender cómo se ejecutan en los mercados desarrollados.**

Elige un proceso o actividad o tareas (producto o servicio) que te haya llamado la atención en los espacios en los que te mueves. Una vez que la escogiste ahora busca leer y aprender todo lo que encuentres de ella:

Por ejemplo si trabajas en una pizzería y te llama la atención los procesos de cocción de la pizza, busca en el mundo todo lo que hay sobre eso; tipos de harina usada, procesos de leudar la masa, uso de harina madre, tipos de horno, tipos de cocción etc etc .Todo lo que encuentres en el universo sobre ello.

Esta tarea se puede y debes hacerla con aquello que te ha llamado la atención o tienes inquietud. Busca cómo se hace eso mismo en el mundo.

Puede ser una o dos de las que seleccionaste antes. Lee y aprende todo lo que haya disponible sobre esa industria. También puedes hacer preguntas a otros actores de la industria que seguramente ampliarán tu búsqueda. Te transformarás en un especialista sobre el tema, trata de agotar todo lo hecho en relación a ese punto. Ahora vamos al tercer paso:

- **Lupa local: Cómo se solucionan esos problemas en nuestra ciudad, y en nuestro país.**

Haremos el mismo ejercicio del punto 2 pero para el mercado local o en el lugar de trabajo donde estés. Una vez que has investigado como se hace aquello que te llamaba la atención en el mundo, volveremos y vas -con ese nuevo conocimiento- a ver como se hace en el lugar donde estas. En el ejemplo dado, vuelves a aplicar ese conocimiento a tu pizzería, a las de la ciudad o comunidad.

Lo que ocurre en este momento, es que naturalmente empezarás a comparar y a ver diferentes maneras de hacer lo mismo. El pensamiento crítico aflorará y nuevas ideas y formas distintas de hacer las cosas empezarán a surgir. Vas a encontrar diferencias y en las diferencias vendrá la creatividad. Aquí es donde pasamos al próximo paso:

- **Lupa dinámica para analizar el curso probable.**

Una vez detectadas las diferencias y las diferentes formas de hacer las cosas, haz una evaluación sobre factores de importancia que generan las diferencias para analizar el tiempo que crees que esta nueva manera de solucionar las cosas puede llegar a ser implementado. ¿Vos tendrías un mejor criterio en como hacer las cosas?

No es para frustrarse, sino para elegir qué camino puedes desarrollar hoy, y cuál dejar guardado para volver a analizar más adelante. Casi sin darte cuenta pasarás al último paso:

- **Lupa fina: enfocarse en lo particular.**

En este momento volvemos de lo general a lo particular pero con ideas propias de como hacer nuevas cosas o de una manera diferente de hacer lo que hoy hacemos o vemos.

En este momento, comenzamos con el proceso de identificar que es lo que necesito para hacer esto nuevo y comenzaría a validar también con otros si la nueva manera o servicio o producto es igualmente requerida que la anterior o más aceptada incluso.

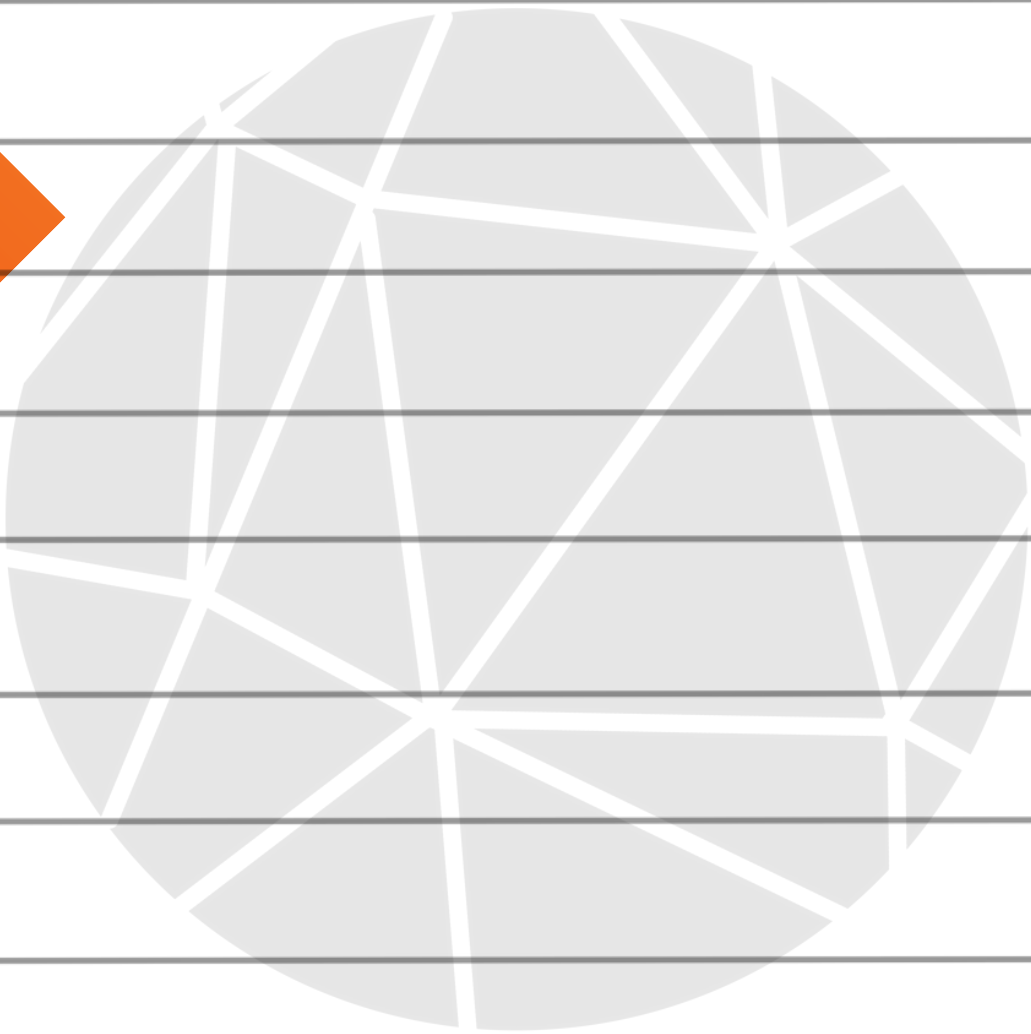
Este ejercicio ayuda a todo aquel que cree que no tiene ideas, o que no puede generarlas y desmitifica esa falsa verdad. Todos tenemos la capacidad para generar nuevas ideas, si nos permitimos hacerlo mediante la disciplina y observación.

EJERCICIO ¡A trabajar!

Trabaja en el segmento de esta actividad que decides concentrarte.

¿En qué área específica hay una necesidad insatisfecha o resuelta de manera insuficiente, según la lectura que hice de la tendencia del mercado internacional?

Identifica el peso y entidad de los proveedores, competidores, productos y sustitutos y clientes (que el economista Michael Porter llama las "fuerzas competitivas") en ese segmento.



A series of 15 horizontal grey lines for writing, with a large, faint, stylized globe graphic centered in the background. The globe is composed of white lines forming a grid pattern. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page, providing a writing template for the student's response.

3. VALIDACIÓN DE LAS IDEAS.

Este es un concepto importantísimo que significa un proceso de comprobación de las hipótesis iniciales nuestras como emprendedores.

Sea esto en la etapa inicial o luego cuando queremos implementar nuevos servicios, capacidades, mercados, o proyectos dentro de nuestro trabajo siempre tendremos la necesidad de confirmar que lo que nosotros creemos que es un problema, realmente lo es. Que lo que creemos que es una solución para muchos realmente lo es.

Como emprendedores o generadores de soluciones en nuestros lugares de trabajo o actividad debemos tener en cuenta que cuanto más emprendemos e intentemos, más aprendemos y más chances tendremos de tener éxito tendremos. Es una cuestión estadística de prueba y error. En este contexto debemos tener presente que nuestro tiempo se transforma en un recurso crítico que debemos optimizar y es por ello que cuanto más rápido verifiquemos que la idea que creemos que es, no lo es habremos liberado espacio para intentar nuevamente.

Este ejercicio es clave y aunque parezca liviano es una de las causas principales del fracaso de los emprendimientos. El emprendedor que proyecta sus sesgos y sus temores, o sus visiones del mundo, crea soluciones para problemas que solo él tiene. Hay que evitar el fenómeno de **“Soluciones que luego buscan un problema”**.

De esta manera nos evitamos el fracaso por ausencia de validación y eso nos permite pasar a considerar otra idea u otro proceso u otro proyecto en nuestro lugar de influencia.

Esto tiene otro costado importantísimo porque hemos visto que personas dejan de intentar, y proyectar porque dicen “esto no es para mí”, pero en realidad han usado la metodología incorrecta o mejor dicho no han pensado de la manera correcta. En Grupo Founders cuando esta cuestión asoma con las personas (“La creatividad no es para mí”) provocamos a gente preguntando si ellos a los 2 años de edad pensaron que caminar no era para ellos. Cuando fuimos pequeños nos caímos mucho hasta que supimos sostener el equilibrio y a dar un paso detrás de otro. De la misma manera generar esta mentalidad de emprendedor tiene un protocolo y una disciplina de intentar e intentar hasta que de una vez por todas ocurra. Sigue intentando, que una caída no te determine en tu futuro.

Ahora bien, la validación de la idea es algo tan personal como emprendimientos hay en el mundo. La intención aquí es la de establecer conceptos generales y principios que aplican a la totalidad de casos para luego trabajar específicamente las estrategias que aplican a cada uno de los proyectos en especial. Hay muchas formas de hacerla, lo importante es que comentes, preguntes, encuestes, investigues y pruebes como en el capítulo siguiente te indicaremos.

Creemos que no hay un solo camino, ni una sola fórmula te puede llevar al lugar de afirmación para dar el próximo paso de crecimiento.

¿Qué es entonces lo que tengo que validar?

Es como lanzar la siguiente pregunta: Si este producto o servicio o esta nueva manera de brindar un producto o servicio llega a tus manos, ¿resolvería un problema que hoy tienes? Y si esto es así, ¿estarías dispuesto a usarlo? ¿a adquirirlo?

No buscamos generar ventas sino corroborar que en el mercado hay personas, futuros clientes, que están esperando esta solución. De la misma manera si se trata de un proyecto sin fines de lucro o una nueva manera de hacer las cosas puedes testarlo o preguntar de la misma manera.

1. Lánzate en redes sociales (dependerá de cada producto, elegirás la red donde tus clientes se encuentran) con una campaña de lanzamiento y compra de Ads (porque como hablamos, no se trata de ofrecerlo solo a familiares y amigos sino buscar tus early adopters). Haz lo mismo usando email marketing.
2. Pregúntale a estos potenciales clientes sobre esta nueva propuesta que les estás acercando, con formularios sencillos y cortos.
3. Recolecta la información para ajustar tu propuesta, y busca mantener entusiasmados a tus potenciales clientes con algunas promociones o información que pueda interesarles.
4. Busca realizar entrevistas personales para ampliar las devoluciones que recibiste anteriormente.
5. Crea una página de aterrizaje o Landing Page si tu negocio es digital o venderás por este canal. Es decir, no esperes a tener una plataforma compleja para entrar al mercado. Al final de esta página agrega un lugar de suscripción para que se anoten a una lista de espera, así seguirás capturando posibles clientes.

Que la idea camine, que recorra lugares, que alcance a personas, que comiencen a pensar en esta como una oportunidad que estaban esperando, eso es lo que queremos establecer mientras seguimos trabajando y puliendo nuestra idea.

4. PRINCIPIOS A TENER EN CUENTA PARA VALIDAR:

Compartimos una serie de principios para tener en cuenta en todo proceso de comprobación, teniendo en cuenta que la tarea de validar es permanente. Adicionalmente debemos indicar que no hay un proceso determinado para hacerlo sino muchas metodologías, formas y herramientas.

Lo importante es tomar el concepto y no construir nada en exceso sea al inicio o en cada iteración del proyecto sin pasar por esta "ley de la validación". ¿Por qué nos hacemos hincapié en esto? porque hemos visto proyectos hasta el hartazgo en los que las personas comienzan, juntan recursos materiales, emocionales, espirituales y se lanzan sin siquiera haberle preguntado a nadie que le parece Las personas alquilan, hacen inversiones, opinan en sus trabajos, proponen cosas y ejecutan sin haber hecho este trabajo previo. Entonces es lógico que el fracaso sobrevenga y cuando sobreviene terminan pensando que ser proactivos o tener un espíritu emprendedor no es para ellos. No es esto, sino es que la metodología ha sido la incorrecta. No es la persona sino es la manera. La usaremos al inicio para validar un proyecto y luego en cada etapa de crecimiento. Es un ejercicio de nunca acabar.

Se debe tener en cuenta que:

1. Hay que tener un equilibrio entre lanzar un producto antes que esté listo y no lanzarlo hasta que no esté perfecto. De dudar sobre esto, en Founders preferimos lo primero.
2. Si es "Perfecto" es tarde. La búsqueda de la perfección es algo que paraliza a los emprendedores y hace que los sueños se demoren o nunca nazcan.
3. Esto es un proceso continuo. Como el emprendimiento es un proceso de mejora constante, en cada mejora o nuevo mercado hay que validar de vuelta el proyecto.
4. Tomar esto como parte de un proceso de aprendizaje permanente.
5. Los procesos de crecimiento deben ser viajes cortos.
6. No validar la totalidad del proyecto sino pedazos pequeños.
7. Desde la primera idea que tengamos, debemos empezara a compartirla con otros, sobre todo con personas fuera de nuestro círculo familiar, que nos aprecia, que cree que somos únicos y que por lo general, no quiere dañar nuestra autoestima.

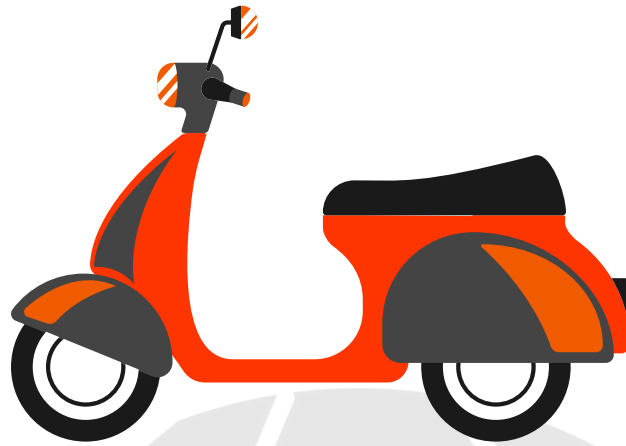
8. La mejor manera de validar una idea cuando comenzamos es crear un Producto Mínimo Viable (MVP). Esto permite generar un ciclo permanente en el que “Construyo, Mido y Aprendo”.
9. Evaluar tendencias de mercado son importantes y conocer a la competencia son importantes.
10. Mantener actualizado siempre el Lean Canvas, realizar encuestas, y compartir tus ideas por las redes sociales para obtener feedback de lo que estás intentando.

EJERCICIO ¡A trabajar!

Cómo cada idea es especial dependiendo del contexto, industria, mercado etc, debemos trabajar una a una.

¿Qué maneras crees las ideales para validar tu hipótesis de negocio?

5. PENSAMIENTO SCOOTER.



.Hemos identificado una imagen que sirve como vehículo para sentar nuestra manera en la que pensamos los proyectos o negocios y como se debe comenzar en ellos.

¿Qué tienen en común un Scooter con la manera en que uno puede pensar y crear un Emprendimiento? ¡**MUCHO!** Veamos qué y cómo son los Scooters.

Los Scooters:

1. Son lindos, son divertidos y nos dan una sensación de aventura.
2. Son rápidos, simples de usar y sencillos de mantener. Me subo, lo prendo y arranco sin mayores complicaciones.
3. Parecen un juguete y a veces lucen insignificantes frente a otras opciones de transporte (motos mayores, automóviles, etc.).
4. Son baratos, y aunque tienen poco alcance nos llevan a todos lados en nuestras ciudades. Su mantenimiento es económico.
5. No compiten con cualquier vehículo de transporte ¡**COMPITEN CON CAMINAR!**
6. Permiten hacer muchos viajes cortos, frecuentes y baratos. Se aprende con ellos.
7. Permiten hacer muchos viajes cortos, frecuentes y baratos. Se aprende con ellos.
8. Al final, si algo sale mal, la inversión que he hecho en el scooter no es tan grande ni el tiempo que le he dedicado a mis viajes tan prolongado. Si lo pierdo, esa pérdida económica, y emocional no será tan grave.

Es muy útil al inicio de un proyecto o un emprendimiento imaginarnos como que lo que estamos construyendo es un Scooter, no el vehículo final.

¿Por Qué nos ayuda la imagen del Scooter pensar de manera correcta nuestro inicio, o cada iteración que hacemos sobre lo nuevo a crear?

Los Scooters nos enseñan al Emprendimiento que:

1. El Scooter no me va a llevar a un lugar lejos ni con todo el confort imaginable, pero no es la función esa de pensar el proyecto como un scooter. La función del scooter es que me saque del lugar donde estoy, no que me lleve al destino imaginado. Este, si sigo caminando llegaré solo
2. Siempre hay una manera económica de imaginar, crear y aprender.
3. Que se debe ir de “menor a mayor”. No tengo al inicio que imaginar el vehículo mayor, sino “mi scooter” en cada momento.
4. No ir directo a la foto final del sueño sino dar pequeños pasos, de manera progresiva.
5. Al inicio es más importante la cantidad de viajes que la distancia a recorrer. Es más importante que el proyecto nazca que sea perfecto.
6. ¡Debo diferir cualquier compromiso, cualquier inversión y gasto que no sea estrictamente necesario hoy!
7. Muchos viajes significan mucho conocimiento, muchas relaciones y muchas oportunidades. Esto produce un cambio en nuestra cultura y en la forma de ver las cosas.
8. Nos introducen en el concepto de lo provisorio. Todo es siempre provisorio hasta la próxima versión. Nos hace entender que el producto o servicio es siempre un proceso y eso nos lleva a la mejora constante. Con ello a una ventaja competitiva en nuestros negocios. Siempre.
9. Los viajes cortos hacia el cliente permiten que verifiquemos con ellos que lo que estamos creando tiene valor para ellos. Sino corregiremos sin hacer mayores cambios. Muchas veces se invierte fuertemente al inicio, aunque sea tiempo. Luego, la corrección llega tarde.
10. No importa que la primera versión tenga poca potencia, la potencia llega con el proceso.

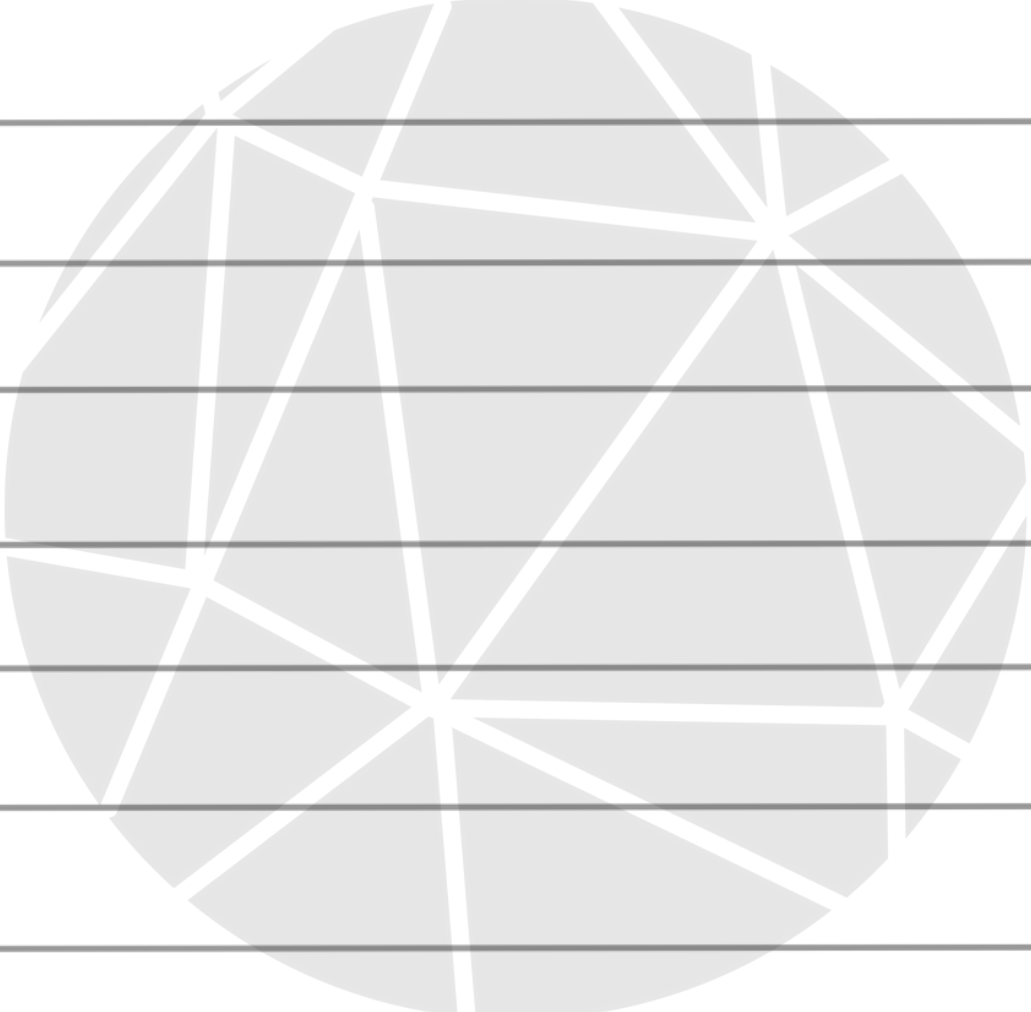
Todo proyecto que se inicia, cualquier estadio de un emprendimiento o situación de una empresa, nunca compite contra lo que será, contra su mejor versión. Siempre compite contra el estado anterior.

Pequeños resultados son pequeñas satisfacciones que hacen que la espera sobre la visión de largo plazo se haga más llevadera y la paciencia sea posible.

EJERCICIO ¡A trabajar!

Seguramente en el pasado intentaste emprender (ya sea un negocio propio, un estudio, incluso una propuesta dentro de tu ámbito laboral) y no evolucionó de la manera esperada.

Teniendo de partida este pensamiento de evolucionar de menos a más, **¿Qué cosas cambiarías, si tuvieras la chance de iniciarlo de vuelta y qué podrías aprender de ese error?**



Lined writing area with horizontal gray lines for text input.

SEMILLADEMOSTAZA.ORG

A partir del próximo módulo comenzaremos a hablar de cómo pasar de una idea a la acción, teniendo una breve parada en la introspección.

¡TE ESPERAMOS!



SEMILLA DE MOSTAZA
Escuela de Emprendedores



GRUPO
FOUNDERS