

# En este encuentro aprenderemos

¿Qué es ser emprendedor?

Mitos sobre el “ser emprendedor”

Ejemplos de emprendedores

# ¿Qué es ser emprendedor?

Se denomina emprendedora a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para realizarla.

El término emprendedor, del francés entrepreneur, es usado para referirse a un individuo que organiza y opera una o varias empresas, asumiendo cierto riesgo financiero en el emprendimiento

**EMPRENDEDOR**

Un emprendedor es una persona con una marcada determinación a enfrentarse a situaciones que conllevan un riesgo.

# Mitos del “ser emprendedor”

- 1. Una idea brillante te hará rico.** Mentira. Una idea brillante no es necesaria ni tampoco suficiente para el desarrollo de un negocio exitoso, a pesar de que no está de más.
- 2. Si construyes, vendrán.** Alejado de la realidad. No sólo hay que hacer algo excelente, sino que hay que comunicarlo y hacerlo bien. No sólo por hacer el mejor producto el cliente lo aceptará.
- 3. Lo que tú piensas es lo más importante.** Puede ser, pero para generar un negocio no es lo más importante. Al momento de evaluar tu idea, en realidad no importa sólo que tú y todos tus amigos piensen que tu idea es la mejor. Lo que sí importa es lo que piensan tus clientes.

# Mitos del “Ser emprendedor”

**4. Los modelos financieros son falsos.** Puede que no exista forma de anticipar con exactitud cuánto dinero obtendrás de tu emprendimiento, sin embargo, el motivo por el cual se desarrollan modelos financieros es para hacer una verificación de la realidad y convencerte a ti mismo de que existe la posibilidad de que la inversión sea rentable.

**5. Lo que sabes es más importante que a quién conoces.** Esto no quiere decir que ser inteligente y conocedor no sea útil. Saber “qué” por lo general es un medio efectivo para que te presenten a los “quiénes” adecuados y hay un motivo lógico detrás de esto: las decisiones comerciales son horrorosamente complicadas.

**6. Necesito mucho capital para comenzar mi negocio.** Esto es impreciso. La verdad es que sí necesitarás dinero, pero no necesitas tanto para empezar, lo que sí necesitas es tener ganas de trabajar mucho. Tienes que lograr que tu idea brillante dé sus frutos; nadie lo hará por ti y nadie te dará el dinero para contratar a otro para que lo haga.

# Mitos del “ser emprendedor”

**7. La idea es la parte más importante de mi plan de negocios.** No. La idea es casi irrelevante. Lo que importa es 1) quiénes son tus clientes; 2) por qué comprarán lo que vendes, 3) quién forma parte de tu equipo y 4) cuáles son los riesgos.

**8. No tener competencia es bueno.** Sería pésimo creerlo. Puesto que, si no tienes competencia seguramente sea porque no hay posibilidad de hacer dinero. Hay seis mil millones de personas en el planeta y es muy poco probable que ellos hayan dejado un nicho del mercado rentable totalmente sin explotar.

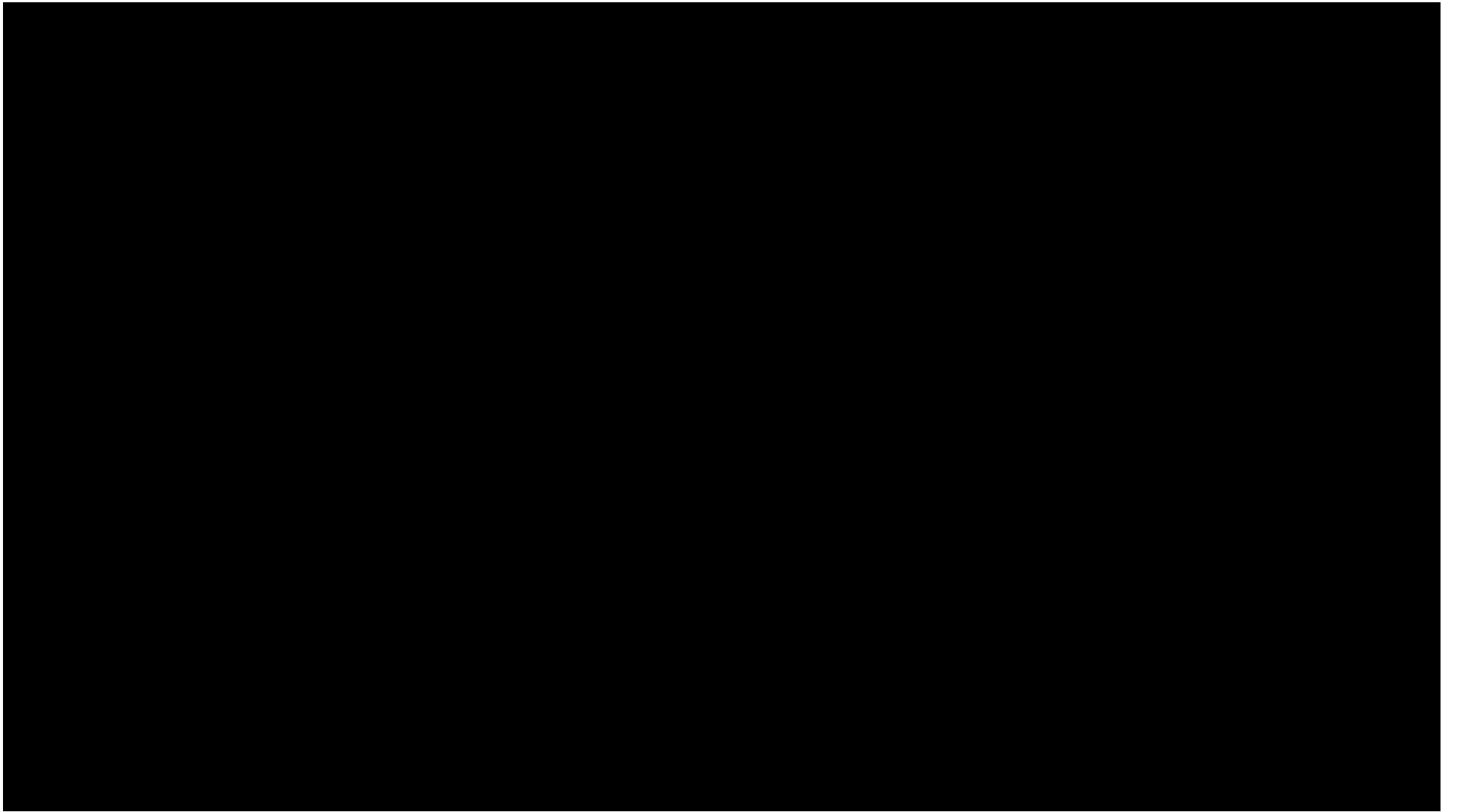
# Mitos del “ser emprendedor”

## **9. Los emprendedores nacen, no se hacen**

En la actualidad, las escuelas de negocios abundan por todo el mundo y los libros para alcanzar el éxito colman las librerías. Es innegable que se necesitan algunas condiciones físicas, disposición al trabajo e inteligencia.

**Pero el emprendedor también debe aprender a serlo** y además es estadísticamente comprobable que tampoco es necesario ser descendiente de emprendedores. |

Investigaciones demuestran que los dueños de las empresas con más éxito adquirieron experiencia trabajando para otros y aprendieron a dirigir una empresa antes de aventurarse a crear una propia.



# En este encuentro aprenderemos

¿Qué es ser emprendedor?

Mitos sobre el “ser emprendedor”

Ejemplos de emprendedores



# ¿Qué es ser emprendedor?

Se denomina emprendedora a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para realizarla.

El término emprendedor, del francés entrepreneur, es usado para referirse a un individuo que organiza y opera una o varias empresas, asumiendo cierto riesgo financiero en el emprendimiento

**EMPRENDEDOR**

Un emprendedor es una persona con una marcada determinación a enfrentarse a situaciones que conllevan un riesgo.

# Mitos del “ser emprendedor”

- 1. Una idea brillante te hará rico.** Mentira. Una idea brillante no es necesaria ni tampoco suficiente para el desarrollo de un negocio exitoso, a pesar de que no está de más.
- 2. Si construyes, vendrán.** Alejado de la realidad. No sólo hay que hacer algo excelente, sino que hay que comunicarlo y hacerlo bien. No sólo por hacer el mejor producto el cliente lo aceptará.
- 3. Lo que tú piensas es lo más importante.** Puede ser, pero para generar un negocio no es lo más importante. Al momento de evaluar tu idea, en realidad no importa sólo que tú y todos tus amigos piensen que tu idea es la mejor. Lo que sí importa es lo que piensan tus clientes.

# Mitos del “Ser emprendedor”

**4. Los modelos financieros son falsos.** Puede que no exista forma de anticipar con exactitud cuánto dinero obtendrás de tu emprendimiento, sin embargo, el motivo por el cual se desarrollan modelos financieros es para hacer una verificación de la realidad y convencerte a ti mismo de que existe la posibilidad de que la inversión sea rentable.

**5. Lo que sabes es más importante que a quién conoces.** Esto no quiere decir que ser inteligente y conocedor no sea útil. Saber “qué” por lo general es un medio efectivo para que te presenten a los “quiénes” adecuados y hay un motivo lógico detrás de esto: las decisiones comerciales son horrorosamente complicadas.

**6. Necesito mucho capital para comenzar mi negocio.** Esto es impreciso. La verdad es que sí necesitarás dinero, pero no necesitas tanto para empezar, lo que sí necesitas es tener ganas de trabajar mucho. Tienes que lograr que tu idea brillante dé sus frutos; nadie lo hará por ti y nadie te dará el dinero para contratar a otro para que lo haga.

# Mitos del “ser emprendedor”

**7. La idea es la parte más importante de mi plan de negocios.** No. La idea es casi irrelevante. Lo que importa es 1) quiénes son tus clientes; 2) por qué comprarán lo que vendes, 3) quién forma parte de tu equipo y 4) cuáles son los riesgos.

**8. No tener competencia es bueno.** Sería pésimo creerlo. Puesto que, si no tienes competencia seguramente sea porque no hay posibilidad de hacer dinero. Hay seis mil millones de personas en el planeta y es muy poco probable que ellos hayan dejado un nicho del mercado rentable totalmente sin explotar.

# Mitos del “ser emprendedor”

## **9. Los emprendedores nacen, no se hacen**

En la actualidad, las escuelas de negocios abundan por todo el mundo y los libros para alcanzar el éxito colman las librerías. Es innegable que se necesitan algunas condiciones físicas, disposición al trabajo e inteligencia.

**Pero el emprendedor también debe aprender a serlo** y además es estadísticamente comprobable que tampoco es necesario ser descendiente de emprendedores. |

Investigaciones demuestran que los dueños de las empresas con más éxito adquirieron experiencia trabajando para otros y aprendieron a dirigir una empresa antes de aventurarse a crear una propia.



# En este encuentro aprenderemos

¿Qué es ser emprendedor?

Mitos sobre el “ser emprendedor”

Ejemplos de emprendedores

# ¿Qué es ser emprendedor?

Se denomina emprendedora a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para realizarla.

El término emprendedor, del francés entrepreneur, es usado para referirse a un individuo que organiza y opera una o varias empresas, asumiendo cierto riesgo financiero en el emprendimiento

**EMPRENDEDOR**

Un emprendedor es una persona con una marcada determinación a enfrentarse a situaciones que conllevan un riesgo.



# Mitos del “ser emprendedor”

- 1. Una idea brillante te hará rico.** Mentira. Una idea brillante no es necesaria ni tampoco suficiente para el desarrollo de un negocio exitoso, a pesar de que no está de más.
- 2. Si construyes, vendrán.** Alejado de la realidad. No sólo hay que hacer algo excelente, sino que hay que comunicarlo y hacerlo bien. No sólo por hacer el mejor producto el cliente lo aceptará.
- 3. Lo que tú piensas es lo más importante.** Puede ser, pero para generar un negocio no es lo más importante. Al momento de evaluar tu idea, en realidad no importa sólo que tú y todos tus amigos piensen que tu idea es la mejor. Lo que sí importa es lo que piensan tus clientes.

# Mitos del “Ser emprendedor”

**4. Los modelos financieros son falsos.** Puede que no exista forma de anticipar con exactitud cuánto dinero obtendrás de tu emprendimiento, sin embargo, el motivo por el cual se desarrollan modelos financieros es para hacer una verificación de la realidad y convencerte a ti mismo de que existe la posibilidad de que la inversión sea rentable.

**5. Lo que sabes es más importante que a quién conoces.** Esto no quiere decir que ser inteligente y conocedor no sea útil. Saber “qué” por lo general es un medio efectivo para que te presenten a los “quiénes” adecuados y hay un motivo lógico detrás de esto: las decisiones comerciales son horrorosamente complicadas.

**6. Necesito mucho capital para comenzar mi negocio.** Esto es impreciso. La verdad es que sí necesitarás dinero, pero no necesitas tanto para empezar, lo que sí necesitas es tener ganas de trabajar mucho. Tienes que lograr que tu idea brillante dé sus frutos; nadie lo hará por ti y nadie te dará el dinero para contratar a otro para que lo haga.

# Mitos del “ser emprendedor”

**7. La idea es la parte más importante de mi plan de negocios.** No. La idea es casi irrelevante. Lo que importa es 1) quiénes son tus clientes; 2) por qué comprarán lo que vendes, 3) quién forma parte de tu equipo y 4) cuáles son los riesgos.

**8. No tener competencia es bueno.** Sería pésimo creerlo. Puesto que, si no tienes competencia seguramente sea porque no hay posibilidad de hacer dinero. Hay seis mil millones de personas en el planeta y es muy poco probable que ellos hayan dejado un nicho del mercado rentable totalmente sin explotar.

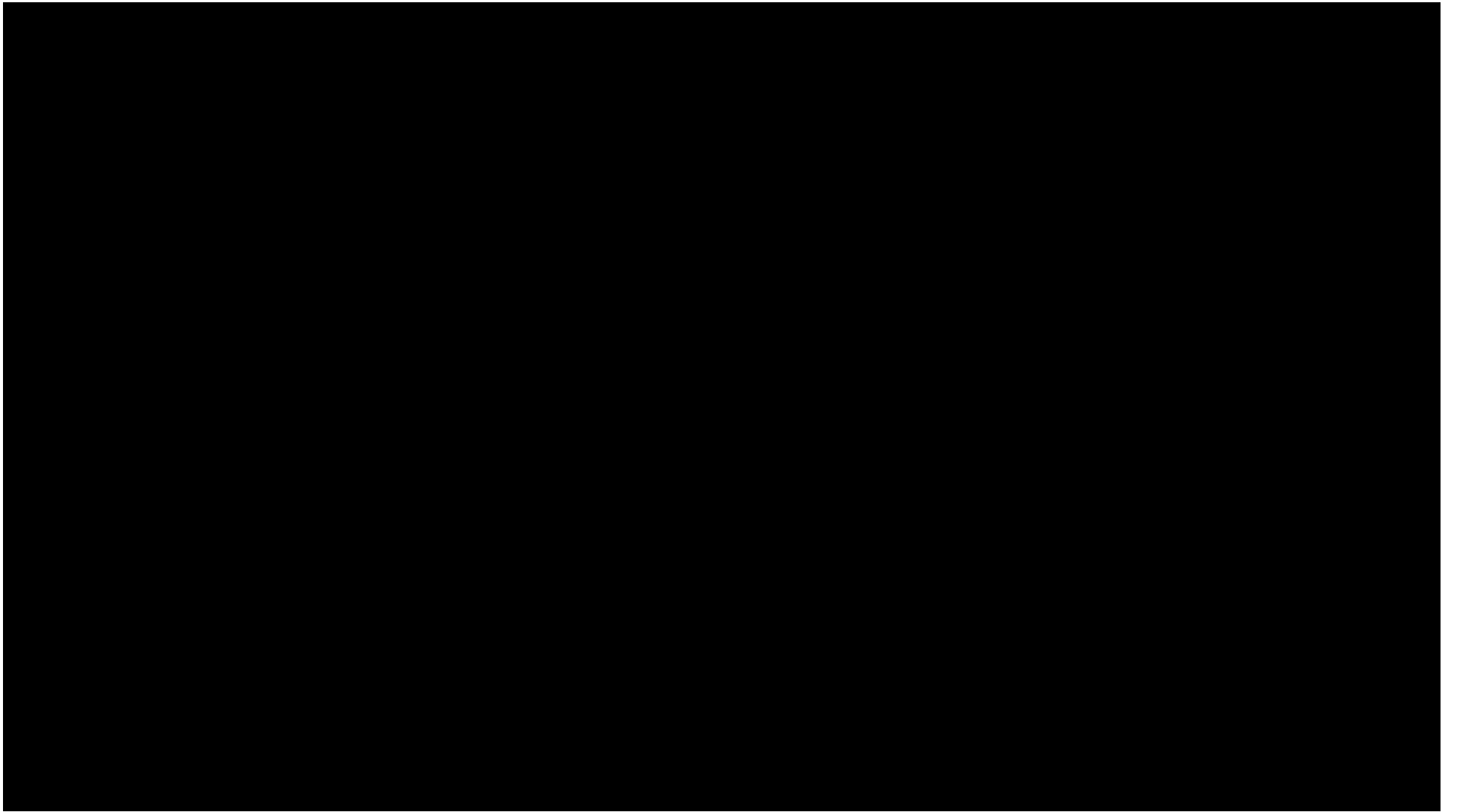
# Mitos del “ser emprendedor”

## **9. Los emprendedores nacen, no se hacen**

En la actualidad, las escuelas de negocios abundan por todo el mundo y los libros para alcanzar el éxito colman las librerías. Es innegable que se necesitan algunas condiciones físicas, disposición al trabajo e inteligencia.

**Pero el emprendedor también debe aprender a serlo** y además es estadísticamente comprobable que tampoco es necesario ser descendiente de emprendedores. |

Investigaciones demuestran que los dueños de las empresas con más éxito adquirieron experiencia trabajando para otros y aprendieron a dirigir una empresa antes de aventurarse a crear una propia.



# En este encuentro aprenderemos

¿Qué es ser emprendedor?

Mitos sobre el “ser emprendedor”

Ejemplos de emprendedores

# ¿Qué es ser emprendedor?

Se denomina emprendedora a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para realizarla.

El término emprendedor, del francés entrepreneur, es usado para referirse a un individuo que organiza y opera una o varias empresas, asumiendo cierto riesgo financiero en el emprendimiento

**EMPRENDEDOR**

Un emprendedor es una persona con una marcada determinación a enfrentarse a situaciones que conllevan un riesgo.

# Mitos del “ser emprendedor”

- 1. Una idea brillante te hará rico.** Mentira. Una idea brillante no es necesaria ni tampoco suficiente para el desarrollo de un negocio exitoso, a pesar de que no está de más.
- 2. Si construyes, vendrán.** Alejado de la realidad. No sólo hay que hacer algo excelente, sino que hay que comunicarlo y hacerlo bien. No sólo por hacer el mejor producto el cliente lo aceptará.
- 3. Lo que tú piensas es lo más importante.** Puede ser, pero para generar un negocio no es lo más importante. Al momento de evaluar tu idea, en realidad no importa sólo que tú y todos tus amigos piensen que tu idea es la mejor. Lo que sí importa es lo que piensan tus clientes.



# Mitos del “Ser emprendedor”

**4. Los modelos financieros son falsos.** Puede que no exista forma de anticipar con exactitud cuánto dinero obtendrás de tu emprendimiento, sin embargo, el motivo por el cual se desarrollan modelos financieros es para hacer una verificación de la realidad y convencerte a ti mismo de que existe la posibilidad de que la inversión sea rentable.

**5. Lo que sabes es más importante que a quién conoces.** Esto no quiere decir que ser inteligente y conocedor no sea útil. Saber “qué” por lo general es un medio efectivo para que te presenten a los “quiénes” adecuados y hay un motivo lógico detrás de esto: las decisiones comerciales son horrorosamente complicadas.

**6. Necesito mucho capital para comenzar mi negocio.** Esto es impreciso. La verdad es que sí necesitarás dinero, pero no necesitas tanto para empezar, lo que sí necesitas es tener ganas de trabajar mucho. Tienes que lograr que tu idea brillante dé sus frutos; nadie lo hará por ti y nadie te dará el dinero para contratar a otro para que lo haga.

# Mitos del “ser emprendedor”

**7. La idea es la parte más importante de mi plan de negocios.** No. La idea es casi irrelevante. Lo que importa es 1) quiénes son tus clientes; 2) por qué comprarán lo que vendes, 3) quién forma parte de tu equipo y 4) cuáles son los riesgos.

**8. No tener competencia es bueno.** Sería pésimo creerlo. Puesto que, si no tienes competencia seguramente sea porque no hay posibilidad de hacer dinero. Hay seis mil millones de personas en el planeta y es muy poco probable que ellos hayan dejado un nicho del mercado rentable totalmente sin explotar.

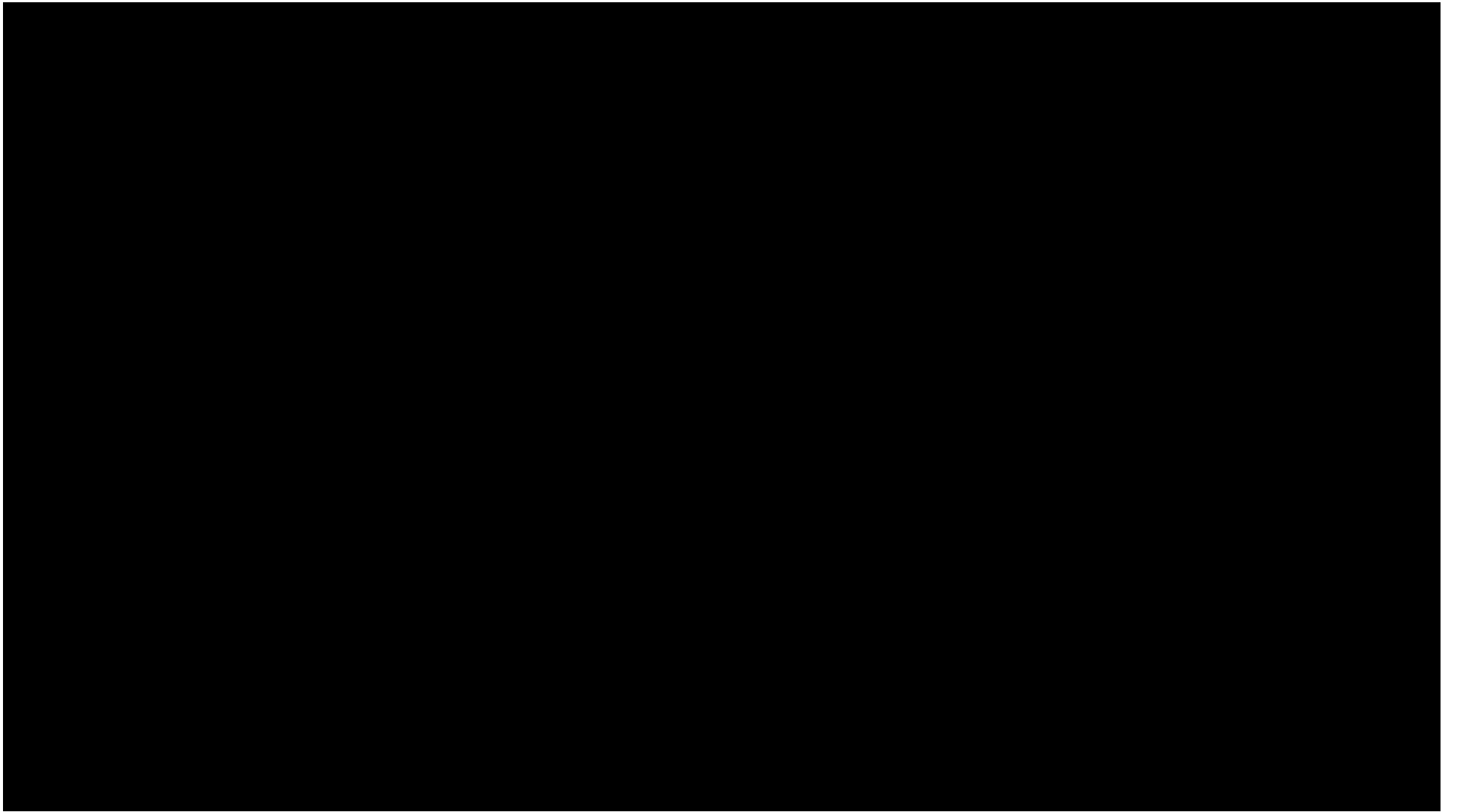
# Mitos del “ser emprendedor”

## **9. Los emprendedores nacen, no se hacen**

En la actualidad, las escuelas de negocios abundan por todo el mundo y los libros para alcanzar el éxito colman las librerías. Es innegable que se necesitan algunas condiciones físicas, disposición al trabajo e inteligencia.

**Pero el emprendedor también debe aprender a serlo** y además es estadísticamente comprobable que tampoco es necesario ser descendiente de emprendedores. |

Investigaciones demuestran que los dueños de las empresas con más éxito adquirieron experiencia trabajando para otros y aprendieron a dirigir una empresa antes de aventurarse a crear una propia.



# En este encuentro aprenderemos

¿Qué es ser emprendedor?

Mitos sobre el “ser emprendedor”

Ejemplos de emprendedores

# ¿Qué es ser emprendedor?

Se denomina emprendedora a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para realizarla.

El término emprendedor, del francés entrepreneur, es usado para referirse a un individuo que organiza y opera una o varias empresas, asumiendo cierto riesgo financiero en el emprendimiento

**EMPRENDEDOR**

Un emprendedor es una persona con una marcada determinación a enfrentarse a situaciones que conllevan un riesgo.

# Mitos del “ser emprendedor”

- 1. Una idea brillante te hará rico.** Mentira. Una idea brillante no es necesaria ni tampoco suficiente para el desarrollo de un negocio exitoso, a pesar de que no está de más.
- 2. Si construyes, vendrán.** Alejado de la realidad. No sólo hay que hacer algo excelente, sino que hay que comunicarlo y hacerlo bien. No sólo por hacer el mejor producto el cliente lo aceptará.
- 3. Lo que tú piensas es lo más importante.** Puede ser, pero para generar un negocio no es lo más importante. Al momento de evaluar tu idea, en realidad no importa sólo que tú y todos tus amigos piensen que tu idea es la mejor. Lo que sí importa es lo que piensan tus clientes.

# Mitos del “Ser emprendedor”

**4. Los modelos financieros son falsos.** Puede que no exista forma de anticipar con exactitud cuánto dinero obtendrás de tu emprendimiento, sin embargo, el motivo por el cual se desarrollan modelos financieros es para hacer una verificación de la realidad y convencerte a ti mismo de que existe la posibilidad de que la inversión sea rentable.

**5. Lo que sabes es más importante que a quién conoces.** Esto no quiere decir que ser inteligente y conocedor no sea útil. Saber “qué” por lo general es un medio efectivo para que te presenten a los “quiénes” adecuados y hay un motivo lógico detrás de esto: las decisiones comerciales son horrorosamente complicadas.

**6. Necesito mucho capital para comenzar mi negocio.** Esto es impreciso. La verdad es que sí necesitarás dinero, pero no necesitas tanto para empezar, lo que sí necesitas es tener ganas de trabajar mucho. Tienes que lograr que tu idea brillante dé sus frutos; nadie lo hará por ti y nadie te dará el dinero para contratar a otro para que lo haga.



# Mitos del “ser emprendedor”

**7. La idea es la parte más importante de mi plan de negocios.** No. La idea es casi irrelevante. Lo que importa es 1) quiénes son tus clientes; 2) por qué comprarán lo que vendes, 3) quién forma parte de tu equipo y 4) cuáles son los riesgos.

**8. No tener competencia es bueno.** Sería pésimo creerlo. Puesto que, si no tienes competencia seguramente sea porque no hay posibilidad de hacer dinero. Hay seis mil millones de personas en el planeta y es muy poco probable que ellos hayan dejado un nicho del mercado rentable totalmente sin explotar.

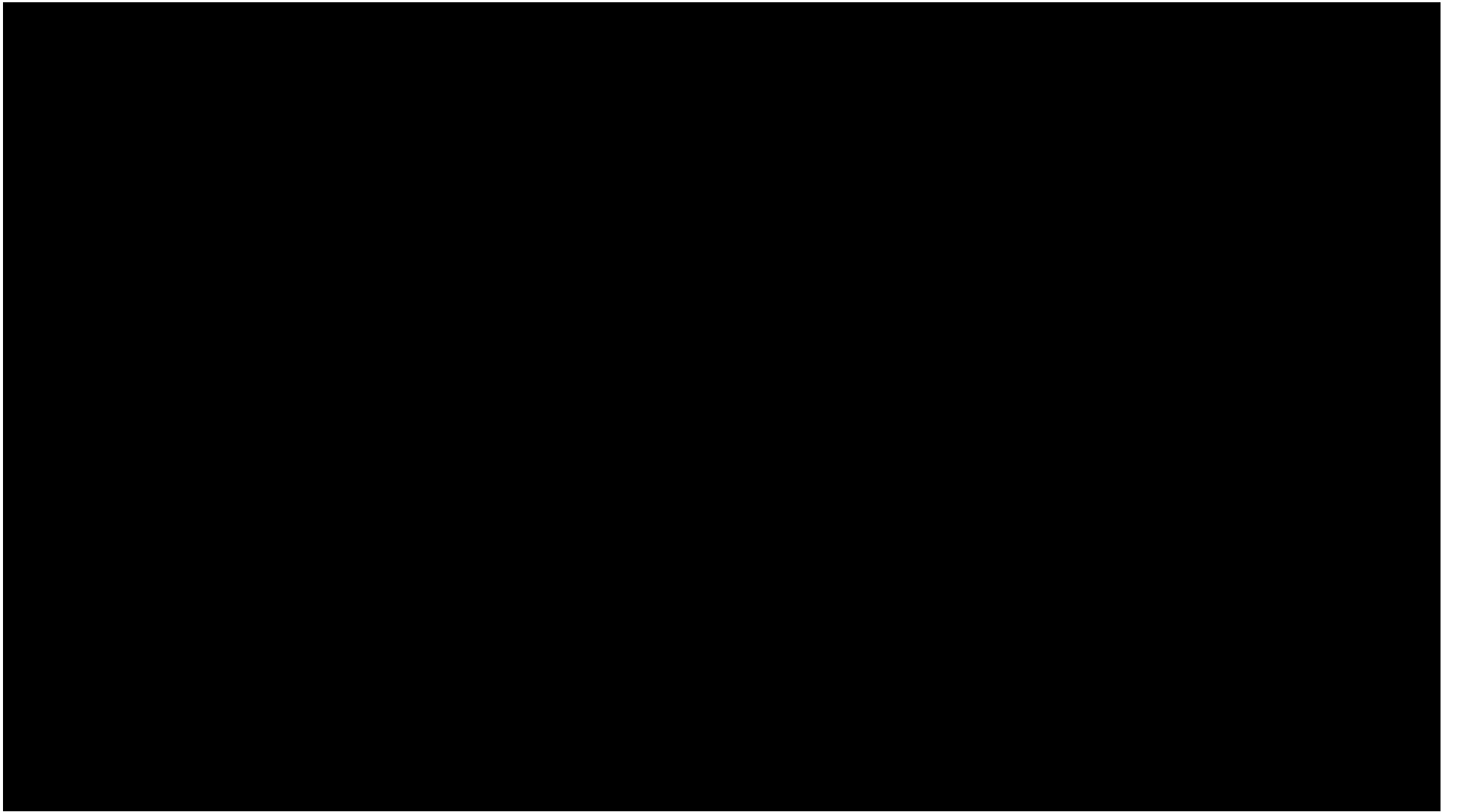
# Mitos del “ser emprendedor”

## **9. Los emprendedores nacen, no se hacen**

En la actualidad, las escuelas de negocios abundan por todo el mundo y los libros para alcanzar el éxito colman las librerías. Es innegable que se necesitan algunas condiciones físicas, disposición al trabajo e inteligencia.

**Pero el emprendedor también debe aprender a serlo** y además es estadísticamente comprobable que tampoco es necesario ser descendiente de emprendedores. |

Investigaciones demuestran que los dueños de las empresas con más éxito adquirieron experiencia trabajando para otros y aprendieron a dirigir una empresa antes de aventurarse a crear una propia.



# En este encuentro aprenderemos

¿Qué es ser emprendedor?

Mitos sobre el “ser emprendedor”

Ejemplos de emprendedores

# ¿Qué es ser emprendedor?

Se denomina emprendedora a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para realizarla.

El término emprendedor, del francés entrepreneur, es usado para referirse a un individuo que organiza y opera una o varias empresas, asumiendo cierto riesgo financiero en el emprendimiento

**EMPRENDEDOR**

Un emprendedor es una persona con una marcada determinación a enfrentarse a situaciones que conllevan un riesgo.

# Mitos del “ser emprendedor”

- 1. Una idea brillante te hará rico.** Mentira. Una idea brillante no es necesaria ni tampoco suficiente para el desarrollo de un negocio exitoso, a pesar de que no está de más.
- 2. Si construyes, vendrán.** Alejado de la realidad. No sólo hay que hacer algo excelente, sino que hay que comunicarlo y hacerlo bien. No sólo por hacer el mejor producto el cliente lo aceptará.
- 3. Lo que tú piensas es lo más importante.** Puede ser, pero para generar un negocio no es lo más importante. Al momento de evaluar tu idea, en realidad no importa sólo que tú y todos tus amigos piensen que tu idea es la mejor. Lo que sí importa es lo que piensan tus clientes.

# Mitos del “Ser emprendedor”

**4. Los modelos financieros son falsos.** Puede que no exista forma de anticipar con exactitud cuánto dinero obtendrás de tu emprendimiento, sin embargo, el motivo por el cual se desarrollan modelos financieros es para hacer una verificación de la realidad y convencerte a ti mismo de que existe la posibilidad de que la inversión sea rentable.

**5. Lo que sabes es más importante que a quién conoces.** Esto no quiere decir que ser inteligente y conocedor no sea útil. Saber “qué” por lo general es un medio efectivo para que te presenten a los “quiénes” adecuados y hay un motivo lógico detrás de esto: las decisiones comerciales son horrorosamente complicadas.

**6. Necesito mucho capital para comenzar mi negocio.** Esto es impreciso. La verdad es que sí necesitarás dinero, pero no necesitas tanto para empezar, lo que sí necesitas es tener ganas de trabajar mucho. Tienes que lograr que tu idea brillante dé sus frutos; nadie lo hará por ti y nadie te dará el dinero para contratar a otro para que lo haga.

# Mitos del “ser emprendedor”

**7. La idea es la parte más importante de mi plan de negocios.** No. La idea es casi irrelevante. Lo que importa es 1) quiénes son tus clientes; 2) por qué comprarán lo que vendes, 3) quién forma parte de tu equipo y 4) cuáles son los riesgos.

**8. No tener competencia es bueno.** Sería pésimo creerlo. Puesto que, si no tienes competencia seguramente sea porque no hay posibilidad de hacer dinero. Hay seis mil millones de personas en el planeta y es muy poco probable que ellos hayan dejado un nicho del mercado rentable totalmente sin explotar.



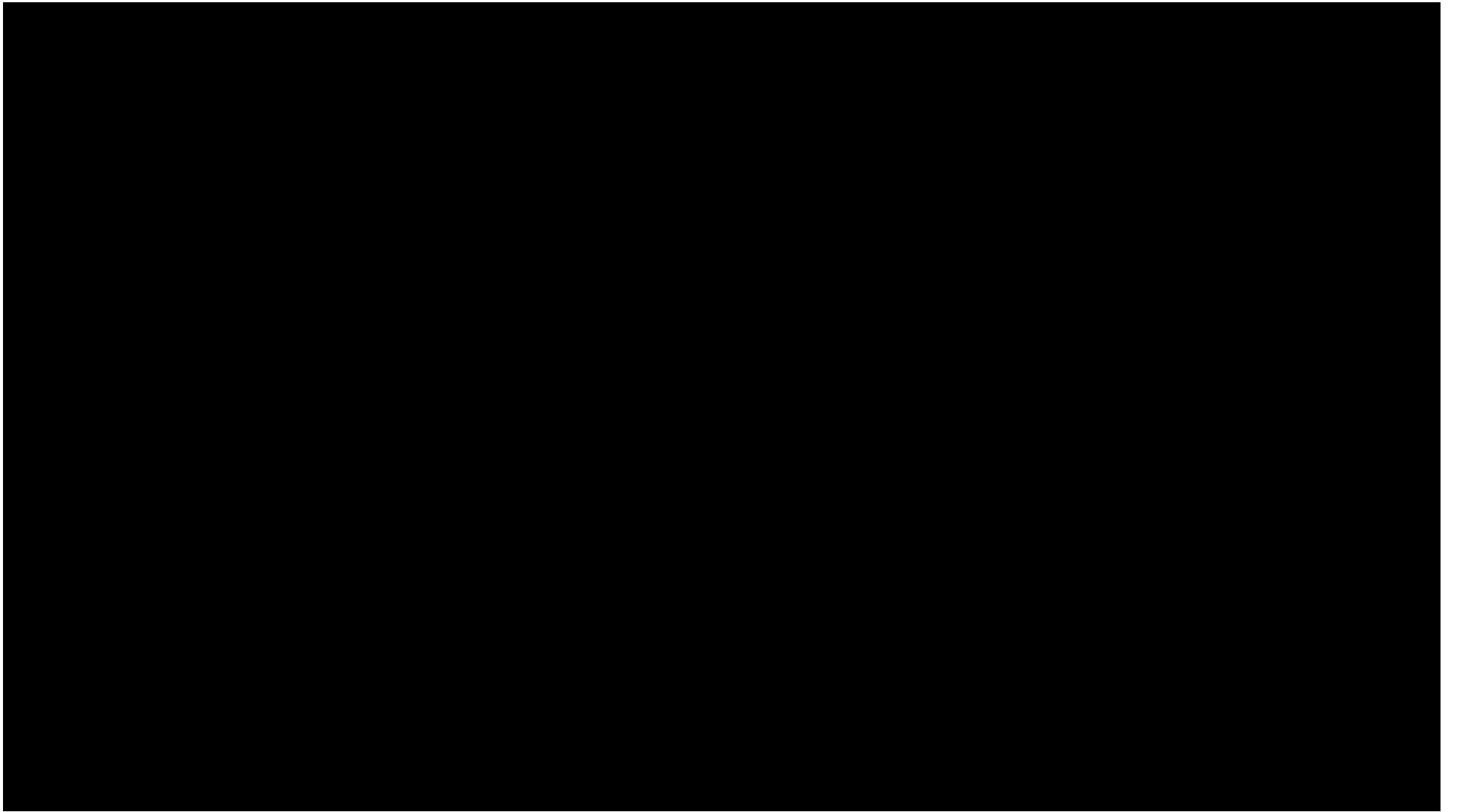
# Mitos del “ser emprendedor”

## **9. Los emprendedores nacen, no se hacen**

En la actualidad, las escuelas de negocios abundan por todo el mundo y los libros para alcanzar el éxito colman las librerías. Es innegable que se necesitan algunas condiciones físicas, disposición al trabajo e inteligencia.

**Pero el emprendedor también debe aprender a serlo** y además es estadísticamente comprobable que tampoco es necesario ser descendiente de emprendedores. |

Investigaciones demuestran que los dueños de las empresas con más éxito adquirieron experiencia trabajando para otros y aprendieron a dirigir una empresa antes de aventurarse a crear una propia.



# En este encuentro aprenderemos

¿Qué es ser emprendedor?

Mitos sobre el “ser emprendedor”

Ejemplos de emprendedores

# ¿Qué es ser emprendedor?

Se denomina emprendedora a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para realizarla.

El término emprendedor, del francés entrepreneur, es usado para referirse a un individuo que organiza y opera una o varias empresas, asumiendo cierto riesgo financiero en el emprendimiento

**EMPRENDEDOR**

Un emprendedor es una persona con una marcada determinación a enfrentarse a situaciones que conllevan un riesgo.

# Mitos del “ser emprendedor”

- 1. Una idea brillante te hará rico.** Mentira. Una idea brillante no es necesaria ni tampoco suficiente para el desarrollo de un negocio exitoso, a pesar de que no está de más.
- 2. Si construyes, vendrán.** Alejado de la realidad. No sólo hay que hacer algo excelente, sino que hay que comunicarlo y hacerlo bien. No sólo por hacer el mejor producto el cliente lo aceptará.
- 3. Lo que tú piensas es lo más importante.** Puede ser, pero para generar un negocio no es lo más importante. Al momento de evaluar tu idea, en realidad no importa sólo que tú y todos tus amigos piensen que tu idea es la mejor. Lo que sí importa es lo que piensan tus clientes.

# Mitos del “Ser emprendedor”

**4. Los modelos financieros son falsos.** Puede que no exista forma de anticipar con exactitud cuánto dinero obtendrás de tu emprendimiento, sin embargo, el motivo por el cual se desarrollan modelos financieros es para hacer una verificación de la realidad y convencerte a ti mismo de que existe la posibilidad de que la inversión sea rentable.

**5. Lo que sabes es más importante que a quién conoces.** Esto no quiere decir que ser inteligente y conocedor no sea útil. Saber “qué” por lo general es un medio efectivo para que te presenten a los “quiénes” adecuados y hay un motivo lógico detrás de esto: las decisiones comerciales son horrorosamente complicadas.

**6. Necesito mucho capital para comenzar mi negocio.** Esto es impreciso. La verdad es que sí necesitarás dinero, pero no necesitas tanto para empezar, lo que sí necesitas es tener ganas de trabajar mucho. Tienes que lograr que tu idea brillante dé sus frutos; nadie lo hará por ti y nadie te dará el dinero para contratar a otro para que lo haga.

# Mitos del “ser emprendedor”

**7. La idea es la parte más importante de mi plan de negocios.** No. La idea es casi irrelevante. Lo que importa es 1) quiénes son tus clientes; 2) por qué comprarán lo que vendes, 3) quién forma parte de tu equipo y 4) cuáles son los riesgos.

**8. No tener competencia es bueno.** Sería pésimo creerlo. Puesto que, si no tienes competencia seguramente sea porque no hay posibilidad de hacer dinero. Hay seis mil millones de personas en el planeta y es muy poco probable que ellos hayan dejado un nicho del mercado rentable totalmente sin explotar.

# Mitos del “ser emprendedor”

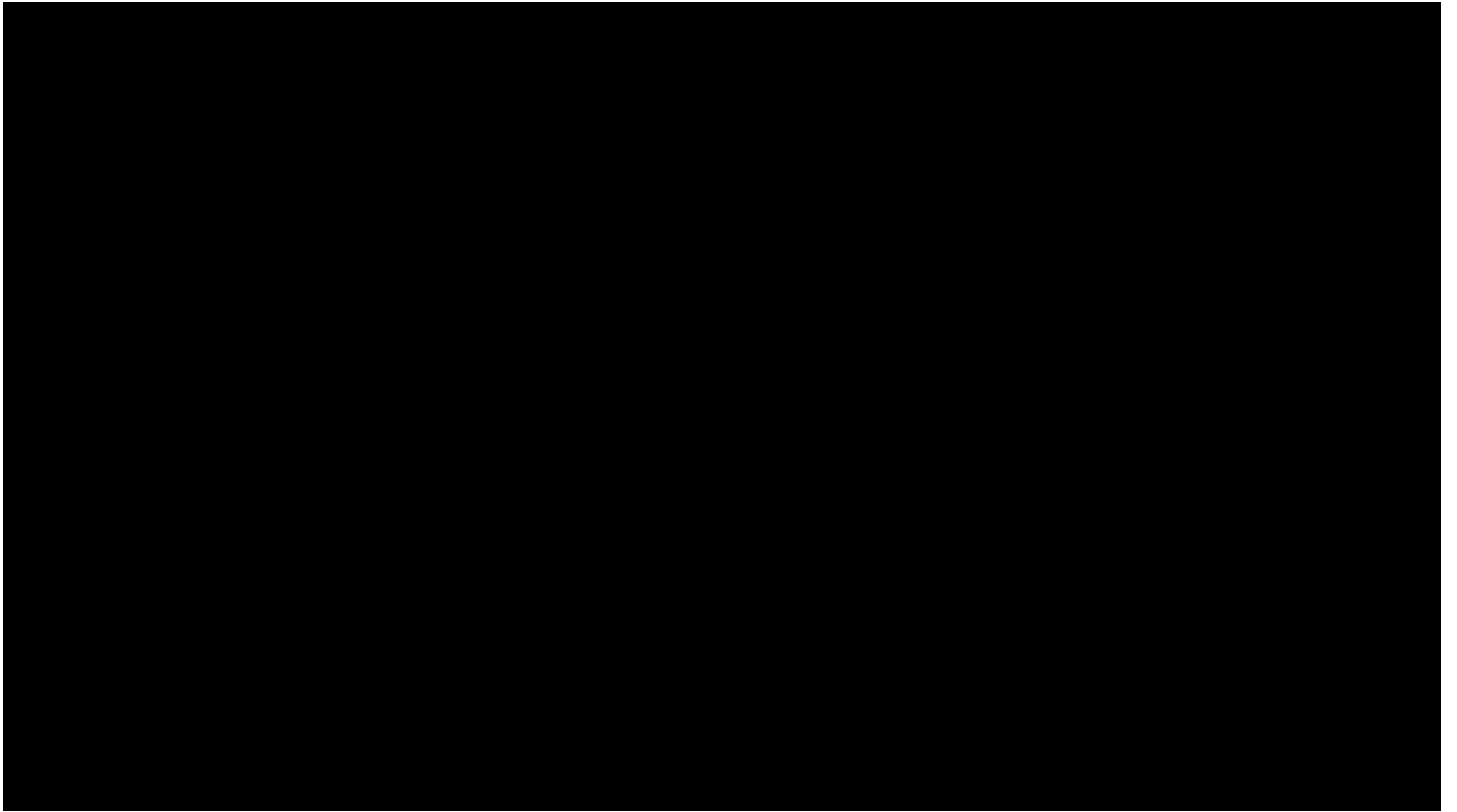
## **9. Los emprendedores nacen, no se hacen**

En la actualidad, las escuelas de negocios abundan por todo el mundo y los libros para alcanzar el éxito colman las librerías. Es innegable que se necesitan algunas condiciones físicas, disposición al trabajo e inteligencia.

**Pero el emprendedor también debe aprender a serlo** y además es estadísticamente comprobable que tampoco es necesario ser descendiente de emprendedores. |

Investigaciones demuestran que los dueños de las empresas con más éxito adquirieron experiencia trabajando para otros y aprendieron a dirigir una empresa antes de aventurarse a crear una propia.





# En este encuentro aprenderemos

¿Qué es ser emprendedor?

Mitos sobre el “ser emprendedor”

Ejemplos de emprendedores

# ¿Qué es ser emprendedor?

Se denomina emprendedora a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para realizarla.

El término emprendedor, del francés entrepreneur, es usado para referirse a un individuo que organiza y opera una o varias empresas, asumiendo cierto riesgo financiero en el emprendimiento

**EMPRENDEDOR**

Un emprendedor es una persona con una marcada determinación a enfrentarse a situaciones que conllevan un riesgo.

# Mitos del “ser emprendedor”

- 1. Una idea brillante te hará rico.** Mentira. Una idea brillante no es necesaria ni tampoco suficiente para el desarrollo de un negocio exitoso, a pesar de que no está de más.
- 2. Si construyes, vendrán.** Alejado de la realidad. No sólo hay que hacer algo excelente, sino que hay que comunicarlo y hacerlo bien. No sólo por hacer el mejor producto el cliente lo aceptará.
- 3. Lo que tú piensas es lo más importante.** Puede ser, pero para generar un negocio no es lo más importante. Al momento de evaluar tu idea, en realidad no importa sólo que tú y todos tus amigos piensen que tu idea es la mejor. Lo que sí importa es lo que piensan tus clientes.

# Mitos del “Ser emprendedor”

**4. Los modelos financieros son falsos.** Puede que no exista forma de anticipar con exactitud cuánto dinero obtendrás de tu emprendimiento, sin embargo, el motivo por el cual se desarrollan modelos financieros es para hacer una verificación de la realidad y convencerte a ti mismo de que existe la posibilidad de que la inversión sea rentable.

**5. Lo que sabes es más importante que a quién conoces.** Esto no quiere decir que ser inteligente y conocedor no sea útil. Saber “qué” por lo general es un medio efectivo para que te presenten a los “quiénes” adecuados y hay un motivo lógico detrás de esto: las decisiones comerciales son horrorosamente complicadas.

**6. Necesito mucho capital para comenzar mi negocio.** Esto es impreciso. La verdad es que sí necesitarás dinero, pero no necesitas tanto para empezar, lo que sí necesitas es tener ganas de trabajar mucho. Tienes que lograr que tu idea brillante dé sus frutos; nadie lo hará por ti y nadie te dará el dinero para contratar a otro para que lo haga.

# Mitos del “ser emprendedor”

**7. La idea es la parte más importante de mi plan de negocios.** No. La idea es casi irrelevante. Lo que importa es 1) quiénes son tus clientes; 2) por qué comprarán lo que vendes, 3) quién forma parte de tu equipo y 4) cuáles son los riesgos.

**8. No tener competencia es bueno.** Sería pésimo creerlo. Puesto que, si no tienes competencia seguramente sea porque no hay posibilidad de hacer dinero. Hay seis mil millones de personas en el planeta y es muy poco probable que ellos hayan dejado un nicho del mercado rentable totalmente sin explotar.

# Mitos del “ser emprendedor”

## **9. Los emprendedores nacen, no se hacen**

En la actualidad, las escuelas de negocios abundan por todo el mundo y los libros para alcanzar el éxito colman las librerías. Es innegable que se necesitan algunas condiciones físicas, disposición al trabajo e inteligencia.

**Pero el emprendedor también debe aprender a serlo** y además es estadísticamente comprobable que tampoco es necesario ser descendiente de emprendedores. |

Investigaciones demuestran que los dueños de las empresas con más éxito adquirieron experiencia trabajando para otros y aprendieron a dirigir una empresa antes de aventurarse a crear una propia.

