



**Crea tu propio  
negocio  
en 20 pasos**  
(libro ilustrado)

# STARTUPISMO

Metodología certificada por el Instituto Nacional Del Emprendedor

**Fric Martínez**

# TALLER DE STARTUPISMO

Pon orden a tu proyecto en 8 horas

1. Idea



2. Mapa

3. Asesoría



5. Chelas



4. Orden

En este taller, **Fric Martínez** te llevará del paso 1 al 20 de su metodología Startupismo. Un encerrón para poner en orden tu idea o proyecto y tener claro el camino a seguir.

El taller incluye:

- Un Mapa Startupero por persona, (un póster que llenarás paso a paso con plumones y postits).
- Libro físico firmado.
- 3 vales para canjearlos por 3 PDFs (puedes regalarlos).
- Playera de Startupismo.
- Canapés y agua de sabor.
- Networking con chelas.

Info de Talleres en [startupismo.com](http://startupismo.com)

© D.R. 2016 Fric Martínez

Diseño editorial: Ana Palacios.  
Edición: Fátima Alba.

ISBN físico:  
978-607-29-0080-6

ISBN digital:  
978-607-29-0081-3

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista por la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con la autorización de los titulares de la propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual.

Impreso en Mexicalpán de las Tunas.

## ***DEDICATORIA:***

**A Paola y Diego, mis hijos — la razón por la que hago casi todas las cosas —.**

**A todos los emprendedores que se están uniendo a este movimiento llamado Startupismo.**

## PRESENTACIÓN

Estamos experimentando una revolución emprendedora que está transformando nuestra realidad. Cada vez más jóvenes desarrollan propuestas innovadoras para crecer profesional y personalmente. Para todos ellos, **Startupismo** servirá como guía de cabecera. Con un lenguaje ingenioso, ameno y sencillo, los llevará de la mano para adentrarse de manera exitosa en este nuevo mundo, en el que pocos saben por dónde comenzar.

La experiencia de Carlos Matiella (**Fric Martínez**) ha logrado materializarse en un gran texto para emprendedores, creado por un emprendedor.

### **Enrique Jacob**

Presidente del INADEM  
(Instituto Nacional Del Emprendedor)



## Certificado de Metodología

Reconocimiento de  
Metodología de  
Emprendimiento

# 2016

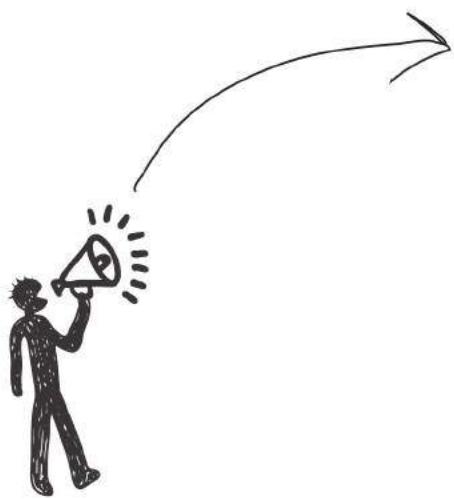
El Instituto Nacional del Emprendedor, como parte de su labor de fomento al emprendimiento, otorga el Reconocimiento de Metodologías, Modelos e Iniciativas de Emprendimiento a las empresas que forman parte, de manera exitosa, de la plataforma de Cultura Emprendedora.

**COMO RESULTADO DE ESTE PROCEDIMIENTO,  
EL INADEM EXTIENDE EL PRESENTE  
RECONOCIMIENTO A LA METODOLOGÍA:**

## **STARTUPISMO**

### **N. DE FOLIO: MCC2417**

Metodología certificada el 18 de Abril de 2016



## [MI CHORO SOBRE ESTE LIBRO]

## PRÓLOGO

Las nuevas empresas están surgiendo de jóvenes creativos (Google, Facebook) y no de las viejas industrias, lo que ha dado paso al auge de **Startups** que emergen hasta de las coladeras.

Actualmente existen muchos mecanismos que te ayudan a que esas ideas que has tenido en tu cabeza por años, las conviertas en negocios (sin que te gastes todo tu dinero).

Somos parte de una era fértil en donde la necesidad y la tecnología se unen para crear una explosión de creatividad y cambio.

Bienvenida sea la nueva generación de emprendedores que tienen en sus manos crear un mundo mejor.

**Fric Martínez**



EL AUTOR:

**Fric Martínez**  
Emprendigente

# Mi CuríCulo en una imagen:



## **Las 4 Startups que desarrollo actualmente:**

[Al final del libro viene una descripción amplia sobre estos proyectos]

### **FRIC MARTÍNEZ!**

Comunidad y bolsa de trabajo para creativos y emprendedores con 40,000 miembros.

[fric martinez .com](http://fric martinez .com)

### **FRICANIMATION!**

Videos en animación para que los emprendedores expliquen lo que hacen de una forma entretenida.

[fric animation .com](http://fric animation .com)

### **cliqa**

Aplicación para recargar saldo de celulares con descuento.

[cliqa .org](http://cliqa .org)

### **STARTUPISMO**

Comunidad, metodología, libro, audiolibro, conferencias y todo lo necesario para promover el emprendimiento.

[Startupismo .com](http://Startupismo .com)

Próximamente: **FRIC WEB**

# PARTE 1

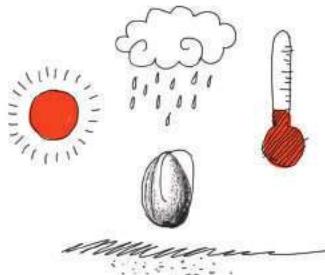
## CONCEPTOS BÁSICOS

¿Qué es eso de emprender?

# ¿QUÉ ES UNA STARTUP?

Es una idea que puede convertirse en negocio.

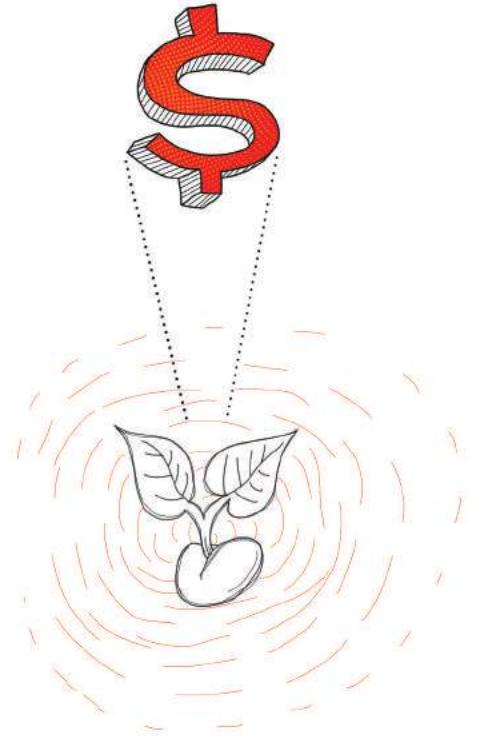
Tome usté su semilla (idea de negocio).  
Agregue los elementos necesarios:  
productos, difusión, inversión, etc...



¿No germina? Modifique todo lo necesario  
—incluso es válido cambiar la idea—.



¿Germina? Perfecto.  
¿No germina? **Cambie de semilla.**



**UNA STARTUP NO  
ES UNA EMPRESA.**

**ES LA POSIBILIDAD  
DE QUE UNA IDEA  
LOGRE CRECER Y  
CONVERTIRSE EN  
UNA EMPRESA.**



## ¿Qué es un **EMPRENDEDOR**?

[O QUERÉ DECIR EMPRENDEDORK?]

Persona que trabaja **100**

semanales



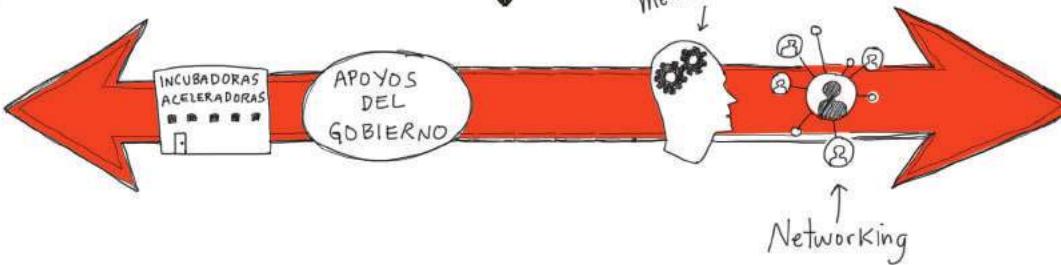
horas en su proyecto

en lugar de **40** horas

en el proyecto de alguien más



Un emprendedor es alguien que crea un proyecto que genera impacto social y/o económico. Es el corazón de un negocio, el alma de una necesidad que busca una solución.



# **ECOSISTEMA EMPRENDEDOR: ORGANISMOS Y ENTIDADES QUE TE AYUDAN A CONVERTIR TU IDEA EN UN NEGOCIO**



# ¿QUÉ ES STARTUPISMO?

Proceso por el cual una idea puede convertirse en una solución a una necesidad, luego en un producto, después en una empresa, y finalmente en un generador de riqueza y valores para la sociedad.

**STARTUP + ISMO = GENERAR BILLETE CON TUS IDEAS.**

# ¿EMPRENDEDURISMO?

Esa palabra no existe,  
se dice **emprendimiento**.

# PARTE 2

## METODOLOGÍA

# Ora sí, ¿listo?

A continuación, una lista de **20 pasos** que pueden ayudarte como guía en la creación y crecimiento de una Startup.

Sinteticé los conceptos y les di un orden sugerido que, por supuesto, puedes alterar a tu conveniencia.

Al principio de cada paso habrá un ejemplo usando mi proyecto [FricMartinez.com](http://FricMartinez.com) para que quede más claro cada concepto (la comunidad de medios creativos con 40,000 mexicanos consiguiéndose trabajo entre ellos).

En la parte final del libro hay 5 ejemplos de 5 Startups que pasaron por estos 20 pasos.

1  
2  
3  
4  
5  
6  
7  
8  
9  
10  
11  
12  
13  
14  
15  
16  
17  
18  
19  
20

# 1



## **ENCUENTRA UNA NECESIDAD QUE DESEES SOLUCIONAR.**

Debes sentir la vocación para resolverla, te debe apasionar el tema.

Existen millones de necesidades, encuentra una.

## Ejemplo del paso 1 con el proyecto **fricmartinez.com**



### NECESIDAD:

Los creativos no cuentan con sitios en dónde conseguir trabajo. Para otro tipo de trabajos es más fácil; simplemente te metes a cualquiera de las plataformas de bolsa de trabajo y listo. Pero **para los creativos no es tan sencillo**, no tienen sitios para encontrar chamba para diseñadores, animadores digitales, directores, editores, actores, modeladores de objetos en tercera dimensión para usarse en tomas de efectos visuales, o gente que se dedica a hacer los huesos o estructuras de modelos en tercera dimensión para personajes de películas en animación, etc...

En 2008 detecté ese problema y decidí buscar una solución.



No construyas un tren, primero busca alguna necesidad que deba ser resuelta, después verás qué debes construir para solucionarla.

No hagas una empresa, primero debes enfocarte en detectar una necesidad en la sociedad, en algún grupo de gente o en alguna empresa o institución.

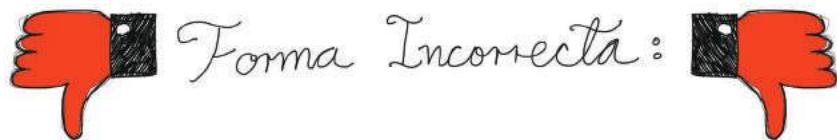
Puedes encontrar solución a cosas que no funcionan en la industria a la que perteneces:

¿Te dedicas a la música? entonces crea un producto que solucione la vida de los músicos.

¿Tienes experiencia en el mundo de la comida? no abras un restaurante, crea un producto que solucione la vida de los restauranteros.

¿Eres empleado? crea una solución para la empresa en la que trabajas (luego podrás vender ese producto a otras empresas).

# Cómo crear una Startup:



Forma Incorrecta:

Voy a crear un producto para vendérselo a la gente.



Forma Correcta:

Voy a detectar un problema en la sociedad y  
buscaré un producto para solucionarlo.

**BUSCA  
EL BENEFICIO  
DE OTROS**



Es la mejor semilla para una Startup exitosa.



## SOLUCIONAR SISTEMAS

Toda empresa, gobierno, asociación, comunidad o proyecto, tiene áreas de oportunidad; encuéntralas.

# 2



## **CREA UN PRODUCTO PARA SOLUCIONAR LA NECESIDAD.**

Mientras más gente beneficies, mejor.

## Ejemplo del paso 2 con el proyecto **fricmartinez.com**



### SOLUCIÓN:

Como dije antes, es difícil conseguir chamba de medios creativos.

La forma de solucionar el problema fue crear la plataforma de **fricmartinez.com**, un sitio web en el que haces tu perfil y recibes información sobre ofertas laborales de tu rubro. Además de contar con otras herramientas que ayudan a que la industria creativa de México esté más unida. O sea, la solución que encontré para los creativos, fue simplemente poner la estructura para que se pudieran conseguir trabajo entre ellos.

**Ese fue mi producto.**

# DISRUPCIÓN

**Asegúrate de que tu idea sea Disruptiva.  
[o por lo menos Innovadora].**

Cuando creas un producto que mejora algún sistema (y la vida de la gente), estás innovando. Pero cuando cambias el sistema por completo, estás siendo **Disruptivo**.

Uber es un excelente ejemplo de disrupción, hizo un cambio total en el sistema del transporte en automóvil.

**DISRUPCIÓN ES IR MÁS ALLÁ DE LA INNOVACIÓN**  
(romper madres, pues).



**UNA STARTUP ES**  
**UNA CONSTANTE**  
**BÚSQUEDA DE DARLE**  
**A LA GENTE LO QUE**  
**NECESITA.**

(no se trata de hacer lo que tú quieras)

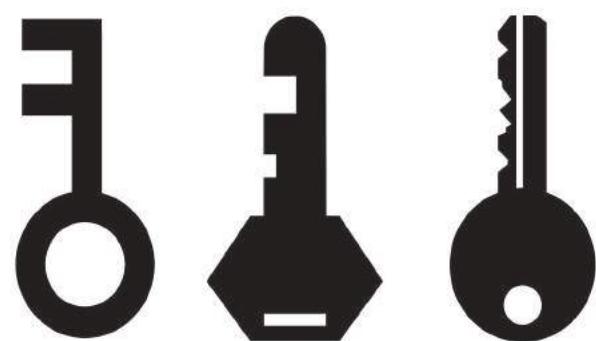
## **TODO TIENE UNA COMBINACIÓN**

Para solucionar un problema debes encontrar la combinación de ingredientes necesarios (gente, comunicación, organismos, clientes, inversores, medios).

Todo se puede lograr pero debes ser muy intuitivo para encontrar la combinación perfecta de elementos que puedan darte resultados



TODAS LAS COSAS QUE DESEAS LOGRAR  
TIENEN UNA MEZCLA ADECUADA  
DE INGREDIENTES.  
**HAY QUE ENCONTRAR ESA COMBINACIÓN.**





## UNA COSA ES UNA STARTUP Y OTRA EL AUTOEMPLEO

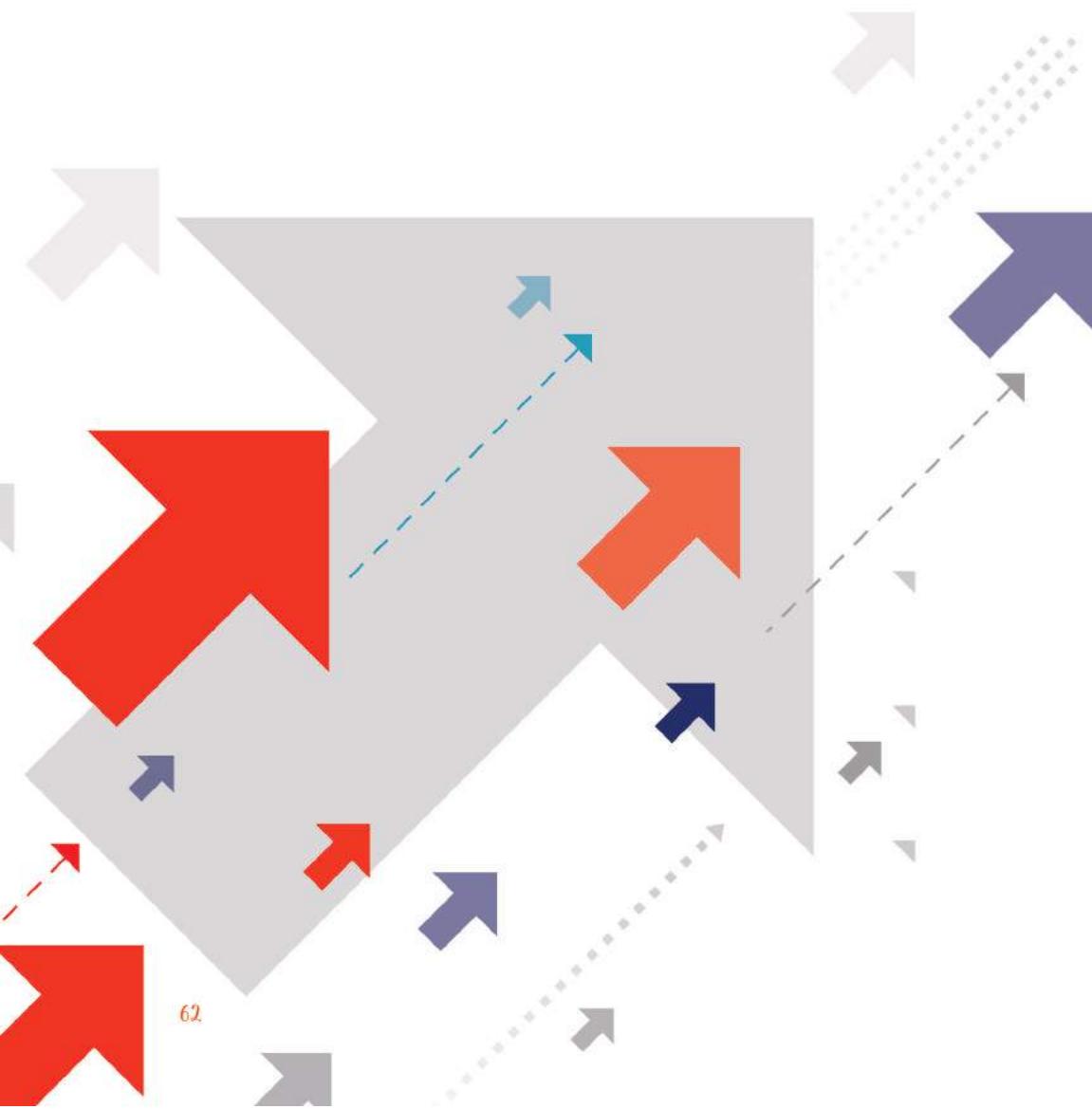
Si trabajas por tu cuenta, es autoempleo.  
Si creas un proyecto que pueda “darte dinero aún mientras duermes” y luego puedes vender ese proyecto a alguien más: **eso es una Startup.**

**TIP:** Transforma en propiedad intelectual aquello que comenzó como autoempleo. Usa tu talento para darle la vuelta a lo que antes era trabajar por tu cuenta. Ahora debes crear algo que genere dinero sin que debas hacerlo todo tú.

### NO BUSQUES CLIENTES. **BUSCA USUARIOS.**

Vende un producto, no un servicio.  
No cambies tu tiempo por dinero,  
**vende algo.**

Asegúrate que tu proyecto sea:



**RENTABLE:**

Que genere dinero.

**ESCALABLE:**

Que tenga muchas posibilidades de crecimiento.

**REPLICABLE:**

Que se pueda repetir la fórmula en otros lugares o industrias.

**AUTOMATIZABLE:**

Que tu empresa pueda funcionar sin ti.

**VENDIBLE:**

Que tu empresa pueda venderse por partes o en su totalidad a otra empresa.

SI HACES SERVICIOS TE PUEDES CONVERTIR EN UN  
**AUTO-GODÍNEZ.**  
[DEBES HACER PRODUCTOS]

Primero eres empleado, después emprendedor, luego auto-empleado, más tarde empresario, después jefe, y luego... empleado (de tu empresa, pero empleado).

Debes saber delegar para no terminar odiando tu nuevo empleo dentro de tu empresa (y no tener que renunciar nuevamente).

**Así empiezas. Dueño de tu empresa.**



**Así terminas, empleado de tu empresa.**



# 3



## ¿CÓMO HARÁS DINERO CON TU PROYECTO?

Si tu emprendimiento no hace dinero no durará mucho y no generarás un impacto real.

## Ejemplo del paso 3 con el proyecto [fricmartinez.com](http://fricmartinez.com)



### REDITUABLE:

Hice un producto para solucionar la necesidad que tenían los creativos.

Para los usuarios no tiene costo ese producto. La gente puedes conseguir chamba gracias al sitio de forma gratuita. Nunca ha costado nada, y no he querido perder la esencia de cómo empezó ese proyecto: [por ayudar](#).

El proyecto tiene un corazón muy colectivo y colaborativo y no he querido cobrar para no desvirtuar todo. Prefiero que siga así, ya que mi modelo de negocios es el de primero generar un impacto real, para después ver cómo puede monetizar.

O sea, mi proyecto de [fricmartinez.com](http://fricmartinez.com) no cumple este paso :(



Crear una Startup no es una moda Hipster.  
Se trata de generar **DINERO**.

# CREA UN MOD ELO DE NEGOCIOS

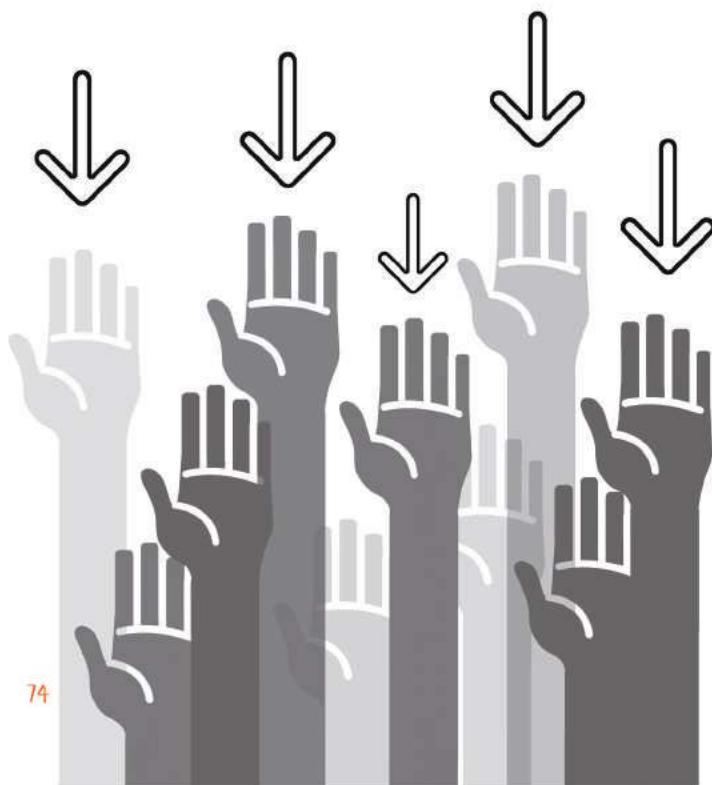
Modelo de negocios quiere decir: **cómo genera dinero tu proyecto.**

El modelo de negocios de Facebook es vender espacios publicitarios.

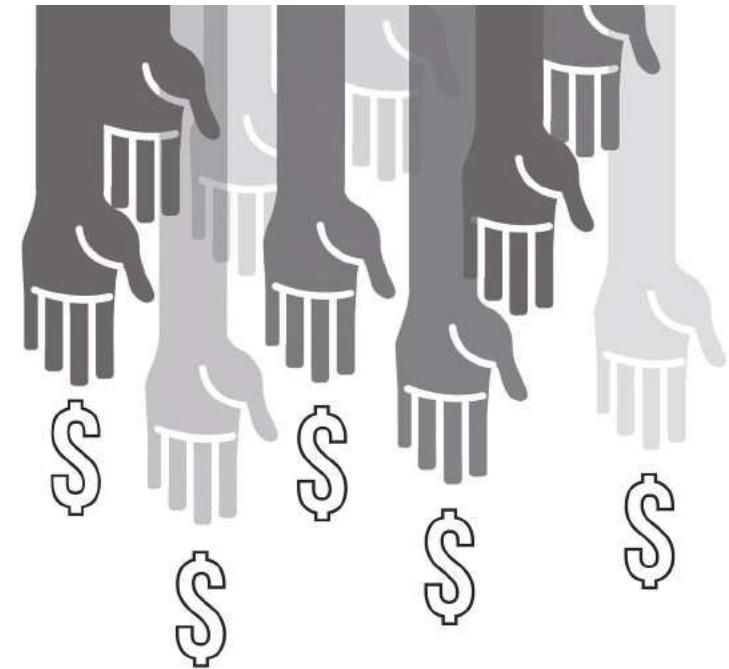


¿Cómo haces  
BILLETE?

**CLÁSICO:**  
**EMPIEZAS UN PROYECTO PARA**  
**AYUDAR A LA GENTE...**



74



**Y TERMINAS GANANDO DINERO.**

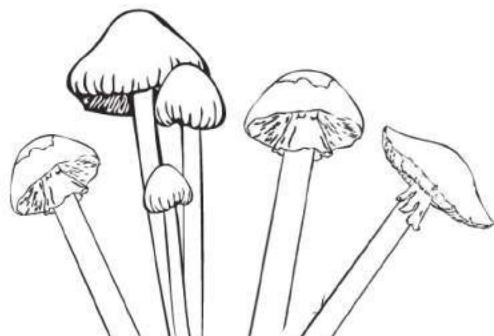
Muchas empresas exitosas empezaron como un pasatiempo.

Si tu proyecto beneficia a mucha gente, es probable que termines haciendo dinero con él.

75



# LOS HIPPIES NO SIRVEN



HIPPIE:

Yo no necesito dinero, hermano. Soy voluntario de varias asociaciones y dedico mi tiempo a ayudar a los demás para mejorar el mundo. Yo sólo vivo con 2,000 pesos al mes.

YO:

Entonces, si te diera 10,000 pesos ¿qué harías?

HIPPIE:

Usaría 2,000 pesos para mis gastos y donaría el resto a las comunidades que suelo apoyar.

YO:

Y ¿si te diera 100,000 pesos?

HIPPIE:

Donaría 98,000 pesos para ayudar a mejorar el planeta y usaría 2,000 pesos para vivir.

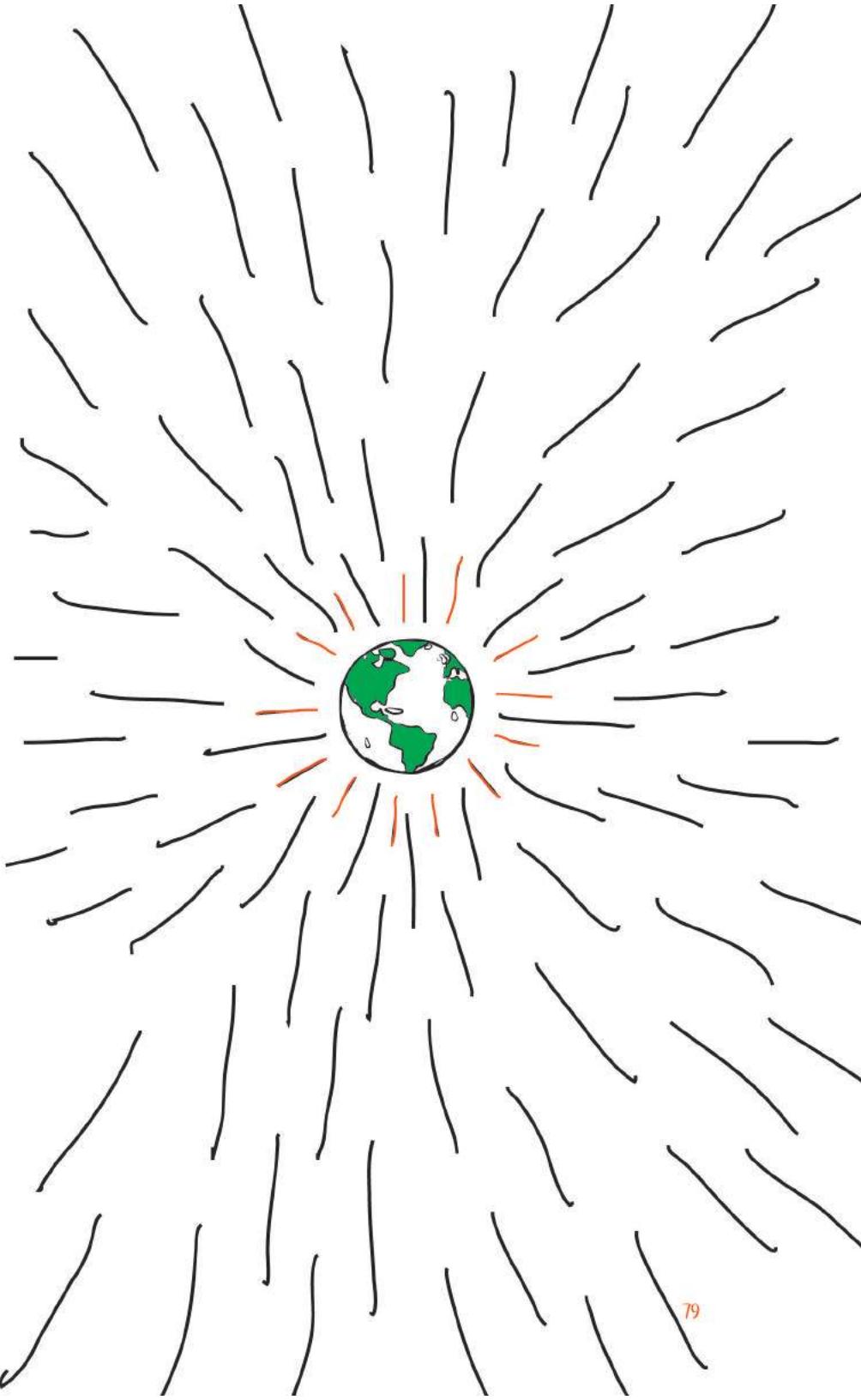
YO:

Entonces ponte a chambear, genera un millón de dólares, toma tus 2,000 pesos (o lo que quieras para ti), y con el resto haz algo que impacte realmente a la gente.

En nombre de la humanidad: gracias por lo que haces, pero tenemos un poco de prisa.

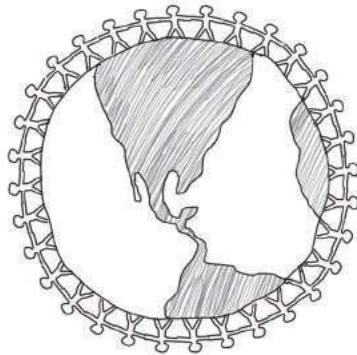
El mundo se está yendo a la mierda y necesitamos cambios grandes.

Pongámonos  
a chambear y  
cambiemos el  
mundo  
(de verdad).



A large, expressive ink splash dominates the left side of the image, composed of dark, swirling black ink droplets against a stark white background.

EL DINERO AYUDA MÁS QUE HACER LAS  
COSAS POR AMOR AL ARTE.



¿QUIERES AYUDAR  
A LA HUMANIDAD?

ENTONCES:

**HAZ DINERO**

Cuidar viejitos, alimentar perritos de la calle o ser voluntario en tu comunidad está muy bien, pero si quieres impactar positivamente al planeta, necesitas presupuesto.

Vivimos en un mundo en el que todo se mueve con dinero.

El dinero no es malo, ¡es energía pura!

Inspira a la gente, demuéstrales que todo se puede, conviértete en el ejemplo.

## ¿B2B|B2C|2BBB2|QUÉ?

Formas de definir quién le vende a quién en una empresa:

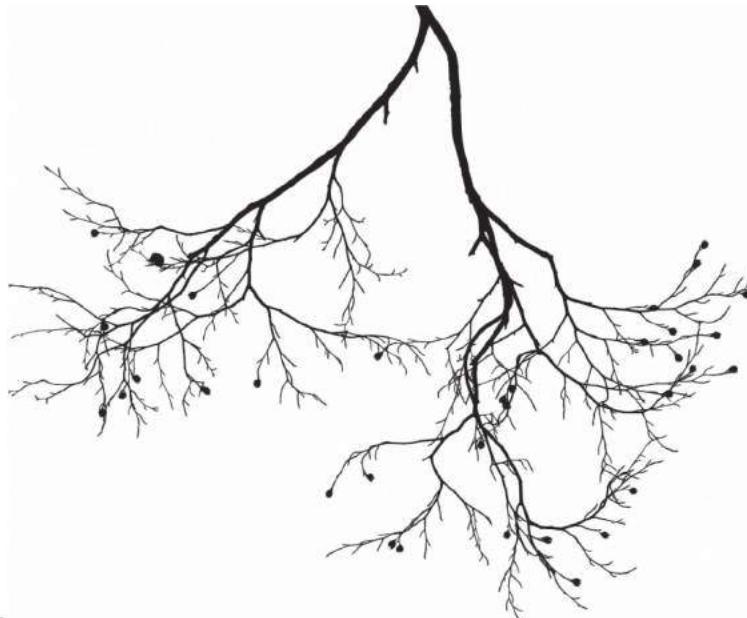
**B2B:** Business to Business, la empresa le vende productos a otras empresas.

**B2C:** Business to Consumers, la empresa le vende a consumidores finales, a la gente.

**B2E:** Business to employees, es un producto que una empresa le vende a sus propios empleados.

**C2C:** Consumer to Consumer, es cuando las personas le venden a otras personas.

**G2C:** Government to Consumer, cuando el gobierno vende sus trámites por internet a la gente, por ejemplo.



**¿A quién le vendes tu producto?**

**¿A LA GENTE?  
¿A LAS EMPRESAS?  
¿A TUS EMPLEADOS?**

## BUSINESS MODEL CANVAS

Es una plantilla que se llena con los datos de tu Startup: **clientes, alianzas, gastos, etc.**

Es una herramienta para tener claros todos los detalles de tu negocio y poder tomar decisiones con mayor confianza.

Búscalos en Google.

## ES UN MAPA PARA SABER SI TU IDEA ES NEGOCIO



# 4

DECÍDETE A  
EMPRENDER.

Hay muchísimas razones por las cuales comenzar tu proyecto, pero tienes que estar completamente seguro\*

\*No me hago responsable si renuncias a tu empleo y terminas viviendo debajo de un puente, yo sólo escribí este libro para ayudar :)

## Ejemplo del paso 4 con el proyecto **fricmartinez.com**



### EMPRENDE:

En el momento que me di cuenta que estaba ayudando a los creativos a conseguir trabajo, me sentí increíblemente bien conmigo mismo.

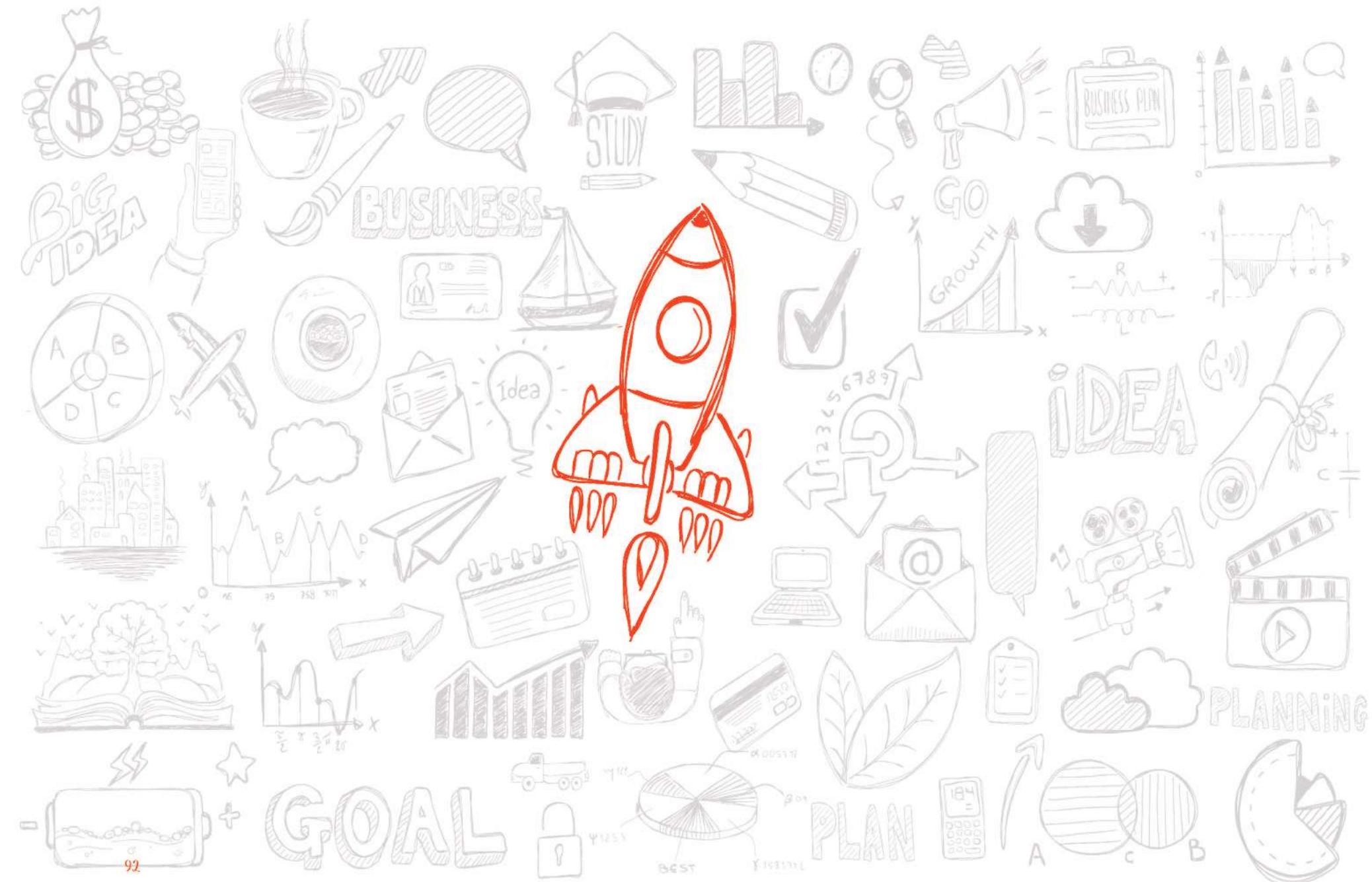
El proyecto llenó un espacio que necesitaba en mi vida y me inspiró a hacer algo más que sólo sobrevivir o hacer dinero por el dinero. Así que no dudé ni tantito aventarme a entrarle de lleno. Después me di cuenta que sería muy difícil hacer dinero con este proyecto, o que simplemente no era el momento, así que conseguí otra forma de tener ingresos, y luego otra forma y otra más... el chiste es que no se me habría abierto el panorama si no me hubiera aventado.

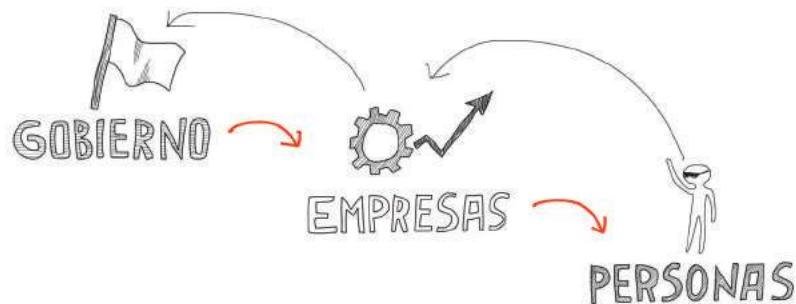
De hecho me he aventado dos veces al vacío en mi vida: cuando dejé mi chamba súper-bien-pagada para empezar mi empresa **Organika**, y cuando me aventé al vacío al salirme de **Organika** para emprender muchos otros proyectos.

De hecho, vivo en una eterna caída libre y está genial.

¿ERES MUY BUENO EN ALGO?

ENTONCES YA PUEDES EMPRENDER.





- En esta era las corporaciones tienen el poder para hacer cosas que antes sólo podían hacer los gobiernos.
- Ahora los individuos pueden hacer lo que antes sólo podían hacer las empresas.
- Una sola persona puede generar cantidades estratosféricas de dinero y movimientos sociales globales sólo con el uso de internet.



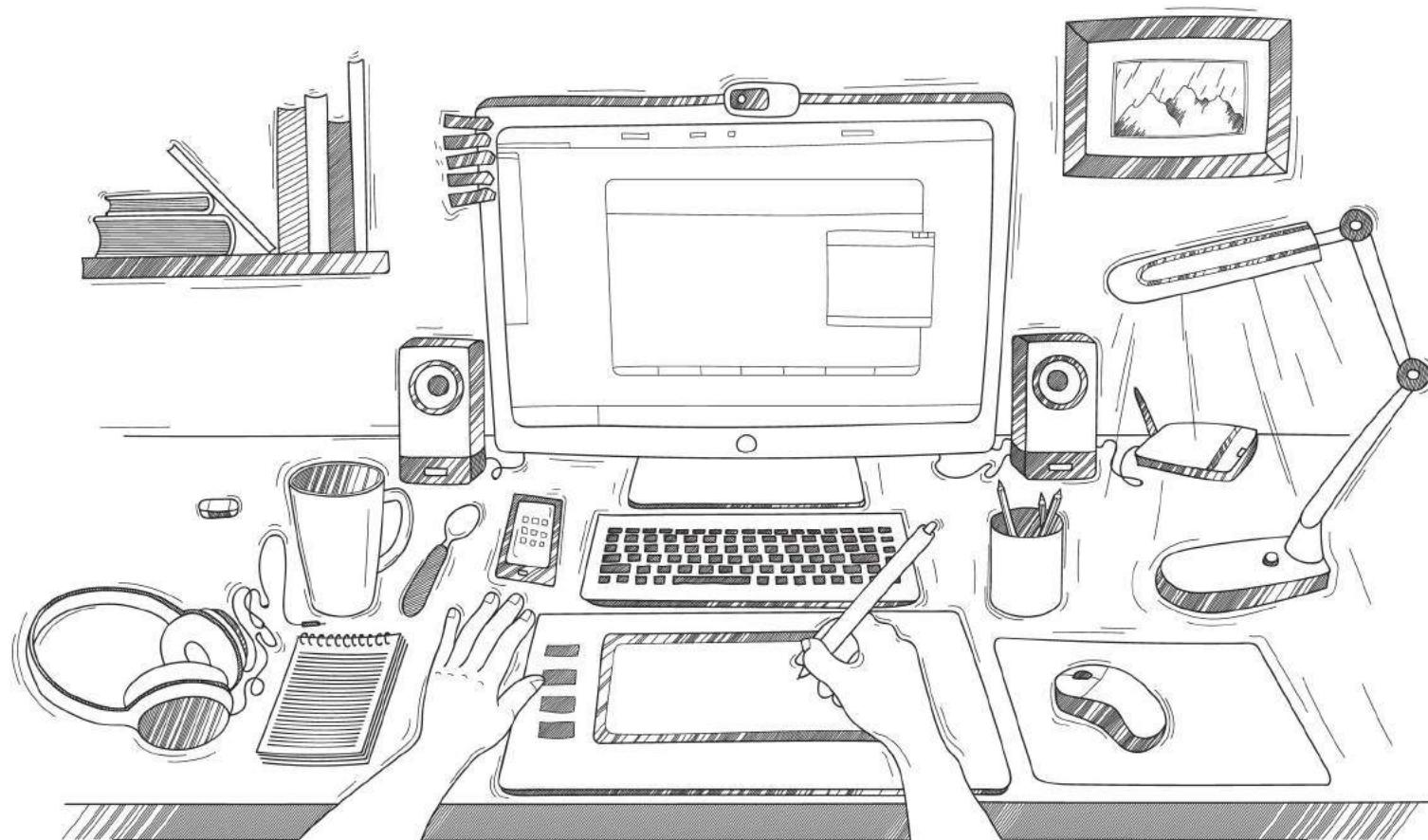
¿ERES FREELANCER?  
¿TRABAJAS POR TU CUENTA?  
ENTONCES ERES EMPRENDEDOR!

Sólo le falta un **twist** a tu estrategia

## ¿Qué hacer ahora?

Generar valor para la industria a la que perteneces.

Mete en una licuadora tu experiencia, tus talentos, tus fracasos, y mézclalo todo con un poco de visión hacia el futuro, preguntándote ¿hacia dónde va mi industria? ¿qué problema puedo solucionar y cobrar por ello? ¿cómo puedo ser disruptivo?



# PUEDES SER FELIZ EN TU EMPLEO PERO TE PUEDES ARREPENTIR.



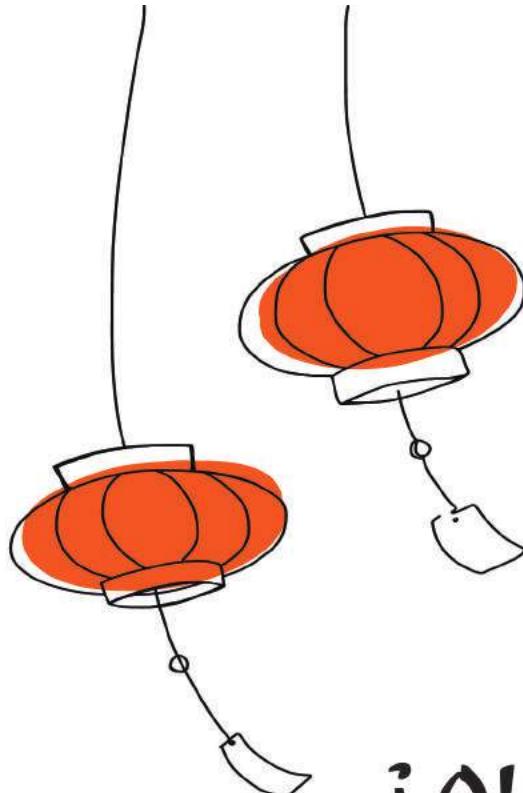
AUNQUE SUENE A CLICHÉ,

*Es mejor arrepentirte de haber hecho algo que de no haberlo intentado.*

Mucha gente que tiene un trabajo estable, en el fondo desearía ser dueño de su tiempo y su empresa. Saben que después de décadas podrán jubilarse y descansar, pero también es un hecho que mientras más tiempo pase menos energía tendrán y más difícil será emprender. También saben que siempre se quedarán con la duda:

*"¿Y si hubiera puesto mi negocio?"*

Es mucho más probable que alcances tus metas económicas vendiendo tu propio producto que el producto de alguien más.



**¡OH,  
JACK MA,  
CUÁNTA  
RAZÓN!**

El empresario Jack Ma tiene un discurso que dice algo así:

"Antes de los 20 años, estudia.

De los 20 a los 30; trabaja para alguien, no importa la empresa sino el jefe, aprende de él.

De los 30 a los 40; comienza con tus proyectos, emprende, fracasa.

De los 40 a los 50; pon la energía en donde hayas visto que está tu talento, haz lo que mejor sepas hacer.

De los 50 a los 60; rodéate de jóvenes, enséñales, pasa tu legado a la nueva generación.

De los 60 en adelante; disfruta la vida".

**ESE CHINITO SE LA SABE**

## **EMPRENDER ES UN DEPORTE EXTREMO**

Tener tu propio negocio y hacerlo crecer es muy difícil, es mucho trabajo, requiere todo tu coraje y voluntad.

No hay emprendedor que no haya sufrido por lo menos en algún momento en su camino.

De la misma forma que un alpinista aprende a dar un solo paso a la vez sin detenerse, emprender requiere una gran fortaleza.

GRADOS DE RIESGO EN LA VIDA:

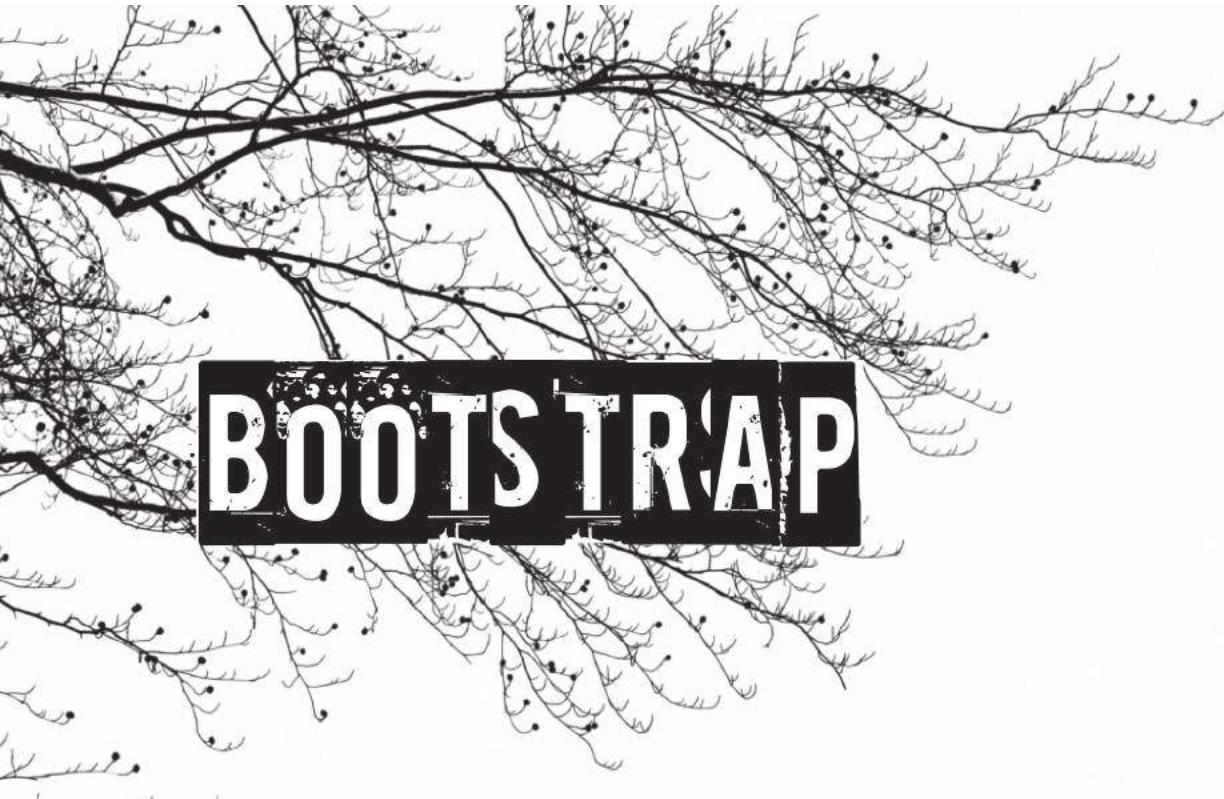
**DEPORTE,**

**DEPORTE EXTREMO,**

**TRABAJO DE RIESGO,**

**EMPRENDER**





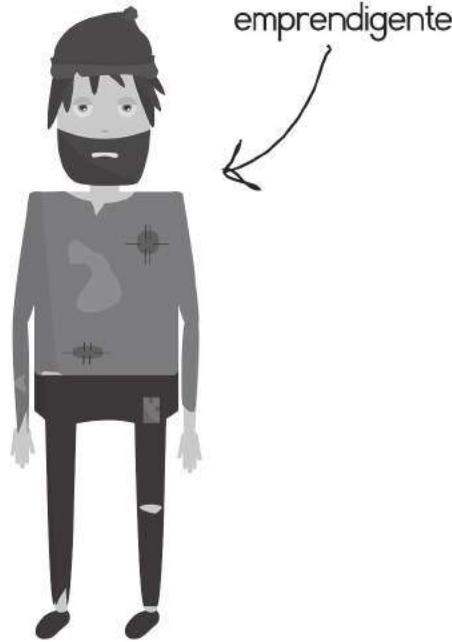
# BOOTS TRAP



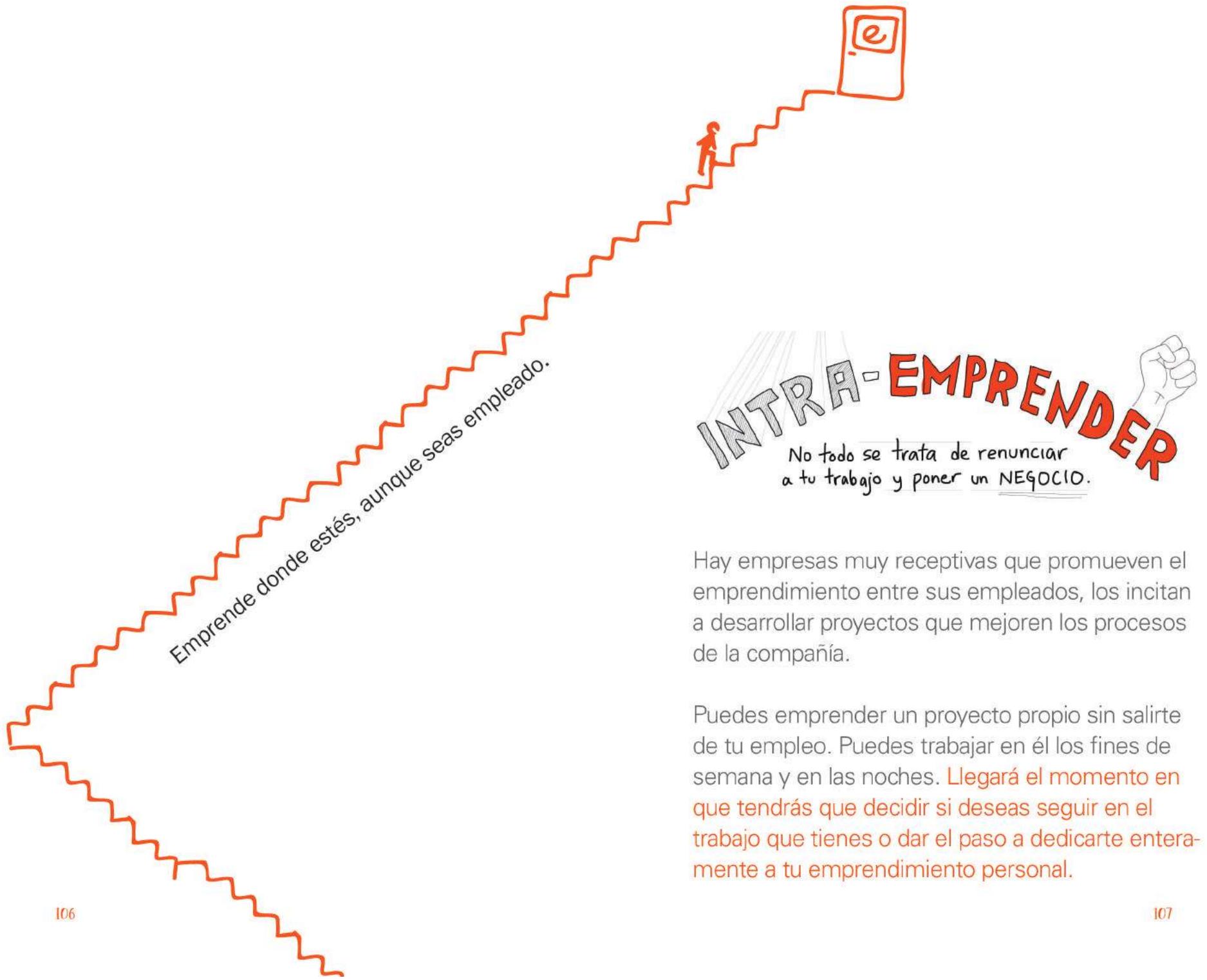
Bootstrap quiere decir empezar tu proyecto sin dinero.

Casi todos los emprendedores piden dinero como si este fuera el único detonante que permitiera el éxito de su proyecto.

Cuando creas tu empresa sin ayuda monetaria debes utilizar la creatividad. Mientras más avances sin dinero, sabrás con mayor seguridad cómo utilizar los recursos.



**NO TENGO UN VARO PERO SEGUIRÉ DÁNDOLE A MI PROYECTO HASTA QUE SEA NEGOCIO.**

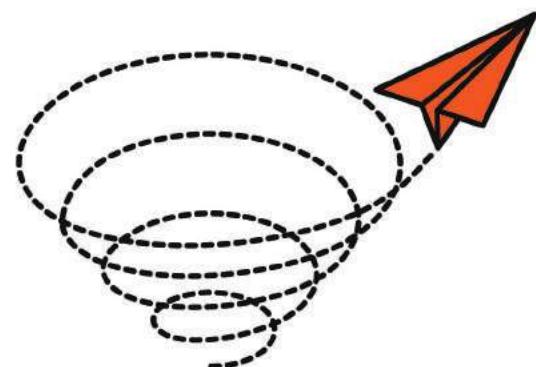


## SPIN-OFF



Cuando un vagón se independiza del tren al que pertenecía originalmente y forma un nuevo tren.

Muchas veces ocurre que alguien encuentra una solución que beneficia a la empresa en la que trabaja y, como esa idea puede funcionar para muchas empresas más, el creador de la idea decide vender el producto a todo el mundo.



Lo que comenzó como una herramienta para una empresa, ahora es una empresa independiente.

## CARRETA - COCHE

Antes de que existiera el automóvil la gente se transportaba en carretas tiradas por caballos.

Las últimas carretas que existieron eran muy cómodas, contaban con todos los lujos y detalles como direccionales, frenos, llantas de caucho, espejos retrovisores, etc.

Cuando salieron los primeros autos no servían bien, se descomponían, se calentaban, eran incómodos... mucha gente prefería ir en carreta que en coche.

Quizás los coches eran mucho menos cómodos que los carroajes pero... **YA ERAN COCHES.**

Lo mismo sucede cuando tienes un empleo; todo es comodidad, tienes un cheque cada mes, tienes la seguridad de que pagarás la renta y los gastos —es como tener una carreta—.

**Emprender es como tener un coche; es incómodo, riesgoso, difícil... pero, por más destrozado que esté, **¡es un coche!****



## EL PUENTE DE CRISTAL

Imagina que quieres cruzar al otro lado de un acantilado pero no hay puente.

Un viejito sentado a la orilla te dice “*sí hay puente, pero es transparente.*”

Debes confiar y dar un paso largo, de ese modo sabrás que el puente existe.

Cuando dejas tu trabajo para dedicarte a lo que deseas, estarías dando ese primer paso.

Al dar el primer paso, te das cuenta de que el puente existe —aunque tal vez no sea el puente más estable—, se moverá (mucho) mientras lo cruzas.

Una vez que te lanzas al vacío aparecen las personas y los eventos que te ayudan a que logres tus metas, **ese es el puente.**



**Nadie se ha hecho  
millonario ahorrando**

**Quien no arriesga no gana.**

Ahorrar no da dinero, para hacer mucho dinero debes invertir, arriesgar, mover el dinero, jugar con él.



**NO SEAS CODO.  
AVIENTA EL DINERO  
COMO SEMILLAS.**

# La peda en la boda ♫ ♪

Un día estás en una boda y conoces a dos personas:

Juan Pérez dice “yo estudié tal carrera y después decidí estudiar una segunda carrera, luego conseguí un empleo, después viajé a otro país y tomé otro empleo, pero no me gustaba y cambié de país y de empleo nuevamente, después regresé a mi país de origen, me casé, tuve 2 hijos, emprendí un negocio, fracasé y puse otro negocio, después volví a salir del país, y he vivido muchas cosas todo el tiempo”.

Después Pedrito Godínez dice “yo estudié administración de empresas, entré en la compañía de mi papá y llevo 20 años encargado de la compañía y cada vez logro que haya más ventas... y ya”.

Después de eso hay un silencio.

¿Con cuál de las dos personas te darían más ganas de

ES MEJOR PLATICAR  
CON ALGUIEN  
QUE HA ESTADO  
**ARRIBA**



Y ABAJO



Ay, mijito, mejor consíguete un trabajo real, me da miedo que te pase lo mismo que a tu tío Nacho...

**¡PUES A MÍ NO ME DA MIEDO, MAMÁ!**

**NO LE HAGAS CASO A TU MAMÁ  
Y A OTRAS PERSONAS CON MIEDO**

No hay peor influencia que alguien que tiene miedo, alguien que no estaría dispuesto a alejarse de la seguridad.

Escucha a otros emprendedores que te sirvan de inspiración y te aporten coraje, no temor.



Acércate a tu miedo.  
**ABRÁZALO**

[es una herramienta, una guía, un motor]

## VALIENTE Y CON MIEDO

Un valiente no es quien no siente miedo.

Un valiente es alguien que actúa  
**aún cuando tiene miedo.**

**Surfea la ola  
de los problemas  
y las crisis**

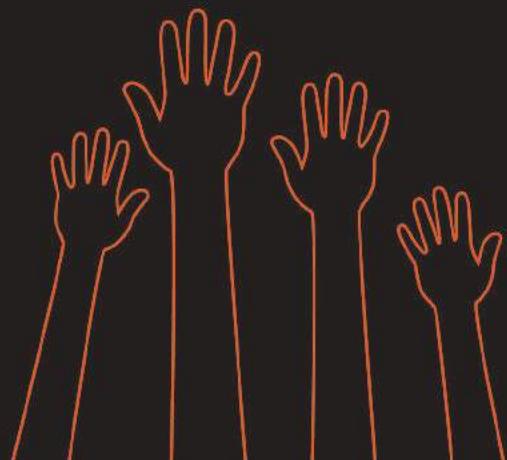


## DESAPEGO

Renunciar a tu empleo requiere que practiques el desapego.

Una vez que estás emprendiendo debes estar dispuesto a dejar ir, es decir, dejar de pensar en lo que “hubiera sido seguir con tu empleo.” Quizás estarías más cómodo, pero no sentirías la aventura de hacer crecer tu propio proyecto [o irte de hocico al intentarlo].

El desapego es un músculo que se puede ejercitar, es una herramienta que te ayudará en los momentos difíciles.



**DEJA IR LO QUE TE IMPIDA AVANZAR  
(o sea, casi todo)**

Puedes esperar a tener el terreno idóneo para emprender y empezar tu negocio, pero mientras más joven seas, mayor energía tendrás para invertirle el tiempo que requiere.

**SI ESTÁS DECIDIDO, AGÁRRATE LA ENTREPIERNA  
Y AVIÉNTATE AL VACÍO.**

A veces lo único que necesitas es



**AVVENTARTE**  
la vida es corta





## TUS HEMISFERIOS CEREBRALES.

**Una vez que hayas usado tus dos lados del cerebro y hayas avanzado sin ayuda de nadie por un buen tiempo**, invita al proyecto a alguien que esté igual de comprometido (loco) que tú en crear la solución a una necesidad y hacer dinero.

No invites a tus amiguis, una Startup no se trata de tomar caguamas.

Debes escoger a alguien que haga lo que tú no sabes hacer, deben complementarse, no duplicar los talentos.

## Ejemplo del paso 5 con el proyecto **fricmartinez.com**



### **HEMISFERIOS CEREBRALES:**

Desde hace 8 años he tenido que usar los dos hemisferios del cerebro para lograr hacer que **fric martinez .com** funcione, pero que también exista un sentimiento de unidad y colectividad entre los miembros.

Esas son las dos fuerzas del proyecto: **unidad y funcionalidad**.

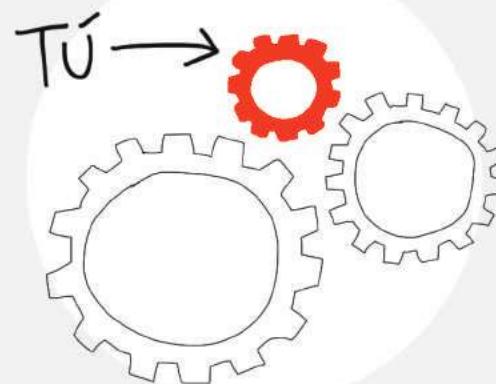
Hacer que se vea bonita la plataforma y se sienta un ambiente buena onda es mi lado derecho del cerebro. ¡Pero me falta lado izquierdo del cerebro porque no sé programar!

No tengo el control del lado técnico de la startup, y por eso he tenido que contratar programadores para que la plataforma siga funcionando. También me ha faltado más de mi lado izquierdo porque no me he enfocado en hacer que el proyecto sea redituable. Tengo muchas ideas pero no las he implementado. No he tenido socios realmente porque nadie ha podido seguir invirtiendo su energía en el proyecto sin ganar dinero como yo. Así que seguiré intentando usar mis dos hemisferios lo más posible.

**NO, NO, NO...**

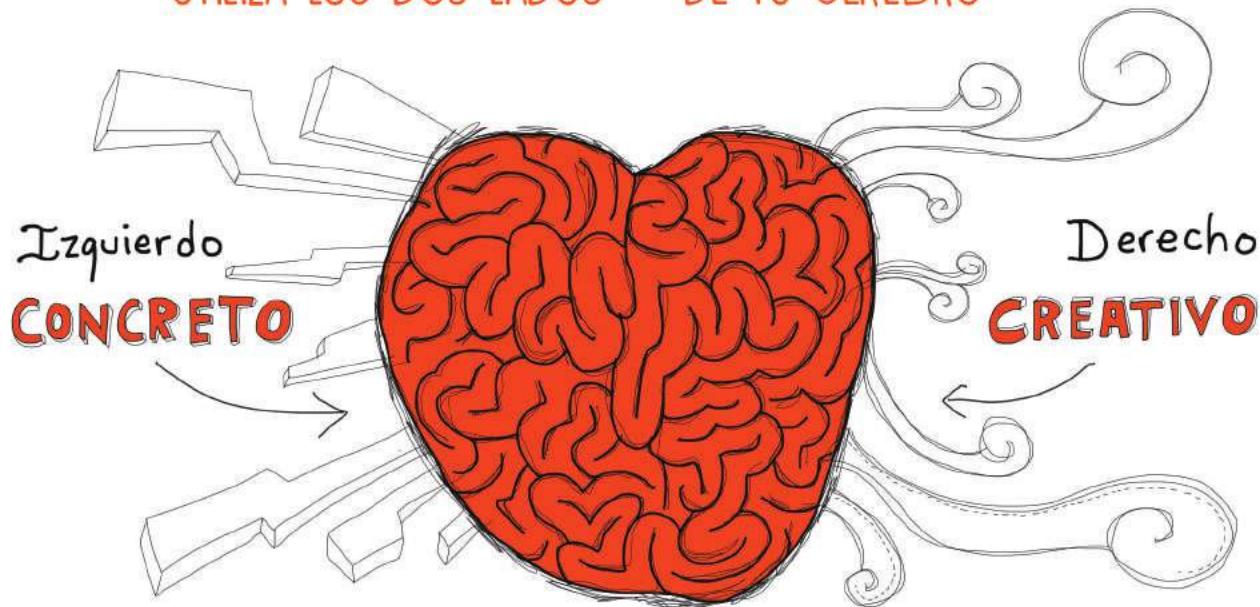
Tú no eres dueño de nada.

Muchos quieren ser dueños únicos de una empresa exitosa, pero actualmente la colaboración es fundamental para crecer.



#ForeverAlone  
**TÚ  
SÓLO  
NO PODRÁS  
CREAR ALGO DE  
VERDADERO VALOR!**

## UTILIZA LOS DOS LADOS DE TU CEREBRO



Lo ideal es crear las empresas entre dos personas: **el creativo y el concreto** (Steve Jobs no hubiera logrado nada sin Steve Bosniak).

No debes esperar a tener un cofounder, al principio tendrás que usar tus dos hemisferios cerebrales para la creación de tu producto y la promoción del mismo.

Repite: **Ya que hayas avanzado por ti mismo**, busca a alguien que cubra las necesidades que tú ya experimentaste por haber estado solo.

## HABLAR DEL DIVORCIO ANTES DEL MATRIMONIO

Dicen que no hay mejor forma de empezar un matrimonio que hablando del divorcio. De esa forma no habrá malos entendidos.

No hay como dejar claras las cosas cuando te juntas con socios a crear un negocio. ¿Quién hace qué cosa? ¿Cómo será la separación en caso de fracasar?

Parece un poco incómodo hablar de esas cosas con alguien con quien apenas estás emprendiendo una aventura de negocios, pero es muy positivo mantener una relación completamente honesta y clara desde el principio.



TIENES QUE  
HABLAR AL  
CHILE CON  
TUS SOCIOS

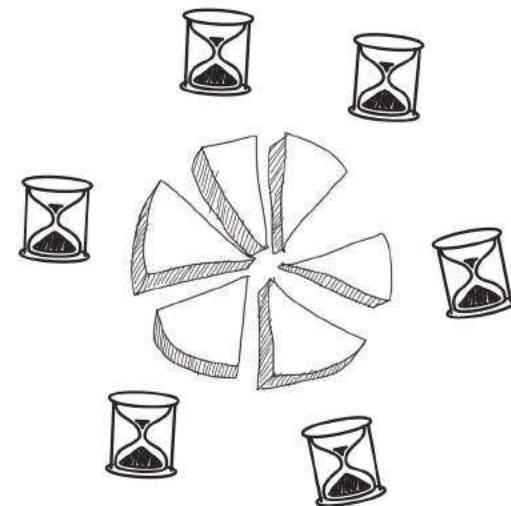
## VESTING

Cuando asocias a alguien a tu empresa y quieres darle acciones, no es buena idea darle todas al mismo tiempo.

**El vesting es darle acciones a alguien, pero diferidas.**

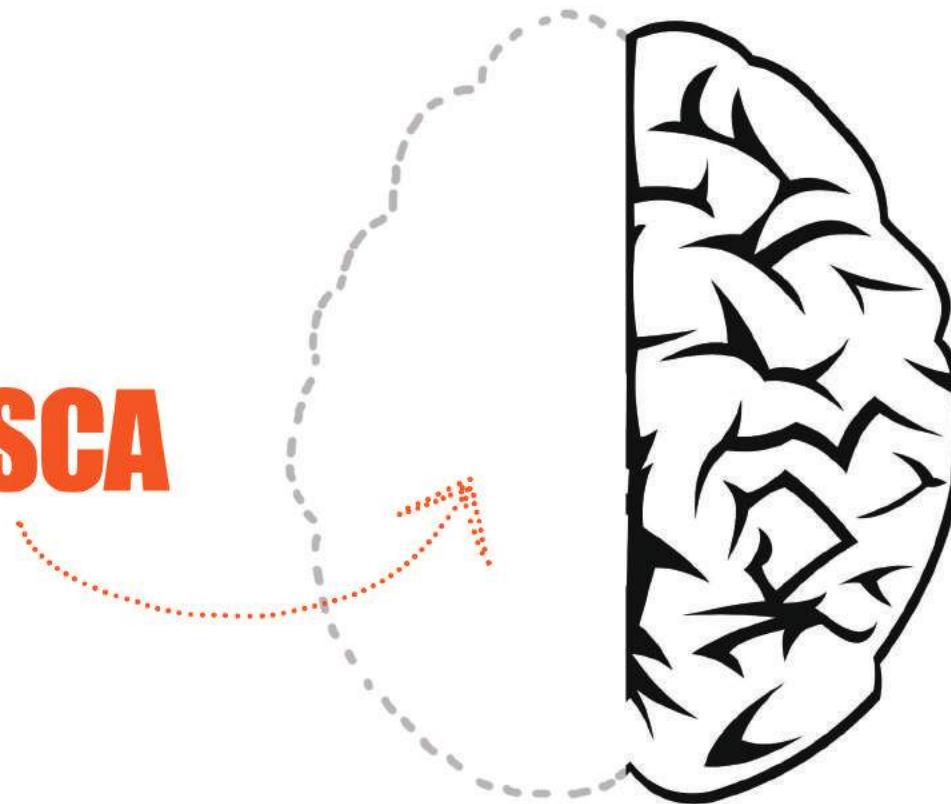
Por ejemplo, le ofreces el 10% de tu empresa a alguien pero con un vesting de 4 años, es decir, recibirá el 2.5% cada año.

[Si la empresa se vende a otra empresa, la persona en cuestión recibe el total de las acciones aunque no haya llegado al 100%]



TE DOY UN PEDAZO DE MI EMPRESA PERO  
TE LO GANARÁS CON EL TIEMPO

# SE BUSCA



## Nota del autor.

¿Te consideras un buen lado izquierdo del cerebro? ¿tienes facilidad con los negocios? ¿eres ambicioso y perseverante?  
¿obsesivamente perseverante??

¿Te interesa hacer negocio con este proyecto?

Contáctame, estaré esperando tu propuesta en  
[fricmartinez@gmail.com](mailto:fricmartinez@gmail.com)



## ENSAYA TU PITCH.

Un Pitch es cuando le cuentas a alguien de qué trata tu proyecto. Debes poder explicar tu producto en pocas palabras.

## Ejemplo del paso 6 con el proyecto **fricmartinez.com**



### PITCH:

Después de muchas formas de explicar mi proyecto, puedo sintetizarlo así:

**"Fric Martínez es una comunidad de creativos que se consiguen trabajo gracias a una plataforma colaborativa."**

Punto, podría decir más cosas pero me aseguro que la gente entienda lo más básico, si tienen dudas, se las puedo responder con gusto, e inclusive me puedo explayar en el tema toda la noche y hasta el amanecer si es necesario.

## COMPONENTES DE UN PITCH CORTO:

- PROBLEMA
- CONSECUENCIA
- SOLUCIÓN
- PROPUESTAS DE VALOR
- CALL TO ACTION



# PITCH

## EJEMPLO DE PITCH DE UBER:

1. Empieza con el problema que tiene la gente por no tener tu producto.



El transporte en taxis en la ciudad es caro e inseguro.

2. Explica la consecuencia que esa carencia tiene en la gente.



Eso hace que gastes más de la cuenta y arriesgues tu seguridad.

3. Despues anuncios tu proyecto.



Por eso llegó Uber.

4. Propuestas de valor. ¿Qué tiene tu producto distinto a los demás?



Nos encontramos en toda la ciudad, el precio está estandarizado, viajarás en coches de modelos recientes.

5. Algunos logros que hayas tenido con el proyecto.



Estamos en miles de ciudades del mundo, somos la empresa de mayor crecimiento y ya facturamos millones de dólares.

6. Termina diciendo cuál es el estatus actual y qué harás ahora.



Estamos cotizando en la bolsa y creceremos un X por ciento el próximo año.

7A. De tratarse de un cliente debes pedirle una acción.



Baja la app y comienza a viajar ya.

7B. De tratarse de un inversionista debes decirle qué necesitas muy concretamente.



Necesitamos mil-ocho-mil millones de dólares de inversión a cambio del X por ciento de la empresa.



TIENES **10** SEGUNDOS,  
¿CÓMO ME VAS A IMPRESIONAR?

## ELEVATOR PITCH

Un día estás en un elevador y de pronto se sube la persona a la que más te gustaría platicarle sobre tu proyecto para pedirle consejos, alianzas, inversión ¿qué le dirías?

Tienes unos segundos para conseguir su tarjeta para poder pedirle una cita en su oficina.

Debes hacer que, con muy pocas palabras, tu proyecto le cause interés.



Debes poder decirlo de 3 formas:

En una frase corta (unas 5 palabras)

En 140 caracteres (tweet pitch)

En 1 minuto

## AHORRA PALABRAS AL EXPLICAR TU PROYECTO

No digas "es una plataforma para compartir fotos y todos las suben para comentar los momentos de cuando estás en la playa...."

En ese caso puedes decir: "es como instagram, pero sólo para la playa", punto.

Si tu proyecto es similar a algo que ya existe, parte de ahí.

Si mencionas el proyecto al que se parece, podrás enfocarte en hablar de las diferencias y tus propuestas de valor, en lugar de describirlo desde cero y matar del aburrimiento a tu público.



**SEAMOS HONESTOS**  
*todos copiamos  
a todos*

Está bien contarle a todos tu proyecto, pero nadie quiere escuchar más de la cuenta, sobre todo en una conversación casual.

Cuando te pregunten sobre tu Startup límítate a decir tu pitch de 5 o 10 palabras. Si la otra persona te pide más información, le das más detalles.

Es mejor que la gente te etiquete por medio de un pitch sencillo entendible, en lugar de que piensen de ti: "es el cuate ese que hace unas cosas como de redes sociales pero que no le entendí muy bien porque me echó un chorote".

**MEJOR: 5 PALABRAS  
QUE 5 MINUTOS**

# 7

## CREA UN PROTOTIPO DE TU PRODUCTO.

Debes poder mostrar tu idea **funcionando** aunque sea de una forma muy rudimentaria.

## Ejemplo del paso 7 con el proyecto [fricmartinez.com](http://fricmartinez.com)



### PROTOTIPO:

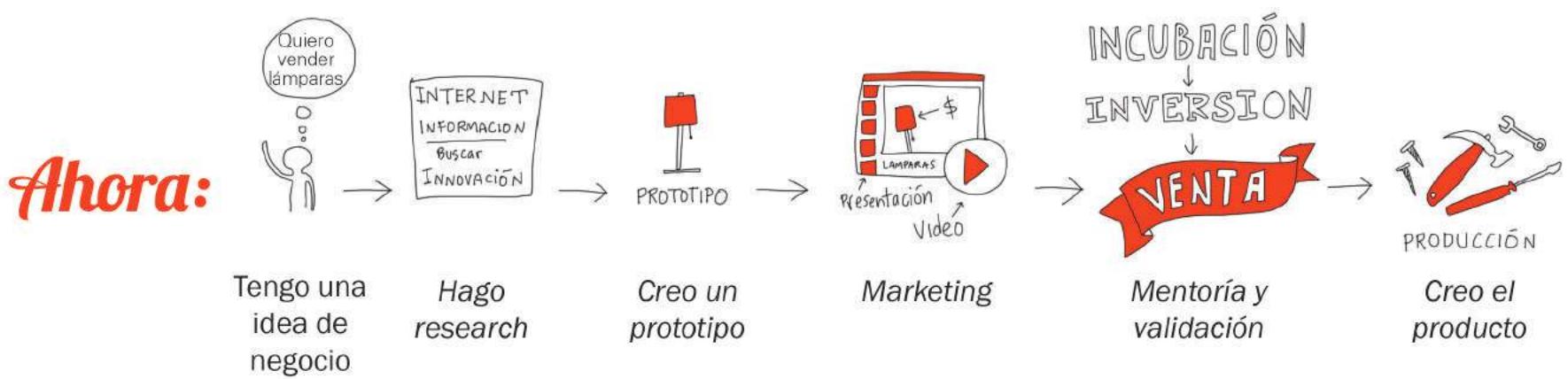
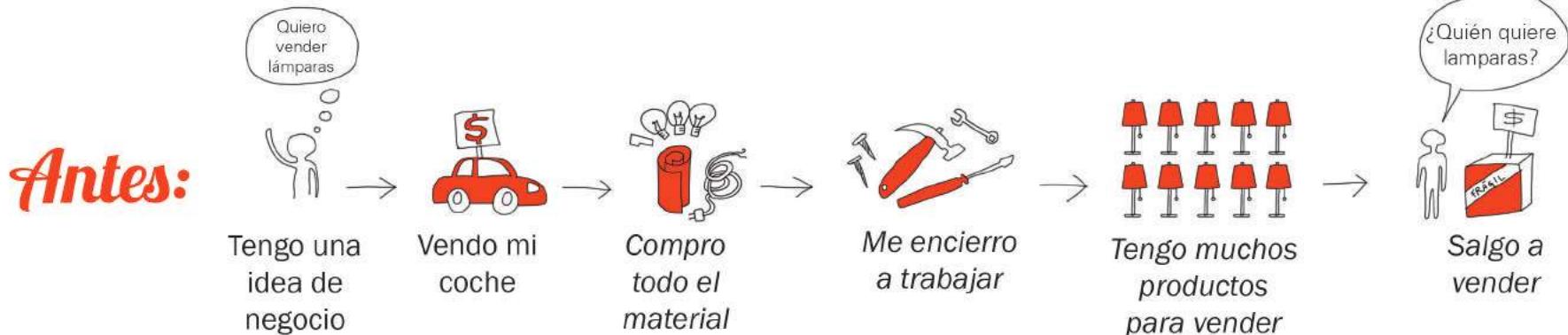
El proyecto no empezó siendo una plataforma colaborativa.

Al principio, el prototipo de Fric Martínez fue un grupo de Facebook. Una vez que empezó a interactuar la gente en el grupo y comenzó a crecer, hice una fan page de Facebook, después un sitio web muy básico e [hice 18 grupos de Facebook](#) donde segmenté a la gente por categorías, después otro sitio web más funcional, después otro sitio web más completo, con la función de crear tu perfil y tu currículo.

He ido proporcionando las herramientas que faciliten la interacción y generación de empleos creativos. Pero no comencé queriendo hacer lo que tengo ahora porque seguramente me hubiera tropezado en el camino.

Fui pivotando según la opinión de los usuarios.

Ahora es una plataforma relativamente robusta y funciona de maravilla conectando creativos del país entero.



**Antes**, si querías vender lámparas, invertías en crearlas para luego salir a buscar clientes que quisieran comprarlas.

**Ahora** debes crear un prototipo de la lámpara (inclusive puede ser una imagen de computadora) y salir a vender. Cuando tengas un contrato haces las lámparas.

## HAPPY PROBLEM

• ¿Qué prefieres, tener un producto o tener un cliente?

Puedes salir a vender tu proyecto mostrando sólo un prototipo o una simple presentación. Si alguien se interesa en tu producto y te hace un pedido, entonces tienes un HAPPY PROBLEM, es decir, tienes que entregar algo que te pidieron y quizás no lo tienes fabricado, pero ¡ya tienes un pedido! Es un problema, pero de los problemas, el mejor.

Steve Jobs salió a vender computadoras sin tenerlas construidas aún.

O por lo menos  
así pasa en la  
película



Al principio tendrás que avanzar lo más posible sin utilizar recursos.

Recuerda que estás probando si tu idea puede generar dinero.

Así que si ya empeñaste tu anillo de compromiso, no empeñes el de tu esposa (**aún**).

Préstamelo, vieja  
Te juro que te lo devuelvo



## EL DINERO TE PUEDE CEGAR

Supongamos que hay dos empresas que necesitan dinero para arrancar. A una de ellas le dan un millón de pesos de contado. A la otra le dan el mismo millón, pero diferido, unos 50 mil pesos al mes.

**¿Qué pasaría?** Aparentemente la empresa que tiene el millón completo avanzará más rápido y tendrá el éxito garantizado.

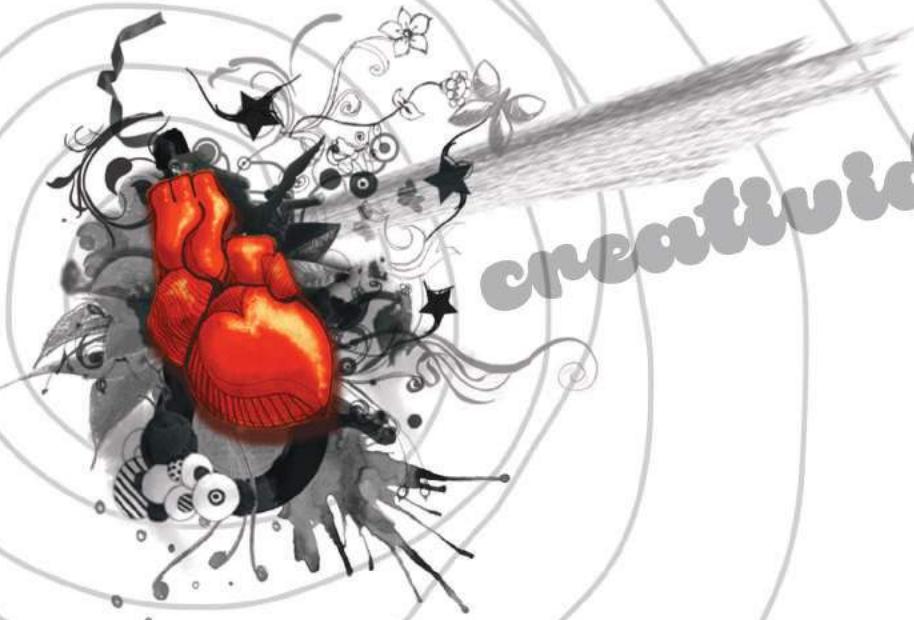
La otra empresa parecerá no avanzar tan rápido por no tener dinero, pero el poco dinero que tenga lo utilizará mucho más acertadamente.

La primera empresa contratará gente “para que hagan lo que se debe hacer”, y pagará para que las cosas se hagan.

En cambio, la segunda tendrá que usar un recurso más valioso que el dinero: **la creatividad**.

## NO TENER VARO TE HACE CREATIVO Y AGUERRIDO



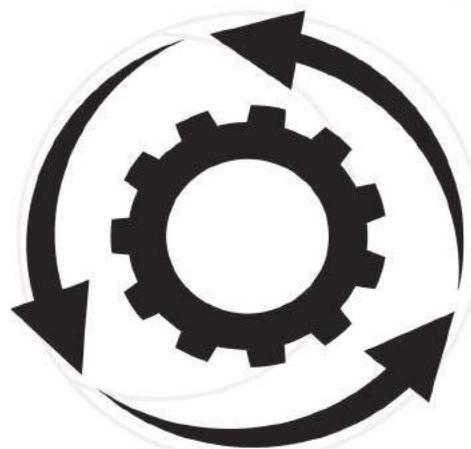


*creatividad mata varo*

## PIVOTEAR

Pivotear es cambiar tu modelo de negocios, modificar tu producto, re-plantear tu idea.

Debes estar dispuesto a cambiar todo lo que sea necesario de tu producto para que sea adecuado para los clientes y puedas venderlo.



174

**PIVOTEAR  
ES MODIFICAR  
TU PRODUCTO  
HASTA QUE  
LE GUSTE  
A LA GENTE**

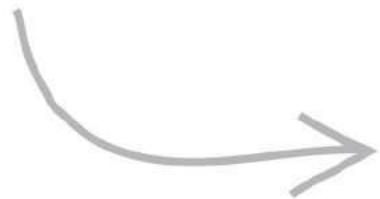
[Y le sirva de algo] 175



**TODO  
ES MARKETING.**

Todo.

## Ejemplo del paso 8 con el proyecto **fricmartinez.com**



### IMAGEN:

Algo que siempre ha llamado la atención de **Fric Martínez .com** es su imagen.

Desde el principio he puesto mucho empeño en que la gente vea algo visualmente atractivo.

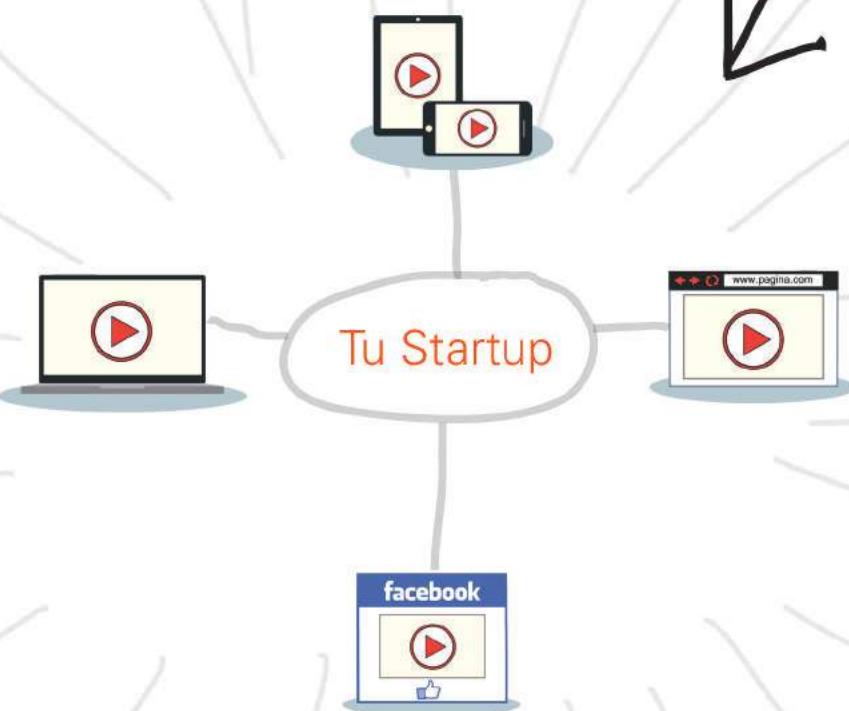
Tengo playeras, videos, banners, ilustraciones, todo tipo de elementos que ayudan a crear una identidad propia. Cada año le hago una remodelación a la imagen.

## CREA TU IDENTIDAD GRÁFICA

Logotipo (aunque te lo haga tu sobrino).

Sitio web (por más sencillo que sea).

Vídeo explicativo (para mostrar tu proyecto).



**DEJA DE ABURRIR A TODOS!**

**VIVIMOS EN UN MUNDO DE**

**140 caracteres**

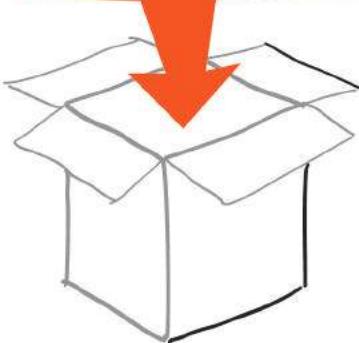
**1,000 amiguitos en FB**

**10,000 canales de TV**

**¿Cómo destacar? ¿Cómo llamar la atención de inversionistas y clientes?**  
**Necesitas tener una presentación de tu producto muy reducida.**

Los inversionistas están cansados de escuchar tantos proyectos y lo que menos necesitan es que llegues con otro pitch aburrido y lento.

**SINTETIZA Y  
EMPAQUETA LA  
INFORMACIÓN**



Ah, pues curiosamente, soy cofundador de una Startup que se dedica a eso:



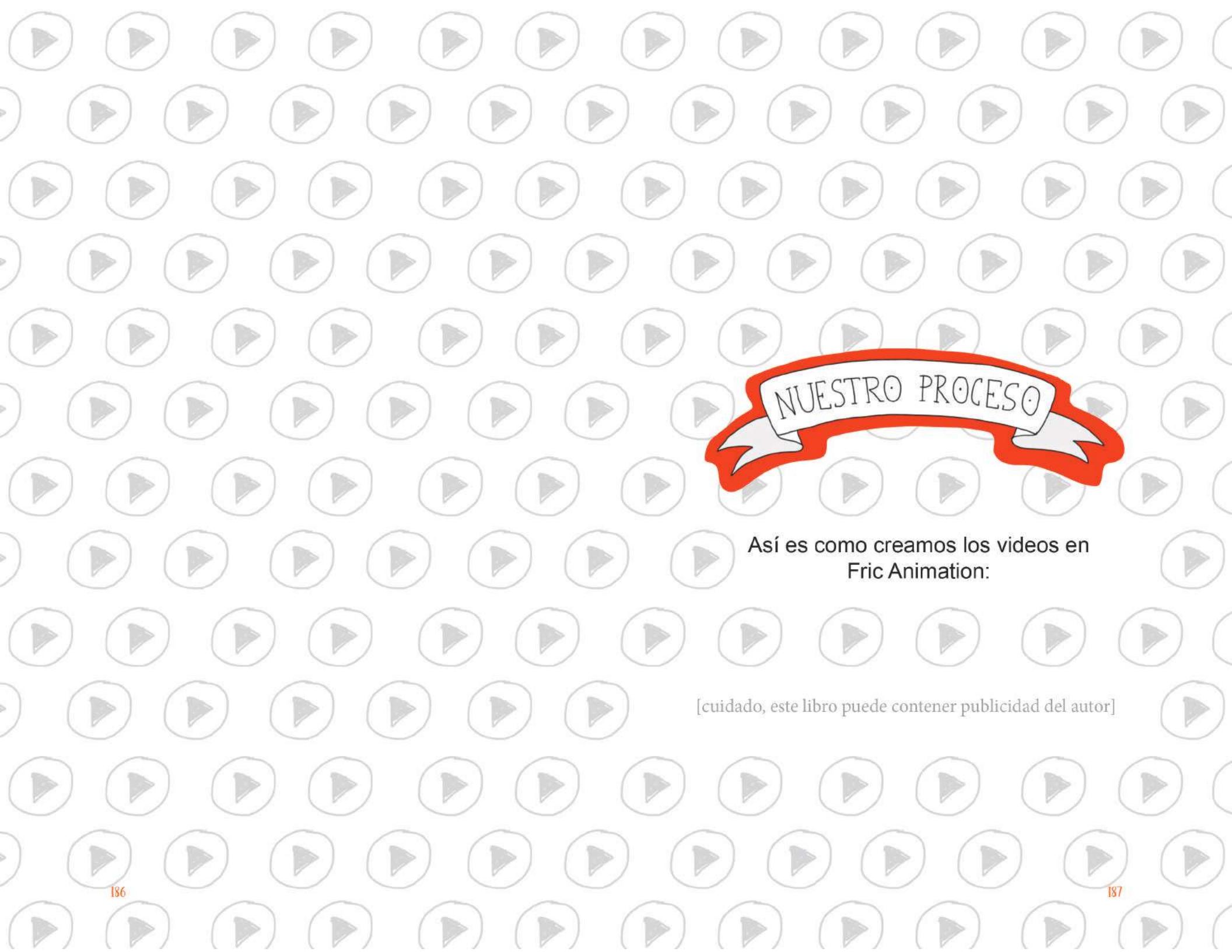
**FRIC** ANIMATION!

Creamos videos en animación para que los emprendedores expliquen a todo el mundo lo que hacen de una forma entretenida.



MI GRANITO DE ARENA  
*para el ecosistema emprendedor:*

Ayudar a que las Startups presenten su proyecto sin aburrir a inversionistas y clientes.



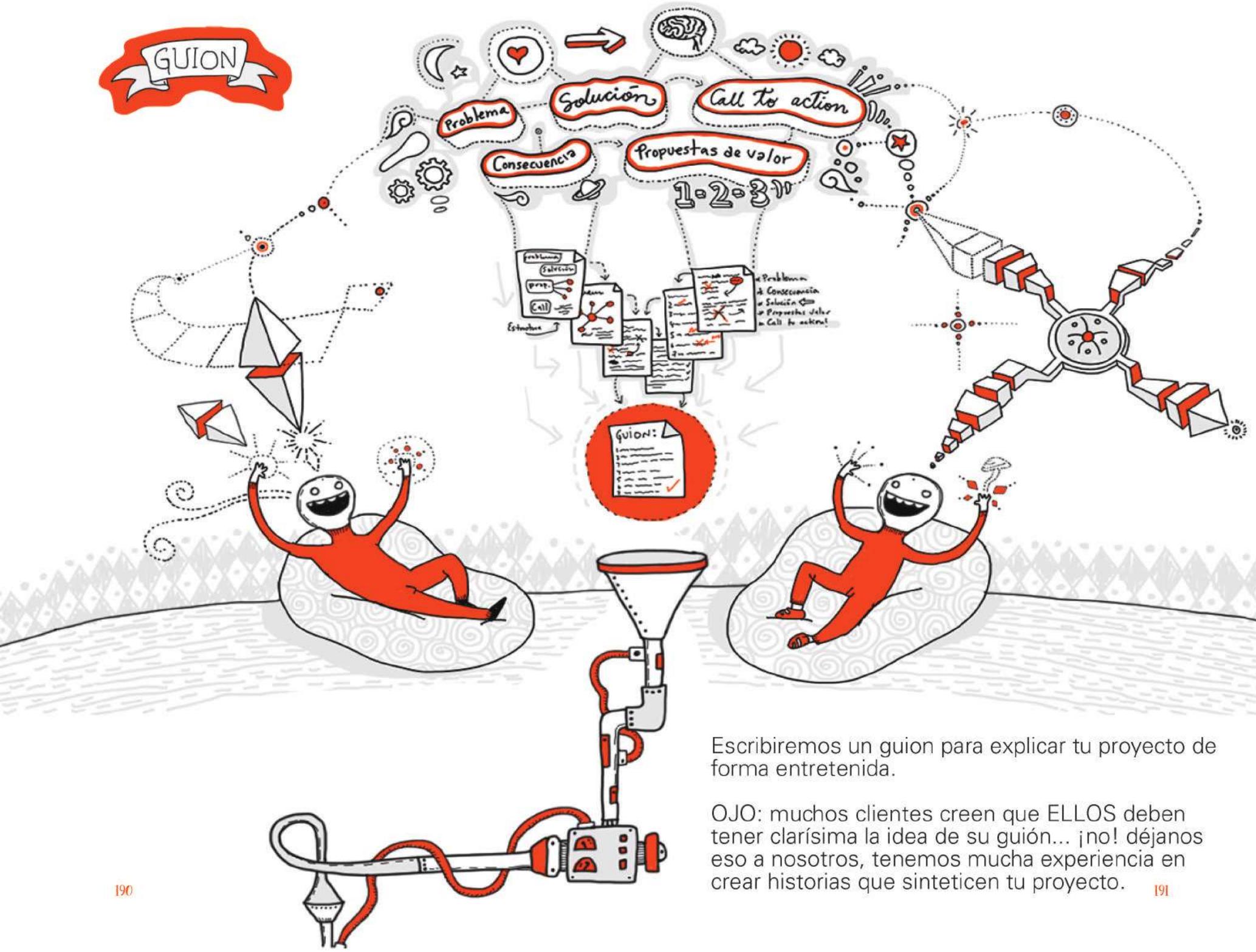
## NUESTRO PROCESO

Así es como creamos los videos en  
Fric Animation:

[cuidado, este libro puede contener publicidad del autor]

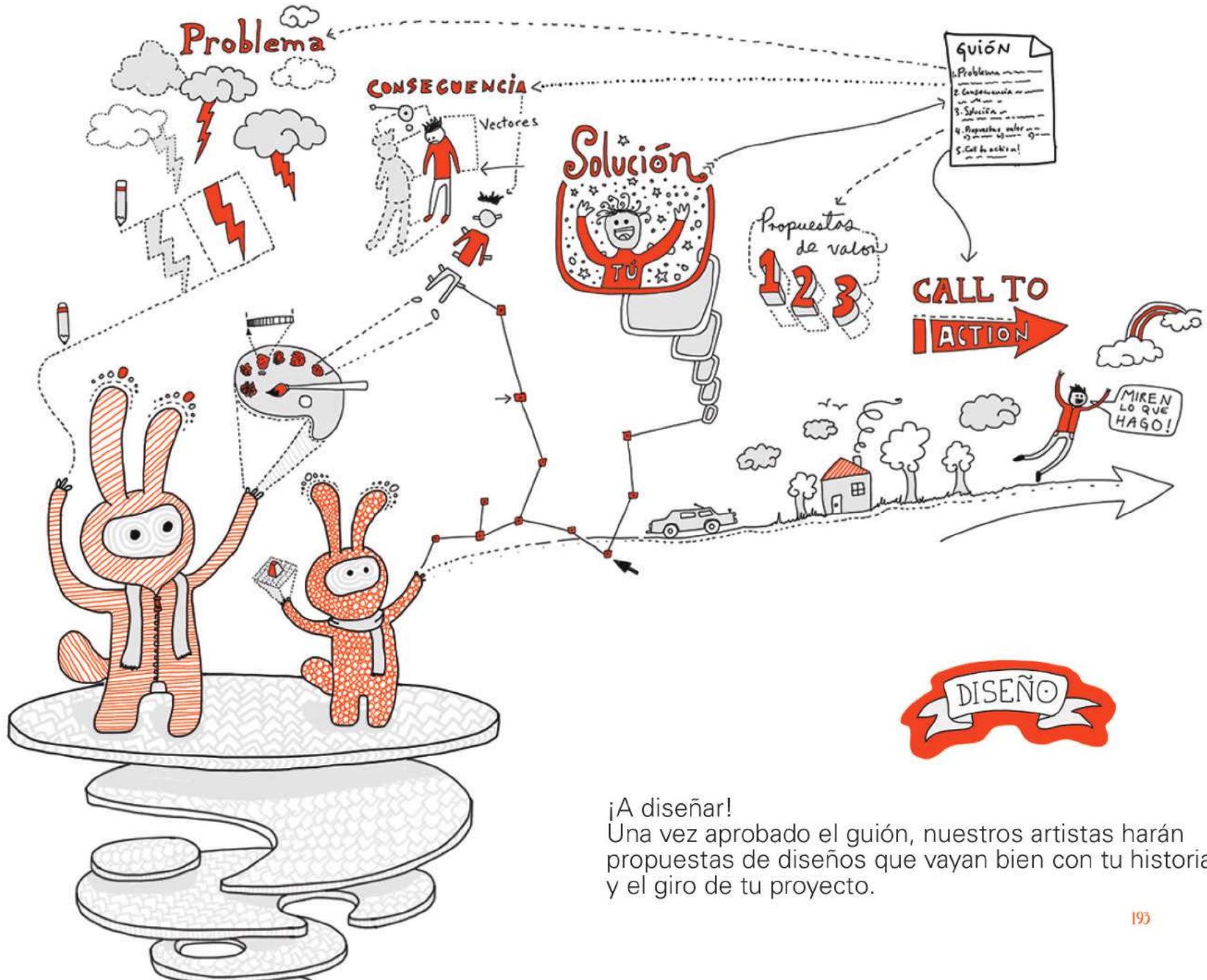


Primero díos todo sobre tu proyecto. El problema que solucionas, tus propuestas de valor... ¿A quién va enfocado tu video? A posibles clientes, a inversionistas, a tus usuarios, a tus empleados...



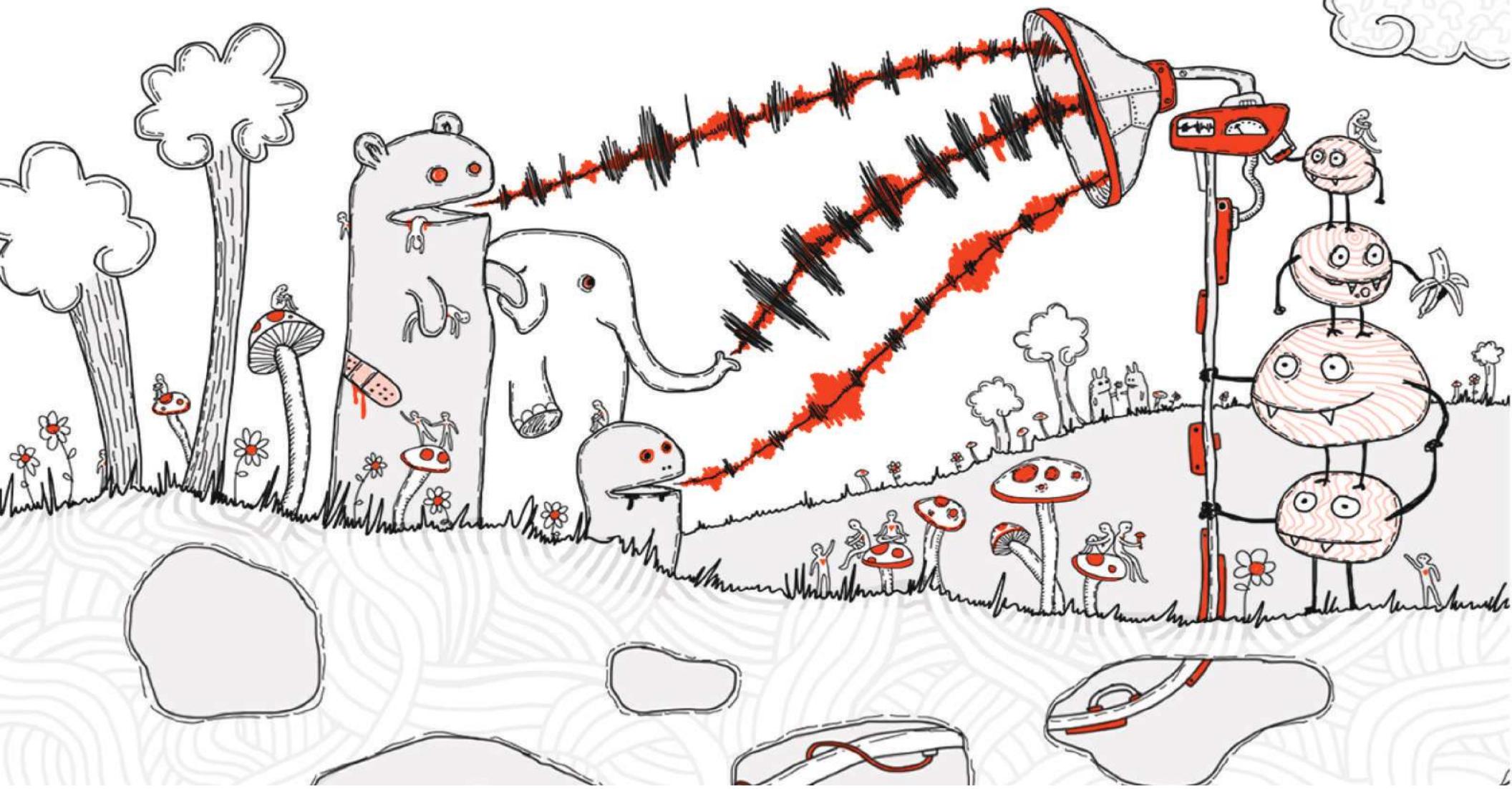
Escribiremos un guion para explicar tu proyecto de forma entretenida.

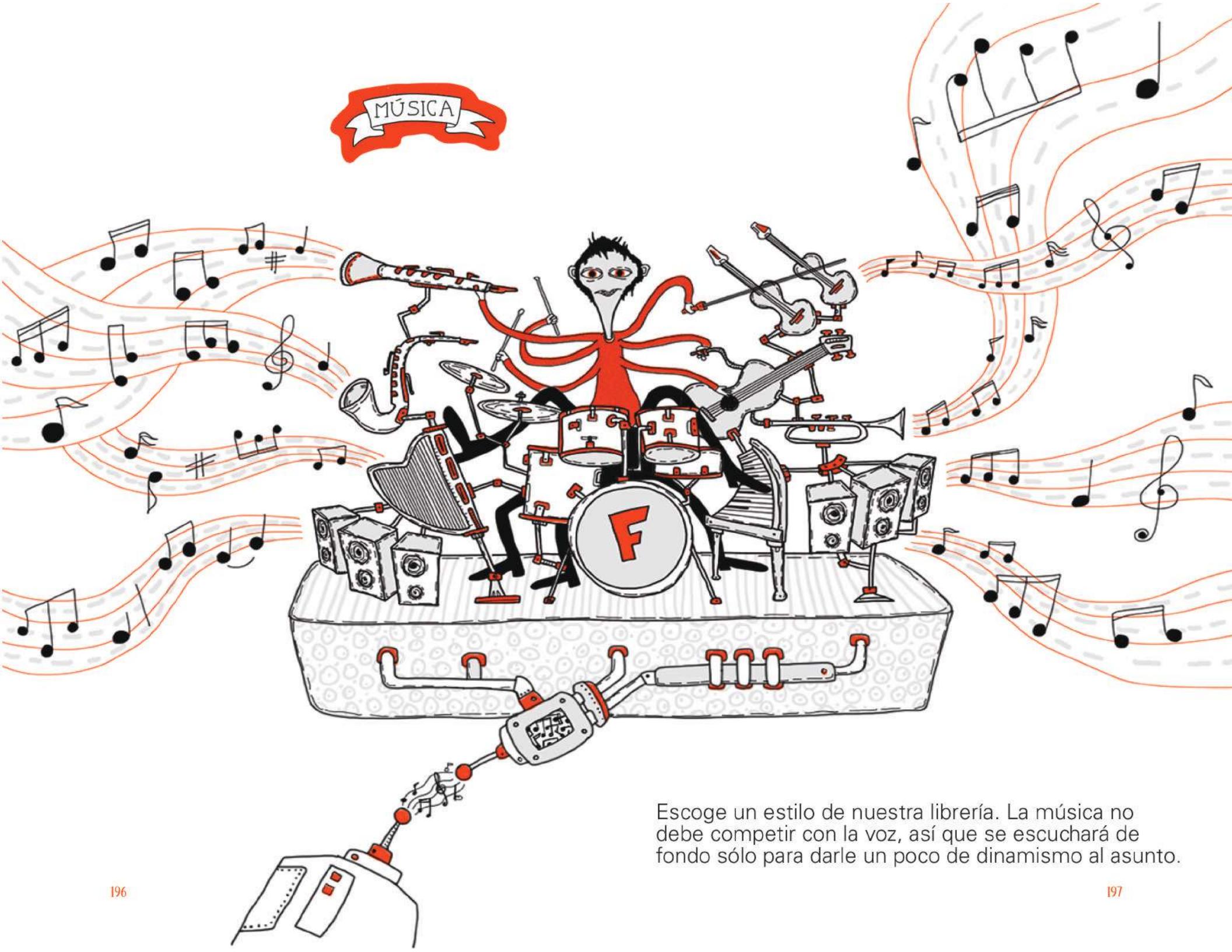
OJO: muchos clientes creen que ELLOS deben tener clarísima la idea de su guión... ¡no! déjanos eso a nosotros, tenemos mucha experiencia en crear historias que sinteticen tu proyecto.



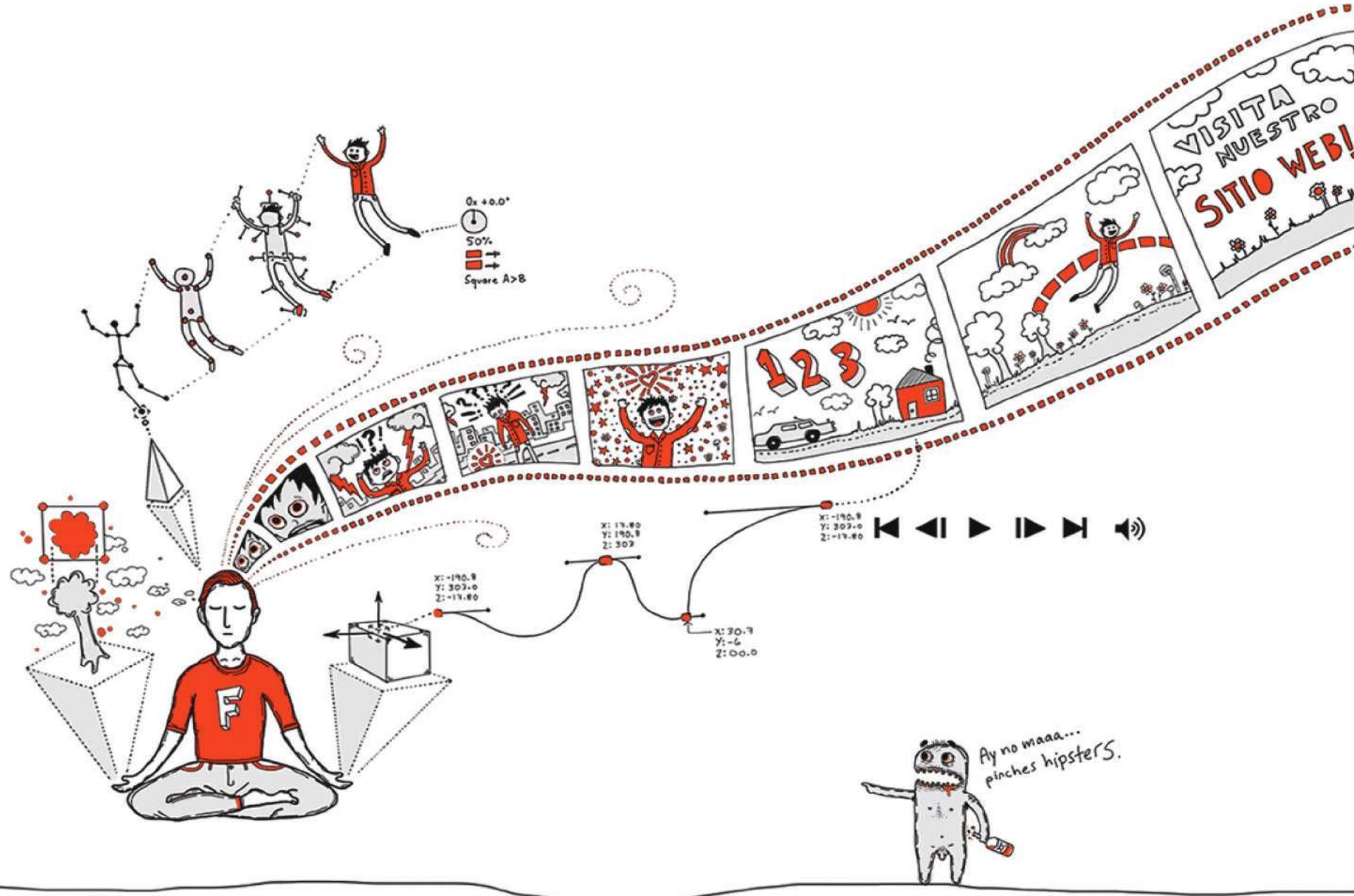
VOCES

Escoge la voz que más te guste  
de nuestra librería de locutores.



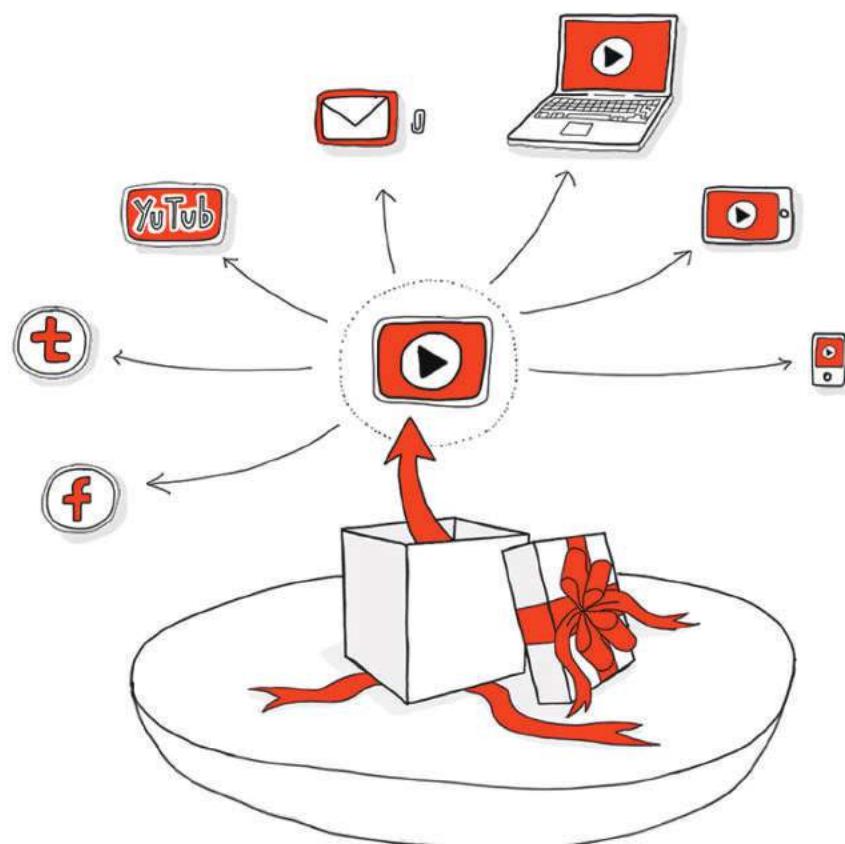


Escoge un estilo de nuestra librería. La música no debe competir con la voz, así que se escuchará de fondo sólo para darle un poco de dinamismo al asunto.



ANIMACIÓN

¡Ahora nuestros artistas se encerrarán a crear la animación de tu video!



## ¡Listo!

Por fin verás todo junto: guion, diseño, voz, música y animación. Ya tienes un video que explica lo que haces.

Puedes compartir tu video a través de redes sociales, enviarlo por email, proyectarlo en una junta... y tenerlo en tu teléfono (ideal para contarle a todos tu proyecto en los eventos de networking).

Nosotros apoyamos a los emprendedores.  
¿Quieres un video? Sólo danos tus datos en el sitio y te llamaremos para ayudarte.

[fric animation .com](http://fricanimation.com)

# 9



**QUE TODOS TE  
CONOZCAN.**

Cuéntales a todos tu idea.

## Ejemplo del paso 9 con el proyecto **fricmartinez.com**



### SALIR DEL CLOSET:

Siempre he mantenido una imagen pública que muestra todo el tiempo lo que está sucediendo con la comunidad, pero también muestro lo que hago con otros proyectos y **hasta con mi vida personal**, de esa forma creo que cuando esté viejo habrá personas que me conozcan, me consideren para sus proyectos y no me muera de hambre.

Es bueno mostrar todo lo que vas avanzando porque eso genera empatía entre la gente que te ve, y en algún momento te servirá tener gente que te apoya.



¿Quieres tener chamba cuando tengas **70** años?

# ¡TIENES QUE SALIR DEL CLÓSET!

(COMO EMPRENDEDOR)

Por ahora puedes pensar que el futuro es tuyo, que siempre tendrás chamba, pero no es así.

Puedes pensar que eso de promocionarse en redes sociales no es necesario para ti, pero cuando seas mayor ¿por qué razón te llamarán para participar en un proyecto? si nadie te conoce, ¿por qué habrían de pensar en ti como una buena opción?.

Tienes que mantenerte vigente y a la vista de todos.

“Si no posteas no existes”  
- Yo.

PROMOCIONA TU PRODUCTO MÁS IMPORTANTE:



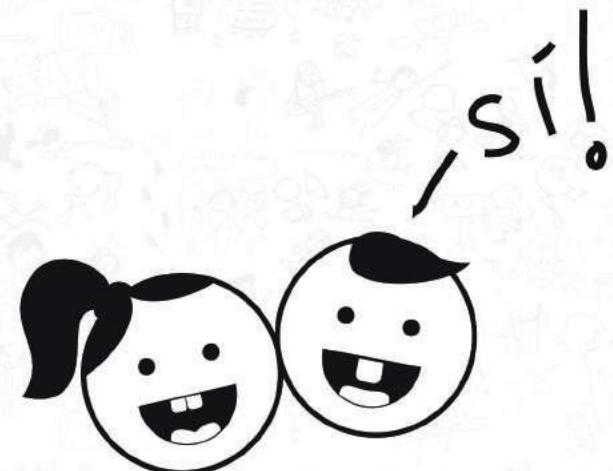
Antes decían que estábamos en la era de la **comunicación**, ahora estamos en la era de la **reputación**. Tenemos un perfil público, un avatar, debemos utilizar esta oportunidad positivamente.

Puedes tener una empresa muy exitosa, pero si luego te sales de esa empresa y buscas participar en otros proyectos nuevos, es posible que mucha gente no sepa ni quién eres. **Parte de la promoción de tu empresa** debes orientarla en ti mismo. Deja que tu nombre sea reconocido y genere credibilidad.



**¿Quién es el ególatra?  
¿el que se muestra a  
los demás o el que se  
esconde?**

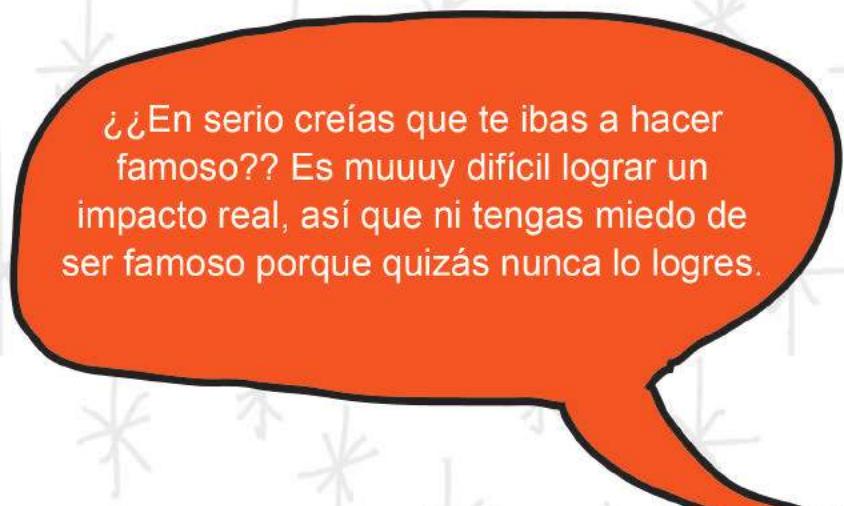
Los niños pueden pararse delante de toda la familia y bailar como loco, tú no. Gritan, piden, exponen sus sentimientos a flor de piel. Después crecemos y nos creemos mucho, pensamos que debemos cuidar una imagen, nos da pena bailar como locos y tambien nos da pena mostrarnos en redes sociales. No hay nada que temer, de todas formas sólo somos una bola de mamíferos. Sal y grita lo que haces, muéstrate ante todos y que te vean, que no te de pena ser imperfecto.



*Seamos como los niños,  
les vale madres casi todo.*



Yo no publico en redes sociales,  
no me gusta eso de ser famoso...



¿En serio creías que te ibas a hacer famoso?? Es muuuuy difícil lograr un impacto real, así que ni tengas miedo de ser famoso porque quizás nunca lo logres.

**FAMOSO  
ES QUE  
TE RECO-  
NOZCAN  
EN EL  
OXXO.**



RECONOCIDO ES QUE CIERTO GRUPO DE  
GENTE RECONOCE ALGO QUE HACES BIEN  
[y eso es bueno].

NADIE TE VA A ROBAR TU IDEA



No tengas miedo de contarle a todo mundo tus ideas. Nadie te las va a robar, y si alguien te las roba, hay que ver si ese alguien logra concretarlas. En ese caso, contacta a esa persona y haz una alianza con ella.

**LAS IDEAS  
NO VALEN,  
SÓLO EXISTEN  
CUANDO SE  
CONCRETAN.**



## NETWORKING

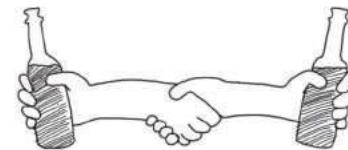
Es sorprendente lo que puede avanzar tu proyecto por el simple hecho de conocer gente nueva mientras te tomas una cerveza.

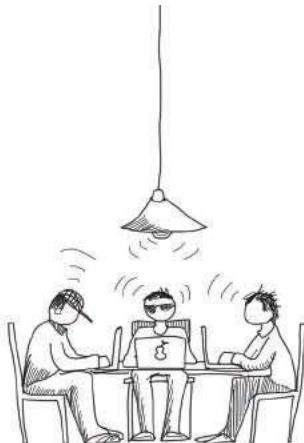
La mayoría de los emprendedores se muestran muy receptivos para conocer personas que puedan representar una alianza, o por el simple hecho de contactar a otros que están en el mismo camino Startupero.

Casi todos los eventos de emprendimiento tienen un momento dedicado al Networking.

Networking digital (red social) para emprendedores: [startupismo .com](http://startupismo.com)

Básicamente  
se trata de  
conocer gente  
con una chela  
en la mano





## COWORKING SPACES

A la gente que trabaja por su cuenta no le gusta trabajar todo el día en su casa en pijama. Muchos necesitan separar la vida del trabajo así que necesitan tener una oficina.

El costo de rentar una oficina para una sola persona es muy elevado, así que una buena opción es ir a un Coworking Space. [Son lugares donde pagas](#) una membresía diaria, semanal, mensual o anual, a cambio de un espacio de trabajo. Suelen incluir internet, luz, teléfono fijo, café, sala de juntas, seguridad, etc.

Suelen organizar eventos que promueven el emprendimiento y la colaboración entre los integrantes.

SIRVEN PARA QUE HABLES DE TU PROYECTO.



**DI NO AL  
EMPRENDEDOR  
EN PIJAMA**

# 10



## DEFINE TU PRODUCTO MÍNIMO VIABLE.

Enfócate en un solo producto y sácalo a la luz.

## Ejemplo del paso 10 con el proyecto **fricmartinez.com**



### M.V.P.:

A mí en particular me cuesta mucho trabajo seguir este paso, ya que me apasiona demasiado el tema de arrancar nuevas ideas. He ido aprendiendo a cómo sacar de mi mente decenas de ideas de negocio y sólo enfocarme en los proyectos que están sucediendo.

Fric Martínez es un ejemplo clarísimo sobre sacar un sólo producto al principio. Tengo un documento en donde tengo escritas más de **30 ideas** de negocio que se podrían hacer con la comunidad. Pero desde hace 8 años he mantenido el producto base como motor principal: la bolsa de trabajo. La gente visita el sitio para conseguir trabajo, y adicionalmente existe la lista negra, para quemar a los que no pagan, el directorio de empresas y de freelancers en donde puedes crear tu perfil y currículum, un blog con información relevante, pero si no funcionara la bolsa de trabajo correctamente, se pierde el interés principal de los usuarios.

Por eso no he perdido foco que el MVP de la comunidad es la bolsa de trabajo.

# MVP HASTA QUE DUELA.

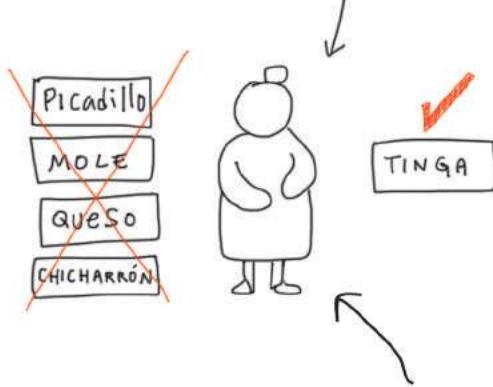
MVP significa Minimum Viable Project, o Producto Mínimo Viable, que quiere decir algo como **“al principio pon a la venta tu producto más fácil de producir y sacar al mercado”**.

Saca tu producto a la venta, por más incompleto que se encuentre, de esa forma recibirás opiniones de la gente y podrás modificar lo que sea necesario.

Enfócate en ese producto hasta que tenga éxito. Después de eso podrás lanzar otro producto.

Te va a doler dejar pasar proyectos en los que te gustaría participar, pero valdrá la pena.

En el caso de una quesadillera, sería solo vender quesadillas de TINGA



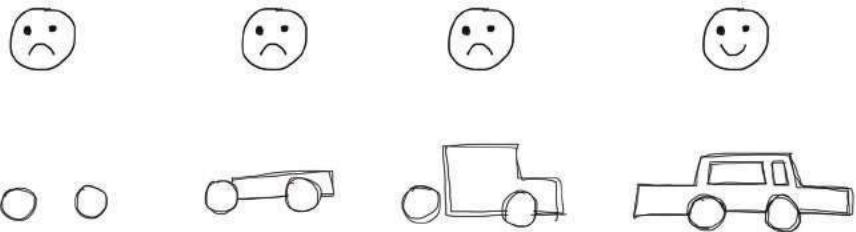
(AUNQUE LE DUELA, SEÑO).

PRODUCTO UNO, LUEGO PRODUCTO DOS.

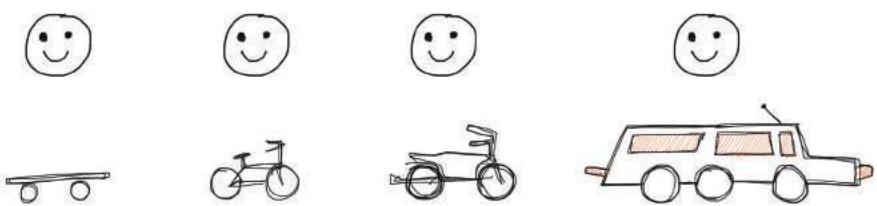


*“Si no te avergüenzas de tu producto al sacarlo a la luz, quiere decir que lo sacaste muy tarde”.*

- Reid Hoffman, cofundador de Linkedin



Si te esperas a tener tu producto súper terminado, no serás feliz hasta lograrlo.



Si sacas tu producto de la forma más reduccionista, serás feliz desde el principio.

Las Startups viven a base de “**testear-aprender-modificar, testear-aprender-modificar**”.

Seguramente tu producto final será diferente a lo que habías pensado porque tu producto **lo diseñó la gente!**



En lugar de soñar con tu producto y estar contento sólo cuando tengas el resultado que tenías en mente (**como un coche**), debes construir una versión increíblemente sencilla (**como una patineta**). Dependiendo de la opinión de tu cliente, le agregarás otros componentes (**convertirlo en una bici, luego en una moto**), hasta que un día, con la seguridad de la aceptación del consumidor, saques tu producto como lo habías imaginado (**el coche**).

# PROYECTOS

Las empresas no hacen dinero

— EL DINERO LO HACEN —

## LOS PROYECTOS

Todos sueñan con tener una empresa grande, con muchos empleados e infraestructura, pero las empresas son el resultado de **un producto que se vende**.

Lo primero que debes tener es un producto que le guste a la gente y que se venda. Después de eso, quizás necesitarás una empresa.

# PROYECTOS

## PROYECTOS

## PROYECTOS

## PROYECTOS

## PROYECTOS

ENFÓCATE EN TU PRODUCTO, NO EN LA EMPRESA.

**Alguien:** Seamos socios.

**Tú:** ¿Socios de qué?

**Alguien:** De una empresa.

**Tú:** Mejor seamos socios de un proyecto y cuando hayamos hecho 10 proyectos pensamos si hacemos una empresa, ¿va?

# PROYECTOS

## MIENTRAS MENOS INFRAESTRUCTURA MEJOR



Mientras menos infraestructura necesites para generar dinero, tu éxito empresarial será mayor. Hay personas que tienen una empresa con mil empleados, tres edificios, miles de computadoras y 20 abogados de planta.

Por otro lado puede existir un grupo de personas en un sótano con 3 computadoras que facturan más que la empresa gigante.



# **DEJAR PASAR 99 PROYECTOS PARA LOGRAR 1**

Unos dicen que para hacer bien un proyecto debes dejar pasar otros 99 proyectos que te llamaron la atención.

Y otros dicen que no debes poner todos los huevos en una misma canasta, es decir, tener proyectos adicionales.

¿Quién los entiende? Pónganse de acuerdo.

**¡QUÉ DIFÍCIL  
ES VER  
PASAR LOS  
PROYECTOS Y  
NO SER PARTE  
DE ELLOS!**

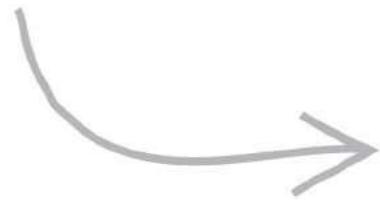
[nota del pobre autor]



## **VALIDACIÓN. COMPRUEBA QUE A LA GENTE LE GUSTE TU PRODUCTO.**

Pon a prueba la efectividad de tu proyecto todo el tiempo, busca las razones por las que fracasaría. Es una Startup, no una empresa. Puedes experimentar. DEBES experimentar.

## Ejemplo del paso 11 con el proyecto **fricmartinez.com**



### VALIDACIÓN:

La primera página web de **Fric Martínez** era horrible, muy básica, sólo era una imagen estática y tenía un botón que te llevaba al grupo de Facebook en donde la gente publicaba las ofertas de trabajo. No habían ofertas de trabajo en el sitio. Después hice más grupos en Facebook y a la página le agregaba botones, pero nada más, **el mínimo esfuerzo posible**.

Si me hubiera encerrado a crear una super-red-social, quizás no hubiera tenido la cantidad de usuarios que tiene ahora.

**Fui validando que a la gente le gustara el paso 1 para luego ir al paso 2.** He puesto interés en los gustos de los usuarios y tomo las decisiones de acuerdo a sus reacciones.



Tú puedes tener muy clara tu idea de negocio en tu cabeza. Crees que tendrás que encerrarte en tu garage hasta crear algo impresionante y después de eso saldrás a romper récord de ventas.

*El mundo real no es así.*

Primero debes sacar tu crappy prototype (prototipo chafa). Si a la gente le gusta tu versión más reduccionista, probablemente estará dispuesta a comprar tu producto final.

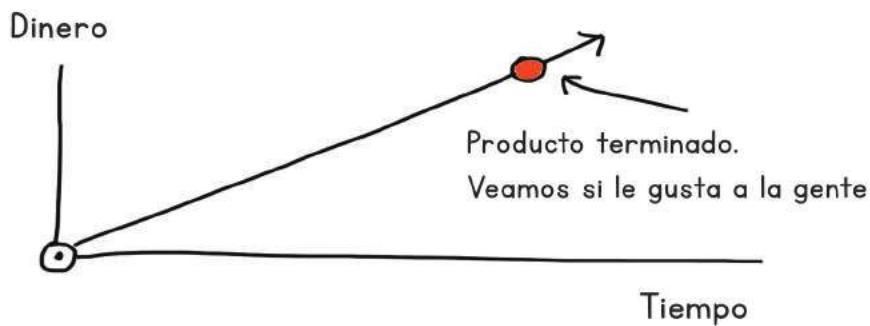
Entonces lo primero que debes hacer es **VALIDAR**, es decir, salir a la calle a mostrar tu producto a todos y tomar nota de los resultados.

*Sirve tu  
producto?  
La gente lo  
compraría?  
[NETA?]*

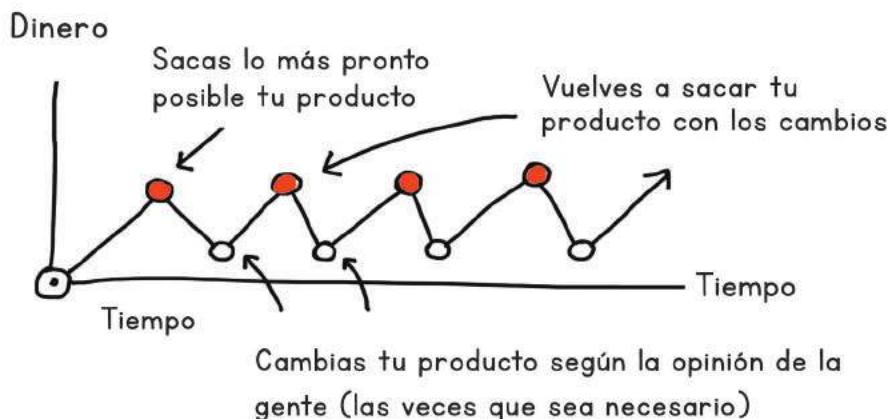
**VALIDACIÓN QUIERE DECIR:  
ASEGURARTE DE QUE  
A LA GENTE LE GUSTA  
TU PRODUCTO**

Haz reuniones con amigos para mostrarles tu producto [en serio].

## Antes



## Ahora



Contrario a lo que te decía tu abuelito:  
no esperes a tener tu proyecto terminado.

¡Sácalo a la luz ya!

Debes sacar a la luz tu producto lo más pronto posible  
para que sepas qué opina la gente de él.  
Potenciar lo que les agradó y minimizar lo que no gustó.

Después deberá salir de nuevo al mercado para ver los  
resultados y modificar el producto nuevamente. Así  
sucesivamente, todo el tiempo.

Los productos no los debes crear tú,  
los debe crear tu cliente.

# "FAIL FAST SUCCEDED FASTER"

**Fracasa rápido.** Ten éxito más rápido.

Mientras más pronto te enteres de que algo va mal con tu proyecto, estarás en mejor momento para modificar la estrategia y cambiar las cosas para buscar mejores resultados.

*Si te vas a caer de un árbol,  
mientras más cercana esté la rama  
al piso, menor será el dolor de la  
caída.*

Disfruta la caída



¿EN QUÉ?

# 12



**COMPROMÉTETE  
CON TU PROYECTO,  
OBSESIÓNATE.**

Si quieres que suceda algo con tu Startup, debes trabajar muy duro todos los días. Muy.

## Ejemplo del paso 12 con el proyecto [fricmartinez.com](http://fricmartinez.com)



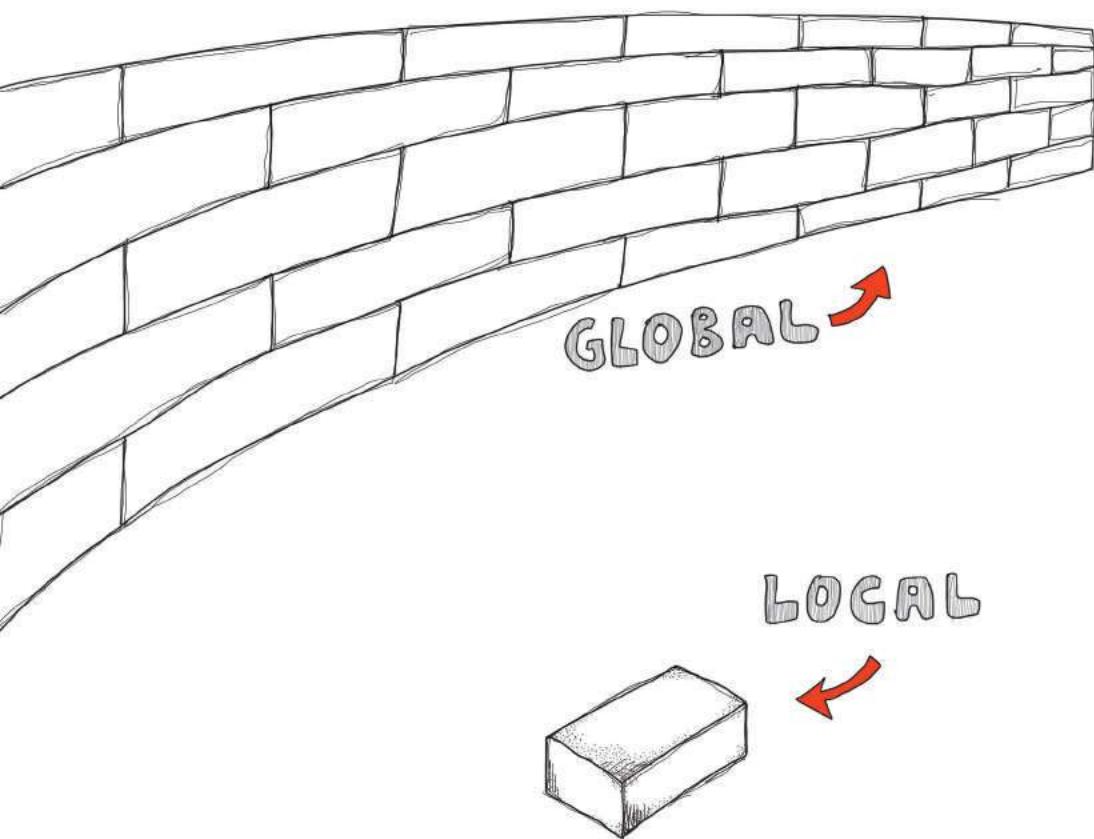
### OBSÉSIÓNATE:

He tenido que sacar fuerzas de quién sabe dónde para poder seguir con un proyecto que no me da dinero. La clave es seguir avanzando en tu producto y mejorarlo todos los días, siempre hacer algo.

Desde responder los mensajitos de la gente, los comentarios, sugerencias, etc.

A veces me da flojera seguir con algo que no me beneficia directamente, pero luego me acuerdo que es un proyecto que ayuda a mucha gente y que me hace sentir orgulloso y se me pasa.

## Piensa global / Actúa local



Imagina que quieres crear una pared. Sueñas cómo se verá cuando la termines, de qué color la pintarás y cómo la adornarás pero, para construirla, debes crear ladrillos, y eso te da flojera. Debes olvidarte de la pared y ponerte a hacer ladrillos, enfocarte en el ladrillo que tienes enfrente y sólo en ese ladrillo hasta que, de pronto, un día eches un vistazo y tengas una pared.

Pensar global es saber que quieres hacer una pared.  
Actuar local es enfocarte en los ladrillos.

UN LADRILLO,  
Y LUEGO OTRO LADRILLO,  
DESPUÉS OTRO LADRILLO  
Y OTRO LADRILLO,  
**LADRILLO,**  
**LADRILLO,**  
**LADRILLO...**



Una vez preguntaron a unas personas:

La mayoría respondió que no, excepto una:

Y entonces le preguntaron:

Y ella respondió:

“¿Te puedes comer a un elefante?”

“Claro que puedo.”

“Ah, ¿sí? ¿cómo lo harías?”

“Primero me comería un bocado,  
después otro bocado, luego otro y  
después otro y otro...”

[Todo se puede, no te  
espantes por la magnitud  
del proyecto]

## NO COMPRES TU EMPRESA, ¡CONSTRÚYELA!

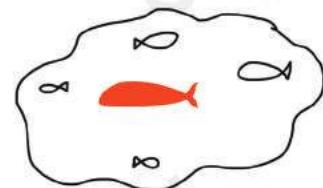
Si alguien te diera dinero para tu empresa y te pusieras a contratar gente, eso sería “comprar la empresa”, pero si dejas crecer a tu empresa sin empleados y vives tú mismo los puestos que se necesitan cubrir, conocerás a profundidad las necesidades reales de tus procesos. Ahí estarías “**construyendo tu empresa**”.

No sólo se trata de contratar personas, se trata de cubrir puestos bien definidos.

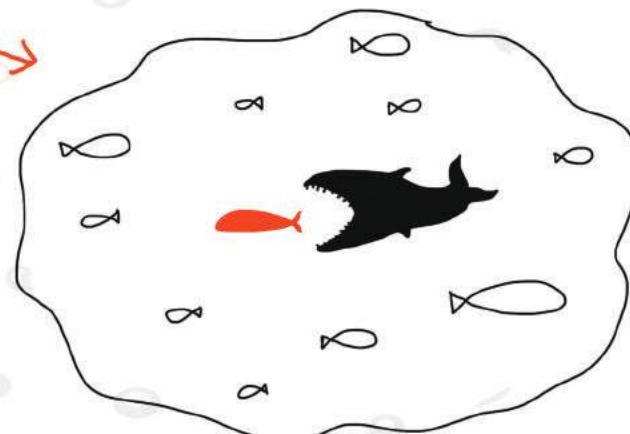
LAS CRISIS TE AYUDAN A ENFOCARTE  
EN LAS VERDADERAS NECESIDADES  
DE TU PROYECTO



Sé el pez más grande del estanque, cuando domines ese estanque, busca tu próxima meta.



Si te vas a un estanque muy grande te comerán los peces que son más grandes que tú.



## Un estanque a la vez.

Evita meterte con Sansón a las patadas.

Si quieres vender tu producto mundialmente, es buena idea comenzar con tu ciudad.

[aprende de los peces más grandes]



# EL VALLE DE LA MUERTE

El Valle de la Muerte es cuando se te acaba la inversión inicial y tienes que ganar dinero de la empresa. Pueden pasar meses o años terroríficos y esa puede ser la causa de que la empresa nunca vea el éxito. Es el momento en el que muchas Startups han fracasado ya que es difícil conseguir más inversión si la empresa no está dando resultados.



EN EL VALLE DE LA  
MUERTE ES CUANDO  
TE PRUEBAS COMO  
EMPRENDEDOR.

## ES BUENO TENER MIEDO

Si sientes miedo quiere decir que estás haciendo algo que vale la pena con tu vida. La seguridad sólo te va a hacer sentir como un zombie aburrido.

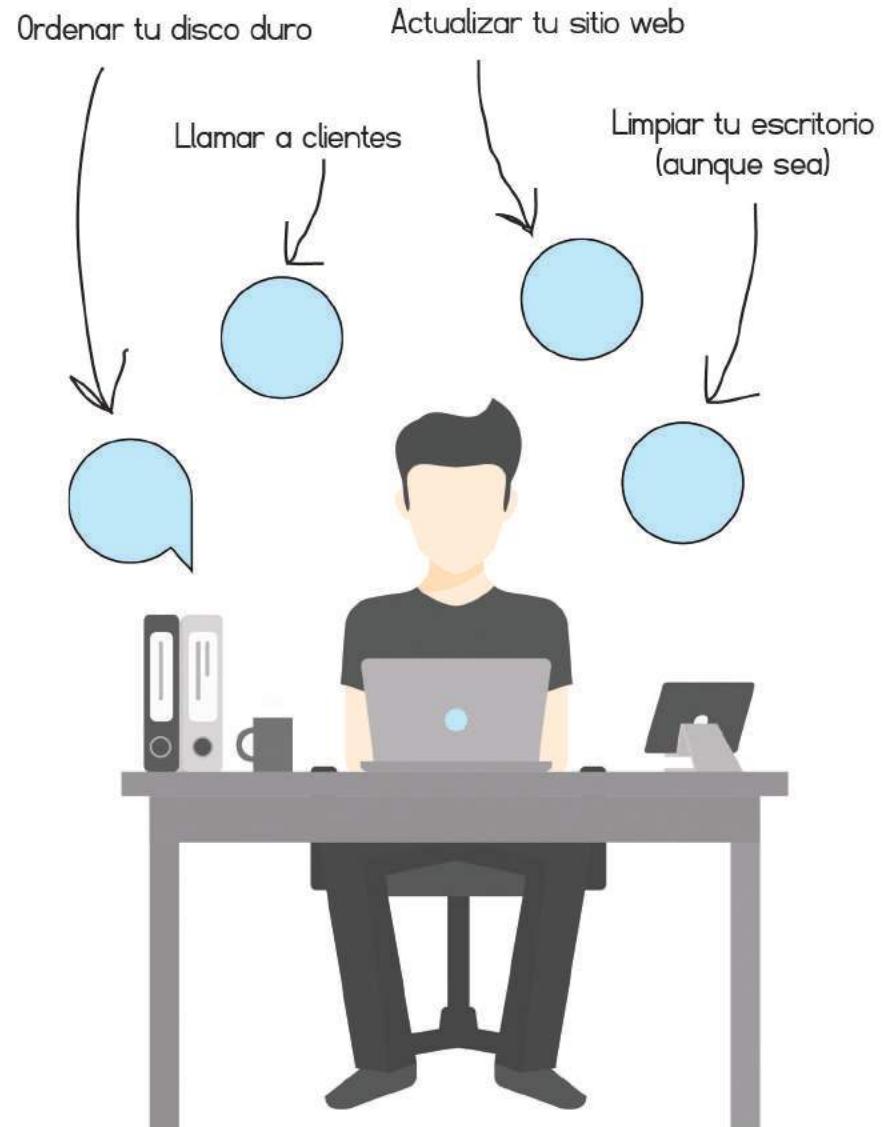
Cada vez que sientes miedo es porque tu mente está proyectando una película de todo *lo malo que puede pasar*. Ese sentimiento de temor es una alarma que debe ser traducida a una llamada a la acción; ¿Qué puedo hacer en este momento para que mi situación mejore, para que mi proyecto avance?

El miedo te debe impulsar a la acción por mínima que sea. Hagas lo que hagas será un avance, la acción es la única salida de las crisis.

Siente el miedo y disfrútalo, ya que es tu amigo que te recuerda que debes ponerte a chambear.

## LA CLAVE: CONVERTIR EL MIEDO EN ACCIÓN

Siempre hay algo que hacer, no te hagas...



TODO  
TE

LA  
PELA

no te hagas

# 13

## CAPITAL SEMILLA.

Una vez que tienes presentable tu proyecto, puedes pedir un poco de ayuda a tu gente cercana.

## Ejemplo del paso 13 con el proyecto [fricmartinez.com](http://fricmartinez.com)



### CAPITAL SEMILLA:

Presumiendo un poco, hace poco me dijeron que yo era la persona que más proyectos de **Crowdfunding** había realizado en el país.

He pedido dinero en 6 ocasiones logrando la meta en todas.

Más adelante explico las 4 razones por las que la gente te daría dinero.

AL PRINCIPIO SE  
VALE PEDIR UN  
POCO DE AYUDA  
A LAS TRES EFES.



FFF  
FAMILY + FRIENDS + FOOLS

Los que te mantienen  
mientras estás de  
EMPRENDIGENTE



## CROWDFUNDING

Crowd: gente.

Funding: fondear, dinero.

**Crowdfunding: obtener dinero de las masas.**

Hay muchas plataformas en las que puedes subir un video y una explicación breve sobre tu proyecto para, de ese modo, solicitar dinero y que la gente invierta en tu idea. Tú deberás ofrecer recompensas viables que ellos recibirán cuando apoyen el proyecto.

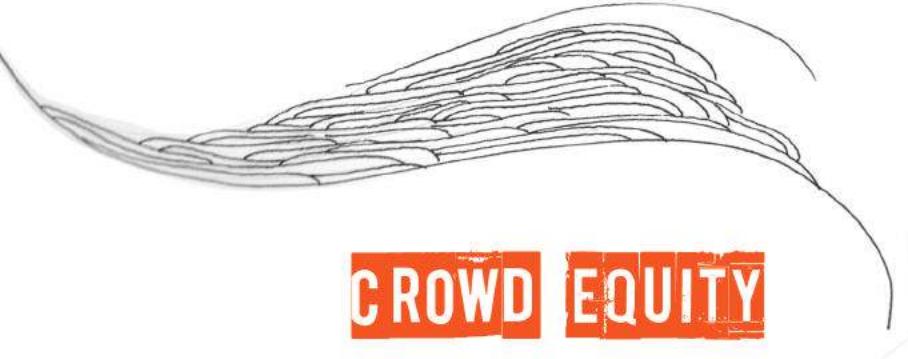
**Ejemplo:**

Una banda de rock quiere sacar su disco pero no tiene dinero para producirlo. Suben su proyecto a una plataforma de crowdfunding y piden dinero a sus fans. Ellos ponen una meta que desean alcanzar. La gente da dinero y, si la banda llega a su meta, entregará las recompensas que prometió, como discos autografiados, playeras de la banda, entradas a conciertos, etc.

En México: [kickstarter.com/mexico](http://kickstarter.com/mexico)



**PEDIR VARO A LA GENTE**  
a cambio de recompensas



## CROWD EQUITY

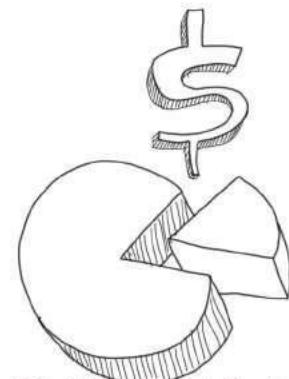
Crowd: gente.

Equity: acciones.

*Crowd Equity: obtener dinero de las masas a cambio de acciones.*

Es distinto al Crowdfunding convencional, en este caso no se trata de dinero a cambio de recompensas, sino a cambio de un pedazo de la empresa.

En México: [playbusiness.com](http://playbusiness.com)



## PEDIR VARO A LA GENTE

a cambio de un cachito de tu empresa

# CROWDSOURCING

Crowd: gente.

Source: fuente, emanación.

*Crowdsourcing: creación colectiva por medio de las masas.*

Es como el crowdfunding pero no pides dinero a la gente, sino que pides mano de obra.

También es una forma de seleccionar personal entre las masas, ya sea que la gente responda a una convocatoria en la que se seleccionará a cierta cantidad de personas, o en algunos casos, se trata de la creación colaborativa de un proyecto que está público en internet, en el que todos pueden participar con su talento y tiempo.

Ejemplo de selección de personal en México: [fricmartinez.com](http://fricmartinez.com)



CREACIÓN COLECTIVA,  
**GRANDES  
RESULTADOS.**



## **4 razones** por las que alguien tendría interés en dar dinero o tiempo a tu proyecto.

- 1.** Las recompensas son buenas: o sea, la gente da dinero porque lo que entregas a cambio es muy bueno.
- 2.** Harás algo muy bueno con el dinero o proyecto: si la gente sabe que con el dinero total harás un bien mayor, ellos sienten que están cooperando para algo loable. Por ejemplo, ayudar a una asociación sin fines de lucro o llevar ropa o trabajo a una comunidad necesitada o algo que haga que tus donadores se sientan orgullosos.
- 3.** Eres necio y te lo mereces. La tercera razón es cuando la gente ha visto que estás empeñado en llevar a cabo tu proyecto o empresa y que llevas años trabajando duro. Te ven que publicas cosas relacionadas desde hace años en redes sociales y a la hora que pides dinero, la gente te apoya por empatía.
- 4.** Ser parte. La gente puede apoyar tu causa por el simple hecho de ser parte de algo. Quizás eres una figura pública o tu proyecto será visto por mucha gente, así que muchos querrán ser parte de eso junto contigo.

# 14

AHORA SÍ, YA PUEDES  
CREAR UNA EMPRESA.

(Siempre y cuando estés avanzando bien con tu  
proyecto)

## Ejemplo del paso 14 con el proyecto **fricmartinez.com**

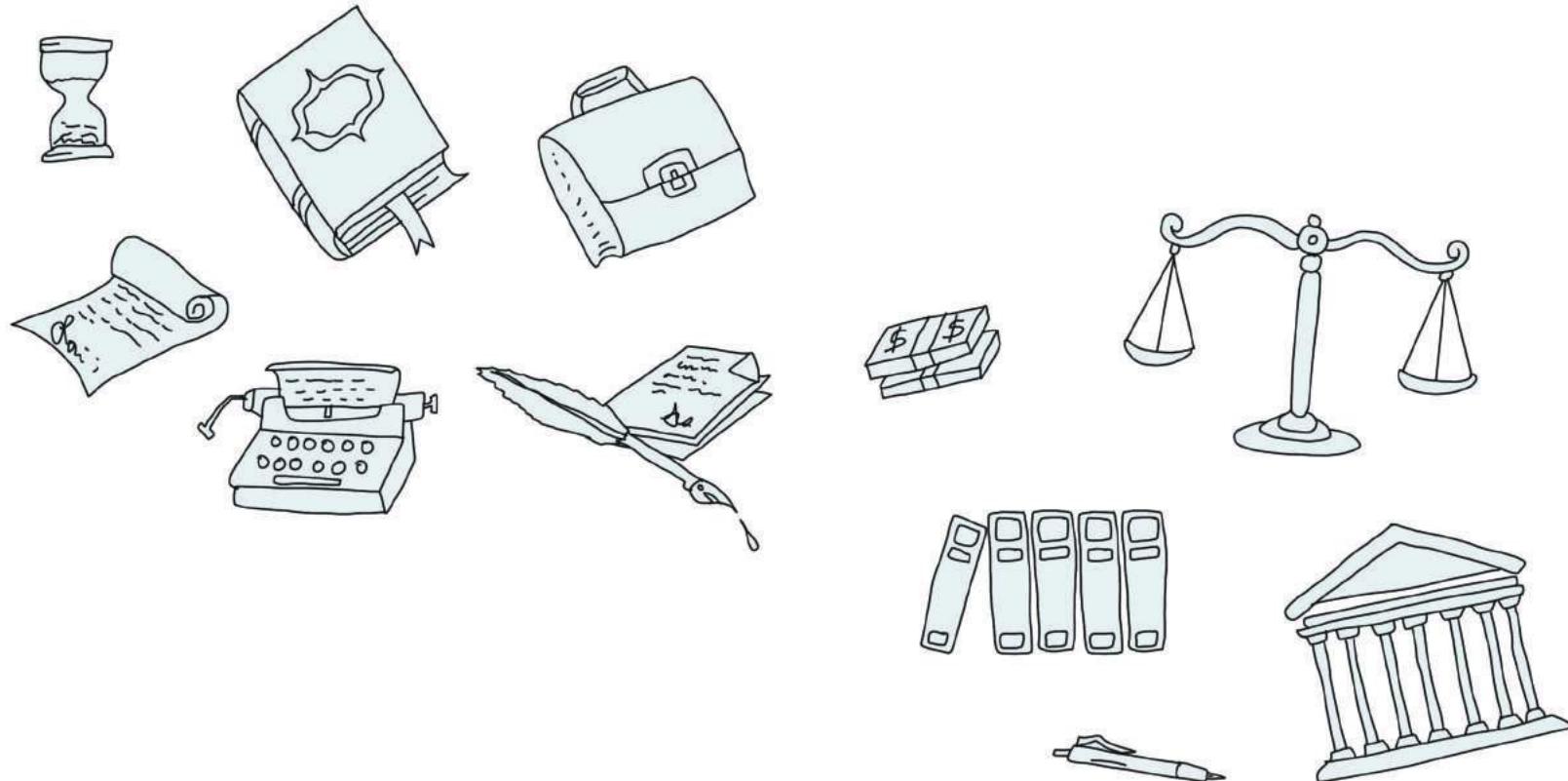


### CREAR UNA EMPRESA:

Fric Martínez no fue una empresa hasta que quedó seleccionada en una incubadora y parte de las prestaciones y requisitos era la constitución del acta constitutiva.

Así que ahora existe Fric Martínez SAPI. de CV.

Me sirve tenerla porque hay ciertas cosas que son más fáciles y convenientes. Pero el punto es que lo ideal es hacer un producto, hacer dinero, y después si se requiere, hacer una empresa.



Mucha gente comienza diciendo algo como:

"Oye, ¿porqué no hacemos una empresa? Tú haces el producto, yo lo vendo, mi primo es el de los dineros, y tu prima hace lo tecnológico. ¡Vale, vayamos a una notaría y firmemos el acta constitutiva!"

¿PARA QUÉ QUIERES  
HACER TODO EL  
**TRÁMITE**  
DE CREAR UNA  
**EMPRESA**  
SI TU IDEA  
NO SIRVIÓ?



# *El madrazo*

## **El ejemplo que doy en mis conferencias:**

"Imaginen que estoy hablando aquí en público y alguien me está grabando con su celular, y de pronto me tropiezo y me caigo súper fuerte y me pongo un madrazo gigante con el micrófono en la nariz y hace un ruido espectacular y me levanto con sangre por todas partes. E imagina que la persona que me grabó sube el video a Youtube y comienza a tener muchos views y se hace viral y súper famoso el video. El que me grabó empieza a ganar dinero por haber dejado que Youtube pusiera publicidad en el video y se hace millonario..."

## **¿Para qué quisiera esa persona tener una empresa?**

Si tu video está generando mucho dinero, para qué constituirías una empresa? Mientras más fácil sea generar el dinero mejor.

Razones por las cuales necesitarías hacer una empresa:

Quieres pedir un fondo al gobierno.

Deseas una tarjeta de crédito que no esté a tu nombre.

Quieres meter al proyecto a un socio y desean que quede bajo un concreto muy establecido.

Deben existir muchas otras razones pero el caso es que debes esperar a que veas que tu producto se mueve y hace dinero como para constituir una empresa ya formalmente.



TÚ  
NO  
QUIERES  
UNA  
EMPRESA





Si vas a hacer una empresa,

## TE SUGIERO CREAR UNA S.A.P.I DE C.V.

[Sociedad  
Anónima  
Promotora  
De  
Inversión]

Estas actas constitutivas admiten todo tipo de acciones para que puedas asociar a quien tú deseas sin las limitantes que tienen las S.A de C.V.

Busca en Google una Notaría, el trámite es sencillo.

Consulte a su abogado.

# 15

## MENTORÍA.

Busca gente que sepa del tema de tu proyecto y pídeles consejos hasta hartarlos.

## Ejemplo del paso 15 con el proyecto **fricmartinez.com**



### MENTORÍA:

Con este proyecto he tenido sesiones de preguntar hasta hartar a mis mentores. No pierdo oportunidad de contarles a todos sobre mi comunidad. Según la especialidad de la persona con la que estoy hablando, le hago las preguntas adecuadas.

Me ha pasado que quiero preguntar a alguien sobre un tema en particular y la otra persona se muestra tan interesada en el proyecto, que hasta termino haciendo negocios con él.

**¡Sólo por el simple hecho de haberme atrevido a preguntar!**

**¡Sé humilde,  
pide ayuda!**

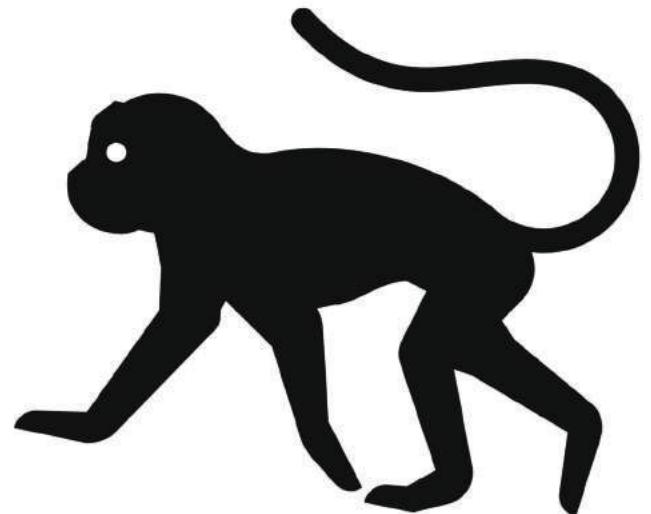


**No lo sabes todo.**

El simple hecho de pedir un consejo te puede ahorrar mucho dinero y tiempo.  
Consigue el contacto de quien consideres la persona correcta y contáctalo.

Si consigues el mail de **Carlos Slim**, escríbele.  
Si consigues su teléfono celular; llámale.

**Carlos Slim es un mamífero más**, con miedo a la muerte y con un estómago que necesita evacuar casi todos los días. Toda persona tiene un minuto como para darte un consejo de utilidad, no tengas miedo a molestarlos.



**Tip 1:** No les preguntes tonterías, debes haber avanzado con tu proyecto lo suficiente como para que tus preguntas sean de calidad.

Nada de “Señor Slim, oiga, buenas tardes, quiero hacer una comunidad de creativos para que se consigan chamba entre ellos, ¿cómo empiezo?”

Es mejor algo como: “Señor Slim, tengo una comunidad con 40,000 creativos y estoy pensando en mi próximo paso, ¿usted qué haría en mi lugar?”

**Tip 2:** A nadie le molesta hablar de su especialidad, al contrario, les apasiona el tema y no perderán oportunidad de hablar de lo que saben.



LLÁMA A TUS  
MENTORES A  
LAS 3AM...

LLORANDO...

**¿Quiere usted ser mi mentor?**



Me gustaría recibir comentarios tuyos de cosas que pueden mejorar en el libro, en el sitio, en la experiencia del usuario de todo el proyecto en general, ¡porfa!

[fricmartinez@gmail.com](mailto:fricmartinez@gmail.com)

16.

GENERA **TRACCIÓN:**

**SEGUIDORES,  
FANSES,  
CONSUMIDORES,  
USUARIOS,  
CLIENTES...**

Demuestra que a la gente le gusta tu producto.

## Ejemplo del paso 16 con el proyecto **fricmartinez.com**



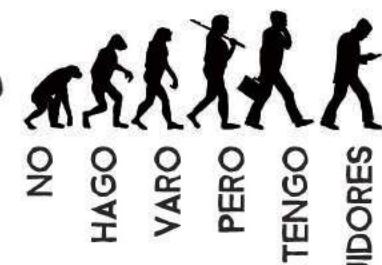
### TRACCIÓN:

El proyecto no genera dinero, pero tiene tracción. Son miles de personas las que se ven beneficiadas gracias a la plataforma. También este proyecto es buen ejemplo de los **early adopters**, ya que es una comunidad de nicho y no he querido tener muchos seguidores, sino seguidores de calidad. De nada me sirve tener 200,000 seguidores si no se publican ofertas de calidad. Inclusive no promociono el sitio, porque si llegara mucha gente se diluye la funcionalidad, prefiero tener menos usuarios, pero que realmente pasen cosas y se consigan trabajo entre ellos. Esa tracción ha hecho que yo pueda decir que represento a **miles de creativos** y eso tiene peso.

## TRACCIÓN

Cuando una empresa, una persona o un producto tiene audiencia, es un buen punto a su favor, ya que tiene segmentado su mercado.

A los inversionistas les sirve saber qué tanta tracción tiene tu proyecto, es una forma de validar o asegurarse de que a la gente le gusta tu producto.



[BUEN PRINCIPIO]

Whatsapp fue vendido en 17 mil millones de dólares sin haber generado dinero.

## EARLY ADOPTERS

Si vemos que una empresa tiene 20,000 seguidores, pensamos:  
**"GUAU, ESTOS CUATES DEBEN VENDER MUCHO"**

Pero, ¿esos 20,000 seguidores son de verdad o sólo gente que le dio like y no tiene interés en la empresa?



ES MEJOR TENER  
POCOS SEGUIDORES  
QUE MUCHOS LIKES





**MI PLAN DE NEGOCIOS  
SELLAMA  
“1 MILLÓN DE FANSES”**

**SUSCRIPTORES MATAN PLAN DE NEGOCIOS**

Ya no importan tanto las corridas financieras y todo el protocolo viejo.

Ahora una persona puede tener millones de fanses y eso vale más que cualquier plan de negocios, ya que ellos validan tu producto, tienes auditorio.

# 17

## INCUBACIÓN.

Apóyate en una incubadora de negocios para que te ayuden a poner en orden todo lo que has avanzado hasta ahora.

## Ejemplo del paso 17 con el proyecto [fricmartinez.com](http://fricmartinez.com)



### INCUBACIÓN:

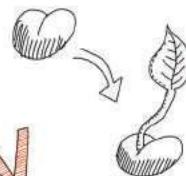
La startup quedó incubada en la primera generación de [Startup México](#), la incubadora más grande del país. Después quedó incubada en [Possible México](#), un programa que dura unas semanas y luego te dan difusión y ayuda por un año (o más). También quedó seleccionada en [Endeavor](#).

Varias incubadoras se mostraron interesadas en invertir, pero pedían quedarse con un porcentaje de la empresa por convertir el proyecto en un negocio.

No quise llevar un proyecto que empezó de una forma tan orgánica y colaborativa hacia un lugar no chido.

Obviamente las incubadoras quieren hacer negocio con tu proyecto, pero debes evaluar si realmente quieres ir hacia el camino de "[busquemos la lana como sea](#)".

# INCUBACIÓN



Las incubadoras suelen ofrecer un programa de **3 meses** en los que te ayudan a que tu empresa esté presentable ante inversionistas (ahí empieza el proceso de aceleración).

Los programas tienen un costo aproximado de **40,000 pesos** y muchas de las incubadoras se quedan además con el **5% de tu empresa**. Parte de las obligaciones de la incubadora es brindarte asesoría de calidad para que tú puedas hacer que tu empresa crezca.



Escoge una incubadora que realmente te ayude. Cuestiónalos, pídeles que te muestren su currículo, ¿Qué han hecho con otras Startups? ¿Qué propuesta CONCRETA tienen para tu proyecto?

**NO TE PONGAS SANGRÓN  
(PERO ELLOS TAMPOCO)**

# 18

## INVERSIÓN.

Pide inversión cuando estés seguro que realmente necesitas el dinero y tengas todo tu proyecto presentable.

## Ejemplo del paso 18 con el proyecto [fricmartinez.com](http://fricmartinez.com)



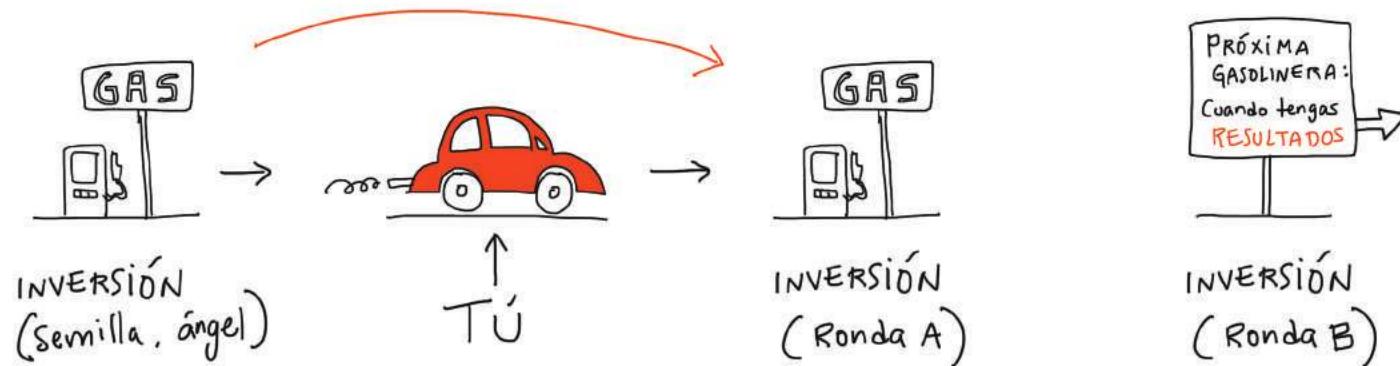
### ACCELERACIÓN:

Pude pedir inversión cuando tenía a las incubadoras más reconocidas del país interesadas en invertir.

Y ahora que lo veo en perspectiva, agradezco no haber hecho “nada” con la comunidad, más que ayudar con herramientas para mejorar las funciones básicas, como la bolsa de trabajo, la creación de currículos, el directorio de freelancers y empresas, etc...

No quise tener a unos señores de corbata respirándome en la nuca (if you know what I mean).

# ¿Para qué es la inversión?



Las inversiones no crean tu negocio, sirven para activarlo, pero sólo funcionarán si tú haces el resto.

En la segunda inversión te van a preguntar qué hiciste con la primera inversión, y si los resultados fueron favorables, posiblemente tendrás interesados en invertir una vez más en tu proyecto.



MIENTRAS  
MÁS LOGRES  
AVANZAR  
• • • • •  
SIN  
INVERSIÓN,  
MEJOR.

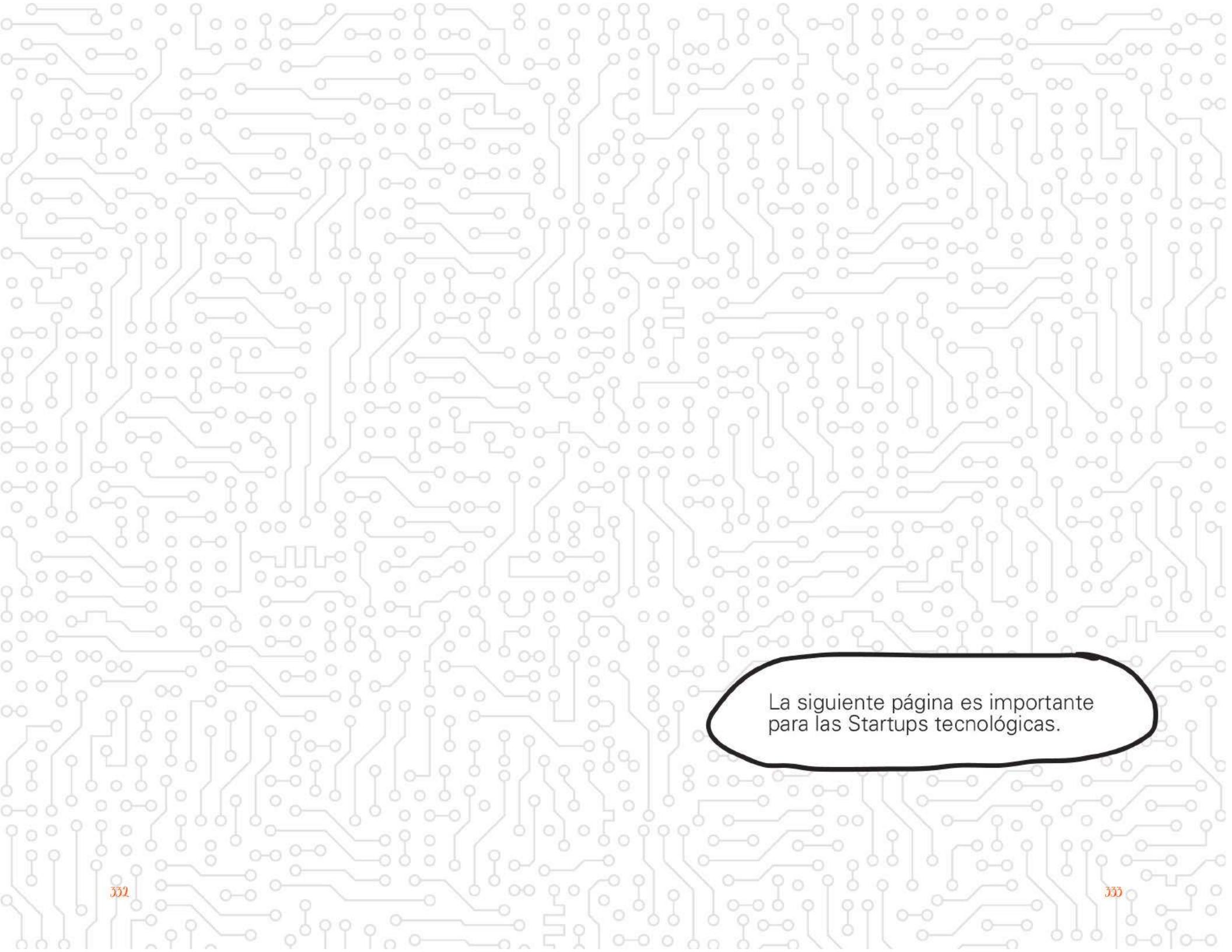
# LOS INVERSIONISTAS Y TU SALARIO

A los inversionistas no les gusta que les pidas dinero para tu sueldo... ya que sienten que puedes dormirte en tus laureles al tener una entrada segura de dinero; sin embargo, tampoco puedes asignarte un sueldo demasiado bajo, ya que los inversionistas pueden pensar que no te alcanzará para vivir y terminarás renunciando al proyecto (en el que ellos invirtieron su dinero) y buscarás otra opción que te asegure una entrada mayor.

AL PRINCIPIO NO PIDAS DEMASIADO SUELDO PARA NO QUEBRAR TU EMPRESA.



PERO TAMPOCO EXAGERES,  
NO VAYAS A TERMINAR DE  
INDIGENTE.



La siguiente página es importante  
para las Startups tecnológicas.

# CAC!

Costo de Adquisición por Cliente.

Digamos que tienes un producto de \$1,000 pesos y quieres promocionarlo en redes sociales. Los pasos serían así:

Inviertes \$1,000 pesos en un anuncio de Facebook.

El anuncio es visto por 100,000 personas.

De las cuales le darán click a la publicación unas 1,000 personas.

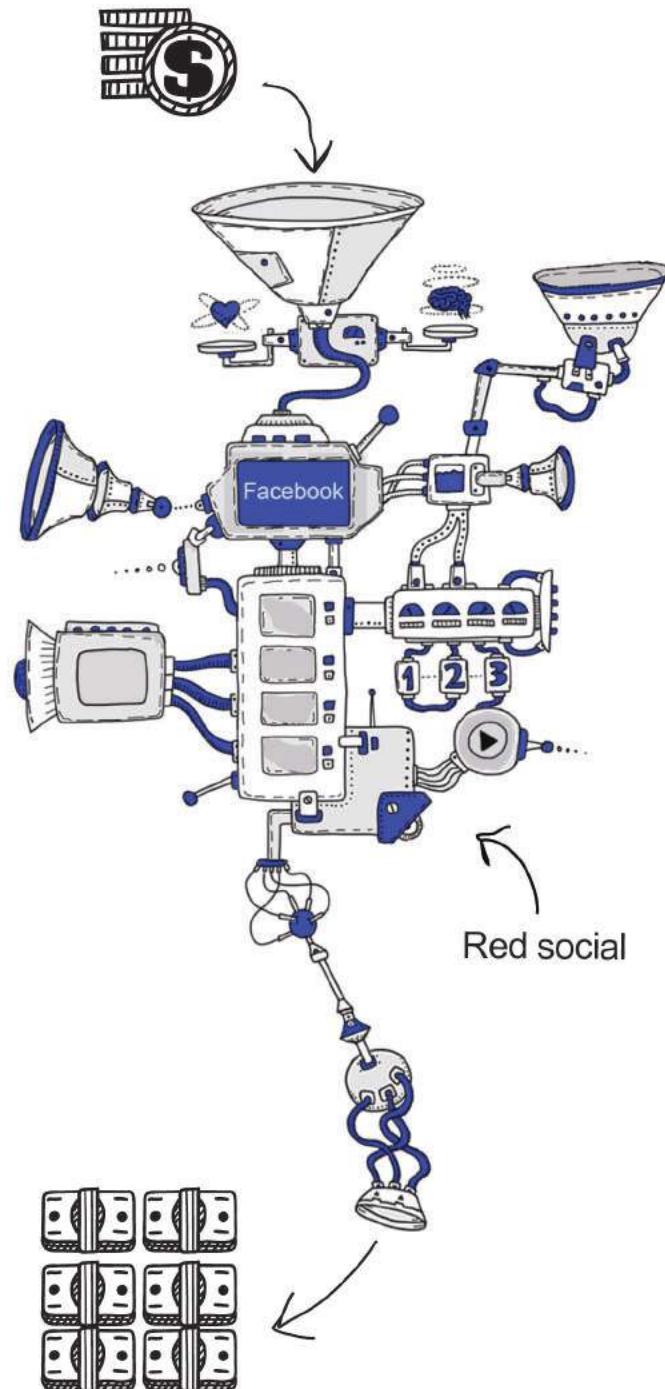
De esos 1,000 clicks sólo comprarán unas 10 personas (si acaso).

Quiere decir que inviertes \$1,000 pesos y recibes \$10,000 pesos en ventas.

Tu CAC es 1 a 10

EN UNA STARTUP TECNOLÓGICA TODO SE REDUCE AL CAC.

METES DINERO DE UN LADO Y SALE MULTIPLICADO POR EL OTRO.



## EL CAC PARA SEDUCIR INVERSIÓNISTAS

Si tú le demuestras a un inversionista que invirtiendo \$1,000 pesos en publicidad de Facebook vas a vender \$10,000 pesos de tu producto, es la mejor forma de demostrarle tu capacidad de generar dinero.

Cuando tienes las métricas que demuestran que tu CAC es así de positivo, tienes una

## FÁBRICA DE DINERO.

Si 1,000 pesos se convierten en 10,000 entonces, ¿qué tal si invertimos 1 millón de dólares?

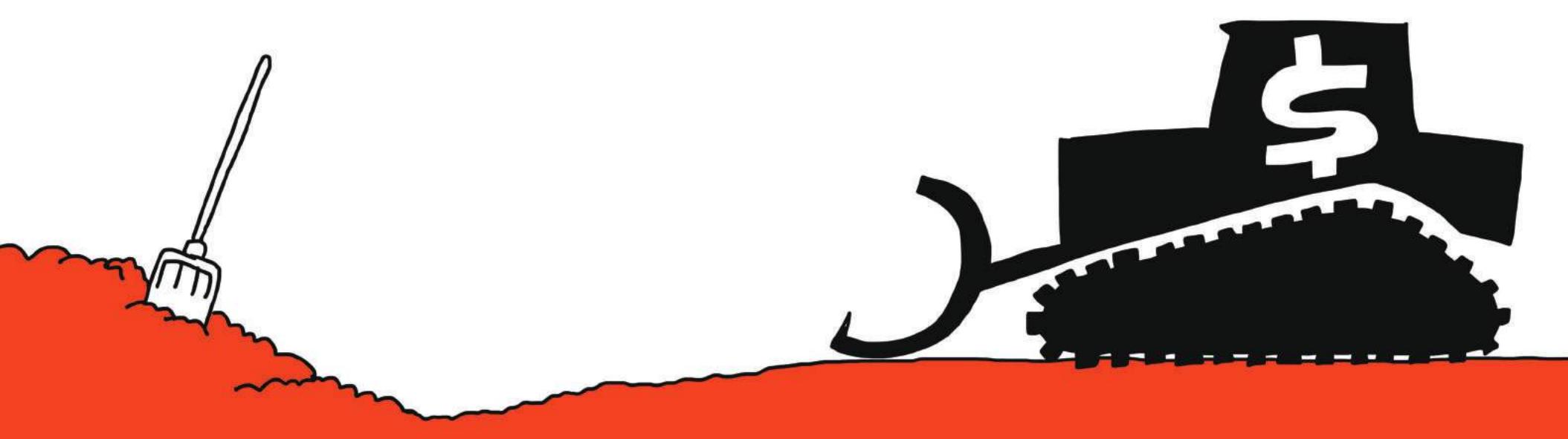


INVERSIÓNISTA

Una inversión de adulto (millones),  
sucede cuando demuestras que  
encontraste una mina de oro, de la  
cual sacas con tu pala unos pocos  
kilos...

...y entonces llega alguien  
y pone a tu disposición

**5 tractores.**



# **FASES**

DE

**CRECIMIENTO**

DE UNA

**STARTUP:**

## CAPITAL SEMILLA

La primera necesidad es que sobrevivan los fundadores, asegurarse de que tengan comida, un lugar para vivir y poder cubrir los gastos básicos. Esa primera entrada de dinero puede venir de un familiar, de algún inversionista, de vender tu coche, de empeñar la dentadura de tu abuelita, de cualquier lugar, pero debes **sobrevivir**.



*Al principio sólo se trata de seguir vivo*



Los “Ángeles Inversionistas” son personas que invierten en proyectos viables.

Si les interesa tu proyecto, pondrán dinero para potenciarlo a cambio de un porcentaje de la empresa.

Sólo invierten si les atrae personalmente el proyecto, no son un grupo de inversionistas, no necesariamente se dedican a invertir, sino que son personas que apuestan, junto a ti, a crear algo redituable. Muchos de ellos ofrecen también una aportación de conocimiento, contactos, materia prima, etc.



CONVENCE A ALGUNO CON LANA  
PARA QUE INVIERTA EN TU PROYECTO

# CAPITAL DE RIESGO

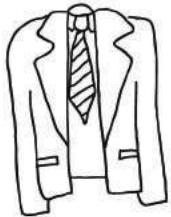
(aceleración)

También conocido como **Venture Capital**, son grupos de inversionistas que invierten en Startups que ya tienen ventas.

Las sumas de estas inversiones son en promedio de **5 a 15 millones** de pesos. Los inversionistas se quedan con un porcentaje de tu empresa.

Si logras **NO necesitar**  
de estos señores, mejor.





## APOYOS DEL GOBIERNO

Parte de los impuestos que pagamos, se destina a organismos que promueven la existencia de más empresas exitosas en el país.

Cada año se destina un presupuesto a Startups que tengan la capacidad de generar empleos y dinero.

El apoyo más común para emprendedores, en México, es el **Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)**, que ha apoyado a muchísimas empresas.

[inadem.org.mx](http://inadem.org.mx)



① → ② → ③ → ④

## RONDAS DE INVERSIÓN

Si hiciste un buen uso de la primera inversión, otros inversionistas querrán invertir más dinero.

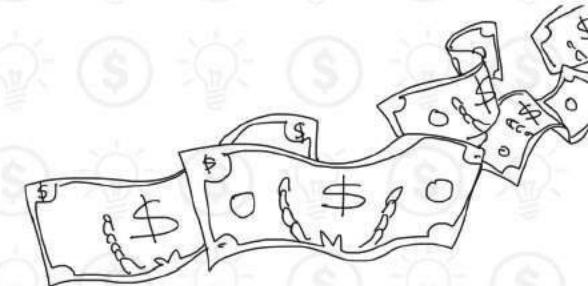
Este es el criterio de los grupos de inversionistas:  
Inyectan varios millones a 20 Startups.

10 de esas Startups fracasarán.

5 Startups subsistirán sin generar utilidad.

4 Startups harán que los inversionistas recuperen su dinero.

1 Startup de las 20 hará que ganen **mucho dinero**.



PREPÁRATE PARA  
**LAS GRANDES LIGAS**

# BOLSA DE VALORES

Cuando una empresa es muy exitosa, sus acciones se hacen públicas para que cualquier persona pueda comprarlas y venderlas en la bolsa de valores.

Si lograste hacer esto con tu empresa ya eres millonario. Ahora agarra tu dinerito e invierte en emprendedores con potencial para beneficiar a otras empresas para que todos crezcan igual que tú.



352

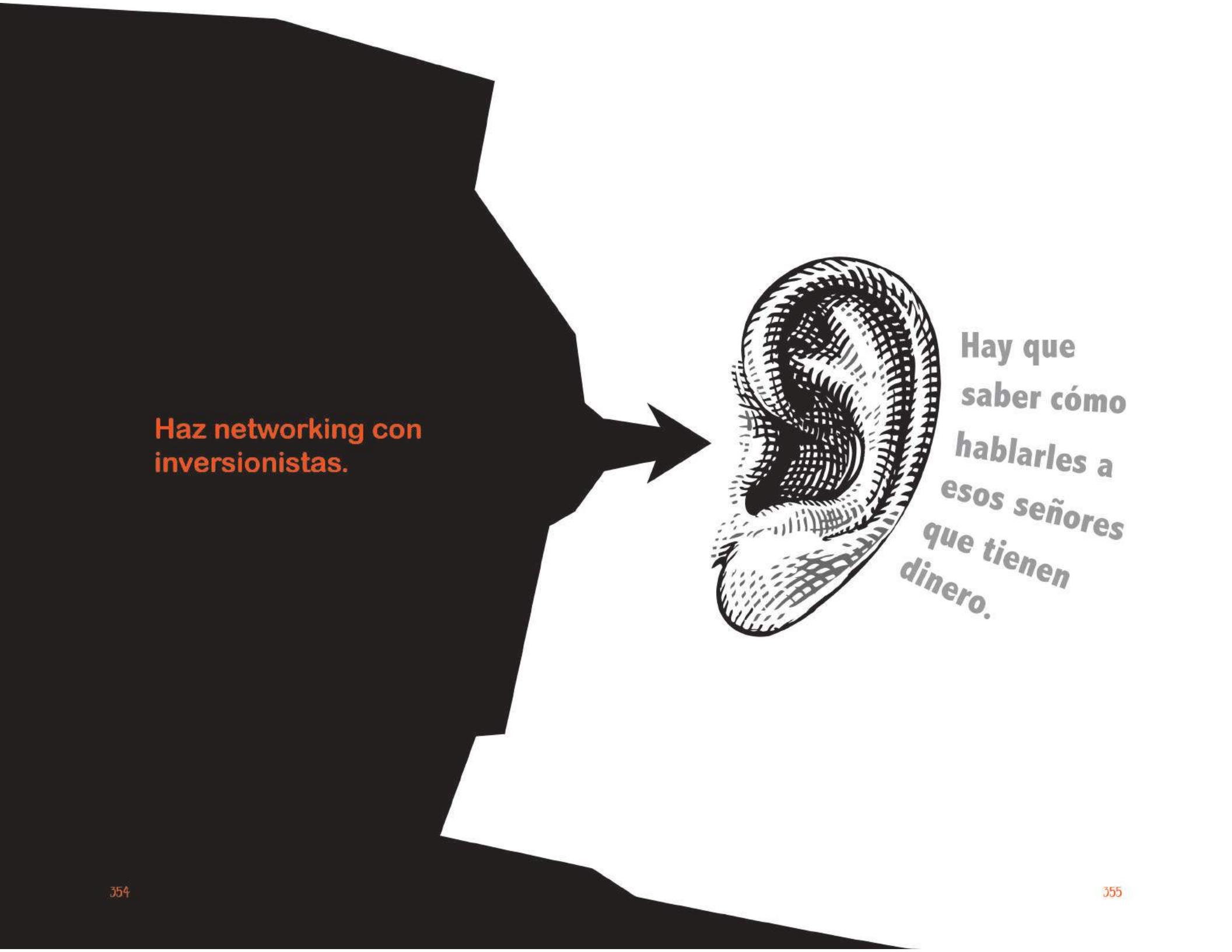
SI YA LLEGASTE A ESTE PUNTO  
**ERES MILLONARIO**



(puedes tirar este librito a la basura)

382.95 – 205.37	▲	61.082	+ 0.040	+ 0.535%	72.37
535.01 – 308.18	▼	172.293	- 0.009	- 0.082%	12.92
755.67 – 740.20	▲	20.308	+ 0.278	+ 05.37%	80.37
205.20 – 370.16	▼	29.374	- 0.820	- 82.95%	17.29
111.48 – 300.77	▲	10.888	+ 0.616	+ 2.370%	90.61
108.33 – 740.74	▲	50.061	+ 0.374	+ 2.061%	11.00
293.08 – 728.57	▼	37.820	- 0.572	- 8.537%	20.30
100.95 – 108.70	▼	18.447	- 0.537	- 0.048%	82.08
293.57 – 537.00	▲	38.101	+ 0.370	+ 0.003%	70.08
135.18 – 108.61	▲	100.616	+ 0.101	+ 7.820%	18.60
278.00 – 121.20	▲	48.061	+ 0.111	+ 6.108%	10.20
572.00 – 108.11	▲	57.082	+ 0.600	+ 1.205%	67.82
108.74 – 121.22	▲	12.061	+ 0.049	+ 0.278%	33.07
310.40 – 300.40	▲	40.048	+ 0.920	+ 0.061%	57.75
101.03 – 278.48	▲	18.694	+ 0.308	+ 2.300%	12.00
205.09 – 101.61	▼	66.370	- 0.740	- 0.293%	38.53
156.29 – 222.01	▲	48.006	+ 0.048	+ 0.572%	29.37
371.61 – 100.05	▲	11.205	+ 0.061	+ 0.077%	44.63
106.11 – 205.37	▼	20.308	- 0.108	- 1.080%	63.10
278.30 – 127.70	▼	19.009	- 0.072	- 0.108%	73.20
180.61 – 108.8	▲	82.006	+ 0.048	+ 0.572%	29.37
301.01 – 211.3	▲	57.082	+ 0.600	+ 1.205%	67.82
382.95 – 205.37	▲	61.082	+ 0.040	+ 0.535%	72.37
535.01 – 308.18	▼	172.293	- 0.009	- 0.082%	12.92
755.67 – 740.20	▲	20.308	+ 0.278	+ 05.37%	80.37
205.20 – 370.16	▼	29.374	- 0.820	- 82.95%	17.29
111.48 – 300.77	▲	10.888	+ 0.616	+ 2.370%	90.61
108.33 – 740.74	▲	50.061	+ 0.374	+ 2.061%	11.00
293.08 – 728.57	▼	37.820	- 0.572	- 8.537%	20.30
100.95 – 108.70	▼	18.447	- 0.537	- 0.048%	82.08
293.57 – 537.00	▲	38.101	+ 0.370	+ 0.003%	70.08
135.18 – 108.61	▲	100.616	+ 0.101	+ 7.820%	18.60
278.00 – 121.20	▲	48.061	+ 0.111	+ 6.108%	10.20
572.00 – 108.11	▲	57.082	+ 0.600	+ 1.205%	67.82
108.74 – 121.22	▲	12.061	+ 0.049	+ 0.278%	33.07
310.40 – 300.40	▲	40.048	+ 0.920	+ 0.061%	57.75
101.03 – 278.48	▲	18.694	+ 0.308	+ 2.300%	12.00
205.09 – 101.61	▼	66.370	- 0.740	- 0.293%	38.53
156.29 – 222.01	▲	48.006	+ 0.048	+ 0.572%	29.37

353



**Haz networking con  
inversionistas.**



*Hay que  
saber cómo  
hablarles a  
esos señores  
que tienen  
dinero.*

19.

**HAZ DINERO.  
MUCHO DINERO.**

Y mejora la vida de la gente.

## Ejemplo del paso 19 con el proyecto **fricmartinez.com**



### RIQUEZA:

Del paso 19 pido mi limosna, lo que más quisiera es poder generar riqueza para todos con esta comunidad... algún día sucedeá, estoy seguro.  
Sólo debo seguir y seguir. Quien mejora la vida de las personas termina haciendo dinero.

*ser pobre no es chido*  
**GENERA RIQUEZA**



para ti y para la mayor cantidad de personas posible

## ACTITUD DE RIQUEZA

Hace poco compré por primera vez un libro de esos que tienen títulos tipo:

**"COMO SER MILLONARIO".**

Me encontré con unos consejos:

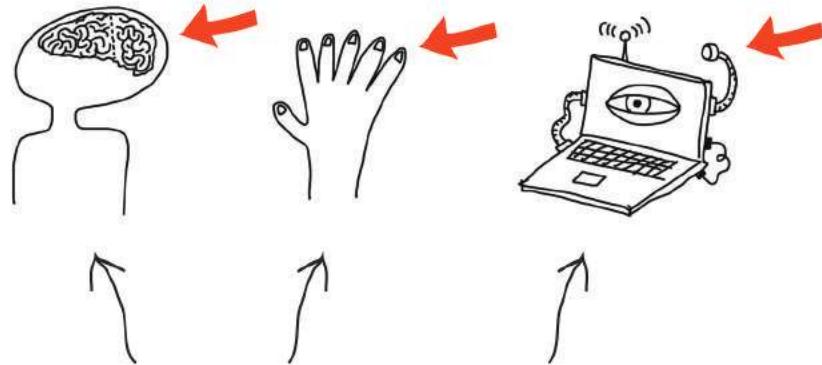


- 1.** La vida no es algo que te sucede, es algo que tú creas para ti.
- 2.** Comprométete a ser rico, después haz cosas buenas con el dinero.
- 3.** Piensa en grande, atrévete.
- 4.** Céntrate en oportunidades, no en obstáculos.
- 5.** Admira a otros ricos y las cosas buenas que hacen.
- 6.** Relacionate con gente próspera.
- 7.** Promociónate a ti mismo.
- 8.** Sé más grande que tus problemas, no te agobies de más.
- 9.** Exige que se te pague por resultados, no por tiempo.
- 10.** Céntrate en tu fortuna neta, no en lo que ganas al mes.
- 11.** Haz que el dinero trabaje para ti y no al revés, no seas un esclavo.
- 12.** Actúa aunque tengas miedo.



EL EMPRENDEDOR LATINO  
TIENE MUCHO QUE APORTAR

# NOMÁS PA QUE QUEDE CLARO



Los gringos no tienen un centímetro más de cerebro, ni un dedo más en la mano, ni computadoras traídas de otro planeta.

Los Latinos tenemos mucho talento que ofrecer. Sólo falta **CREER** que podemos lograr cosas grandes y ponernos a trabajar con una mente global.

[ya está sucediendo].

# Latinos tecnológicos

Los latinos somos grandes usuarios —y creadores— de tecnología, ¿por qué? ¡pues porque no tenemos dinero! tenemos la necesidad de emplear la tecnología para no tener que pagar por cosas tan básicas como la comunicación.

Así que nada de que “nosotros los Latinos somos chapados a la antigua, somos más artesanales, somos más análogos y no digitales”, nada de eso, somos tecnológicos y muchas veces más que los güeros.



La tecnología  
es de todos  
para todos



**LOS LATINOS**



Estamos acostumbrados a vernos como "los pobres latinos que no podemos hacer nada bien" y cosas peores como "ser pobre es estar más cerca de Dios" y mil razones súper *losers*.

Justamente por eso no brillamos internacionalmente como podríamos hacerlo.

Es un hecho que en otros países es mucho más fácil tener éxito empresarial, pero el éxito no tiene que ver con el país en donde te tocó vivir.

# LATINOS UNIDOS

372

Los Latinos cojeamos en la parte de la **colaboración**, no sólo nosotros, el ser humano en general. Pero particularmente a nosotros nos hace falta una buena dosis de colectividad para poder crecer en este mundo competitivo.

Juntos podemos hacer mucho, sólo tenemos que ejercitar el músculo de la **colaboración**.

Ya tenemos la tecnología, somos millones de personas, ahora se necesita de un trabajo personal, individual, interno, espiritual, para que seamos una sociedad cooperativa.



373

20.

## SIN YOLANDA, MARICARMEN.

Cuando todo parece irse a la mierda...

## Ejemplo del paso 20 con el proyecto **fricmartinez.com**



### SIN LLORAR, MARICA.

Con **Fric Martínez** y mis otros proyectos, las cosas no han sido fáciles, he pasado por momentos de mucha desesperación. Mucha.

He tenido que sacar mi lado más aguerrido muchas veces en mi vida y seguiré usando esa herramienta llamada "**amor por la vida y mis proyectos**".

Cada vez que ha pasado una crisis con el proyecto, más crece en mí la seguridad para enfrentar el próximo reto.

Así que sin Yolanda, Maricarmen.

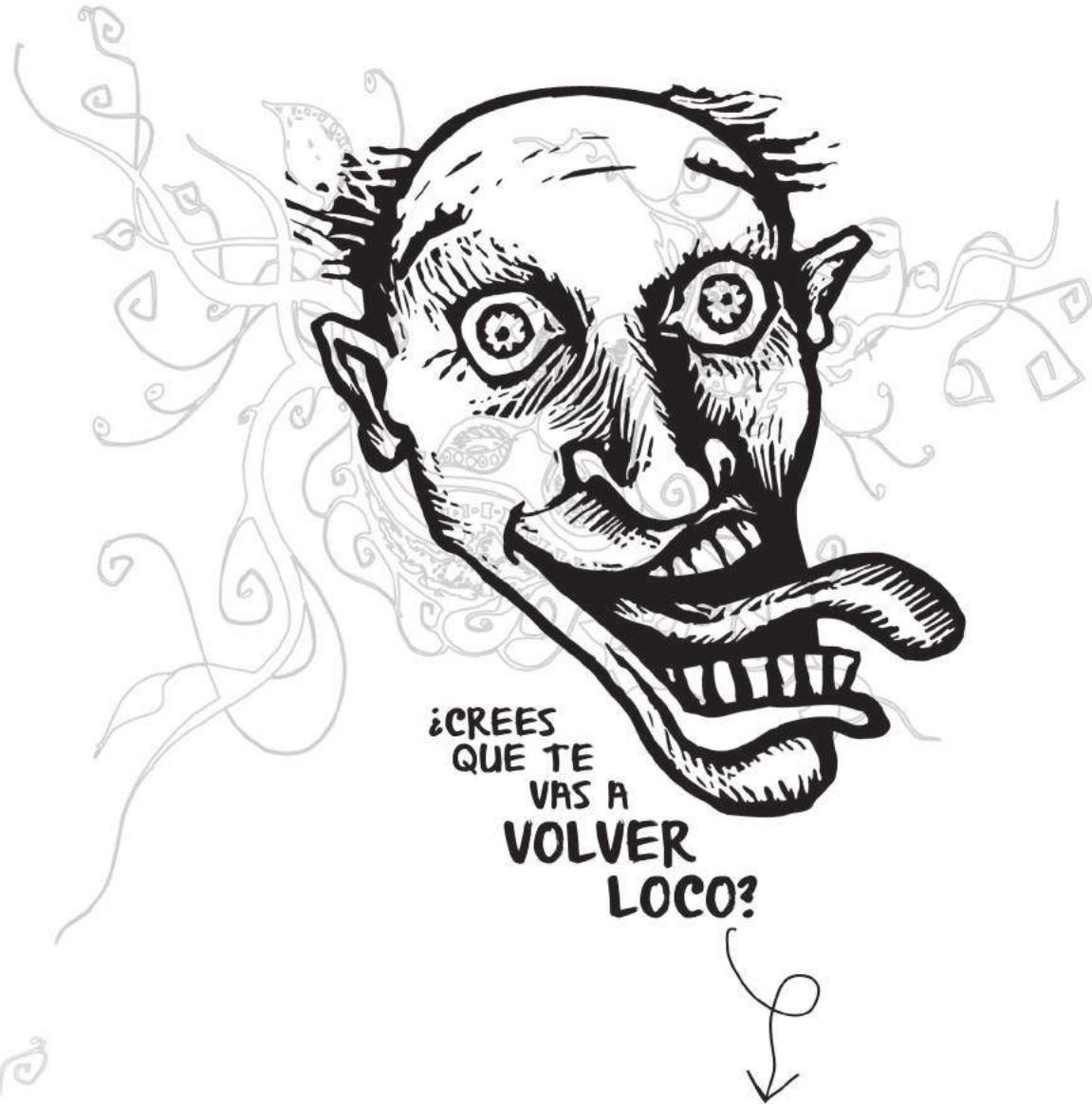
## ME CARGA LA CHINGADA

EMPRENDER ES DIFÍCIL, MUY DIFÍCIL.

Hay muchos momentos en los que parece que todo se viene abajo, sientes que estás acabado. Debes la renta, la colegiatura de tu hijo, no tienes comida... Parece que la única solución será pararte en una esquina a vender tu cuerpo (barato).

Esas crisis que nos dan a los que estamos emprendiendo son inevitables, sientes que la presión te supera, te sientes pésimo por estar en una situación tan horrible, sientes que toda tu vida se fue a la basura.

**Bienvenido al club emprendedor.**



¡CREES  
QUE TE  
VAS A  
**VOLVER  
LOCO?**



**MALAS NOTICIAS:**

NO TE VAS A VOLVER LOCO.  
VAS A SEGUIR DÁNDOLE DURÓ A TU PROYECTO

## OK, TU EMPRESA NO LEVANTA, TU EMPRENDIMIENTO SE PONE DIFÍCIL Y NO VES LA LUZ.

Es bueno pensar “¿Qué es lo peor que puede pasar?, no creo que termine inhalando resistol 5mil a lado de las vías del tren... antes de eso viviría en casa de mi tío... y quizá no tenga que llegar tan lejos... podría compartir renta en el departamento de mi amigo... o pedirle dinero a mi hermano menor... o regresar a mi empleo anterior... o irme a vivir a casa de mis papás... ahí siempre hay comida... y me lavan la ropa...”

Una vez que ACEPTAS COMPLETAMENTE vivir con “**lo peor que puede pasar**”, tu actitud cambia, te relajas.

Si ya te hiciste la idea de vivir una situación que **no deseabas**, todo lo que sea mejor que eso será **ganancia**.

## ¿Qué es lo peor que puede pasar?

PUES QUE LAS COSAS CAMBIEN

Y las cosas siempre van a cambiar, así que aguántate y sigue avanzando.



ESTÁS MUY PRESIONADO PORQUE LAS COSAS NO SALEN COMO TU QUERIAS?

Cuando estés muy presionado sólo piensa que somos unos mamíferos muy lindos en un planeta que está dando vueltas quién sabe dónde y que este universo es un desmadre con estrellas naciendo y muriendo, con rocas candentes volando por todas partes...

Nadie dijo que iba a haber calma o estabilidad, y ¡está bien!

Hemos olvidado cómo ser un mamífero más en un planeta.



LA EXISTENCIA ES UN DESMADRE

**SUPÉRALO**



SÉ LO QUE SIENTES.  
VAMOS, TÚ PUEDES.

YA HICISTE LA PARTE MÁS DIFÍCIL,  
RENUNCIAR A UN EMPLEO.



\* \* \* \* \*

# *Esto es neta:* **EL ESTRÉS ES BUENO**

Un estudio reciente demostró que el estrés es malo sólo para las personas que creen que es malo. Los resultados indicaron que inclusive el estrés puede ser benéfico, pero sólo para las personas que consideran que así es. Lo anterior no quiere decir que estar estresado sea recomendable, pero ya que es un hecho que sentirás estrés, lo ideal es pensar:

**“Estoy estresado y eso quiere decir que mi cuerpo es sabio y está preparado para sobrellevar esta crisis”.**

Cuando tratas de esa forma a la ansiedad, tu cuerpo la siente como algo bueno y tu sistema nervioso se estimula y fortalece.

Eres poderoso, y **uno de tus poderes es el estrés**.



**¿Estás en una crisis?  
Usa el estrés y  
PONTE EN ACCIÓN.**



En  
momentos  
de crisis  
debes  
recursar



AL  
SER  
SABIO.

que vive dentro de ti

***Lo único constante es el cambio.***

No te claves en creer que el momento difícil que estás viviendo es para siempre. En menos tiempo de lo que crees estarás viviendo algo distinto.

**¡Todo cambia  
todo el tiempo  
en todas partes  
para siempre!**

**El llanto vendrá.  
Está bien llorar,  
estás emprendiendo.**



**LA VIDA ES CORTA, CARNAL.  
RELAJA LA RAJA.**



Puedes decir “**claro, vivimos unos 80 años, se pasan de volada, claro que sé que la vida es corta**”.

Pero si realmente supieras qué tan corta es, usarías mucho mejor tu tiempo y disfrutarías más de la vida, o por lo menos **no te preocuparías tanto**.

Cuando seas un viejito, seguro pensarás “**¿Para qué me preocupé tanto? Sobreviví todos los obstáculos, después de todo, aquí estoy**”.

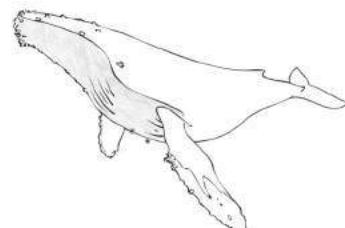


## PIDE Y SE TE DARÁ. (Neta)

Algo clave para lograr tus metas es creer que puedes hacerlo. Tu mente es muy poderosa.

Sólo basta que sientas que puedes lograrlo, las cosas se te darán y lograrás tus objetivos, no por una cuestión divina o porque el universo bla bla bla, sino porque la frecuencia que emana alguien que da por hecho que puede lograr algo, genera el ambiente propicio para que suceda.

Atrévete a desear lo que quieras y lo obtendrás.



Saca tu lado espiritual  
y aguanta la vara.

## LEY DE ATRACCIÓN

Hicieron un experimento; operaron de la rodilla izquierda a 40 personas que tenían el mismo padecimiento. Después cerraron la herida, les dieron unos días de recuperación, les hicieron fisioterapia... los 40 quedaron en perfectas condiciones y pudieron caminar de nuevo.

Después les dieron la noticia de que sólo a 20 de ellos los habían operado realmente, a los otros 20 sólo los abrieron y cerraron sin hacer nada. ¿Quién hizo el trabajo? **La mente.**

No es fácil, pero debes tener la voluntad de practicar un simple hecho: SENTIR que ya tienes lo que quieras.

***No le hagas caso a las barreras de tu mente, sólo sigue sintiendo en el cuerpo (no pensando) que ya tienes eso que quieras tanto.***



Aunque se escuche muy New Age,  
siente en tu cuerpo lo que deseas  
**todos los días**

y lo tendrás

## **GRACIAS A LOS QUE ME HAN CERRADO LAS PUERTAS**

Gracias a los que me han dicho que no, a los que me han negado ayuda, negocios, trabajo, información, cualquier cosa.

Gracias a los que no me han apoyado tuve que esforzarme más, gracias a ellos tuve que utilizar la creatividad por encima de todo. Me hicieron más fuerte. La falta de apoyo me hace generar la energía por mí mismo.

Mientras más me han negado la ayuda, más crece en mí una obstinación sana.

**CUANDO  
ALGUIEN  
TE PERJUDIQUE,  
LE DICES:  
GRACIAS  
POR  
RECORDARME  
QUE ME  
LA VAS  
APELAR**

# ¿AFERRADO?

Es importante darte cuenta cuando realmente chafeó tu proyecto.

**Si no jala, cambia cosas.**

**Si no jala, cambia el modelo de negocios.**

**Si no jala, cambia radicalmente la idea.**

**Si no jala, mándala a volar.**

Si te aseguraste de validar tu idea, promocionarla, probarla, cambiarla, etc. Si moviste TODOS los ingredientes y realmente agotaste TODAS las posibilidades y te diste cuenta de que tu idea no se convertirá en una empresa exitosa, será mejor dejarla ir y poner energía en otra cosa. Mientras más pronto mejor, mientras menos energía y dinero hayas gastado, mejor. Quizás en unos años se den las circunstancias más favorables y puedas retomar el proyecto, y si no, ni modo. No te preocunes, se te va a ocurrir otra cosa.



NO TE CLAVES

¿FRACASADO  
YO?



Los fracasos no son algo malo, son aprendizajes que te ayudarán a ser mejor.

A veces queremos evitar los fracasos al grado de cegarnos de la verdad, no queremos escuchar más que noticias positivas.

Los fracasos son buenos. Incluso los inversionistas pueden ver tus fracasos anteriores como algo bueno; "si ya fracasó algunas veces, no creo que vaya a cometer esos mismos errores".

Como dijo el director de Google "¿No has tenido fracasos? Y entonces, ¿de dónde sacas la información?"

# LOS FRACASOS SON PURO APRENDIZAJE POSITIVO

【PARA LAS MENTES ABIERTAS】



más sobre el fracaso en [fuckupnights.com](http://fuckupnights.com)

# PARTE 3



Mi visión sobre la  
conectividad/colectividad/colaboratividad

# 1. MENTE

Si te digo que memorices un número ¿Qué pasa en tu mente para lograrlo? **Una combinación química.** Las neuronas hacen un intercambio de “partículas”. Por ejemplo, una neurona le da 3 partículas verdes y 2 amarillas a otra, y recibe de ella 4 rojas y una azul. Otra neurona le dan 2 verdes y 3 rojas a otra y recibe 3 azules y 5 amarillas. Así todas las neuronas al mismo tiempo. De esa manera se genera una “**imagen mental**”, **una combinación química.** Es la forma en la que procesamos imágenes y casi todo en nuestra mente.

Si en 6 meses tú quisieras recordar el número que te pedí memorizar, tu mente trataría de formar la **combinación química** que guardó; 3 verdes y 2 amarillas acá, 4 rojas y una azul allá, y así todas las neuronas hasta recrear de nuevo el número en tu mente.

Todas nuestras neuronas se comunican entre sí para generar una “**imagen colectiva**”, para funcionar como un solo ente.



**LAS NEURONAS  
TRABAJAN  
EN EQUIPO**

## 2. HORMIGAS Y ABEJAS

Cuando una hormiga encuentra comida y quiere avisar a toda su comunidad, no tiene que caminar hasta el hormiguero para dar el mensaje a todas las hormigas, sólo basta que le pase la información a otra hormiga por medio de sus antenitas y esta, a su vez, hará lo mismo con otra hormiga, y así sucesivamente hasta que todo el hormiguero sepa dónde está la comida. En las colmenas sucede algo similar, las abejas hacen vibrar su cola y se sincronizan para comunicarse colectivamente y generar "una imagen" o algo parecido a un impulso mental, una idea colectiva. De esa forma "deciden" o "piensan" como un solo ser.

Como nuestra mente.



### 3. FACEBOOK y OTRAS REDES NEURONALES

Imagina que quieres transmitir un mensaje a alguien que se encuentra en la ciudad de Mérida, Yucatán, pero tú estás en la Ciudad de México y no tienes ninguna forma de comunicarte con él. No es necesario recorrer 1,500 km a Mérida sólo para transmitir un mensaje. Podrías escribir el mensaje en tu muro de Facebook o en Twitter, el nombre de la persona y su ciudad. Con certeza alguien comentaría tu publicación y terminarías ubicando a la persona.

Gracias a la tecnología estamos comunicados como los insectos y las neuronas.



## 4. MENTE COLECTIVA

Si todos somos emisores y receptores como las neuronas y como los insectos, podemos generar **imágenes colectivas** de la misma forma. Sólo basta meterte a las redes sociales para enterarte de todo lo que pasa en tu colmena y en todo el mundo por medio de los memes.

Gracias al internet estamos empezando a comunicarnos de forma colectiva y no sólo eso, nos estamos uniendo como un mismo ser.

**Dos ejemplos relevantes:** En Egipto se pusieron de acuerdo miles de personas por medio de las redes sociales e hicieron un alboroto. En Islandia se comunicaron todos y terminaron metiendo a la cárcel a los banqueros corruptos del país (yeah!).

Podemos ser como las abejas, como las hormigas, como cardúmenes, como neuronas. Somos como una sola mente.

En el futuro, se me ocurren gobiernos y leyes regidas democráticamente por medio de Redes Sociales. **Me imagino una humanidad unida en donde eso de que el 1% de la población tiene el 99% de la riqueza sea asunto del pasado.** La unión es increíblemente poderosa.



## 5. LA CURA

La vida se está auto-regulando por medio de esta capacidad actual de generar cambios sociales, emprendimientos que ayudan a la humanidad a rescatar al planeta.

Lo menos que podemos hacer es **cooperar colectivamente**, ser humildes, ser una hoja más del árbol, una neurona más, un impulso, un latido de la vida misma.

**El uso desmedido de la tecnología ha enfermado a este planeta, y es justo la tecnología la que puede ayudar a generar la cura.**

El emprendimiento puede ser la herramienta perfecta para devolverle a este planeta la vida que hemos tomado.

No somos humanos, ni mamíferos, ni terrícolas, somos la vida misma, creando tecnología, emprendimientos y herramientas para funcionar como lo que somos; **una sola cosa**.

Nosotros no estamos creando la tecnología. Es la evolución quien lo está haciendo, es la inteligencia universal, la madre naturaleza, la conciencia, Dios.



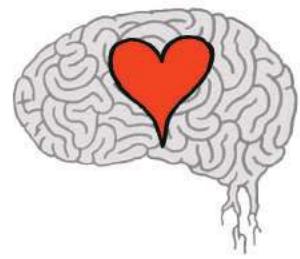
CON  
*buenondismo*

PODEMOS CURARLO TODO



# PARTE 4

## MIS EMPRENDIMIENTOS



## DESGLOSE DE 5 STARTUPS:

A continuación, la metodología de los **20 pasos** aplicada a 5 proyectos propios.

*organika*

**FRIC MARTÍNEZ!**

  
**FRIC ANIMATION!**



**STARTUPISMO**



### Resumen:

En 2002, después de trabajar en los mejores estudios de animación de los 90s de México y España, mi hermano José y yo comenzamos **Organika**, un estudio de animación dedicado a la creación de comerciales de televisión.

6 meses después se unió Alex De La Peña como socio y vendedor de nuestros servicios, 6 años después se unió Macario Velasco. En el 2013 mi hermano y yo nos salimos de la sociedad.

### 1. Necesidad.

Para crear comerciales de televisión, las agencias de publicidad contratan a una casa productora. Y estas, a su vez, contratan a un estudio de animación. Así, las agencias de publicidad se ven limitadas por el hecho de no tener contacto directo con la gente que hace la postproducción.

Como estudio de animación, ganas menos si dependes de un contrato con una casa productora; ellos intentarán quedarse con la mayor cantidad de dinero; en cambio, cuando el estudio de animación le cotiza directo a las agencias de publicidad, pueden cobrar la cantidad de dinero debida, ya que la agencia le pasa directo al Cliente la cotización de la postproducción y esta recibe el pago directo.

### 2. Solución.

Mi hermano José y yo, después de haber trabajado en los mejores estudios de animación de México y España, decidimos crear un estudio de animación (sin postproducción) con el afán de solucionar el problema de las agencias. Nuestro producto era un estilo de animación llamada Motion Graphics, con la que las agencias podían darle rienda suelta a su creatividad, pudiendo crear todo lo que se les ocurriera, sin necesidad de filmar. Nosotros sólo necesitábamos de computadoras para crearlo todo.

### 3. Monetización.

Cotizábamos según la cantidad de trabajo que representaba lo que los clientes nos pedían.

### 4. Emprende.

Renunciamos a nuestros empleos a los 27 y 25 años respectivamente, y comenzamos desde cero. Mi hija tenía 6 meses de edad, yo ganaba muy buen sueldo, pero decidí “ser un papá presente en lugar de un empleado adinerado”.

### 5. Cofounders.

6 meses después de comenzar Organika, se unió al equipo Alex De La Peña, encargado de vender y hacer la labor del lado izquierdo del cerebro, mientras que mi hermano y yo hacíamos el lado derecho: la creación del contenido que vendíamos.

### 6. Pitch.

Nuestro pitch era algo como: Somos un estudio de motion graphics que puede crear lo que se les ocurra a las agencias de publicidad para lograr sus objetivos de comunicación, y somos bien pistolas (siempre tuvimos actitud, y eso gustaba mucho).

### 7. Prototipo.

Tomamos trabajos de animación que teníamos de los años anteriores y lo mostramos a todas las agencias para que vieran lo que podíamos hacer.

### 8. Imagen.

Creamos un logo, sitio web sencillo y video para salir a vender.

### 9. Promoción.

José y yo éramos muy conocidos entre nuestros clientes desde que éramos empleados (trabajamos juntos en los distintos estudios de animación y somos muy parecidos, digno de ser conocidos como los dos vikingos-hippies-de-pelo-largo-bien-pro-para-la-animación). No nos costó mucho trabajo que las agencias supieran que habíamos abierto nuestro estudio.

## 10. M.V.P.

Tuvimos la oportunidad de abrir el clásico estudio de animación que cobra por hora por hacer “lo que el cliente vaya queriendo”, pero decidimos enfocarnos en motion graphics y cobrar por proyecto, no dejábamos que el cliente nos dirigiera sino que nosotros proponíamos la creatividad. Fuimos el primer estudio dedicado exclusivamente a motion graphics. Ese hecho fue lo que nos permitió posicionarnos como uno de los 3 estudios de animación más reconocidos del país.

## 11. Validación.

Nos aseguramos de que nuestro producto solucionara las necesidades del cliente.

## 12. Trabajo duro.

¿Duro? Muy duro. Durísimo. Trabajábamos muchas horas todos los días durante meses y años. Construir la empresa fue épico, pasamos por momentos muy ácidos y de mucho miedo (y enormes satisfacciones).

## 13. Capital semilla.

Mi tía nos prestó dinero para comprar nuestras dos primeras computadoras y después nos volvió a prestar para adquirir otra computadora muy cara (unos clientes nos habían encomendado un proyecto muy grande, el equipo tecnológico era necesario). Eso fue un happy problem porque ganamos el cliente, y el proyecto; después conseguimos los recursos humanos y las herramientas de trabajo.

## 14. Haz una empresa.

Primero facturábamos como Persona Física con actividad empresarial y, después de unos 3 años, constituimos la empresa formalmente.

## 15. Mentores.

Recibimos mucha retroalimentación de nuestros clientes (que eran nuestros amigos desde años antes), ya que les convenía que nosotros mejoráramos nuestros procesos y también porque nos querían y nos ayudaban desinteresadamente.

## 16. Tracción.

No existían las redes sociales pero nos encargábamos de estar en boca de todos por medio de crear trabajos increíbles. Si no teníamos chamba nos dedicábamos a crear piezas en animación y las mostrábamos a quien se pudiera.

### 17. Incubación.

No sabíamos que existían esas cosas.

### 18. Inversión.

6 años después de comenzar con el proyecto, se unió un cuarto socio: Macario Velasco, que nos ayudó con mentoría, inversión y se encargó del área administrativa.

### 19. Hacer dinero.

Tuvimos años en los que nos fue increíble económicamente.

### 20. Avanza.

Hubo momentos horribles, como cuando debíamos la computadora grande que habíamos comprado, y nuestro cliente no nos pagaba porque había habido una gran reestructuración del proyecto.

Esa situación se extendió por meses de mucha presión, mucha, debíamos muchísimo dinero y no veíamos para cuando arracaría de nuevo el proyecto. Un trabajo que se estimaba durara unos 3 - 4 meses, terminó durando casi un año.

Unos años después tuvimos un tropiezo con los impuestos (como buenos hippies), y pasamos unos meses de muchísima presión y miedo.

Cada año, aproximadamente, pasaba algo con lo que teníamos que lidiar y nos hacía sufrir mucho. Pasamos muchos momentos difíciles, pero siempre pusimos mucha energía en donde tenía que ponerse para salir de los problemas y eso nos dio mucha experiencia.

#### El error:

Algo que hicimos mal fue incluir otros servicios en nuestro catálogo; diseño, animación 3D, efectos visuales, corrección de color, cabina de audio, tacos de canasta los domingos (bueno, eso último no).

Debimos habernos apegado a un solo servicio y hacernos los más reconocidos de Latinoamérica con ese servicio, de esa forma hubiéramos podido reducir costos de operación y mutar más fácil de una compañía de servicios a una empresa de venta de productos. Hacer servicios termina matándote, y más en un medio tan espantoso como la publicidad.

#### El exit:

En el 2013 mi hermano y yo vendimos nuestra parte para cada quien seguir con sus proyectos (yo con Fric Martínez y el mundo del emprendimiento y mi hermano con su empresa Iyary Developers; creación de aplicaciones móviles y tecnología).



**Fric Martínez**, además de ser mi seudónimo, es una comunidad de creativos y emprendedores.

Es una plataforma para conseguir trabajo en cine, publicidad, arte, emprendimiento, etc...

[fricmartinez.com](http://fricmartinez.com)



### Resumen:

Alrededor del 2007, yo como director de **Organika**, recibía muchos correos de gente que quería trabajar con nosotros (era muy cool nuestra empresa). Ya no podíamos ni queríamos tener más de 35 empleados, así que a los interesados les pedía que se unieran a un grupo de Facebook que había creado con ese propósito.

Cuando nos faltaba gente para algún proyecto, simplemente iba a mi grupo de Facebook y buscaba a alguien. Los freelancers seguían llegando y el grupo comenzó a convertirse en una comunidad de medios creativos. Yo no quería que sólo dependieran de mí para conseguir chamba, así que muy selectivamente, agregué a directores, productores y clientes de Organika a ese grupo, de forma que ahora los miembros tenían más oportunidad de conseguir trabajo. El crecimiento continuó y la gente empezó a usar mucho ese grupo, pero me di cuenta que los dueños de los estudios de animación no lo usaban, supongo que porque el grupo tenía la palabra Organika, así que decidí poner de administrador del grupo a un perfil de Facebook que yo tenía: **Fric Martínez**.

### 1. Problema.

La gente creativa no encuentra fácilmente trabajo por la falta de sitios dedicados a medios creativos.

### 2. Producto.

Comencé un grupo de Facebook para juntar a la gente dedicada a medios creativos para que, entre ellos, se consiguieran trabajo.

### 3. Monetización.

El proyecto lleva 8 años ayudando a los creativos mexicanos a conseguir trabajo de forma gratuita. Hay muchas opciones de modelos de negocio pero nunca se ha implementado ninguna.

### 4. Emprende.

Cuando vi que realmente estaba ayudando a la gente (cuando tenía unos 10,000 miembros), decidí invertirle energía al proyecto, e inclusive fue determinante para decidir salirme de Organika; no me daba dinero pero me daba mucha felicidad ayudar en algo vinculado a mi sector (el mundo creativo de mi país).

### 5. Cofounders.

Hasta la fecha han desfilado muchos prospectos pero ninguno se ha quedado realmente :(

## 6. Pitch.

Bolsa de trabajo y comunidad de medios creativos.

## 7. Prototipo.

Todo comenzó con un grupo de Facebook; después una fan page, luego 18 grupos de Facebook que servían de foros de ayuda para las distintas categorías. Más tarde hice un sitio web que he modificado a través de los años para mejorar en todos los sentidos.

## 8. Imagen.

Este proyecto surgió de una forma tan peculiar que, por alguna razón, al principio, la imagen institucional del proyecto estaba basada en un personaje en ilustración que hice cuando estaba en jsexto de primaria! Después de eso he cambiado el diseño de toda la comunidad.

## 9. Promoción.

Después de ser anónimo por 4 años, decidí salir del cló set como Fric Martínez y cambié mi foto de perfil por una foto real mía y puse entre paréntesis mi nombre real (Carlos Matiella). Si hay algo que he hecho con ese proyecto es auto-promoción (cosa que no hice en Organika), ha sido un parte aguas el hecho de que la gente sepa que hay un humano detrás de todo esto, eso le da una cara y corazón al proyecto.

## 10. M.V.P.

El producto mínimo viable siempre fue la bolsa de trabajo. Siempre he hecho muchas cosas alternas con este mismo proyecto pero lo que sigue siendo el caballo de batalla y la razón principal por la que la gente es parte de este proyecto es: la bolsa de trabajo. La gente necesita chamba y por eso mi solución sigue siendo la estructura principal de la Startup.

## 11. Validación.

Siempre he cambiado las cosas de acuerdo a la necesidad de los freelancers que buscan trabajo. Si algo no funciona, lo remuevo; si algo funciona, lo fortalezco.

## 12. Trabajo duro.

Es muy difícil seguir poniendo energía en un proyecto que no te ha dado dinero en 8 años, pero luego recuerdo que me da mucha satisfacción y se me pasa.

## 13. Capital semilla.

No vendí la dentadura de mi abuelita, pero he sacado dinero de donde sea posible para seguir avanzando con el proyecto.

#### 14. Haz una empresa.

La empresa la constitúí en el 2014, o sea, 6 años después de haber empezado con la Startup.

#### 15. Mentores.

He recibido incontables consejos —de parte de gente que respeto y admiro mucho— sobre qué hacer y hacia dónde llevar el proyecto.

#### 16. Tracción.

Se podría decir que este ha sido mi principal objetivo siempre: congregar a los creativos para después ver cómo puedo ganar dinero de esto. Hasta ahora somos cerca de **40,000** creativos mexicanos que interactuamos en la red de Fric Martínez (se han creado más de **6,000** empleos).

#### 17. Incubación.

No ha recibido una incubación formal.

#### 18. Inversión.

No he buscado inversión, ya que no quiero tener un inversionista pidiéndome cada mes su dinero de vuelta... Primero quiero asegurarme de generar un impacto real. En muchos casos, el no generar dinero puede poner en riesgo el proyecto, excepto cuando el creador está tan comprometido que no hay riesgo de que abandone la misión (como yo).

#### 19. Hacer dinero.

Admito que me he mostrado renuente a simplemente "*convertir la comunidad en un negocio equis*", ya que no he querido deslegitimar algo que surgió con tan buena vibras y buenas intenciones. Esto no quiere decir que mis intenciones sean ser la Madre Teresa, pero no quiero cometer un error con algo que tiene tanto potencial.

#### 20. Avanza.

Bueno, si tengo un proyecto que ha necesitado paciencia, voluntad y obsesión, es este. Son muchos años los que llevo haciendo esto con la esperanza de que pueda generar ganancias y pueda generar un impacto real en mi país.

He pasado por muchas etapas, incluyendo algunas que me hacen querer tirar la toalla, pero estoy seguro que algún día este proyecto me dará para comer y espero que mucho más que eso. Me apegaré al lema "si solucionas un problema, terminarás ganando dinero".

### ¿Por qué Fric?

Cuando salió Facebook quedé tan impactado que hice un perfil anónimo para hacer experimentos sociales. El mail con el que hice ese perfil era feisbucfric en Gmail.

### ¿Por qué Martínez?

Cuando pido una pizza por teléfono, en lugar de dar mi apellido real (Matiella) que nadie entiende, prefiero decir Martínez, por practicidad.

### Anonimato.

Los primeros 4 años del perfil Fric Martínez fui completamente anónimo, ya que no quería que se supiera que "el grupo en donde se consiguen chambas de medios creativos" era propiedad de Organika (yo deseaba que fuera para todo el medio y no sólo para nosotros). Fue muy curioso que nadie sabía quién era ese tal **Fric Martínez** (ni siquiera mis amigos cercanos).

### Salí del closet.

Un día estaba de viaje en Yucatán y me dio mucha gripe, y en una madrugada tuve una fiebre muy fuerte, estaba alucinando como si me hubiera comido 10 peyotes y mi mente no dejaba de repetir un pensamiento: "**Pon tu nombre y foto real en tu perfil de Facebook**". Sentía que si no le decía a la gente que yo era Fric Martínez, cualquier persona podía adjudicarse el nombre y no tendría forma de demostrar lo contrario. Ya había trabajado mucho en ese proyecto como para que cualquier persona "me robara mi identidad falsa".

Estuvo tan claro el mensaje que un mes después lo hice. Me divirtió mucho la sorpresa de la gente y sus comentarios, todos pensaban que era un chavito de lentes flaquito y no un señor gordo, güero y hippie.

**Lo emocional:** Antes de crear la comunidad de medios creativos, yo despertaba con un sentimiento de vacío en las mañanas, me iba bien en la vida pero me sentía insatisfecho. A partir de que empecé a ayudar a la gente a conseguir trabajo me empecé a sentir mucho mejor. Me llena de orgullo poder ayudar a tanta gente.



### Fric Animation:

Videos en animación para que los emprendedores expliquen a todo el mundo lo que hacen de una forma entretenida.

[fricanimation.com](http://fricanimation.com)

## 1. Problema.

Los emprendedores necesitan presentar sus proyectos de una forma ágil y entretenida para no aburrir a su auditorio.

## 2. Producto.

Decidí crear una Startup para hacer videos en animación para los emprendedores.

## 3. Monetización.

El modelo de negocios es cobrar por videos en motion graphics de un minuto aproximadamente.

## 4. Emprende.

Al darme cuenta que los emprendedores no tienen muchas opciones para crear sus videos explicativos, decidí arrancar el proyecto desde cero yo solo. No he dejado de trabajar desde ese día.

## 5. Cofounders.

Comencé con un par de empleados y después se unieron como cofounders Aaron Pankowsky y Rodrigo Salom, expertos en creatividad, diseño y animación. Luego Juan Carlos Ricalde y Oswaldo Sanchez. Después entró Marcus Dantus como mentor. Actualmente los socios somos Rodrigo Salom, Marcus Dantus y yo.

## 6. Pitch.

Creamos videos en animación para que expliques a todo mundo lo que haces de una forma entretenida.

## 7. Prototipo.

Comenzamos con videos hechos a la medida y cada vez mejoramos nuestros procesos para crear los videos de una forma más automatizada y así poder cobrar menos a los emprendedores.

## 8. Imagen.

Como todos mis proyectos, de lo primero que hago es crear una cara a la empresa; logo, sitio web y un video explicativo.

## 9. Promoción.

Para nosotros es muy importante difundir lo que hacemos y no perdemos oportunidades en las que podemos darnos a conocer aún más.

## 10. M.V.P.

Nuestro primer producto mínimo viable fue el video de un minuto en motion graphics. Después probamos con un nuevo producto: videos de un minuto creados a partir de plantillas pre-hechas. Actualmente seguimos probando con productos que se modifican según la respuesta de nuestros clientes.

## 11. Validación.

En Fric Animation estamos en un eterno cambio de producto; sacamos uno y lo probamos, medimos la respuesta de la gente, lo modificamos y lo volvemos a sacar, así eternamente. La validación es para siempre.

## 12. Trabajo duro.

Toda Startup requiere de mucha chamba, por más que sea necesario tu producto y lo hayas creado de forma adecuada. Son muchas cosas las que se involucran en el proceso creativo y, sobre todo, en el crecimiento de una empresa.

## 13. Capital semilla.

Un año después de haber fundado el proyecto, vendimos un 6% de la empresa por medio de Crowd-equity. Subimos el proyecto a Play Business y 120 personas dieron dinero para convertirse en nuestros socios. Con ese dinero creamos las herramientas que necesitábamos para avanzar.

## 14. Haz una empresa.

Ya que fue necesario tener constituida una empresa, lo hicimos.

## 15. Mentores.

Hemos recibido muchísimo feedback de gente experta en negocios. Lo último más relevante fue que quedamos dentro del selecto grupo de 10 Startups apoyadas por Endeavor. Nos ganamos un programa de mentoría creado por ellos, así que recibimos una serie de consejos de gente muy inteligente como Ulrick Noel (socio de Venture Institute), Alejandro Villanueva (director general de Posible México) y Beata Nowicka (directora de Centro).

## 16. Tracción.

Nos hemos hecho muy conocidos en el ecosistema emprendedor gracias a nuestro trabajo. Nos recomiendan mucho y estamos en boca de todos porque hemos creado videos para Startups y movimientos sociales que tienen mucha exposición.

## 17. Incubación.

Fric Animation fue parte de la primera generación de Startup México, también de la segunda generación del programa de Posible México y quedó seleccionado en Endeavor. Recibimos ayuda de gente como Marcus Dantus y Guillermo Garza (Startup México), de Marian Zámano y Alejandro Villanueva (Posible México). Además de haber quedado seleccionados por instituciones de mucho valor en el ecosistema.

**18. Inversión.**

Recibimos la inversión del Crowd-equity y con eso avanzamos en poner a prueba nuestros productos. Sin embargo, no hemos buscado inversión, ya que mientras más avancemos por nuestros propios medios, será mayor el crecimiento sustentable.

**19. Hacer dinero.**

Nuestro objetivo central es solucionar el problema de comunicación de los emprendedores, y obviamente, súper enfocados en hacer de esta Startup un gran negocio súper redituable.

**20. Avanza.**

Sobra decir que no ha sido fácil, ninguna Startup es fácil. Como en todo proyecto, hemos pasado por muchos momentos de tensión, pero los hemos superado poniéndonos a trabajar duro. Sé que nos esperan muchos retos y estamos preparados para ello.



**Resumen:** Me fui un año a Estados Unidos y entré de cofounder en la Startup **Cliqa**.

Es una aplicación para recargar el saldo de celular con descuento.

[cliqa.org](http://cliqa.org)

## 1. Problema.

Los latinos en Estados Unidos gastan mucho dinero y tiempo en recargar sus teléfonos celulares. Por otro lado, cuesta mucho enviar dinero a sus familiares en Latinoamérica.

## 2. Producto.

Crear una plataforma para poder recargar el saldo de celular, en Estados Unidos y en gran parte del mundo, con descuento.

## 3. Monetización.

En Cliqa hacemos que el usuario pague menos por sus recargas, y a cambio, nosotros ganamos un porcentaje mínimo por el servicio.

## 4. Emprende.

Me fui un año a vivir a Portland, Oregon, y me convertí en cofounder de Cliqa al ver que mi energía podía estimular el crecimiento de la empresa y beneficiar a mucha gente y de paso, ganar dinero.

## 5. Cofounders.

Es la primera vez que soy yo quien se convierte en el cofounder de alguien más. En mis proyectos anteriores era yo quien creaba el producto y buscaba gente.

## 6. Pitch.

Aplicación para recargar el saldo de tu celular y el de tus familiares, con descuento.

## 7. Prototipo.

La plataforma ha pasado por distintas fases, es un eterno crear-sacar-modificar.

## 8. Imagen.

Justo mi trabajo fue crear el paquete gráfico de Cliqa: nuevo logo, sitio web y muchos videos explicativos.

## 9. Promoción.

Nuestro mercado es principalmente los Latinos que viven en Estados Unidos, así que pasamos por todo un proceso para saber con seguridad cuál era el tipo de comunicación que se tenía que implementar.

## 10. M.V.P.

Con Cliqa se pueden crear muchos servicios muy reditables, pero justo estamos en la parte en la que tenemos que crear perfectamente el producto 1, para poder pasar al producto 2, y al 3 y al 4...

### 11. Validación.

Era evidente que nuestro producto es necesario ya que nadie se niega a pagar menos por un servicio tan básico como recargar su celular y el de sus parientes en Latinoamérica.

### 12. Trabajo duro.

Ya llevo un año y he puesto energía para que pasen las cosas, de la misma forma que el resto de los socios.

### 13. Capital semilla.

Al principio la Startup recibió inversión para el arranque, con eso se avanzó hasta cierto punto, y ahora ya ha pasado un año y estamos justo en el Valle de la Muerte (o sea, lograr generar dinero con la Startup en lugar del dinero semilla).

### 14. Haz una empresa.

Es una empresa americana desde hace más de un año.

### 15. Mentores.

En Estados Unidos, hay varios inversionistas del proyecto que han fungido como mentores, por el mero interés que tienen de que tenga éxito el proyecto.

### 16. Tracción.

Si hay algo que necesita este proyecto es tracción. Ya está funcionando todo el resto, ya es un barco, ya tiene las velas extendidas, tiene todo, lo único que le falta es un poco de aire, o sea, usuarios.

### 17. Incubación.

Cliqa fue seleccionada por la Incubadora de la ciudad de Portland, y justo cuando terminó esa incubación, fue seleccionada por la ciudad de Beaverton (ciudad vecina). También ha ganado varios premios, menciones y programas de apoyo.

### 18. Inversión.

La empresa está en la fase de recibir inversión nuevamente para activar varios puntos necesarios, como difusión masiva (ya tenemos los elementos para hacer promoción, con la inversión llegaremos a mucho más gente).

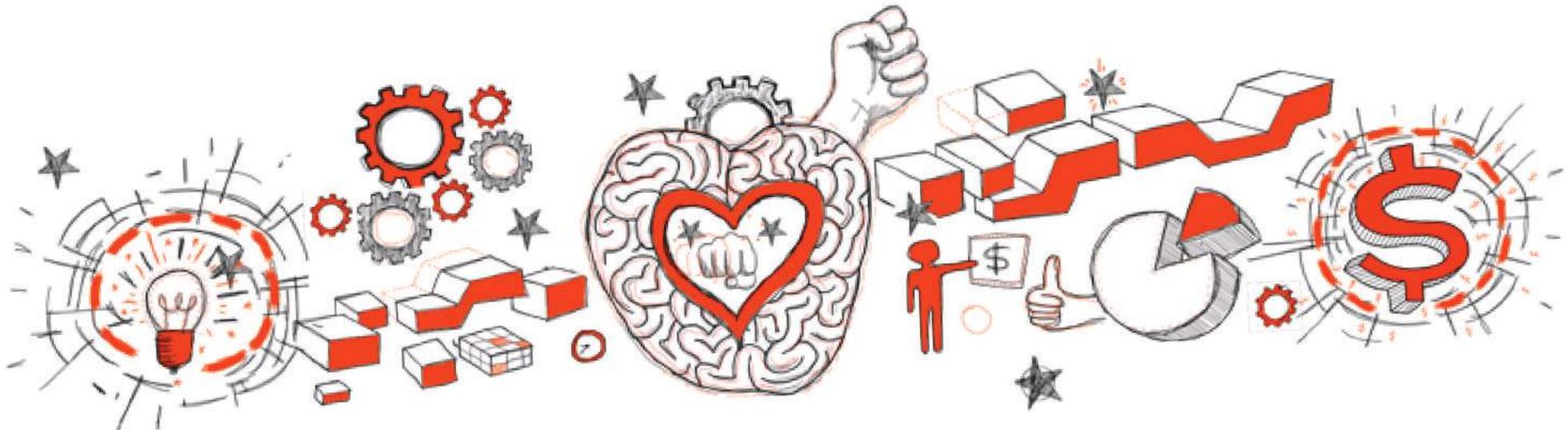
### 19. Hacer dinero.

Queremos dinero, pero sin perder de vista el beneficio de los usuarios.

### 20. Avanza.

Estamos con todo, el valle de la muerte está muy fuerte pero estamos seguros que lo lograremos.

# STARTUPISMO



## Resumen:

Cuando empecé a incluir temas de emprendimiento en mis conferencias me di cuenta lo poco que sabe la gente al respecto. Me dieron ganas de darles un manual con lo básico sobre el tema, así que decidí crear un libro que todos pudieran entender.

## 1. Problema.

En nuestro país estamos en pañales en cuanto a emprendimiento. Cuando doy mis conferencias me gustaría que el público supiera algunos conceptos básicos sobre emprender.

## 2. Producto.

Una introducción al mundo del emprendimiento que ayude a que se generen empresas exitosas.

## 3. Monetización.

Desde que logras el beneficio de un grupo de gente puedes estar seguro que terminará siendo una fuente de riqueza para el creador y el público. Hasta ahora la única forma de monetizar este producto es la venta misma del libro y las asesorías que doy.

## 4. Emprende.

Conforme este libro recibe aceptación, mi compromiso de ayudar a los emprendedores ha ido en aumento.

## 5. Cofounders.

Hasta ahora sólo soy un autor de un libro, espero tener que incluir cofounders al proyecto, eso significaría que va creciendo y necesito ayuda.

## 6. Pitch.

Metodología de 20 pasos para lograr que una idea se convierta en negocio.

## 7. Prototipo.

El prototipo fue la primera versión del libro, comenzó como una guía sencilla con conceptos básicos sobre emprendimiento.

## 8. Imagen.

Mi especialidad, crear el paquete gráfico de mis proyectos.

## 9. Promoción.

Hice mancuerna con muchas entidades dedicadas a apoyar el emprendimiento, con el fin de apoyarnos mutuamente.

## 10. M.V.P.

El primer producto fue la primera versión del libro, una vez que tuvo aceptación (tuvo casi 20,000 descargas gratuitas y lo usan como material de apoyo en una maestría en Centro), me di a la tarea de crear este segundo producto; una guía de 20 pasos.

### 11. Validación.

Casi 20,000 descargas y comentarios súper positivos me mostraron que hice algo que realmente ayuda a los demás. Esa es mi validación, la opinión de la gente.

### 12. Trabajo duro.

Me he tenido que dar unos encerrones muy rudos para crear todo este contenido, sin mencionar la creación de las ilustraciones y sobre todo: sintetizar y organizarlo todo para convertirlo en una metodología.

### 13. Capital semilla.

He usado mi tiempo y un poco de dinero personal para darle vida al proyecto. No he tenido que empeñar la dentadura de mi abuelita. Aún.

### 14. Haz una empresa.

No pienso hacer una empresa por lo pronto, y si nunca tengo que hacerla, mejor.

### 15. Mentores.

Muchos amigos emprendedores me han dado consejos sobre el curso que podría llevar el proyecto.

### 16. Tracción.

Mis lectores son la tracción que necesito, gente contenta con mi producto.

### 17. Incubación.

No estoy en posición de incubar el proyecto, ya que no tengo muchas dudas de cómo hacer negocio con esto, es un libro, punto. Por ahora.

### 18. Inversión.

Pienso invertir un poco de dinero personal para darle difusión, pero lo ideal es que se mueva de una forma orgánica y genuina.

### 19. Hacer dinero.

Deseo generar dinero para poder dedicarle más tiempo a este tipo de herramientas para emprendedores.

### 20. Avanza.

No quiero meterme en la situación en la que este proyecto *"tenga que generar dinero porque si no se va al caño"*, sino que he decidido mantenerlo de una forma natural, que tome su cauce de forma orgánica.

## ¡SÉ PARTE DE ESTO!

Startupismo es un proyecto vivo.

Te invito a ser parte, unámonos como emprendedores para crear un cambio real en el mundo (o por lo menos en nuestro país).

¡Ya hay varias escuelas y universidades utilizando Startupismo como parte de sus programas!

Recibe noticias en Facebook:  
[facebook.com/startupismo](https://facebook.com/startupismo)

Suscríbete gratis al newsletter:  
[startupismo.com](http://startupismo.com)

En la página web encontrarás el audiolibro, videos, conferencias, entrevistas y así.  
[startupismo.com](http://startupismo.com)

Para llevar startupismo a tu localidad:  
[fricmartinez@gmail.com](mailto:fricmartinez@gmail.com)

¿TE  
GUSTÓ  
EL  
LIBRO?

¡Pon una reseña por favor!  
(me sirven las estrellitas)

hazlo aquí: [facebook.com/startupismo](https://facebook.com/startupismo)

# RESUMEN DE LOS 20 PASOS

- 1.** Encuentra una necesidad que quieras solucionar.
- 2.** Crea un producto para solucionarla.
- 3.** Define la forma en la que harás dinero con tu producto.
- 4.** Decídate a emprender, tiempo completo, estar dispuesto a llegar a sus últimas consecuencias.
- 5.** Usa tus dos hemisferios del cerebro y después consigue un cofounder igual de comprometido que tú.
- 6.** Ensaya tu Pitch para que puedas explicarle a todos tu proyecto de una forma sintetizada.
- 7.** Crea un Prototipo de tu producto aunque sea muy rudimentario.
- 8.** Crea la imagen de tu Startup: Logo, sitio web, video explicativo.
- 9.** Sal del clóset, cuéntale a todo mundo sobre tu proyecto y sobre ti mismo.
- 10.** Elige el producto que sea más fácil de comercializar y véndelo en el estado en el que esté.
- 11.** Comprueba si a la gente le gusta tu producto y modifícalo cuantas veces sea necesario.
- 12.** Trabaja duro en tu proyecto, comprométete, obsesiónate, crea ladrillo por ladrillo todos los días.
- 13.** Se vale conseguir capital semilla de tu familia y amigos por medio de crowdfunding.
- 14.** Si ves que tu producto tiene futuro, ya puedes pensar en hacer una empresa.
- 15.** Busca mentores que conozcan sobre el tema de tu proyecto, pide consejos hasta hartarlos.
- 16.** Busca tracción, seguidores, fanses, consumidores fieles.
- 17.** Escoge una incubadora que realmente pueda hacer algo para que tu empresa crezca.
- 18.** Busca inversión a cambio de un porcentaje de tu empresa.
- 19.** Comprométete a hacer dinero, mucho dinero.
- 20.** No te desesperes, aguanta la vara, el estrés es una herramienta, nunca dejes de avanzar.

# TALLER DE STARTUPISMO

Pon orden a tu proyecto en 8 horas

1. Idea



2. Mapa

3. Asesoría



5. Chelas



4. Orden

En este taller, **Fric Martínez** te llevará del paso 1 al 20 de su metodología Startupismo. Un encerrón para poner en orden tu idea o proyecto y tener claro el camino a seguir.

El taller incluye:

- Un Mapa Startupero por persona, (un póster que llenarás paso a paso con plumones y postits).
- Libro físico firmado.
- 3 vales para canjearlos por 3 PDFs (puedes regalarlos).
- Playera de Startupismo.
- Canapés y agua de sabor.
- Networking con chelas.

Info de Talleres en [startupismo.com](http://startupismo.com)

## CRÉDITOS:

### Texto e ilustración:

Fric Martínez

### Diseño editorial:

Ana Palacios

### Edición:

Fátima Alba

### Algunas imágenes son de:

Aaron Pankowsky

Audrey González

Ana Palacios

Shutterstock

## AGRADECIMIENTOS:

Cynthia Jaramillo

Sagrario Hernández

Ana Navarro

Viviana Paredes

Aída Chacón

Carmen García

Carmen Santiesteban

Marian Zámano

Marisol Rumayor

Enrique Jacob

Marcus Dantus

David García Zamora

Jandro el Grande

Gerardo Greaves

Rodrigo Salom

Pablo Sámano

Israel Hernández

Elianane Aguilar

## MIS SOCIOS DE FRIC ANIMATION (POR MEDIO DE CROWDEQUITY)

Barbara Mori  
Gerardo Rodríguez  
Javier Talán  
Javier Camara Arrigunaga  
Miguel Angel Vargas  
Carlos Barroeta  
Alfredo Chalita  
Gabriel Moreno  
Maria Fernanda Legaspi  
Victor Quintero  
Fernanda De Velasco  
Salvador Villalobos  
Carlos David Illescas  
Jorge Cejudo  
Elizabeth González  
Francisco Illescas  
Miguel Zerecero Antón  
Daniela García  
Isaac Kably  
Alejandro Alvarez  
Vanessa Rivadeneyra  
Karina Vázquez  
Anna Luz Mendoza  
Gerson Solis  
Hernan Patrón  
David Riveroll Fuster  
Daniel Sametz  
Christian Mercado  
Jaime Luis Pankowsky  
Eduardo Matiella  
Clara Aguilar

Ramón Menéndez  
Oswaldo Sánchez  
Kattia Hernandez  
Mauricio Hill  
Emmanuelle Alvarado  
Erik Mercado  
Pia Llonka  
Lorena Hernández  
Santiago Arnau  
Fausto Cantú  
Perla Villarello  
Jimena Fernández Del Busto  
Ernesto Herrera Echauri  
Diego Zerecero Arroyo  
Linko Joe  
Gerardo Greaves  
Pablo Gonzalez  
Isa Sommerz  
Fernanda Savigliano  
Jens Kull  
Edurne Terrones  
Gerónimo G. Obregón  
Beatriz Barradas  
Alberto Ceballos Villanueva  
Jorge Herrera  
Marc Segura Oyamburu  
Star Sailor  
Mauricio Gordillo  
Luis Alonso Castellanos  
Rodrigo Cerdeira Calderón  
Marisol Perez Chow

David Gómez  
Paco Peralta Aldo A.  
Ballesteros  
Maureen Bolio  
Arturo Jimenez  
Nacho Amaya  
Alex Zazá  
Alejandro Gomez  
Alan Acevedo  
Erika Zubiran  
Francisco Matiella  
Roberto Olea De La Garza  
El Sonrisas García Pérez  
Mayra Lorena Aguirre  
Jorge Castilla  
Rodrigo Muñozaltea  
René Ortiz  
Hugo Antonio Castañeda  
Ivette Lavin  
Jesus Solis  
Ricardo Axel Solorio  
Ives Laurent  
José Rodríguez Zerecero  
Alma Aguilar  
Ananda Martínez  
Tannya Rodríguez  
Paulina Esmeralda  
Mario Franco  
Alex Kong  
Edith Martínez

Maria Lorena Kaethner  
Nefi Arenas Salazar  
Jose Alejandro Gutiérrez  
David Montero  
Mario Orozco  
Estefania Martínez  
Victor Padilla  
Victor Perez  
Joan Segura Oyamburu  
Erandi Sotelo  
David Anguiano  
Josepimpo Rodríguez  
Gabriel Rodríguez  
Rogelio Castillejos  
Gabriel Rodríguez  
Cassie Mon  
Pedro Agüera  
Alex Gm  
Abrial Meza  
Alejandro Fuerte  
Francisco Zerón  
Jose Miguel Macías  
Samuel Hernández  
Jose Patrón  
Leonardo Martínez  
Enrique Tapia  
Liliana Márquez  
Alexandra Peeters  
David Anguiano  
J Téllez

## MIS INVERSIÓNISTAS DE CLIQA (POR MEDIO DE CROWDFUNDING)

Mark Zepeda  
Gabriel Leyva  
Alejandro Garcia-Reimbert  
Luis Mauricio Herrera  
José Luis "Joe" De Alba  
Alejandra Goytortúa  
Astrid Quintero  
Tania Kris  
Huetzin Sotelo  
Erick Ponce  
Gabriel Frugone  
Robert Sainz  
Ernesto Mier  
Jorge Zambrano Garza  
Yuliana Elvira  
Jessica Arvizu Meneses  
Enrique Molina Sánchez  
Aldo Sánchez Sánchez  
Orlando Uscanga  
Ricardo Rodriguez Robles  
Fabian Pérez G  
Oswaldo Sanchez  
Emmanuelle Feuvrier  
Chistian Mercado  
Fernanda Belman  
Alejandra Moreno  
Jesús Jonathan Méndez  
Ingrid Rodea  
Claudia Chong  
Friedrich Mosh

Gilberto Hernández  
Roberto Muñoz  
Gerardo Illanez Héctor O.  
González Velasco  
Tessie Carlos Ochoa  
Fátima Alba Rendón-Huerta  
Diego Salgado  
Nacho Amaya  
Eduardo Soberanis  
Once Once  
Nila Guiss  
Blanca Cruz  
Cynthia Jaramillo  
Edgar Palacios  
Antonio Sandoval  
Daniel Baldamus  
Francisco Girón Noriega  
Aldo Díaz  
Ulises Córdoba  
Daniel Alonso Espíndola Yáñez  
Jatziri Basilio  
Erik Alvarez  
Gabino Urbano  
Antonio Ramos  
Gerardo Jiménez Figueroa  
Manuela Sánchez  
Guadalupe Zúñiga  
Claudia Chong  
Carlos Gustavo Castro  
Andrea Correa

Pedro A. Moreno  
Rodrigo Ybarra Diego Zúñiga  
Contreras  
Roberto Ayala Núñez  
Israel Tonatiuh Olvera Bonilla  
Eduardo Camacho  
Adrian Alberto Vite García  
Teresa Torres Val Ricardo  
Briones Ramírez  
Yessica Ameyalli  
Eder García  
Norah Patiño  
Alejandro M. Torres  
Luis Delgado  
Mario Sánchez  
Beatriz Edith Jiménez Cauzor  
Fernando Mendez R.  
Jaime Gallo Flores  
Fátima Roldán  
Mauricio Romero M.  
Osvaldo Martínez  
Rocío Rodríguez Guzmán  
Lorena Barrera  
Luli Monsalvo  
Mirelle Espinoza  
Mario Olivares Rodríguez  
Daniel Derbez  
Angel Gil  
Paulina Hernández  
David Zamora

Raúl Vélez  
Daniel Prieto  
Francisco Michavila Manuel  
Alfonso Navarrete  
Mauricio Devars Castillo  
Jose Francisco Ávila Rivera  
Adriana del Carmen Zavaleta  
Carmen Castillero  
Mara Antonela Di Loreto  
Víctor Hugo Arenas García  
Marcos Sotelo  
Luz Alicia Briones  
Andrés Jiménez Esparza  
Nefi Arenas Salazar  
Juan Francisco García  
Francisco Martínez Novoa  
Jaime Sotelover  
Johana Trujillo  
Manuel David Barón  
Rubén Pérez  
Pedro Perafán Carrasco  
Lalo Oviedo  
Sergio Ghibellini  
Carlos Rubio Castillo  
Corredores con Causa, A.C.  
Marta Chávez  
Antonio Díaz Cañas  
Arturo Rangel  
Sergio De La Rosa Montiel  
Daniel Slim  
Sofía Lara Mejía

# ÍNDICE

Presentación, Certificación y Prólogo.....	6
El autor.....	11

## PARTE 1

Conceptos básicos.....	19
¿Qué es una Startup?.....	20
¿Qué es un emprendedor?.....	24
Ecosistema Emprendedor.....	28
Startupismo.....	32

## PARTE 2

20 pasos para convertir tu idea en negocio:.....	37
--	----

1. Encuentra una necesidad que quieras solucionar. 40
2. Crea un producto para solucionar la necesidad. 50
3. Define la forma en la que harás dinero con tu producto. 66
4. Decídete a emprender, tiempo completo, estar dispuesto a llegar a sus últimas consecuencias. 88
5. Usa tus dos hemisferios del cerebro y después consigue un cofundador. 130
6. Ensaya tu Pitch para que puedas explicarle a todos tu proyecto de una forma sintetizada. 144
7. Crea un Prototipo de tu producto aunque sea muy rudimentario. 160
8. Crea la imagen de tu Startup: Logo, sitio web, video explicativo. 176
9. Sal del closet, cuéntale a todo mundo sobre tu Startup y sobre ti mismo. 202

10. Define tu producto más fácil de sacar a la luz y véndelo en el estado en el que esté. 224

11. Comprueba si le gusta tu producto a la gente y modifícalo cuantas veces sea necesario. 242

12. Trabaja duro en tu proyecto, comprométete, obsérvese, crea ladrillo por ladrillo todos los días. 252

13. Se vale conseguir capital semilla de tu familia y amigos por medio de crowdfunding. 270

14. Si ves que tu producto tiene futuro, ya puedes pensar en hacer una empresa. 284

15. Busca mentores que conozcan sobre el tema de tu proyecto, pide consejos hasta hartarlos. 296

16. Busca tracción, seguidores, fanses, consumidores fieles. 308

17. Escoge una incubadora que realmente pueda hacer algo para que tu empresa crezca. 318

18. Busca inversión a cambio de un porcentaje de tu empresa. 324

19. Comprométete a hacer dinero, mucho dinero. 356

20. No te desesperes, aguanta la vara, el estrés es una herramienta, nunca dejes de avanzar. 374

## PARTE 3

Colectividad.....	407
-------------------	-----

## PARTE 4

Mis emprendimientos.....	419
Resumen.....	464

Viva  
Vivir  
Vivo