



# STARTUPISMO

Cómo una idea puede convertirse en negocio

Un libro ilustrado por: **FRIC MARTÍNEZ**

# Índice

Dedicatoria  
Emprendidente  
Mis emprendimientos  
Prefacio: Marcus Dantus  
Introducción de Enrique Jacob

Ecosistema emprendedor  
Startup  
Startupismo  
Crear una startup

Soluciona sistemas  
¿Qué es emprendedor?  
Busca resultados inmediatos  
A prueba y error  
Antes y después  
Haz proyectos no empresas  
Hemisferios del cerebro  
No eres dueño de nada  
Las personas tienen poder  
Global - Local  
Haz dinero y ayuda  
Fail fast, succeed faster  
¿Fracasado yo? ¡Gracias!  
Palabras para inversionistas  
De gasolinería a gasolinería

Fases de crecimiento:  
- Capital semilla  
- Incubadoras  
- Apoyos del gobierno  
- Capital Ángel  
- Capital de riesgo  
- Rondas de inversión  
- Bolsa de Valores

Organismos y entidades:  
INADEM  
Possible  
Startup México  
Startup Weekend  
Campus Party  
Ronin PR

Promocionate a tí  
Sal del closet  
Dile a todos tu proyecto

Términos de startupismo:  
- Equity  
- Networking  
- Pitch  
- Elevator pitch  
- Modelo de negocios  
- Business Model Canvas  
- Bootstrap  
- MVP  
- Validación  
- Pivotear  
- Disrupción  
- Happy problem  
- Coworking spaces  
- Crowdfunding  
- Equity crowdfunding  
- Crowdsourcing

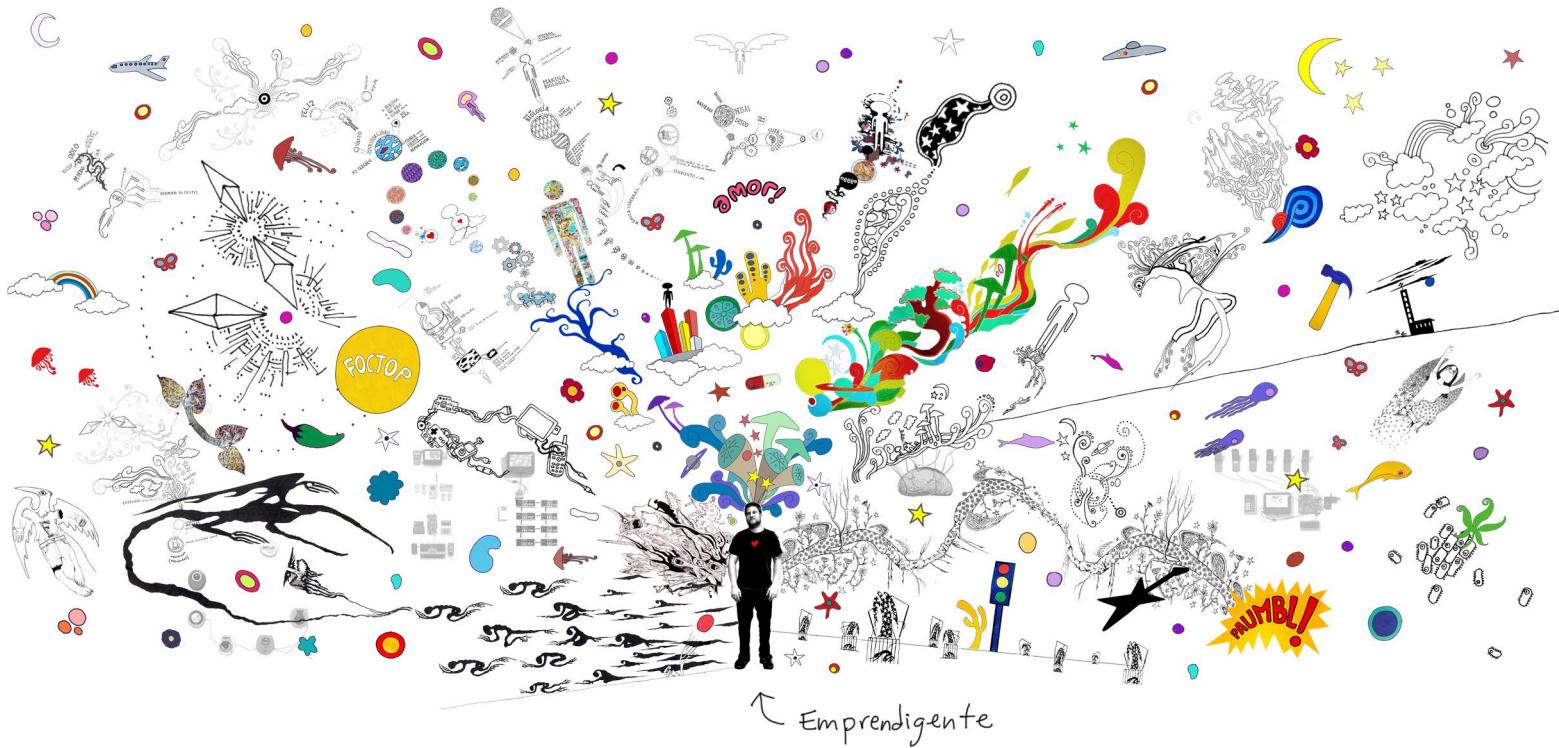
Terminate tu estanque  
Intra-emprender  
Deja de aburrir  
Fric Animation!  
Todo es marketing  
Fric Talks  
Somos chingones  
Aventarte  
Sé parte

# DEDICATORIA

A mis hijos Paola y Diego Matiella  
(la razón por la que hago casi todas las cosas)

A todos los emprendedores que han influido en mi,  
en especial a los que conocí el primer día que me  
enteré que existía un “ecosistema emprendedor” en México:

- Marco Lagarde, Marcus Dantus, Agustín Mier Y Terán y Julio Garza.



↑ Emprendigente

Fric Martínez (Carlos Matiella)

Nacido en Ciudad de México, en 1975

# Mis emprendimientos:

A los 12 años tenía una colección de mil dibujos

A los 15 ya había hecho 5 cortometrajes

A los 19 escribí mi primer libro y una obra de teatro



# Prefacio:

Fue Albert Einstein quien dijo; “Si no puedes explicar algo de forma sencilla, tú mismo no lo has entendido lo suficiente”.

En su libro **Startupismo**, Fric ha logrado de manera excelsa sintetizar su aprendizaje como emprendedor para el uso y beneficio de todos los futuros emprendedores, creando una guía rápida para comprender conceptos que te sumergen en el mundo del emprendimiento.

El libro sobresale por la simpleza en su forma y la efectividad en su mensaje.  
Una lectura obligada para cualquier cinta blanca en el tema de los startups.

Como mentor, inversor y amigo de muchos startuperos, es muy reconfortante encontrar entre ellos, de repente, talentos con el potencial de convertirse en casos de éxito y **futuros pilares del ecosistema emprendedor**, mi impresión es que Fric es uno de ellos, lo felicito por la iniciativa y por atreverse a sobresalir.

**Marcus Dantus**  
CEO de **Startup México**

# Presentación:

Es indudable que México experimenta una revolución emprendedora e innovadora que está transformando la realidad del país.

De hecho, cada vez más jóvenes mexicanos ven en el emprendimiento una opción viable de desarrollo profesional y personal.

Para todos ellos, "Startupismo" les servirá de 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 escrito por un emprendedor, para emprendedores.

**Enrique Jacob**

Presidente del **INADEM**

(Instituto Nacional Del Emprendedor)

# **Prólogo:**

**Startupismo** es una guía de conceptos, términos y consejos sobre cómo crear una empresa en esta era.

Antes se constituían compañías familiares “**para durar para siempre**”. Ahora las cosas han cambiado.

Desde hace unos pocos años ha llegado a México lo que podría llamarse “**el emprendimiento moderno**”. Es un movimiento que se está gestando en el mundo entero.

Los hombres de negocios se dieron cuenta que las empresas multimillonarias están surgiendo de los jóvenes (Google, Facebook) y no de las viejas industrias.

Y es por eso que ahora vemos este auge de **startups** tecnológicas saliendo hasta de las coladeras.

Es cierto que los jóvenes de esta era “traen un nuevo chip en la cabeza”, pero también es cierto que ahora hay mucho apoyo por parte de los gobiernos del planeta entero, incentivando y apoyando el emprendimiento.

Estamos en una era fértil en donde la necesidad y la tecnología se están uniendo para crear toda esta explosión de creatividad y cambio.

El abuso de la tecnología y hedonismo han puesto al ser humano y al planeta entero en un problema, y es justo la misma tecnología la que puede hacernos salir de tal situación.

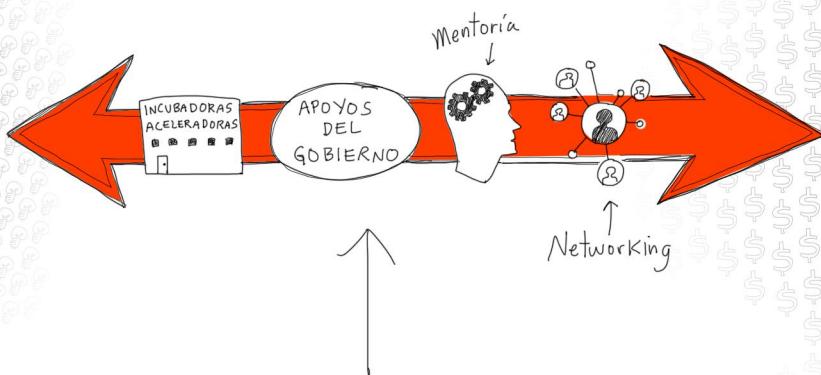
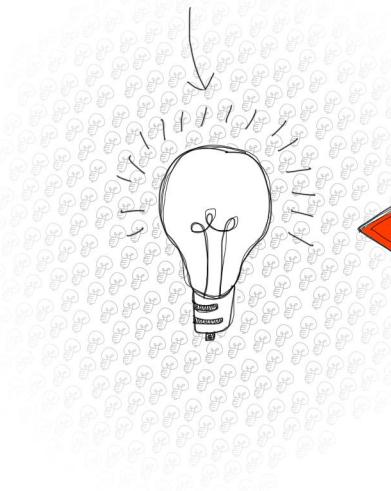
No toda startup existe para hacer dinero, en su gran mayoría, las nuevas empresas están naciendo por la necesidad de solucionar un problema social.

Así que bienvenida sea la nueva generación de empresarios que, un poco optimistamente, crearán un mundo mejor para el futuro.

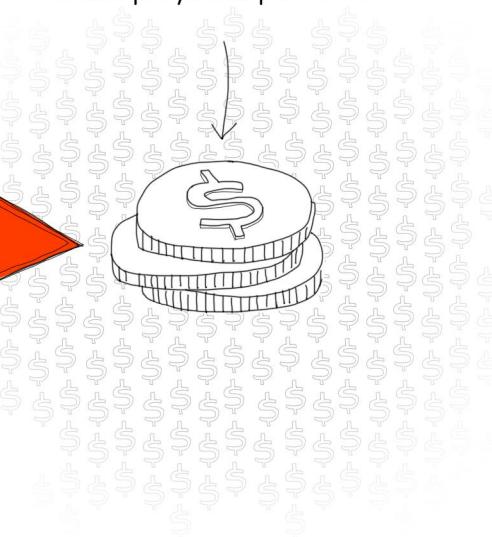
**Fric Martínez**

# ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

Por un lado está la gente con buenas ideas de negocios e innovación

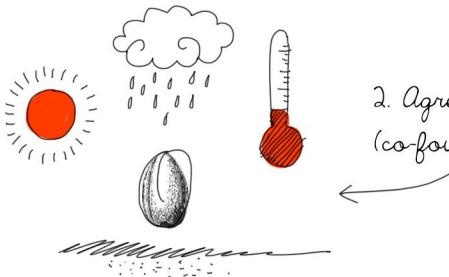


Por otro lado está la gente que tiene dinero y busca nuevos proyectos para invertir.

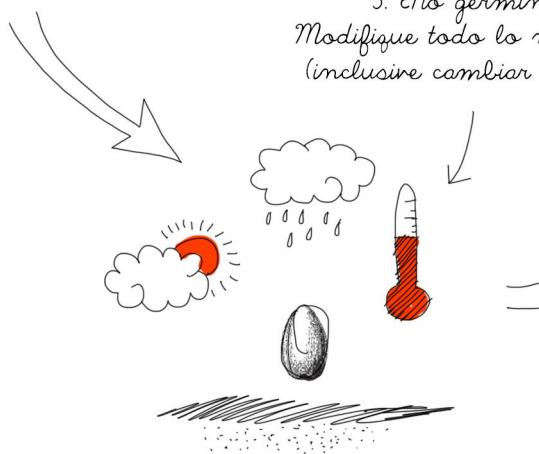


# ¿Qué es una Startup?

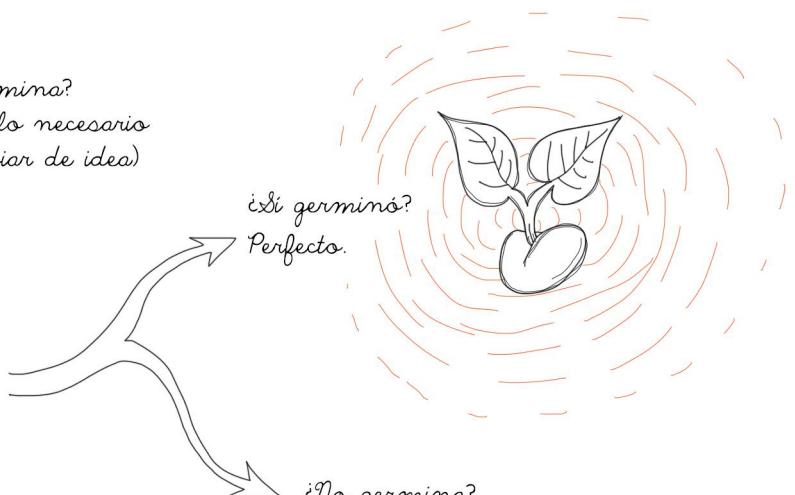
1. Tome su semilla (idea de negocio)



2. Agregue los elementos necesarios  
(co-founders, mentores, inversión)



3. ¿No germina?  
Modifique todo lo necesario  
(incluso cambiar de idea)



¡Se germinó?  
Perfecto.

¡No germinó?  
**Cambie de semilla.**

Bueno, y a todo esto...

## ¿Qué es Startupismo?

Metodología o serie de aprendizajes sobre  
cómo interactuar en el ecosistema emprendedor  
y abrirte camino para crear proyectos innovadores  
que generen un impacto social y económico.

[La nueva forma  
de crear EMPRESAS]

# CREAR UNA STARTUP



Forma Incorrecta:

"Voy a crear un producto para vendérselo a la gente".



Forma Correcta:

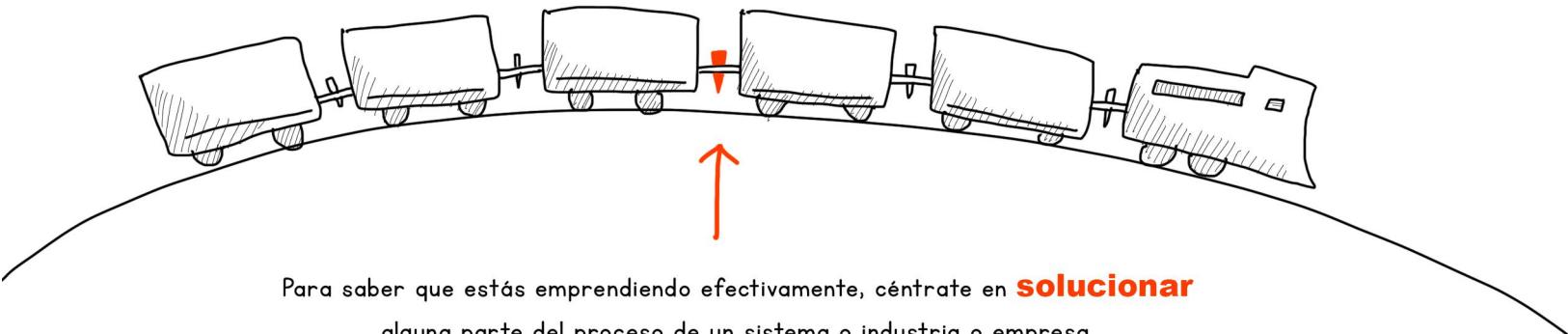
"Encontraré un problema en la sociedad y haré un producto para solucionarlo".

# *¡Soluciona sistemas!*

Usemos la analogía de que cada industria o empresa fuera un tren.

Cada vagón representa áreas como el producto, las ventas, finanzas, publicidad, producción, distribución, etc...

Todos los sistemas tienen deficiencias o áreas que necesitan mejorar.



Para saber que estás emprendiendo efectivamente, céntrate en **solucionar**  
algunas partes del proceso de un sistema o industria o empresa.

No necesariamente tienes que crear un tren nuevo, basta con crear soluciones  
para otros trenes por medio de tu producto (y hacer dinero con ello).

# ¿QUÉ es un **EMPRENDEDOR**?

[O QUERRÉ DECIR EMPRENDEDORK?]

Alguien que se da a la tarea de crear un proyecto  
que genera impacto social y/o económico.

Persona que trabaja **100** horas en su proyecto  
en lugar de **40** horas en el proyecto de alguien más!

Contrario a lo que te decía tu abuelito, **busca resultados inmediatos**. En lugar de esperar a que tu producto esté ultra-súper-terminado y averiguar al final si le gusta a la gente.



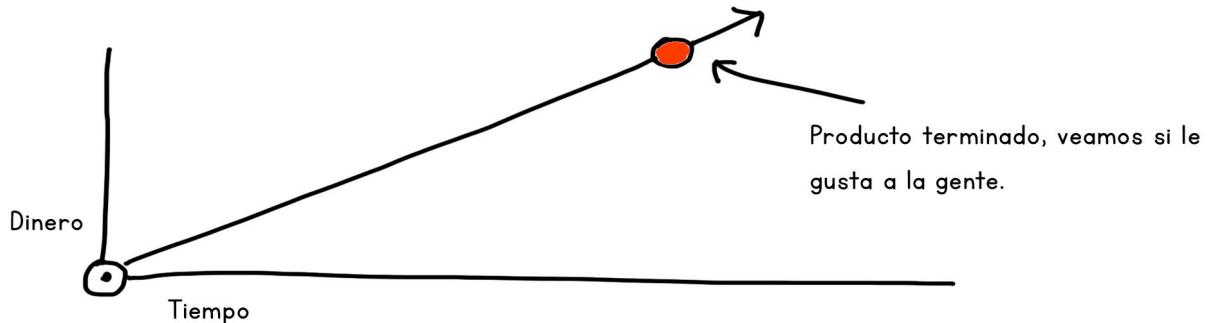
Debes sacar a la venta tu **versión más reduccionista** para enterarte si la gente quiere tu servicio.



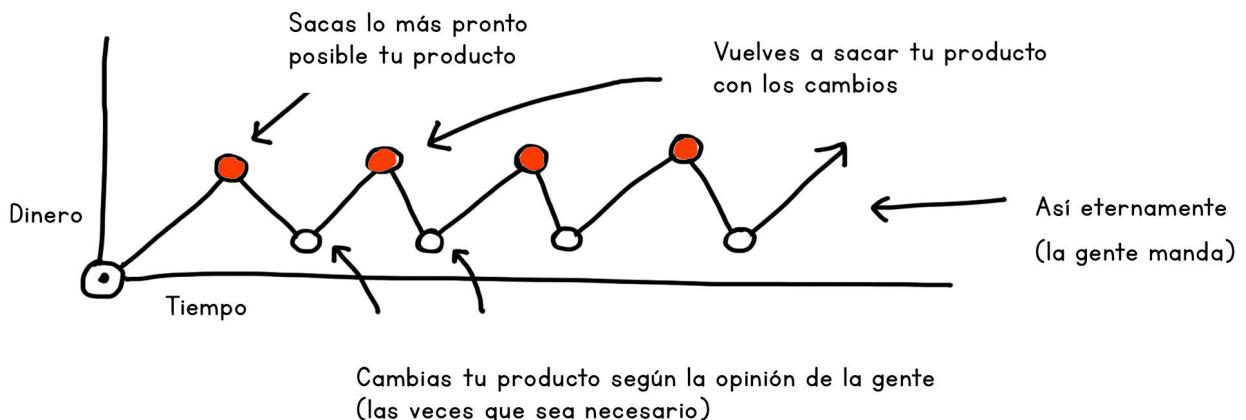
Las startups viven a base de “**testear-aprender-modificar, testear-aprender-modificar**”.

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

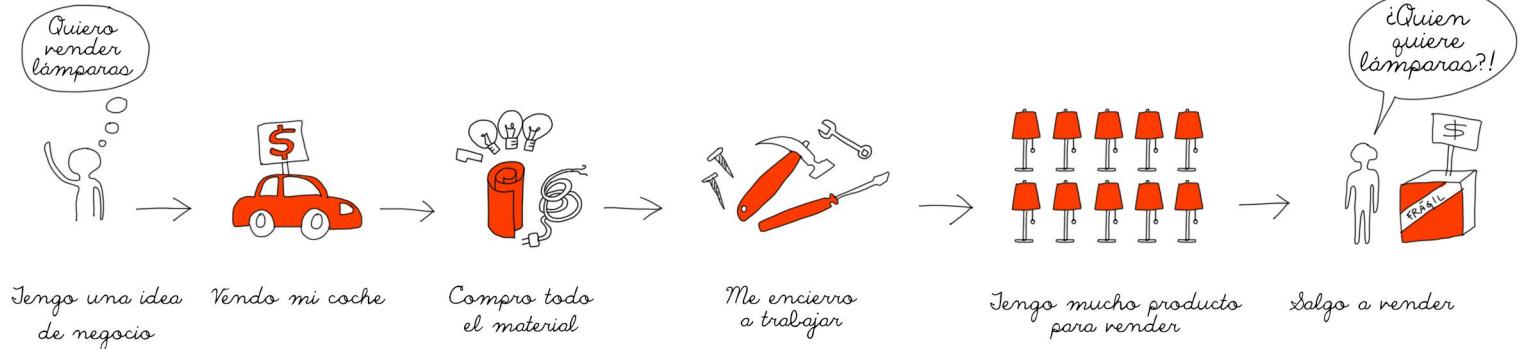
*Antes*



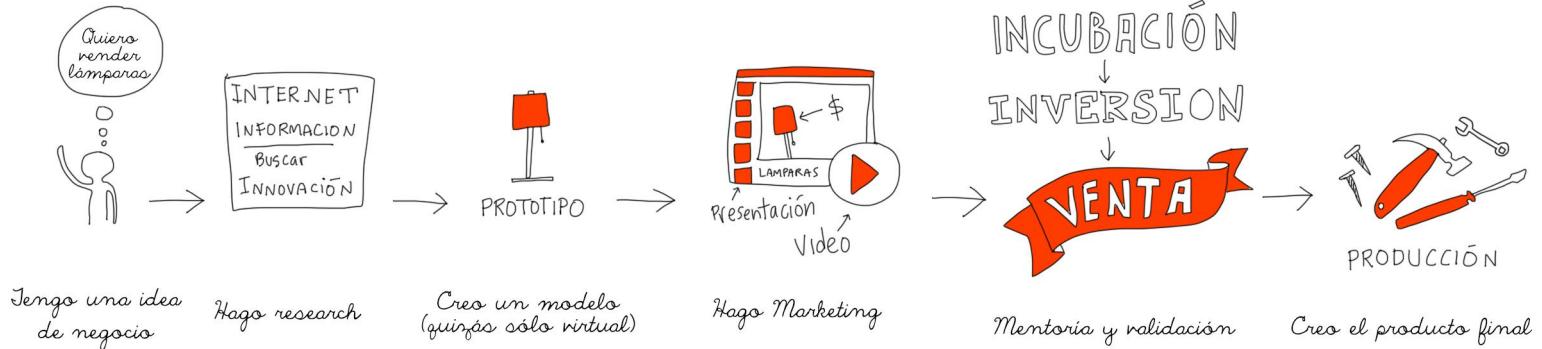
*Ahora*



# Antes:



# Ahora:



Todos sueñan con ser dueños de una empresa

Las empresas no hacen dinero

EL DINERO LO HACEN  
**LOS PROYECTOS**

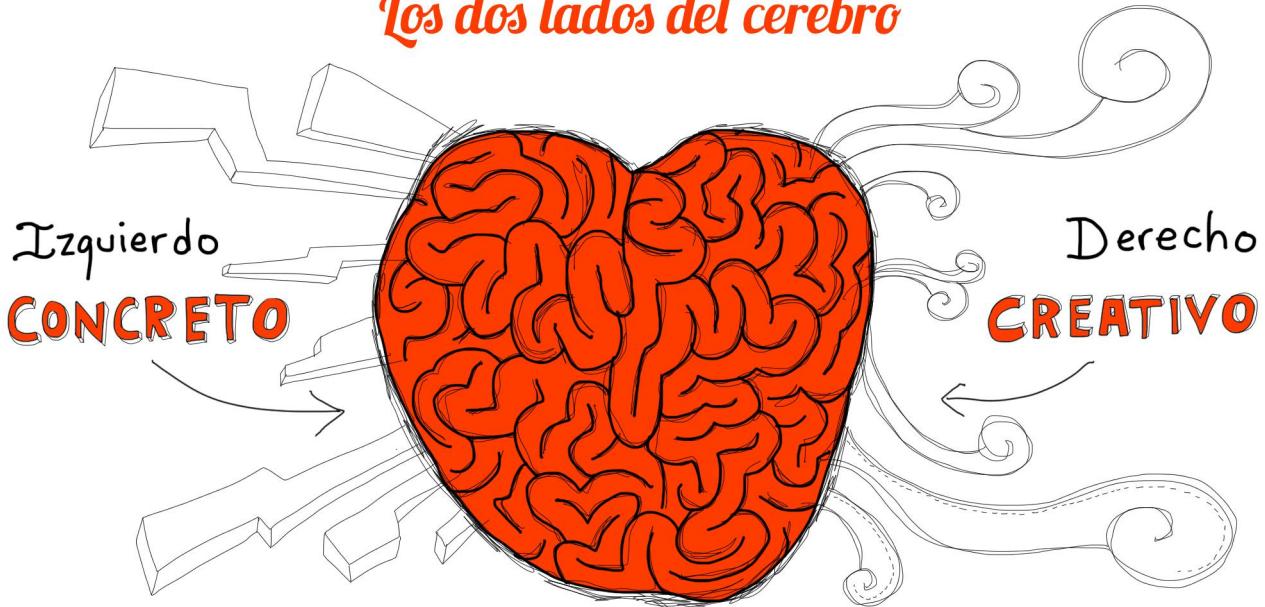
**Alguien te dice:** "Seamos socios"

**Tú:** "¿Socios de qué?"

**Alguien:** "De una empresa"

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

## *Los dos lados del cerebro*

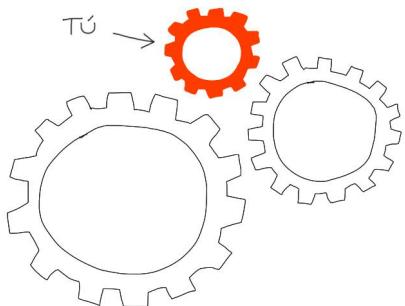


En una startup tecnológica (y no tan tecnológica) hace falta por lo menos dos co-founders, un **Steve Wozniak** y un **Steve Jobs**, o dicho de otra forma, un Hacker y un Hustler.

Uno debe crear la tecnología (o el producto) y el otro debe salir a venderla.

# No, NO, NO...

Tú no eres dueño de nada.

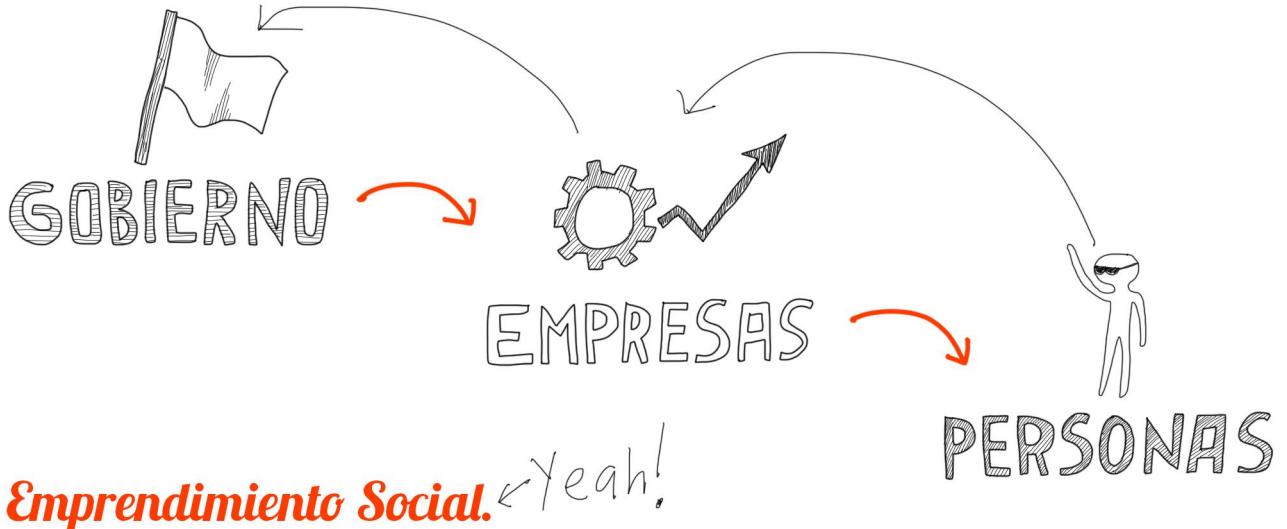


Aléjate de la idea de ser dueño de una empresa, debes lograr ser sólo un engranaje de una maquinaria exitosa.

Si quieras ser el único dueño y señor de tu empresa; fracasarás.  
**¡NO PUEDES HACER LAS COSAS SOLO!**

No importa que no tengas todas las acciones de tu empresa, mientras menos acciones tengas, más personas adecuadas metiste a la compañía para que usen sus talentos en beneficio de la colectividad.

“El director de la orquesta no necesariamente sabe tocar el violín con maestría, pero sabe cómo hacer que el violinista y todos saquen lo mejor de sí”.



Con la tecnología y herramientas actuales:

- AHORA LAS EMPRESAS HACEN LO QUE ANTES PODÍAN HACER LOS GOBIERNOS.
- AHORA LAS PERSONAS PUEDEN HACER LO QUE ANTES PODÍAN HACER LAS EMPRESAS

Los gobiernos están receptivos a recibir propuestas para mejorar sus sistemas, el emprendimiento social puede mejorar mucho el mundo.

Existen movimientos a nivel mundial dedicados a proponer soluciones a los problemas de los países y el mundo.

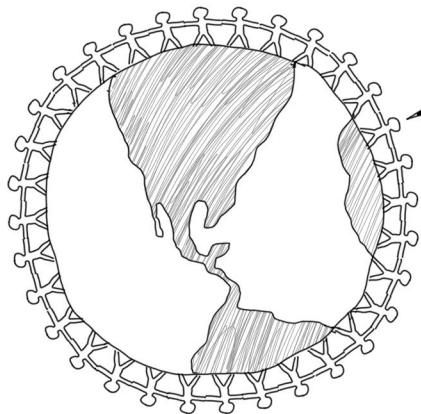


## *Piensa global, actúa local*

Imagina que quieres construir una gran pared muy sólida. Esa pared jamás va a existir si no creas los ladrillos que la componen.

Debes centrarte en crear ladrillos muy bien hechos para que la pared sea fuerte y duradera. Cuando estés creando ladrillos no pienses en la pared, sólo enfócate en el ladrillo que tienes enfrente.

Está bien saber que quieres una pared (**global**) pero sólo lo lograrás haciendo ladrillos (**local**)



¿Quieres ayudar  
A LA HUMANIDAD?

ENTONCES:

**HAZ DINERO**

Si dedicas tiempo voluntariamente a cuidar ancianos en un asilo, está bien.  
Pero si quieres generar un cambio más a fondo, necesitas presupuesto para ayudar cada vez a más personas.  
Lo siento, pero: **EL MUNDO SE MUEVE CON DINERO** (El dinero es energía pura).

Si eres una persona sensata, con el dinero crearás proyectos y empleos que ayuden a la humanidad.  
¡Denle dinero a la gente sensata, por favor!

# "FAIL FAST SUCCEED FASTER"

Mientras más pronto tengas un fracaso, **mejor.**

Más rápido podrás arreglar el error y continuar para tener otro más.

Así se construyen las startups, **están vivas.**

*Si te caes de un árbol te va doler, pero mientras más baja sea la rama dolerá menos.*

**SI VAS A FRACASAR ¡HAZLO YA!**

¿FRACASADO  
YO?



*Bienvenidos los fracasos;*

Un inversionista puede confiar en tus fracasos,  
si ya fracasaste 15 veces, es muy probable  
que no cometas esos 15 errores con tu  
nuevo proyecto.

El director de Google dice

*“¿No has tenido fracasos?*

*Entonces, ¿dónde obtienes la información?”*

Los fracasos no son fracasos, son información.

Mientras más fuerte el fracaso, más aprendizaje.

Para el tema del fracaso: [fuckupnights.com](http://fuckupnights.com)

*Algunas palabras que les gusta a los*

# **INVERSIONISTAS:**

**Rentable:** que genere dinero.

**Escalable:** que pueda crecer.

**Replicable:** que se pueda repetir la fórmula.

**Vendible:** que pueda hacer negocio con la venta de acciones.

*Otras palabras que les gusta escuchar:*

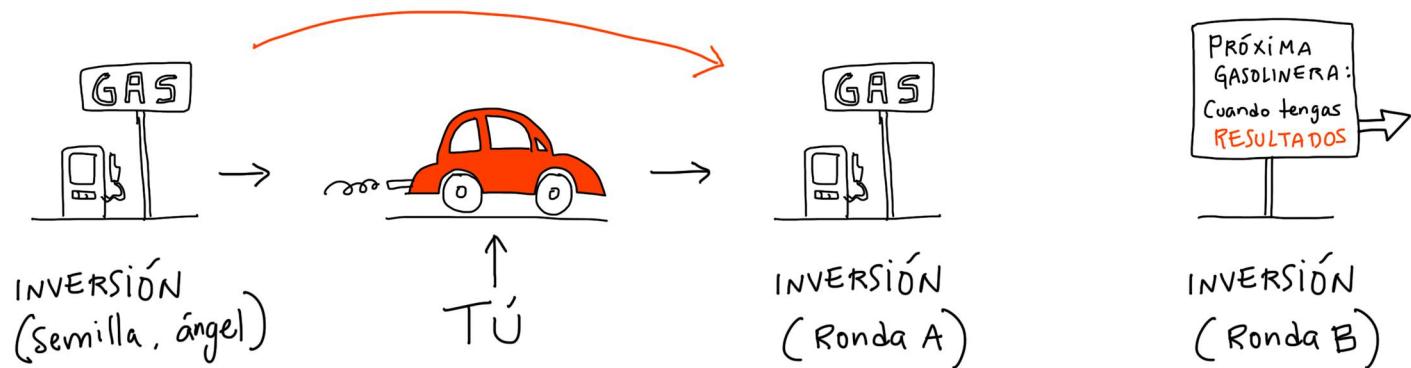
**Automatizado, En la nube, Colaborativo, Viral...**

# ¿Para qué es la inversión?

La inversión no soluciona tu negocio, sólo sirve para activar la empresa con metas claras.

En tu próxima inversión te van a preguntar sobre los **RESULTADOS** que obtuviste con tu inversión anterior.

Mientras más avances con poca gasolina (bootstrap), mejor sabrás qué hacer con el dinero.



# FASE

DE

## CRECIMIENTO

DE UNA

## STARTUP:

## Fases de Crecimiento de una STARTUP:

**CAPITAL SEMILLA**

Vender tu coche, pedirle dinero a tu tía, robarle a tu abuelita...  
SOBREVIVIR mientras empiezas con tu empresa desde cero.

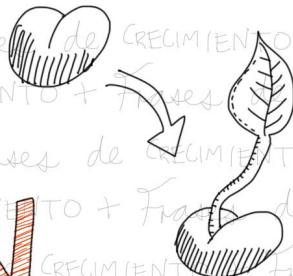
También se le conoce como las 3 efes:

**FAMILY + FRIENDS + FOOLS**

Los que te mantienen  
mientras estás de  
EMPRENDIGENTE

## Fases de Crecimiento de una **STARTUP**:

# INCUBACIÓN



Las incubadoras escogen un promedio de **10 startups** al año para prepararlas para poder recibir inversión económica.

Es un programa de unos **3 meses** en los que te aconsejan, te ayudan a tener claro tu modelo de negocios, a asegurarte de que tu producto funcione,

y al final te presentan con posibles inversionistas.

La incubadora se queda (aproximadamente) con el **5%** de tu empresa.

Muchas veces esta incubación cuesta al rededor de **40,000 pesos**.

## Fases de Crecimiento de una STARTUP:

# APoyos DEL GOBIERNO

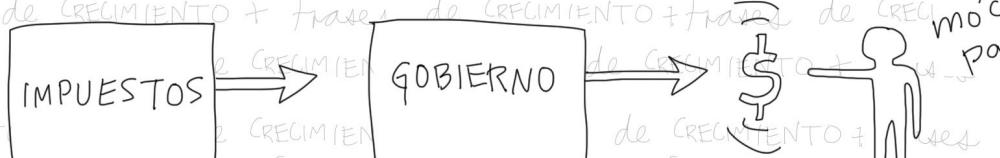
La Secretaría de Economía tiene apoyos a fondo perdido, es decir,

no debes devolverlo ni dar acciones a nadie.

Para obtenerlo tienes que demostrar que tu proyecto

tendrá un **impacto social y económico**, es decir, generar empleos y dinero.

En México existen muy buenos apoyos aunque los trámites son un poco engorrosos,



## Fases de Crecimiento de una **STARTUP**:

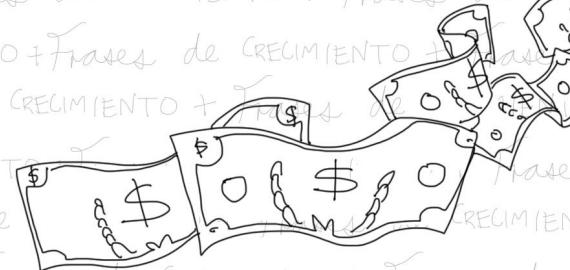
# CAPITAL ANGEL

Gente que le apasiona ser parte de tu proyecto  
y quiere aportar dinero, conocimientos y contactos.

Son personas, no empresas.

Suelen ser inversiones alrededor de los **300,000 pesos**.

## Fases de Crecimiento de una STARTUP:



# CAPITAL DE RIESGO (aceleración)

También conocido como Venture Capital, son grupos de inversionistas que seleccionan startups

ya incubadas y facturando para invertir en ellas.

Las sumas de estas inversiones son en promedio de **5 a 15 millones** de pesos.

Los inversionistas se quedan con un porcentaje de la empresa

(mientras menos consolidada esté tu compañía, con más acciones se quedarán ellos).

## Fases de Crecimiento de una STARTUP:



# RONDAS DE INVERSIÓN

Si hiciste un buen uso de la primera inversión, otros inversionistas estarán interesados en meter más dinero y las acciones subirán de precio.

Pueden haber decenas de rondas.

## Criterios de los inversionistas:

Inyectan unos 30 millones de pesos a 20 startups;

10 de esas startups fracasan.

5 startups subsisten sin dar utilidad.

4 startups hacen que los inversionistas recuperen su inversión.

1 de las startups les hace ganar mucho dinero.

# BOLSA DE VALORES

Cuando una empresa es muy exitosa, las acciones se hacen públicas para que cualquiera pueda comprarlas.

Si lograste esto; **ERES MILLONARIO.**

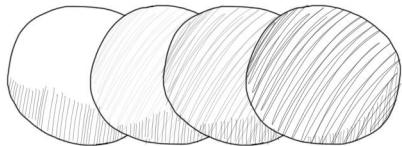
Compren todos  
mi empresa!



# ORGANISMOS ENTIDADES

## INSTITUCIONES

Con relación al emprendimiento



# INADEM

Instituto  
Nacional del  
Emprendedor  
[a pedirle dinero al  
gobierno se ha dicho! ]

Antes para pedir dinero a **Secretaría de Economía** tenías que hacerlo a través de ciertos organismos.  
¡Ahora la gente común puede pedir dinero directamente!

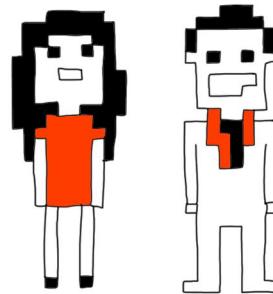
Este instituto apoya a miles de emprendedores cada año,  
hay una serie de convocatorias para todo tipo de industrias.

El INADEM se creó en **2013** y tienen un aproximado de **6,000 millones de pesos**  
cada año para apoyar proyectos de emprendimiento a nivel nacional.

Enterate de sus programas y convocatorias en [inadem.gob.mx](http://inadem.gob.mx)

# POSI~~B~~**LE**

EMPRENDEDORES  
SOCIALES  
↓



Fundación Televisa + Monte De Piedad = **POSI~~B~~**LE****

Estas dos entidades se unieron para apoyar al emprendimiento **SOCIAL** de México.

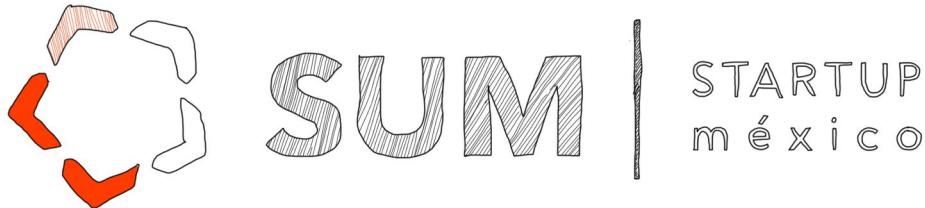
Cada año seleccionan a **100 startups**, les dan un curso intensivo de una semana (Bootacamp), y después continúan apoyándolos por un año. Te consiguen entrevistas, te llevan de viaje y cosas por el estilo. (a mí me tocó ir a Silicon Valley con ellos en 2014 por quedarse seleccionado en su 2da generación)

También tienen un programa de educación sobre emprendimiento (gratuita) en internet llamado **Possible+**

Para registrar tu proyecto: [possible.org.mx](http://possible.org.mx)  
Para aprender sobre emprendimiento: [possibleplus.mx](http://possibleplus.mx)

Sin duda, Startup México es la incubadora más grande de México.  
Fundada por Marcus Dantus y Guillermo Garza.

Seleccionan **140 empresas al año**, les dan un programa de **6 meses** que incluye bootcamp, mentoría, espacio de oficinas, eventos, presentarte a las personas correctas, y un **apoyo económico** a fondo perdido para usarse en constituir la empresa, registrarla, y cosas que te ayudan a arrancar.



Importante: Startup México no se queda con un porcentaje de tu empresa ni te pide dinero a cambio.

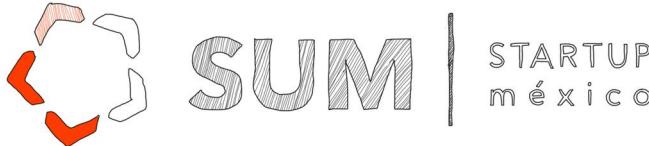
Las Startups incubadas se graduan cuando logran ventas o cuando hayan conseguido inversión externa (ellos también tienen un fondo e invierten lana en algunas startups).

Ya están en Mérida, Bajío y DF.

Más información en [startupmexico.com](http://startupmexico.com)



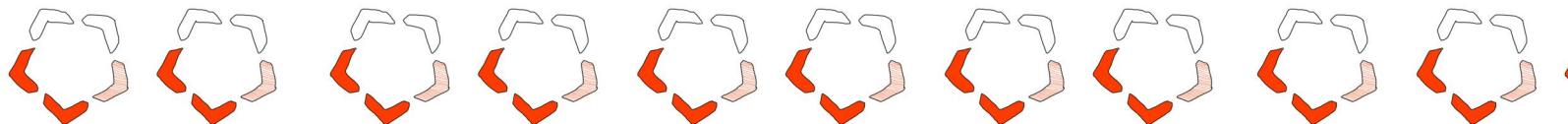
*¡Fui parte de la **PRIMERA** generación de empresas apoyadas en **Startup México!***



**En mi experiencia**, es de las iniciativas más sólidas que tiene para ofrecer México en este momento a los emprendedores.

El hecho de ser seleccionado y recibir ayuda económica en combinación con el programa de incubación, es un **factor crucial** para el arranque de una empresa.

Tienen los contactos necesarios para vincular a las startups en donde tienen que estar.





**Startup Weekend** es un evento donde los participantes aprenden cómo **crear una startup en 54 horas.**

- El viernes en la noche presentan ideas y forman equipos.
- El sábado validan con clientes, crean un producto mínimo viable y definen su modelo de negocios.
- El domingo hacen un pitch ante jueces que eligen un ganador.

Hay empresas que existen actualmente gracias a haber formado una startup en Startup Weekend

Más sobre este movimiento en [startupweekend.org](http://startupweekend.org)

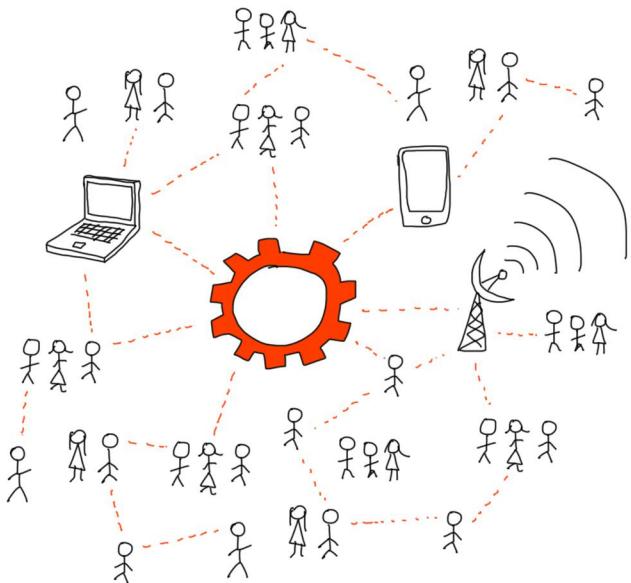


**Campus Party** es un evento muy grande que se hace cada año en muchas ciudades. Comenzó en **España** y lleva **9 años** existiendo en México.

Asisten miles de personas con sus computadoras para conectarse a internet de alta velocidad.

También hay muchas conferencias de alta calidad, mesas redondas, convocatorias y muchísimas casas del mundo Geek-Emprendedor.

Para más información:  
[mexico.campus-party.org](http://mexico.campus-party.org)



**Ronin PR** es una agencia de relaciones públicas especializada en promover el emprendimiento tecnológico.



A mi me ha ayudado mucho a difundir **Fric Martínez**:  
la comunidad de medios creativos que fundé en 2008:  
[fricmartinez.com](http://fricmartinez.com)

Y también **Fric Animation**  
mi estudio de animación que hace videos para startups:  
[fricanimation.com](http://fricanimation.com)

Es la agencia perfecta para vincularte en el ecosistema emprendedor  
y tecnológico.  
Forma parte de una nueva generación de agencias de comunicación.

Para más información: [roninpr.co](http://roninpr.co)



*Promociona tu producto  
más importante:*  
**Tú mismo.**

Antes decían que estábamos  
en la era de la **comunicación**.

Ahora se dice que estamos en la era de la  
**reputación**.

¿Quieres tener chamba cuando tengas **60** años?

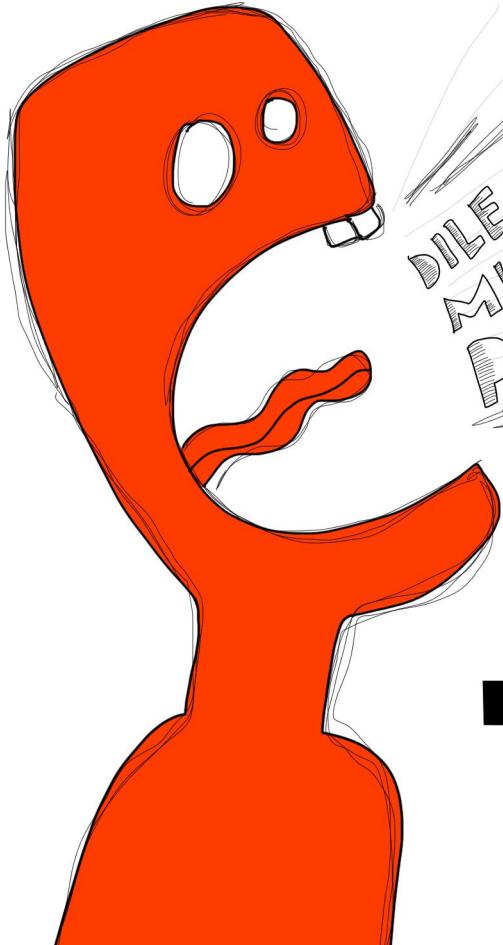
Por ahora crees que el futuro es tuyo y que siempre vas a tener la misma capacidad de generar, te la vives en tu sótano "creando", y piensas que eso de promocionarse a sí mismo es para los ególatras...

**¡TIENES QUE SALIR  
DEL CLOSET!**

¿Cómo va a saber la gente que existes? ¿Por qué te van a llamar para un proyecto?

Tienes que mantenerte vigente y a la vista de todos.

No seas ególatra y muéstrate. Los que se esconden son los que "creen que son la gran cosa", no eres nada, sal y grítale a todos lo que haces para que te tengan en mente.



DILE A TODO  
MUNDO TU  
PROYECTO!

Mientras más hables de tu proyecto es más probable que tenga éxito. **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, quizás necesitas la ayuda de esa persona o hacer una alianza con ella.

Necesitas escuchar la opinión que tienen tus amigos respecto a tu idea, también tu mamá puede opinar, y tu tía de 70 años.

**Todos deben entender tu idea y darte su opinión.**

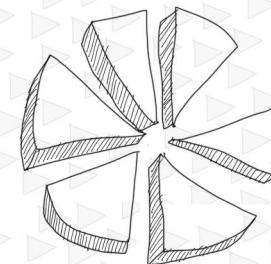
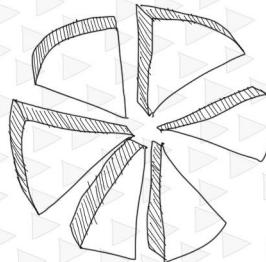
# TÉRMINOS de STARTUPISMO

O sea, algunas de las palabras que se pueden escuchar en un evento de networking.

(o en algún coworking space)

## TÉRMINOS de STARTUPISMO

# Equity



Básicamente quiere decir: Acciones.

Si un inversionista te dice que quiere hacer Funding a cambio de Equity,  
quiere decir que te ofrece una lana a cambio de un porcentaje de tu empresa.

## TÉRMINOS de STARTUPISMO

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

# Networking



Es sorprendente lo que avanzas en tu proyecto por el hecho de conocer gente.

En el ecosistema la mayoría de la gente está muy receptiva  
a cooperar o a vincularse para buscar un crecimiento mutuo.

Puedes leer todo lo que quieras sobre emprendimiento,  
pero si no asistes a los eventos, te perderás de  
crear lazos emocionales con la gente, lo cual es muy necesario.

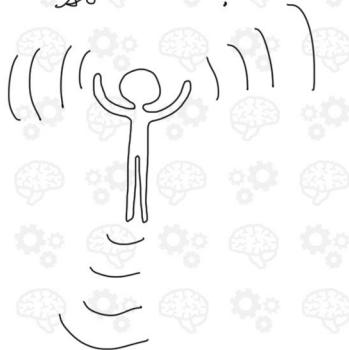
Para encontrar este tipo de eventos: [google.com :\)](http://google.com)

# TÉRMINOS de STARTUPISMO

## Pitch

Si alguien te pregunta: ¿De qué trata tu idea o empresa?  
Lo que tu le respondes es tu **Pitch**.

Hay un problema  
y yo tengo una  
solución!



### Pasos para crear un buen pitch:

1. Empieza con el problema que tiene la gente por no tener tu producto.
2. Explica la consecuencia que eso tiene en la gente.
3. Despues dices algo como “por eso creamos Mi Empresa”.
4. Propuestas de valor. ¿Qué tiene tu producto distinto a tu competencia?
5. Algunos logros que hayas tenido con el proyecto.
6. Termina diciendo cuál es el estatus actual y cuáles son los pasos que siguen.

# TÉRMINOS de **STARTUPISMO**

## **Elevator Pitch**

Si un día te subes a un elevador y de pronto se sube al mismo elevador la persona a la que más te interesaría contarle tu proyecto para pedirle ayuda, consejo, inversión... **¿qué le dirías?**



Sólo tienes cerca de un minuto para decirle algo y lograr pedirle su tarjeta para llamarlo, tu proyecto debe llamarle su atención para lograr captar su interés en tu proyecto.

**Elevator Pitch es tener perfectamente ensayada y entendida la explicación de tu proyecto.**

Debes poder decirlo en una sola frase y también en 1 minuto, y también en 3 minutos (según sea el caso de cuanto tiempo tendrás)

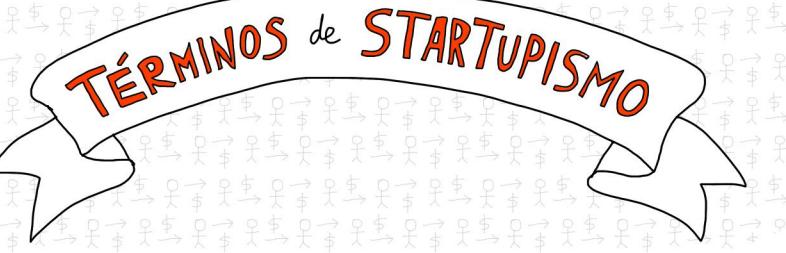
## TÉRMINOS de *STARTUPISMO*



Modelo de negocios quiere decir **cómo haces dinero con tu proyecto.**

¿Vendes tamales? Entonces tu modelo de negocios es venta de tamales.

En el caso de Facebook: son una red social gratuita y hacen dinero con los anuncios que paga la gente para promocionar sus productos.



# Business Model Canvas

Es una metodología que sirve para tener claro el modelo de negocios.

Es una plantilla que se llena con los datos de tu startup; clientes, alianzas, gastos, etc...

Es una herramienta para lograr tener claro tu negocio y tomar acción con más confianza.

¿Como haces  
BILLETE?

# TÉRMINOS de STARTUPISMO

Agárrate la  
entrepierna

y empieza  
aunque no  
tengas «todo»

lo que  
necesitas

## Bootstrap

Creatividad mata dinero

Iniciar tu proyecto sin inversión.

Todos los startuperos piden dinero como si fuera  
el único detonante para el éxito de su proyecto.

Si les dieran dinero cuando sólo tienen una buena idea,  
seguramente terminarían gastándolo inadecuadamente.

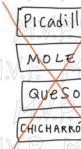
Cuando has avanzado con el menor recurso posible  
sabrás perfectamente dónde destinar el dinero cuando llegue.

# TÉRMINOS de STARTUPISMO

En el caso de una quesadilla

sería sólo vender quesadillas de

TINGA



# MVP

← Hasta que duela

MVP significa **Minimum Viable Product**, o Producto Mínimo Viable.  
que quiere decir algo como "al principio pon a la venta la versión más simple de tu producto".

No debes esperar a tener un súper producto para salir al mercado,

sácalo en cuanto tengas algo por más básico que sea.

De esa forma recibirás opiniones de la gente y podrás modificarlo.

No debes desenfocarte de ese producto hasta que tenga éxito.

Y después podrás lanzar otro producto.

A veces pasan oportunidades de hacer trabajos que disfrutamos,

pero tenemos que apegarnos al **MVP** aunque duela.

## TÉRMINOS de **STARTUPISMO**

Sirve tu producto?

La gente lo compra?

[NETA?]

# Validación

Tú puedes tener muy claro en tu cabeza tu idea y pensar que cuando termines de desarrollar tu producto vas a ser el próximo Steve Jobs.

Entonces crees que debes encerrarte en tu garage hasta crear algo impresionante y salir a romper récords de ventas.

No. Primero sacas tu crappy prototype y lo **VENDES**, si nadie te lo compra no funciona, si a la gente le interesa tu versión más reduccionista, posiblemente estará dispuesta a pagar por tu producto final.

Si tu producto no se puede vender aún, por lo menos **PREGUNTA** a la gente si comprarian un producto así. Hay mejores formas de validar tu producto que con encuestas, las encuestas no arrojan números reales.

# TÉRMINOS de *STARTUPISMO*

## Pivotear

Pivotear es cambiar tu modelo de negocios.

Modificar tu producto.

Re-pensar tu idea.

**Cambiar esas cosas es pivotear.**

Debes estar dispuesto a cambiar todo lo que sea necesario  
para que tu producto madure y lo compre la gente.





## TÉRMINOS de **STARTUPISMO**

# **Disrupción**

← Romper  
madres  
(básicamente)

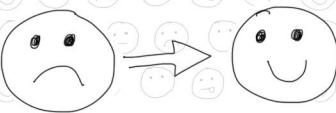
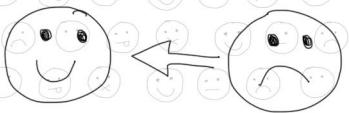
Cuando haces algo para que funcione mejor un sistema, estás innovando.

Pero cuando cambias el sistema por completo, estás siendo disruptivo.

Uber fue completamente disruptivo al crear una nueva forma de transportarse en coche.

**Disrupción:** romperle la cabeza a la gente con tu idea, algo **REALMENTE** distinto.

## TÉRMINOS de *STARTUPISMO*



# *Happy Problem*

¿Qué prefieres, tener un producto o tener un cliente que quiere un producto?

Puedes salir a vender tu proyecto mostrando un prototipo  
o una simple presentación

Una vez que tienes un pedido, entonces tienes un **happy problem**;  
tienes que entregar lo que vendiste y no lo tienes fabricado, ¡pero ya tienes un pedido!

Steve Jobs vendió computadoras que no tenía fabricadas.

O por lo menos  
así pasa en la  
película

# TÉRMINOS de STARTUPISMO

## Coworking spaces



A la gente que trabaja por su cuenta no le gusta estar todo el día en pijama en su casa.

Muchos necesitan separar la vida del trabajo, así que necesitan tener una oficina.

El dinero que cuesta rentar una oficina es muy elevado, y por eso existen los coworking spaces.

Son lugares en donde pagas una membresía semanal, mensual o anual, a cambio de un espacio de trabajo.

El precio en promedio es de **2,000 pesos al mes**. Incluye café, internet, uso de impresora, sala de juntas, etc.

**Lo bueno:** no estás en pijama, no gastas mucho y conoces a muchos coworkers con quien colaborar.

**Lo malo:** no tienes un lugar fijo así que tienes que llevarte tu computadora cada noche y no siempre hay privacidad.

El más conocido en México es Impact Hub: [mexicocity.impacthub.net](http://mexicocity.impacthub.net)

## TÉRMINOS de STARTUPISMO

# Crowdfunding

**Crowd:** gente.

**Founding:** dinero.

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

Hay muchas plataformas en las que subes tu proyecto  
y pides una cantidad de dinero. La gente invierte en tu producto  
y a cambio les das ciertas recompensas.

Ejemplo: una banda de rock sube su proyecto para obtener dinero  
para producir un disco nuevo. Sus fans les dan dinero, y si llegan a la meta,  
la banda les regalará un disco autografiado, boletos para sus conciertos, etc.

En México existe [fondeadora.com](http://fondeadora.com)

# TÉRMINOS de STARTUPISMO

## Equity Crowdfunding

Distinto al crowdfunding convencional,  
en este caso no se trata de recibir fondos a cambio de recompensas,  
sino que recibes inversión a cambio de un pedacito de la empresa.

Existen plataformas donde puedes subir tu proyecto y vendes acciones  
de la startup a cambio de dinero que servirá para potenciar la compañía.

En México existe [playbusiness.mx](http://playbusiness.mx)

# TÉRMINOS de STARTUPISMO

## Crowdsourcing



Proyecto creado entre mucha gente

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

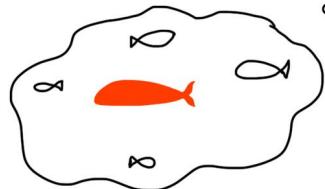
Es una forma de seleccionar personal entre las masas.

También es una forma de creación colaborativa, ejemplo:  
crear un cortometraje entre muchas personas sin necesidad de estar  
bajo el mismo techo.

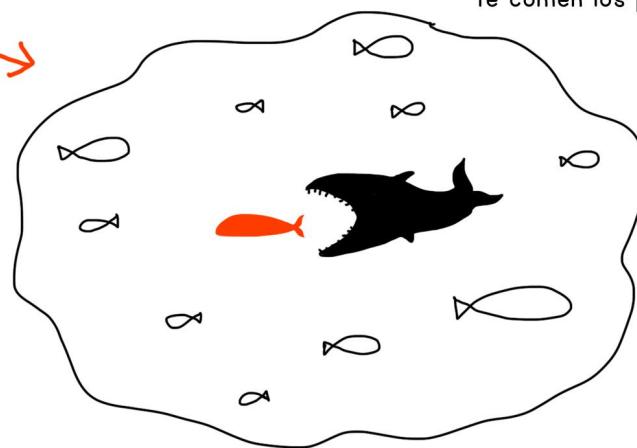
O TAMBIÉN:  
"Selección de  
personal"

En México existe [fricmartinez.com](http://fricmartinez.com)

Busca ser el pez más grande del estanque, cuando domines ese estanque sigues a tu próxima meta.



Si te vas a un estanque muy grande te comen los peces que son mayores que tú.



**En otras palabras: No te pongas con Sansón a las patadas!**

# INTRA-EMPRENDER

No todo se trata de renunciar  
a tu trabajo y poner un NEGOCIO.

Hay empresas muy receptivas que promueven el emprendimiento entre sus empleados, los incitan y premian por proponer y desarrollar proyectos que mejoren el funcionamiento de la compañía.

También puedes emprender un proyecto propio sin salirte de trabajar.

Llegará el momento de decidir si quieres seguir en tu empleo o dedicarte al proyecto que has creado.

*Clásico:*

**COMIENZAS UN  
PROYECTO PARA  
BENEFICIAR A  
LA BANDA.**

**Y TERMINAS  
GANANDO DINERO.**

*Obtienes lo que te mereces.*

# 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?  
La comunicación es todo. **El marketing es todo.** La presentación de tu proyecto es todo.

Con una buena presentación de tu producto es más probable que consigas a los cofundadores, inversionistas y clientes que necesitas.

# MI GRANITO DE ARENA

para el ecosistema emprendedor:



## FRIC ANIMATION!

**Somos una plataforma colaborativa en la nube.**

Creamos videos en animación para que los emprendedores expliquen lo que hacen de una forma ágil y entretenida (sin dar hueva).

Nuestros clientes usan los videos como introducción en su sitio web (la gente ya no lee, quieren videos)

También para proyectar sus presentaciones (en un minuto puedes explicar todo tu choro)

En redes sociales (si la explicación de tu empresa entretiene, la gente la compartirá)

Y en sus teléfonos (cuando estás en un evento no quieres repetir lo mismo 100 veces, sólo saca tu teléfono)

Crea tu elevator pitch en [fric animation .com](http://fric animation .com)



# FRIC talks

*El Startupismo es una metodología práctica.*

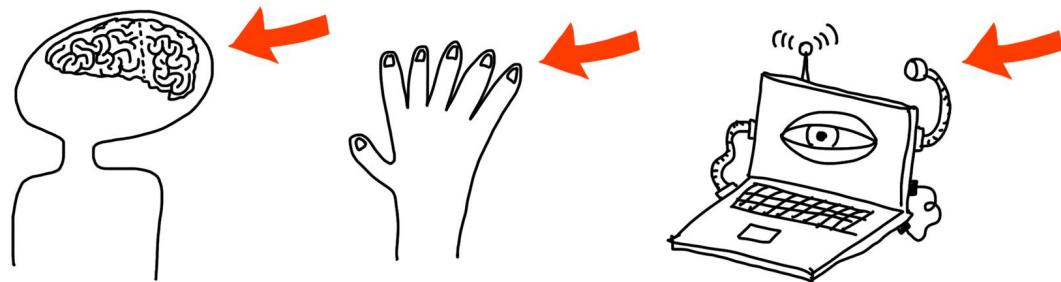
La mejor forma de entender los conceptos del emprendimiento  
es aplicándolos a una **Startup**.

En nuestros eventos tomamos ejemplos prácticos de la gente que  
asiste para desmenuzar los modelos de negocios y jugar con los ingredientes  
que componen cada idea o proyecto.

Son eventos de asesoría colectiva.

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

# NOMÁS PA QUE QUEDE CLARO



Los **norteamericanos** no tienen un centímetro más de cerebro, un dedo más en la mano ni computadoras marcianas

Los Latinos tenemos muchísimo talento, sólo que nos tocó vivir en países con gobernantes desequilibrados.

**Sólo hace falta que nos la creamos y ponernos a actuar con una mentalidad global.**



A veces lo único que necesitas es

**AVVENTARTE**

la vida es corta



*Sé parte de este movimiento*

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

buenondismo :)













