



**CÓMO INICIAR**

**NO UNA**

**SINO**

**1000**

**IDEAS DE NEGOCIO**

# Contenido

<b>Introducción</b>	8
<b>Capítulo 1: ¿Estoy preparado para emprender?</b>	10
• Motivación Emprendedora ¿Por qué emprender?	12
• Características de un buen emprendedor	15
• Entrenamiento emprendedor   Cómo prepararse	19
• ¿Qué tipo de emprendimiento puedo iniciar?	33
<b>Capítulo 2: Consideraciones importantes para emprender</b>	37
• Equipo emprendedor	38
• Objetivos	45
• Dedicación	46
• Inversión y fuentes de financiación	47
<b>Capítulo 3: Cómo encontrar una buena idea de negocio</b>	58
• La idea no lo es todo	59
• Herramientas y metodologías para encontrar ideas de negocio	60

## **Capítulo 4: Los errores más comunes del emprendedor** \_\_\_\_\_ 66

- Respecto a la persona que emprende \_\_\_\_\_ 67
- Respecto a los socios \_\_\_\_\_ 69
- Respecto a la idea de negocio \_\_\_\_\_ 72
- Respecto a la situación familiar del emprendedor \_\_\_\_\_ 74
- Respecto a la gestión del crecimiento \_\_\_\_\_ 75

## **Capítulo 5: Metodología Lean Startup: La forma correcta de lanzar tu negocio** \_\_\_\_\_ 76

- Pasos del método Lean Startup \_\_\_\_\_ 79

## **100 ideas de negocio: Dosis de inspiración** \_\_\_\_\_ 92

- Startups inmobiliarias \_\_\_\_\_ 93
- Negocios con impresora 3D \_\_\_\_\_ 95
- Coworkings \_\_\_\_\_ 97
- Personalizaciones \_\_\_\_\_ 99
- Negocios con drones \_\_\_\_\_ 101
- Coaching empresarial \_\_\_\_\_ 103
- Lavandería autoservicio y ecológica \_\_\_\_\_ 105
- Venta de cerveza artesanal \_\_\_\_\_ 107
- Inteligencia artificial y chatbots \_\_\_\_\_ 109

• ¿Bodas canceladas?	111
• Desarrollar aplicaciones móviles	113
• Desarrollar sitios web	115
• Taller de reparación y venta de celulares de segunda mano	117
• Desarrollar videojuegos	119
• Tienda de comida, accesorios y productos de cuidado para mascotas	121
• Comprar una franquicia	123
• Taller de coches	125
• Decoración de interiores	127
• Wedding planner	129
• Salón de manicura y pedicura	131
• Salón de peluquería o a domicilio	133
• Gimnasios o entrenador personal	135
• Servicios de masajes	137
• Negocio de yoga	139
• Montar academia de idiomas	141
• Clases de baile	143
• Escuela de canto	145
• Escuela de artes marciales	147
• Agencia de organización de eventos	149
• Empresa de limpieza	151
• Restaurante de gastronomía internacional	153
• Instalación de paneles solares	155

• Montar una sala de videojuegos	157
• Local de tatuajes y piercings	159
• Marketing de afiliados	161
• Cursos y asesoramientos en línea	163
• Redacción web	165
• Servicios de traducción	167
• Empresa de servicios editoriales	169
• Crear un blog y monetizarlo	171
• Comprar y revender dominios	173
• Ser youtuber	175
• Community manager	177
• Crear una tienda online	179
• Consultor de marketing digital	181
• Venta de fotografías en internet	183
• Negocio de diseñador gráfico	185
• Crear un marketplace para alquiler de productos	187
• Renta una habitación de tu casa	189
• Venta de productos reciclados	191
• Reventa de productos	193
• Agencia de viajes	195
• Servicios de contabilidad o asesoría financiera	197
• Correduría de seguros	199
• Asesoría de imagen en línea o coaching de estilo	201

• Invertir en criptomonedas, bolsa o Forex	203
• Clases particulares a niños	205
• Cocina casera	207
• Repostería	209
• Venta de manualidades y artesanías	211
• Hacer bisutería para vender	213
• Asistente virtual	215
• Crear línea de ropa	217
• Negocio de alquiler de ropas de bebés	219
• Representante de ventas	221
• Pasear perros	224
• Influencer	226
• Cuidar niños	228
• Ofrecer ayuda con las materias a otros estudiantes	230
• Distribuir volantes	232
• Guías turísticas gratuitas	234
• Venta de segunda mano	236
• Venta ambulante	238
• Cuidado de personas mayores	240
• Empresa de catering	242
• Tienda de souvenirs o de productos típicos de otros países	244
• Floristería	246
• Montar una agencia de publicidad digital	248

• Gestor de propiedades online	250
• Personal shopper	252
• Servicio de asesoría para conseguir empleo	254
• Negocio de maquillaje	256
• Tienda de ropa	258
• Cuidado de mascotas	260
• Cementerios y tanatorios de mascotas	262
• Adiestramiento de perros	264
• Food truck o camión de comida rápida	266
• Coffee Bike	268
• Guardería	270
• Negocio de vending con máquinas expendedoras	272
• Taller de reparación de electrodomésticos	274
• Tienda pop-up	276
• Tienda de barrio	278
• Tienda de regalos	280
• Servicios de mudanzas	282
• Alquiler de baños portátiles	284
• Servicio de transporte privado	286
• Montar un café-librería	288
• Servicio de grúa y remolque	290
• Tienda de accesorios y repuestos para motociclistas	292

# Introducción

**E**mprender es un acto de valentía, un salto de fe y una decisión capaz de cambiar el rumbo de una vida. Hay pocas personas que nacen con espíritu emprendedor, otras que lo desarrollan con el paso del tiempo y una gran mayoría que nunca acaba sintiendo atracción por lanzar sus propios negocios. Pero no lo vamos a negar, a pesar del atractivo que puede tener «ser tu propio jefe», emprender es difícil, requiere un gran sacrificio y, en muchas ocasiones, no sale bien. emprender con éxito es toda una quimera.

En los últimos años, **el emprendimiento ha adquirido matices muy atractivos** amparado en el éxito de figuras como Elon Musk, Mark Zuckerberg o Jeff Bezos. La mitología emprendedora se ha visto enriquecida por leyendas de equipos fundadores que con poco más que un garaje, un ordenador y una firme convicción consiguen crear empresas multimillonarias. Como ellos, existen alrededor de 582 millones de emprendedores a nivel global, según estimaciones del Global Entrepreneurship Monitor (GEM). **Pero, como dice el refranero popular, no es oro todo lo que reluce** y la mayoría de emprendedores están abocados al fracaso.

**El emprendedor se enfrenta constantemente a dificultades provocadas por el desconocimiento**, por la carencia de un plan o, incluso, por bloqueos psicológicos que le impiden avanzar. ¿Qué hacer entonces para emprender exitosamente? Hay varios factores que te pueden ayudar: una buena preparación, conocer la experiencia de otros emprendedores, formar un equipo de calidad, elegir una buena idea de negocio y formarte continuamente, por nombrar solo algunos de ellos.

**El emprendimiento es un camino largo, lleno de altibajos, una montaña rusa de emociones constantes.** Es importante que como emprendedor disfrutes del camino, la meta es el éxito del proyecto, pero el camino es un gran aprendizaje que te enriquecerá a todos los niveles. Con este libro queremos ayudarte a emprender, pero por supuesto, aunque nuestras referencias sean





una buena guía sobre la que desplegar un proyecto, todo el peso de tu empresa o negocio recae principalmente en ti. Eres tú quien tiene que asimilar y poner a prueba todo el contenido de este libro, eres tú quien tendrá que luchar para alcanzar tus metas.

Para hacer más fácil de asimilar todo el conocimiento que hemos reunido en este libro, hemos decidido dividir el viaje en tres etapas:

- **Etapa 1:** Poner tu mente en modo emprendedor y prepararte.
- **Etapa 2:** Definir la idea de negocio y validarla.
- **Etapa 3:** Lanzar el proyecto, ejecutarlo y gestionarlo.

En la etapa 1 nuestro objetivo será **prepararte a nivel emocional, motivacional y de conocimientos**. Al igual que un boxeador no puede entrar al ring sin una buena preparación, un emprendedor no puede lanzarse a desarrollar una idea de negocio sin tener todos sus atributos a punto, su estado mental con un buen foco y su motivación bien elevada.

En la etapa 2 comenzaremos la **búsqueda y definición de la idea de negocio y te ayudaremos con su validación** antes de salir al mercado. Una buena idea de negocio no significa éxito asegurado, como veremos a lo largo del libro casi todo depende de la ejecución. Al igual que tener un buen caballo ayuda a mejorar el porcentaje de posibilidades de ganar una carrera, tener una buena idea de negocio amplía nuestras posibilidades de éxito y hace que nuestro camino tenga unos cuantos obstáculos menos. Como parte de esta etapa, en la parte final del libro, encontrarás **100 fichas con ideas de negocio y claves para lanzarlas**. Una gran fuente de inspiración y la chispa que puede ayudarte a construir tu propia idea.

Finalmente, en la etapa número 3, **nos centraremos en el lanzamiento del proyecto**, claves para su correcta ejecución y algunas ideas que te facilitarán la gestión conforme tu negocio vaya creciendo. Siguiendo con el símil deportivo, pensemos en la parte estratégica de un partido de fútbol: podemos tener a un equipo de calidad y bien motivado, pero para que sea efectivo necesita de la guía de un entrenador. Una guía que defina la ejecución del partido y cómo este se resuelve de forma favorable, según las condiciones varíen en cada momento.

Estamos deseando comenzar este camino a tu lado.



Capítulo

**01**

**¿Estoy **preparado**  
para emprender?**



**T**

u idea es lo primero que necesitas para emprender. Pero ¿es suficiente? La respuesta es rotundamente «NO». Aunque es fundamental confiar en ti y en tu propuesta, esta debe ir más allá del entusiasmo.

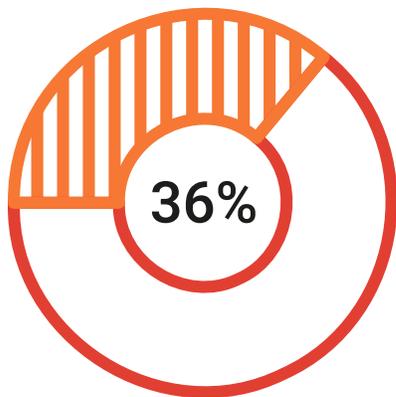
Hacer los estudios de mercado necesarios (para saber si tiene cabida real), y evaluar sus necesidades técnicas y financieras, te ayudará a determinar si el momento es favorable para poner tu idea en marcha.

Más del 42 % de los emprendimientos fracasan por la falta de demanda de los productos o servicios en el mercado, según **datos** de CB Insights. Pero esto es algo que podrás prevenir si sigues los pasos correctos. Te enumeramos una serie de requisitos básicos para que tu emprendimiento vaya encaminado al éxito.

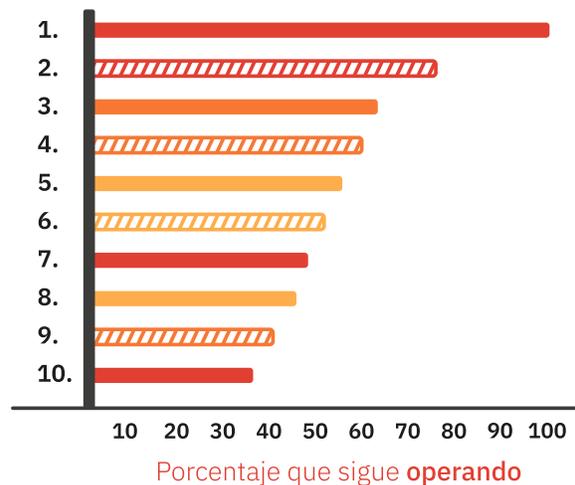


Cómo iniciar no una, sino 100 ideas de negocios

### Tabla de supervivencia



Porcentaje de negocios que **siguen funcionando** después de 10 años.



# Motivación emprendedora ¿Por qué emprender?



**S**i piensas que emprender es el camino más corto para ser el próximo Mark Zuckerberg, debes saber que la realidad es infinitamente más dura. Muchos suelen pensar que cuando emprendan podrán viajar por el mundo, estar con la computadora en la playa o tener mucho dinero para divertirse. Pero, la verdadera libertad que te da emprender es saber que eres capaz de crear valor, y generar ingresos por tu cuenta sin importar los recursos que tengas y el contexto en el que estés.

Joseph Schumpeter definió el espíritu emprendedor como «la voluntad de transformar las condiciones existentes, de superar obstáculos y romper con las rutinas, de ir contra la corriente y crear cosas nuevas atreviéndose a lanzarse a lo desconocido».

**Así que para emprender hay que tener una motivación más que un motivo.**

Entonces, si el camino del emprendedor no es cosa fácil, **¿por qué emprender?** He aquí 7 razones para que lo intentes:

## 1. Realización personal:

• Cuando levantas un negocio con tus propias manos la sensación es muy gratificante. **La realización de un proyecto propio no tiene comparación** con un empleo por cuenta ajena. Cuando estás viviendo un sueño, es mucho más fácil mantener alta tu motivación. Ir a trabajar cada día será una ilusión y un reto apasionante.

## 2. Libertad:

• Manejas tu propio tiempo y tomas tus propias decisiones. **Tienes más control y esto impacta positivamente en tu carrera profesional.** Los entornos corporativos de grandes organizaciones pueden llegar a ser muy duros y la política interna consume mucha energía. Una startup es mucho más ágil y directa, sin vicios adquiridos y con un equipo más motivado y apasionado.

## 3. Independencia financiera:

• La independencia financiera es algo que **no te va a llegar de la noche a la mañana siendo emprendedor.** Pero si te concentras en tu proyecto y lo haces con constancia y dedicación, esa independencia tan anhelada tarde o temprano llegará.

## 4. Crear empleos:

• Crear empleos no puede convertirse en tu motivación, a menos que se trate de un emprendimiento social. Sin embargo, a medida que tu proyecto vaya creciendo necesitarás de más manos y talentos, y eso posteriormente beneficiará a muchos. No hay nada más satisfactorio que saber que eres responsable del éxito de tus empleados. **Tus ideas les ofrecen una oportunidad de aprender,** mantener a sus familias y alcanzar sus sueños.





## 5. Crear valor:

Hay muchos emprendedores que han cambiado el mundo de una forma grande o pequeña, tal como Elon Musk, Bill Gates, Steve Jobs o Sergey Brin. Ellos han dejado su huella en el mundo y tú también puedes hacerlo: llevar adelante tu propia idea, tu propio proyecto y propiciar los cambios. Sin importar que clase de emprendimiento tengas, este tendrá un impacto en la vida de las personas. Ya sea porque ofrezcas un servicio o vendas un producto que resuelva un problema o mejore la vida de alguien.

## 6. Formación constante:

Ni las más prestigiosas escuelas de negocio te enseñarán tanto como emprender tu propia idea. Tanto si tienes éxito como si fracasas, el aprendizaje lo compensa casi todo. **Te autodesafías y autoformas permanentemente**, y sabes que tus resultados están directamente relacionados con cuánto te desarrolles como persona. Desde congresos hasta cursos online, artículos, podcasts o conversaciones con otros emprendedores o mentores, **todo servirá para tu formación** y se verá reflejado en tu proyecto.

## 7. Te expandes al mundo:

El espíritu emprendedor **te llevará a conocer a otras personas** que también han creado su propio negocio. Podrás compartir ideas e incluso terminar estableciendo sinergias interesantes.





## Características de un buen emprendedor

**S**er emprendedor no solo requiere de estudios y estimaciones. Poseer cualidades y habilidades de emprendedor es fundamental para iniciar tu camino. Pero ¿son innatas o puedes desarrollarlas? Te tenemos una buena noticia. Si bien, algunas personas nacen con estos atributos, con dedicación y constancia, puedes adquirir estas cualidades y reforzar o mejorar tus destrezas y habilidades. Seguro quieres saber cuáles son. Vamos a ello:



## Cualidades de un emprendedor

**1. Visión:** Todos los emprendedores que conocemos gozan de esta cualidad. **Poseen el don de cambiar las condiciones existentes**, más allá de las barreras de lo conocido.

**2. Creatividad:** Es la fuente de todas las innovaciones. **Es el ingenio y la habilidad para crear cosas distintas.** Hace posible que nazca un nuevo producto o servicio capaz de suplir necesidades que ni siquiera sabíamos que teníamos.

**3. Intuición:** Es una cualidad que desarrolla el emprendedor cada vez que escucha su voz interna, **es la fe que deposita en sí mismo** pese a la desconfianza que los demás puedan tener en sus ideas. Es, para muchos emprendedores exitosos, la brújula que los guía al éxito.

**4. Coraje:** Es el arrojo y la determinación para tomar decisiones en el momento clave. **Decisiones capaces de cambiar el rumbo de la historia**, lo que marca la diferencia entre un soñador y un hacedor.



## 5. Pasión:

Representa el entusiasmo natural, **el ardor y fuego de hacer lo que amamos**. Es lo que nos conduce a trabajar sin descanso por un sueño hasta hacerlo realidad.

## 6. Liderazgo:

Es la capacidad de saber delegar e influir en tu equipo, de motivar e incentivar con tus lineamientos. **Un buen líder debe poseer habilidades gerenciales**, necesarias en el mundo de los negocios.

## 7. Optimismo:

Los emprendedores gozan de un optimismo innato. Es **una fuerza interna que los guía y les brinda la confianza** de que todo va a estar bien.

## 8. Ambición:

Es una de las características que siempre atraen a los emprendedores. La posibilidad de generar ganancias que puedan llegar a ser excepcionalmente grandes es un gancho para todos.

## 9. Iniciativa:

Es la habilidad de ir contra la corriente, **de romper las reglas y crear cosas nuevas**, dando origen así a una nueva forma de mercado.

## 10. Capacitación:

Un emprendedor **siempre está ávido de conocimiento** y esa es su mayor fortaleza. Nunca deja de aprender y siempre está en constante formación.





## Habilidades de un emprendedor

### Adaptabilidad:

Es, por excelencia, una de las habilidades de una persona emprendedora. El mundo, cambiante y de transformaciones rápidas y sucesivas, así lo exige. **Un emprendedor que sabe adaptarse tiene capacidad para desenvolverse**, es capaz de tolerar la incertidumbre y trabaja para mejorar sus competencias tecnológicas necesarias en la era digital.

### Capacidad de riesgo:

Atreverse a tomar riesgos es una de las destrezas que debe tener un emprendedor. Para conseguirlo **es necesario que te atrevas a salir de la zona de confort**; que seas capaz asumir retos y no ver los posibles fracasos como derrotas, sino como oportunidad de aprendizaje; y que seas, sin duda, valiente.

### Habilidades en los negocios:

Es fundamental estar en continua preparación. Desde libros, revistas económicas, páginas relacionadas a temas de emprendimiento hasta asistir a escuelas de negocios si es preciso. Solo así podrás desarrollar habilidades en la gestión de negocios y proyectos y en la administración de tu tiempo.

### Habilidades comerciales:

Saber vender tu producto, idea o servicio es muy importante para prosperar. Para hacerlo de forma exitosa, tendrás que desarrollar tus competencias para las ventas, el marketing y el desarrollo de productos y servicios.



## □ **Habilidades gerenciales:**

Para un emprendedor es imprescindible tener habilidades para la gerencia. **Aprender a formar equipos, lograr acuerdos, unificar ideas y delegar** son habilidades necesarias para convertirse en un emprendedor exitoso.

## □ **Habilidades comunicacionales:**

Para elaborar un discurso, entre otras tareas de comunicación, **es necesario que seas asertivo, persuasivo y claro a la hora de comunicartus ideas**. En la medida en la que perfecciones tu discurso, tendrás más posibilidades de atraer a los posibles inversionistas.

## □ **Habilidades sociales:**

En el mundo de los negocios es fundamental **establecer una red de contactos** y apoyo para conectar con posibles socios, colaboradores o amigos. Para lograrlo es necesario **manejar códigos de respeto, ser auténtico y sincero** para establecer conexiones verdaderas y tener habilidad para establecer intereses comunes.

## □ **Compromiso:**

Asumir los compromisos y ser responsables con estos es el mejor aval frente a clientes, proveedores y futuros inversionistas. Para esto **será necesario que forjes o fortalezcas el sentido de honestidad, la ética y la responsabilidad**.

## □ **Capacidad de relativizar:**

Entre las habilidades de un emprendedor exitoso está ser resolutivo para llegar a acuerdos y buscar soluciones. En el mundo de los negocios no todo es blanco o negro, por lo que hay que aprender relativizar los problemas y negociar. **Saber escuchar, comprender y tener capacidad de análisis** son fundamentales para desarrollar esta destreza.

## □ **Perseverancia:**

Para desarrollar el don de la perseverancia es necesario tener claro primero cuáles son las metas y objetivos que se quieren lograr. De esta manera, las mismas servirán de motivación para no desfallecer. Es importante que seas resiliente, fuerte y sepas reinventarte.



## Entrenamiento emprendedor: ¿Cómo prepararse?

**H**ay muchas maneras de emprender. Puedes dedicarte a tiempo completo a tu emprendimiento, convertirte en un intraemprendedor en la organización a la que perteneces o ser de aquellas personas prudentes que no arriesgan su fuente de ingreso actual y emprenden de forma paralela. Como sea, en cualquiera de los terrenos que pises, debes tomar en consideración los siguientes requisitos antes de emprender:





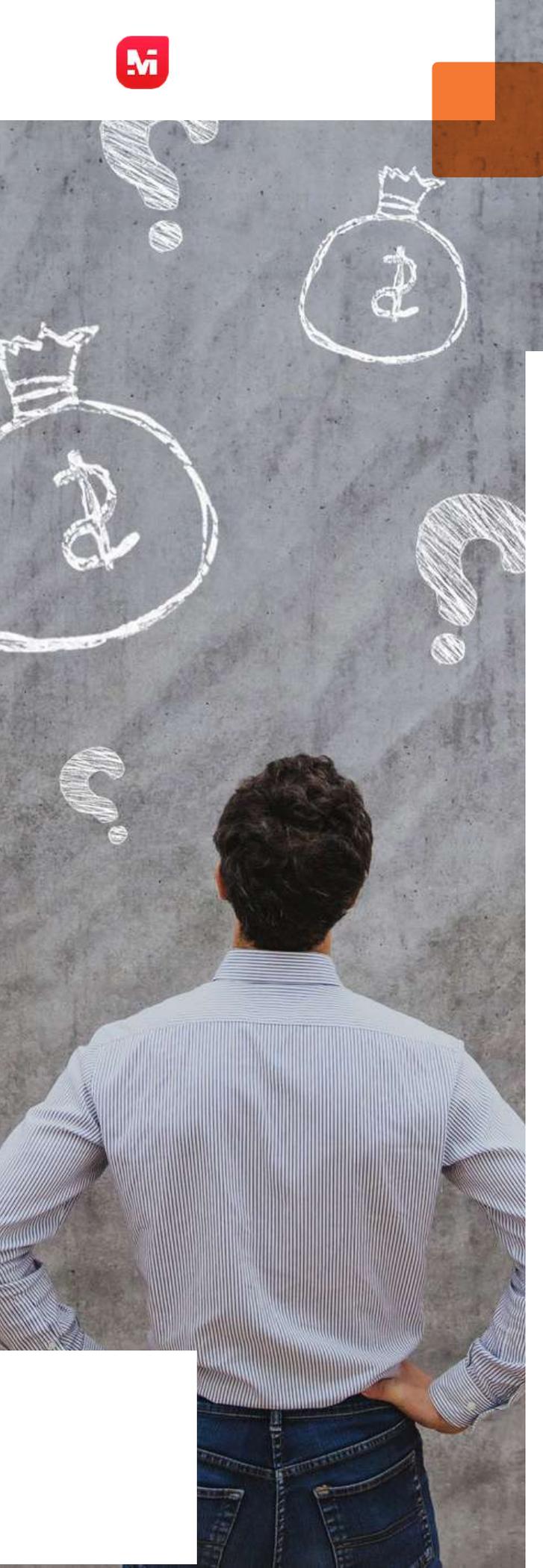
## 1. Motivación y pasión



Lo primero que debes tener en cuenta, al momento de emprender, es por qué lo haces. **¿Qué es lo que te mueve?** Esta será la motivación que te impulsará a intentarlo y será la razón principal que te levantará cuando te sientas caído.

Emprender no es una tarea fácil, y en el camino encontrarás muchos obstáculos. **Conocer bien tus razones te ayudará a mantenerte en pie** cuando los obstáculos te abrumen. Así que esta es una respuesta que debes tener clara antes de continuar.

**La pasión va de la mano con la razón que te motiva.** Juntos, son los ingredientes principales para que tu emprendimiento no pierda la sazón. Si no te apasiona tu emprendimiento, aunque la idea sea muy buena, pronto comenzarás a sentirlo como un empleo que no te gusta.



## 2. Preparación

**A**quí llegamos al cómo. Si bien, tus razones para llevar un emprendimiento a cabo y la pasión son las que te mueven, es pertinente también **saber que de la improvisación no siempre resultan cosas fantásticas.**

En el mundo del emprendimiento, sea cual sea el modelo de negocio que quieras ejecutar, **es necesario poseer los conocimientos técnicos** que este requiera y te permitan crear, administrar y hacer crecer tu negocio o empresa.

**Un verdadero emprendedor está dispuesto a invertir tiempo y dinero en su preparación,** desde libros que amplíen sus conocimientos hasta aquellos escritos por emprendedores exitosos que comparten sus experiencias. También es necesario asistir a cursos, talleres y foros. Esta inversión en tu aprendizaje, por supuesto, se verá reflejada en el éxito de tu negocio.



### 3. Apoyo del círculo más cercano

**E**s preciso que tomes en cuenta que el apoyo de tu círculo más cercano es primordial a la hora de emprender, dado que este siempre se verá involucrado en las decisiones que tomes. Por ejemplo, desde tus hijos hasta tu pareja se verán afectados por el tiempo que puedas dedicarles cuando inicies tu negocio.

Si el emprendimiento lo estás llevando a cabo con parte del capital familiar, con más razón deberás tomarlos en cuenta en tus decisiones, ya que no solo serás tú quien se estará apretando el cinturón en tus inicios, sino también tu familia. ¿Y ellos están dispuestos a hacerlo?

Por ello, tu pareja e hijos necesitan conocer de tu deseo de emprender y, aunque no estén muy seguros, **necesitas su respaldo en el proceso**. Para que todo fluya correctamente es importante establecer una buena comunicación sobre cuáles son tus expectativas y cómo puede cambiar tu día a día con el emprendimiento.

Si al final del día te encuentras con una familia o amigos que te apoyan, incluso los momentos difíciles serán más llevaderos.



## 4. Estabilidad emocional

**E**

El apoyo familiar es tan importante como tu estabilidad emocional a la hora de emprender. De lo contrario, es muy poco probable que consigas el éxito, dado que no estarás 100% enfocado en tu proyecto. Emprender en momentos críticos de tu vida o en momentos de muchos cambios, **no siempre es buena idea, como es el caso de un divorcio**, enfrentar una reciente quiebra financiera o temas relacionados con la salud. Ahora bien, si recién salir de un divorcio es tu motivación al cambio y lo que te impulsa a tomar decisiones nuevas y radicales en tu vida, entonces en este caso sí sería propicio.

A la hora de emprender **es importantísimo tener claro que estarás bajo presión y estrés constantes**. El estrés de dirigir un negocio puede ser abrumador y tendrás que hacer malabares para manejar tu empresa. Y al mismo tiempo, lidiar con la presión desde muchos ángulos, incluyendo el familiar o sentimental. Así que, si te desmoronas desde el principio, piénsalo dos veces.

Las decisiones que impulsan a una persona u otra son relativas, pero **lo importante es que te encuentres estable emocionalmente a la hora de emprender**. Además, otro factor clave para el éxito de un emprendedor es su resiliencia. Es decir, su capacidad para soportar momentos duros. En una empresa te encontrarás con muchas piedras en el camino y saber sobreponerse a ellas será vital para tu desempeño.

Debes tener claro que **un emprendimiento requiere de tiempo, constancia y muchos sacrificios** si se quiere alcanzar el éxito. Como emprendedor tendrás que intentarlo no una, ni dos, sino muchas veces. Ser resiliente no es sencillo, pero en la perseverancia y la confianza en ti mismo y en tu proyecto encontrarás la motivación para avanzar, y este esfuerzo, sin duda, rendirá frutos.





## 5. Mentores

**E**ste es uno de los requisitos primordiales a la hora de emprender. **Escuchar y prestarle atención a aquellas personas que tienen experiencia o pericia en ciertas áreas**, te evitará cometer errores y te ayudará a aprovechar mejor tú tiempo.

Si estás listo para entrar al juego, siempre es bueno hablar con los emprendedores a tu alrededor, especialmente con los que ya tuvieron un negocio y fracasaron. A muchos nuevos emprendedores les da miedo acercarse a pedir consejo a otros con más experiencia. Piensan que les van a rechazar, que se pueden reír de sus ideas o, incluso, que pueden llegar a robarlas. Nada más lejos de la realidad. Aunque siempre puede haber excepciones, en la mayoría de ecosistemas emprendedores hay muy buenas relaciones, ganas de conectar y de ayudar.

Aunque seas tú quien tome las decisiones, **los mentores pueden guiarte** para que superes obstáculos de forma más fácil.



## 6. Plan financiero

**E**

l capital es un factor determinante a la hora de emprender. Aunque tu idea sea muy buena, si no posees una base financiera para emprender, no existen probabilidades de llevar tu negocio a cabo.

Debes gozar de una base financiera sólida, en donde las deudas no estén fuera de control y donde tengas suficiente flujo de dinero para pagar tus gastos de manera cómoda.

Los ingresos del emprendimiento pueden ser esporádicos y debes prepararte lo mejor que puedas. Dentro de tu plan de negocio, debes establecer un buen **plan financiero** que sobreviva a las peores circunstancias posibles.

Porque, aunque el negocio se pinte bien al principio, nunca faltarán los imprevistos. **Por lo tanto, tienes que elaborar un plan realista** que contemple todos los escenarios.

Una estrategia que muchos emprendedores utilizan es la de **preparar un colchón financiero y calcular cuántos meses podría operar la empresa con su nivel de gastos e ingresos hasta quedarse sin recursos**. Sin lugar a dudas es una métrica muy dura, da miedo conocerla, pero a su vez te ayuda a mantener la situación controlada.



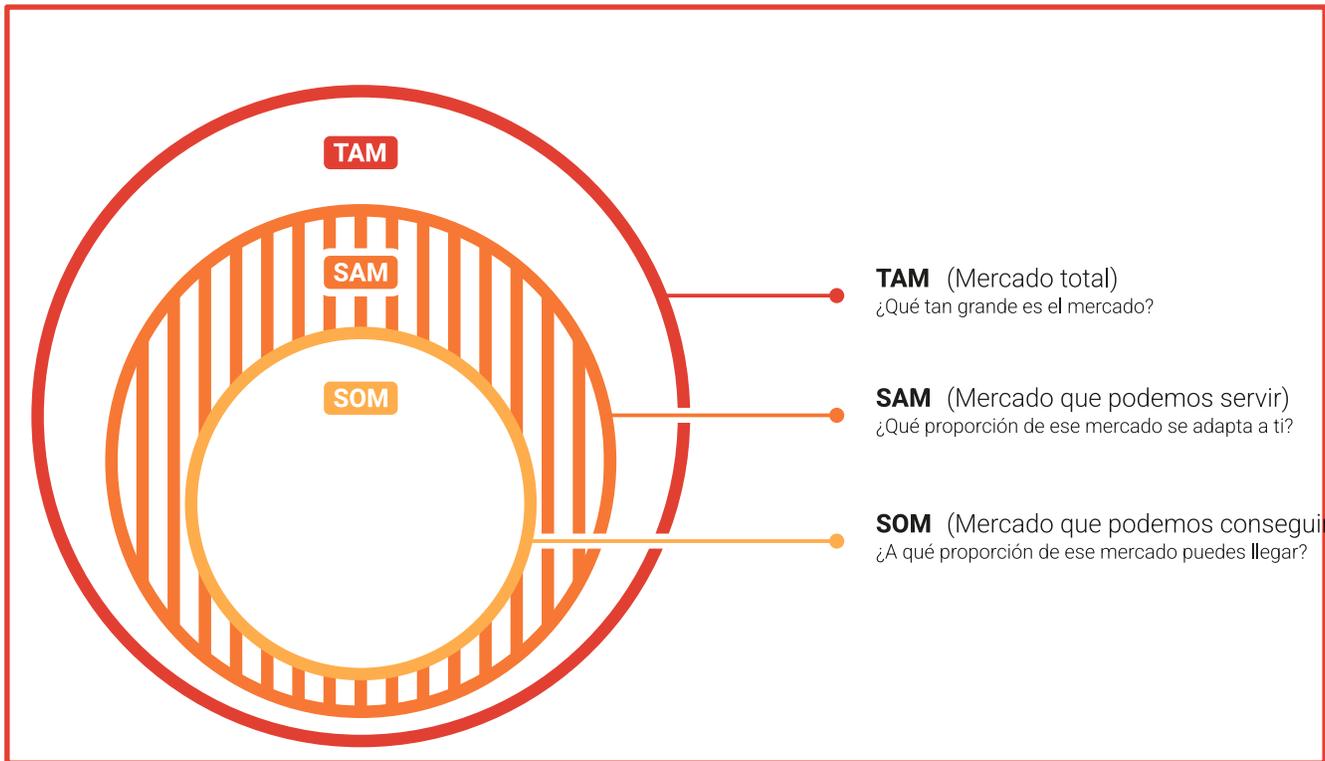
## 7. Estudio de mercado

**U**

n buen estudio de mercado afinará tu sentido de la oportunidad. Para hacerlo, debes evaluar a tu potencial competencia, los servicios que ofrece, la cantidad y tipo de clientes que los frecuentan.

Esto te ayudará a definir tus productos o servicios y también te permitirá detectar qué necesidades no están sufriendo los demás. Con esto claro, puedes generar una propuesta de valor adicional y atraer a estos clientes insatisfechos.

Un buen ejercicio para comprender el potencial de tu proyecto y lo grande que es el mercado dispuesto a pagar por tus productos o servicios, es intentar determinar el TAM (mercado total), SAM (mercado que podemos servir) y el SOM (mercado que podemos conseguir).



Cómo iniciar no una, sino 100 ideas de negocios

## 8. Plan de acción

**P**

Para elaborar un buen plan de acción, es necesario que manejes cierta información como pagos de impuestos, leyes de protección de datos, principales características de tu modelo de negocio y procesos burocráticos que tendrás que enfrentar para llevar tu proyecto a cabo, como trámites y requisitos.

De no ser así, por muy buena que sea tu idea a la hora de llevarla a la práctica, correrás con grandes riesgos de fracasar. Así, que si aún no estás preparado en esta materia, en definitiva no estás listo para emprender.



## 9. Análisis FODA

**E**

l análisis FODA es un acrónimo y guía que consiste en el **análisis profundo de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de una empresa o mercado**. Su importancia radica en que, al realizar un análisis profundo de nuestra situación, **permite establecer un marco de acción estratégico** para llevar un proyecto a cabo o solucionar determinado problema.

En cada paso del análisis se deben definir los siguientes aspectos:

### Lectura complementaria:

- [Técnicas de creatividad | Los 15 mejores métodos para desarrollar el pensamiento creativo](#)

### Fortalezas:

Son los atributos o destrezas que nos ayudarán a lograr los objetivos, desde la preparación profesional hasta cualidades y talentos.

### Oportunidades:

Son las condiciones externas relacionadas con la competitividad, necesarias para alcanzar el objetivo. En la mayoría de los casos se requiere de una inversión, dado que estas dependen muchas veces de cursos de capacitación, talleres, libros o, incluso, asistir a un psicólogo que mejore nuestra competitividad emocional.

# FODA

### Debilidades:

Corresponden a los factores internos perjudiciales que obstaculizan la ejecución de nuestro objetivo. Por ello es imprescindible saber reconocerlas. Al hacerlo, podremos elaborar las estrategias para afrontarlas. Muchas de estas debilidades corresponden a bloqueos creativos y emocionales que se pueden contrarrestar con técnicas de creatividad.

### Amenazas:

Son obstáculos externos que amenazan la supervivencia del proyecto, emprendimiento o la solución de algún problema. Cambio de gobiernos, nuevos competidores, etc.



## 10. Red de contactos

**E**s importante contar con **una red de contactos** estratégica para tu negocio, dado que cuando tomas la decisión de emprender hay un engranaje a tu alrededor que te puede impulsar a hacerlo de la menor manera.

**Hacer networking** te permite conocer desde **mentores y asesores hasta potenciales clientes** o los mejores proveedores para tu marca. Para conseguirlo, puedes apoyarte en redes sociales con este fin como **LinkedIn** o **asistir a eventos de networking**.



## 11. Gestión del tiempo

**S**

aber gestionar tu tiempo es un factor fundamental a la hora de emprender. De este aspecto depende, en gran medida, que el cumplimiento de tus objetivos se haga dentro de los lapsos establecidos, y que el desarrollo de tu negocio avance sin retrasos innecesarios.

Saber planificarte te permite, sobre todo en los inicios de tu negocio, poder dedicar tiempo a múltiples tareas necesarias, como contactar proveedores, hacer estudios de mercado, elaborar un plan de acción o definir las características físicas (o virtuales) de tu negocio. Es una cualidad que debes procurar mantener, pues será vital en cada etapa.



## 12. Legalidad y trámites

L

La legalidad, aunque suene burocrático, es algo a lo que tendrás que enfrentarte tarde que temprano. Así que es mejor que te prepares en esta materia para que lo hagas de la mejor manera posible. Cumple con los procedimientos tributarios, declara los respectivos impuestos y sé transparente.

Cada país tiene su legislación al respecto, convertirte en trabajador por cuenta propia para fundar tu negocio suele requerir en la mayoría de los países ciertos trámites como es el caso del alta de autónomo en España.

En ocasiones cumplir esta legalidad conlleva costes adicionales que tendrás que tener en cuenta en tu plan financiero.



# ¿Qué tipo de emprendimiento puedo iniciar?



Un negocio al que te dediques a tiempo completo, uno paralelo a tu trabajo actual o propuestas dentro de tu organización son opciones que debes considerar antes de emprender. Analicemos en qué consiste cada una.

## 1 • Emprendimiento side-project

Un emprendimiento side-project consiste en **lanzar un proyecto de forma paralela a tu trabajo habitual**. De esta forma conservas tu principal fuente de ingresos, lo que te permite emprender con menos riesgos e incertidumbre.

Las empresas más innovadoras del mundo como Google, por ejemplo, dejan que sus trabajadores dediquen cierto tiempo dentro de su horario laboral a otro proyecto que no pertenezca a su trabajo formal. Manejan la política de que prefieren contar con talento disponible al 80%, que tener gente desmotivada trabajando al 100%. Incluso en muchos de estos side-projects llegan a invertir y se convierten en partners de sus propios empleados.





Aunque el caso de Google no es habitual, bien es cierto que todos disponemos de cierto tiempo libre que podríamos dedicar a lanzar nuestras ideas de negocio. Si te interesa este tipo de emprendimiento, es importante que tomes en cuenta los siguientes factores:

- Estás a punto de emprender un camino con muchos obstáculos y de muchos retos. Es muy fácil distraerte y descuidar tu empleo mientras desarrollas tu idea.
- Emprender por sí mismo es un camino duro, ahora imagínate si lo haces mientras mantienes un empleo de tiempo completo. Por este motivo, es de vital importancia que escojas tu proyecto con base en tus grandes pasiones. De otro modo podrías llegar a quemarte.
- Vas a tener que dejar de lado muchos hobbies y aprovechar todo el tiempo que tengas a tu disposición. Eso es un gran sacrificio tanto para ti como para todos los que te rodean.

En un momento dado, cuando consideres que tu side-project está lo suficiente maduro como para convertirse en un proyecto con dedicación completa, podrás dar el salto.

### 10 compañías que comenzaron como side projects:

Apple

Facebook

Instagram

Twitter

Spanx

Craigslist

WeWork

Under Armour

Yankee Candle

TheSkimm





## 2. Emprendimiento full time

**A**

diferencia del side-project, a este tipo de emprendimiento debes dedicarle el mayor porcentaje posible de tu tiempo.

**Se presupone que debe ser tu único objetivo** y en él pones todo tu foco y energía a diario.

En algunas ocasiones, estos negocios nacen de forma paralela con otros proyectos o trabajos. Pero una vez empiezan a crecer y a tener más demanda por parte de los clientes, **es primordial que tomes una decisión y asumas riesgos**. Es el punto que hablábamos en el apartado anterior: pasar de un side-project a un emprendimiento full time.

Llegado este momento crucial, en el que debes decidir entre continuar «por lo seguro» o **asumir el riesgo de ir tras tu sueño**, deberás considerar los siguientes factores:

- Un emprendimiento full time **implica un mayor riesgo** ya que tu economía dependerá en gran medida del desempeño de tu proyecto.
- Al tener todo tu foco y dedicación en un único proyecto podrás hacerlo crecer a un ritmo superior.

# 3. Intraemprendimiento

**S**on las ideas y nuevos proyectos que surgen dentro de las empresas. Usualmente, son fomentados por las organizaciones que cultivan el espíritu emprendedor de los trabajadores. Si decides ser un **intraemprendedor**, ten por seguro que contribuirás con el mejoramiento del producto o servicio de la compañía en la que trabajas.

Productos globalmente conocidos como Google News, Google Earth y Gmail en Google; el iPod y iTunes, en Apple; o los post-it, en 3M, han surgido de esta forma de emprendimiento.

Si te decides por este tipo de emprendimiento, ten en cuenta los siguientes factores:

- Ser solidario, puesto que tus ideas van en beneficio de la organización y no siempre se remunera esta dedicación
- La propiedad del proyecto suele ser al 100% de la empresa matriz, pero en ocasiones y dependiendo del éxito del proyecto se suelen ceder participaciones en el accionariado al equipo emprendedor.
- Muchos de los aprendizajes de emprender dentro de tu organización luego puedes trasladarlos a tu día a día y aplicarlos en tus tareas cotidianas.
- El **intraemprendimiento** no necesariamente tiene que nacer de la empresa, el empleado también puede proponerlo.
- Algunas empresas, para apoyar a sus emprendimientos internos, ofrecen servicios transversales que les faciliten el trabajo o incluso mentores que les guíen en este proceso.

	Full Time	Side Project	Intraemprendimiento
Riesgo	Alto	Medio	Bajo
Dedicación	Alta	Media- alta	Baja
Propiedad	Total	Total	Nula o parcial
Conciliación familiar	Media	Media	Alta

Capítulo

02



# Consideraciones **importantes** para emprender



U

na vez que hayas tomado la determinación de emprender, hayas realizado tu análisis FODA y sepas en qué clase de emprendimiento te encuentras, el paso a seguir es tomar en cuenta otra serie de consideraciones para que tu proyecto esté encaminado al éxito:

## Equipo emprendedor

Contar con un equipo multidisciplinario es una gran ventaja al momento de emprender. Reúne o apóyate en un buen equipo humano que, preferiblemente, trabaje a tu lado. **Pueden conformarlo desde profesionales de diversas áreas** hasta personas que gocen de ciertas habilidades y aptitudes para tu emprendimiento y que estén capacitados para apoyarte. Tal vez, al comienzo, tanto tú como el equipo invertirán parte de su tiempo sin recibir ninguna ganancia a cambio. Así que **procura conseguir personas que compartan tu misma visión**, crean en el proyecto y estén dispuestas a asumir el reto contigo.

**D**

ebes tomar en consideración que delegar es una habilidad importante a la hora de emprender. No se trata de asumir por asumir. Si no eres contador, por ejemplo, busca a uno. Debes aceptar que apoyándote en otras personas conseguirás lo deseado.

Por otra parte, no existe un número ideal de fundadores para un negocio que asegure el éxito de la misma, el éxito de un negocio está condicionado por una gran cantidad de factores, muchos de ellos más relevantes incluso que la cantidad de fundadores que la integran. Hay empresas de éxito con un solo fundador e igualmente compañías de éxito con más de siete fundadores. Pero ¿hasta qué punto el número de fundadores condiciona el buen funcionamiento de un negocio?

El objetivo no es darte una cifra concreta, sino hacer una aproximación estadística para saber cuál es el número medio de fundadores en las empresas o startups de mayor éxito. No queremos que este análisis te condicione a la hora de fundar tu empresa, pero esperamos que te ayude a extraer tus propias conclusiones.





Como primer paso, hicimos una recopilación de datos sobre los equipos fundadores de startups ya consolidadas, queríamos comprobar si se repetía algún patrón en la cantidad de fundadores y si podíamos extraer alguna idea valiosa de ello.

AirBnb, Amazon, Apple, AppNexus, Atrapalo, Badoo, Bloom Energy, Buffer, Busuu, Cloudera, CloudFlare, Coupang, Deezer, Delivery Hero, Dianping, Didi Dache, DocuSign, Dropbox, Duolingo, eBay, Eventbrite, Evernote, Facebook, Fanatics, Flipkart, Good Technology, Google, GoPro, Grabtaxi, Groupon, Hootsuite, Houzz, Hubspot, Idealista, Indeed, InMobi, Insidesales.com, Instacart, Instagram, Jasper Technologies, Jawbone, Kabam, Klout, Kuaidi Dache, Legendary Entertainment, LinkedIn, LookOut, Lyft, Magic Leap, Meituan, Menéame, Microsoft, Mobileye, Moderna, MongoDB, Napster, Nest Labs, Netflix, Netscape, Nutanix, Offerum, Palantir, PayPal, Pinterest, Powa, Prezi, Privalia, PureStorage, Qualtrics, Rocket Fuel, Rocket Internet, Shazam, Skype, Slack, Snapchat, Snapdeal, SocialBro, Softonic, SoundCloud, SpaceX, Spotify, Square, Stripe, Tango, Tesla Motors, Theranos, Tuenti, Tumblr, Twilio, Twitter, Uber, VANCL, Virgin, WeTransfer, WeWork, Xiaomi, Yahoo, YouTube, Zalando, Zendesk.

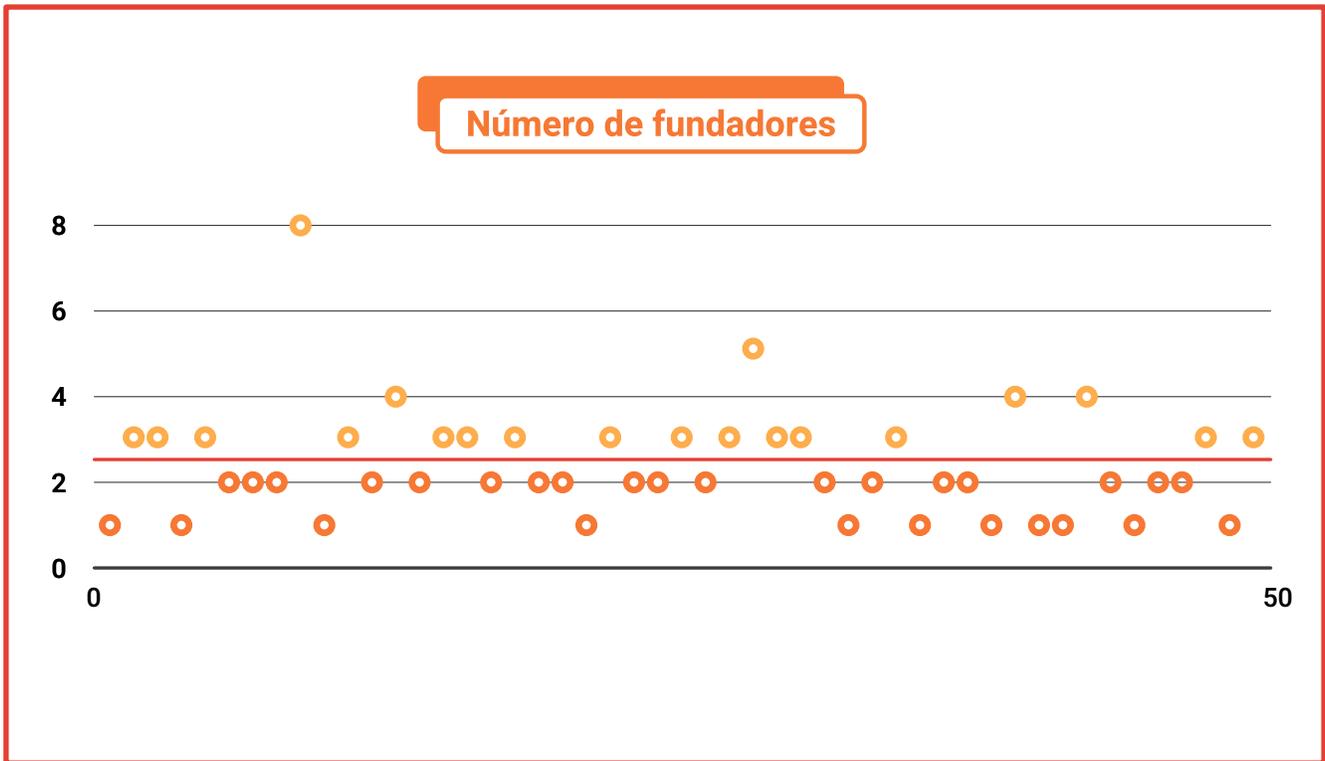


## 2,42: «El número ideal de fundadores»

**P**ara este estudio, hemos escogido como muestra 50 startups (o compañías que en su momento fueron startups) a nivel global. **Entre ellas se encuentran gigantes como Microsoft o Apple** o más pequeñas como Wetransfer o Privalia (lista completa en la página anterior). Estos son los datos que hemos obtenido sobre el número de fundadores.

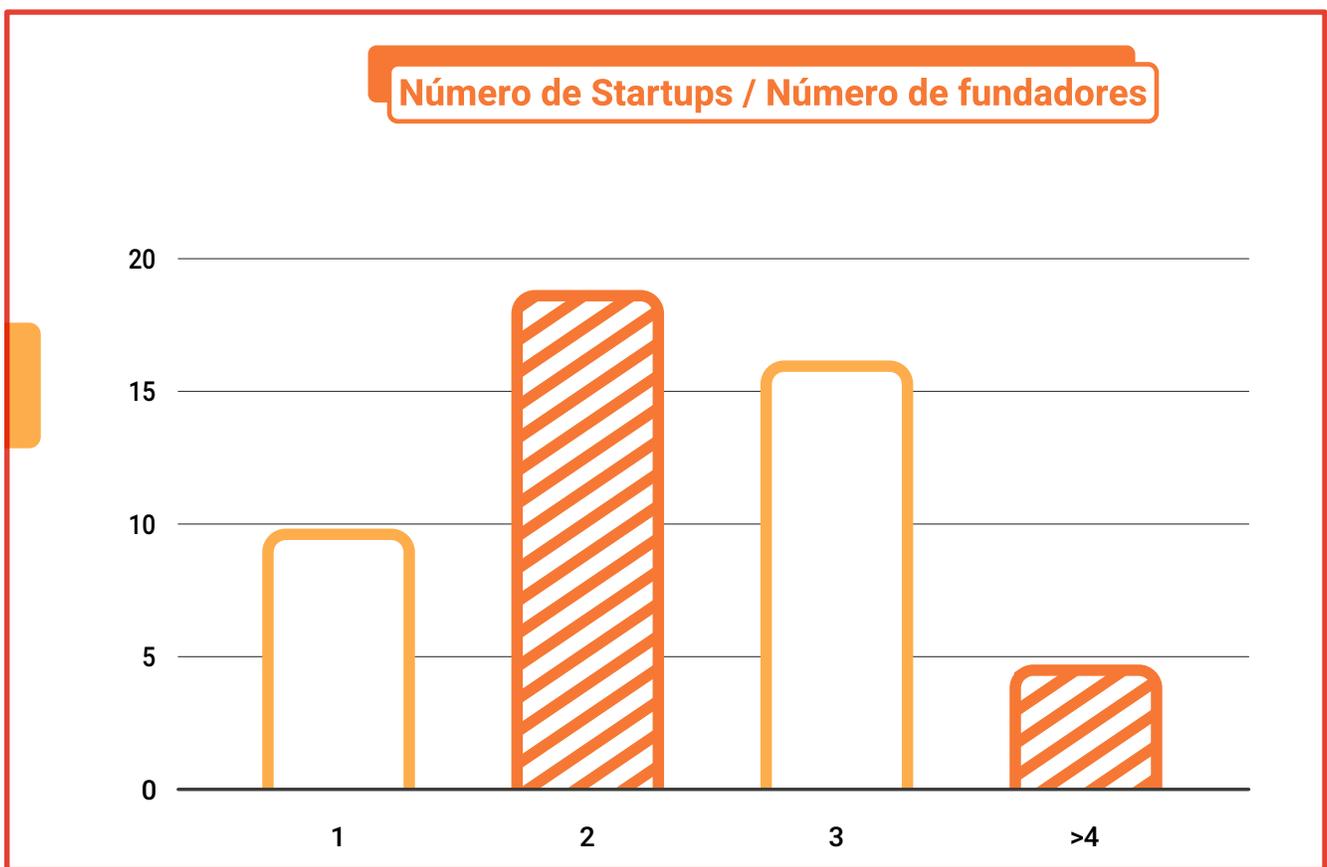


Cómo iniciar no una, sino 100 ideas de negocios





La media de fundadores por startup es de 2,42 (marcado con una línea roja) y la moda (valor que más se repite) es de 2.



Cómo iniciar no una, sino 100 ideas de negocios

- 10 de las 50 empresas tienen 1 fundador (20%)
- 19 de las 50 empresas tienen 2 fundadores (38%)
- 16 de las 50 empresas tienen 3 fundadores (32%)
- 5 de las 50 empresas tienen más de 4 fundadores (10%)

Pese a que la muestra es reducida (50 empresas) podríamos extraer una conclusión básica: Los equipos de entre 1 y 3 personas **son los modelos más utilizados y exitosos** a la hora de fundar startups, especialmente los de 2.



## ¿Es 2 el número perfecto de co-fundadores para emprender?

La media que hemos obtenido es de 2,42, pero dado que no podemos subdividir a los co-fundadores y 2 es la moda, vamos a analizar los pros y los contras de emprender con un equipo de dos fundadores.

### PROS:

**1. Compromiso:** Se trata de un magnífico remedio contra la desmotivación y la procrastinación, tener que rendir cuentas a un socio no es lo mismo que tener que rendirte cuentas a ti mismo. Además, cuando uno de los cofundadores se siente desmotivado, el otro puede «tirar del carro» y ayudar a que el negocio no se diluya en el tiempo y los problemas.

**2. Diferentes puntos de vista:** Hay ocasiones en las que todo emprendedor está seguro de la validez de sus ideas pese a que estas sean erróneas. Un segundo punto de vista puede ayudar a abrir el debate y evitar la «ceguera» temporal sobre algunas ideas.



Cómo iniciar no una, sino 100 ideas de negocios



### **3. Diferentes habilidades:**

Habitualmente los emprendedores que se unen para formar una empresa o startup tienen conocimientos y habilidades de distintas áreas. Esto permite que su trabajo se complemente mejor, las tareas puedan ser repartidas equitativamente y su eficacia conjunta eleve el potencial individual de cada uno.

### **4. Descanso:**

Montar una startup conlleva demasiado trabajo, y hay momentos en los que el emprendedor necesita descansar. Por lo tanto, con otra persona en el equipo esto resulta más sencillo.

### **5. Contactos:**

En el mundo emprendedor, los contactos y las RP son puntos clave, ser dos personas en el equipo permite aumentar el número de contactos notablemente; ya que podrán asistir a más eventos y conocer a más gente.

### **CONTRAS:**

#### **1. División de los beneficios:**

Está claro, siendo dos los co-fundadores en una empresa, el reparto del «pastel» tocará a menos.

#### **2. Enfrentamientos:**

En ocasiones se producirán enfrentamientos por divergencias en las ideas de ambos co-fundadores. Al ser únicamente dos, la palabra de uno tendrá el mismo valor que la del otro y no habrá nadie para desempatar.





# Objetivos

**L**os objetivos son los resultados que esperas de un procedimiento específico, en este caso el desarrollo de tu negocio. Como emprendedor, es necesario que consideres las necesidades de tus clientes o el público que pretendes conquistar. Pero ¿cómo definir tus objetivos de forma exitosa? Para que tus objetivos sean factibles, deben cumplir con cuatro aspectos:

- **Ser tangibles y medibles**, para poder evaluar su avance y cumplimiento.
- **Deben ser realizables.**
- Ser precisos. No es lo mismo definir como objetivo bajar de peso que bajar 5 kilos. **Mientras más preciso seas, más sencillo será** establecer los pasos a seguir.
- **Requieren de un límite de tiempo** y tener una fecha de inicio y una de culminación. Esto garantizará que no lo aplacemos indefinidamente y que podamos medir de forma eficaz si lo cumplimos en el tiempo establecido.



## Dedicación

**L**a dedicación es un aspecto fundamental para el éxito de tu propuesta. Trátase de un emprendimiento a tiempo completo, en paralelo o intraemprendimiento, debes saber que este requiere de dedicación, constancia y paciencia.

No puedes rendirte al primer fracaso. De aquí parte la importancia de la motivación que sientas para lograr este proyecto, ya que es esta, precisamente, la que te mantendrá firme y con ganas de seguirlo intentando.

Sin embargo, no todos los tipos de emprendimiento cuentan con las condiciones adecuadas para ser dedicado. Por ejemplo, si se trata de un emprendimiento paralelo (side-project), posiblemente al principio tu atención no estará enfocada 100% en tu proyecto. Esta es un arma de doble filo, porque por un lado estás arriesgando tu fuente estable de ingreso y, por otro lado, dedicarle poco tiempo a tu emprendimiento puede llevarlo al fracaso. En este caso, tendrás que tomar ciertas medidas, como la administración adecuada del tiempo, apoyarte en un buen equipo y hacer reajustes en tu rutina.

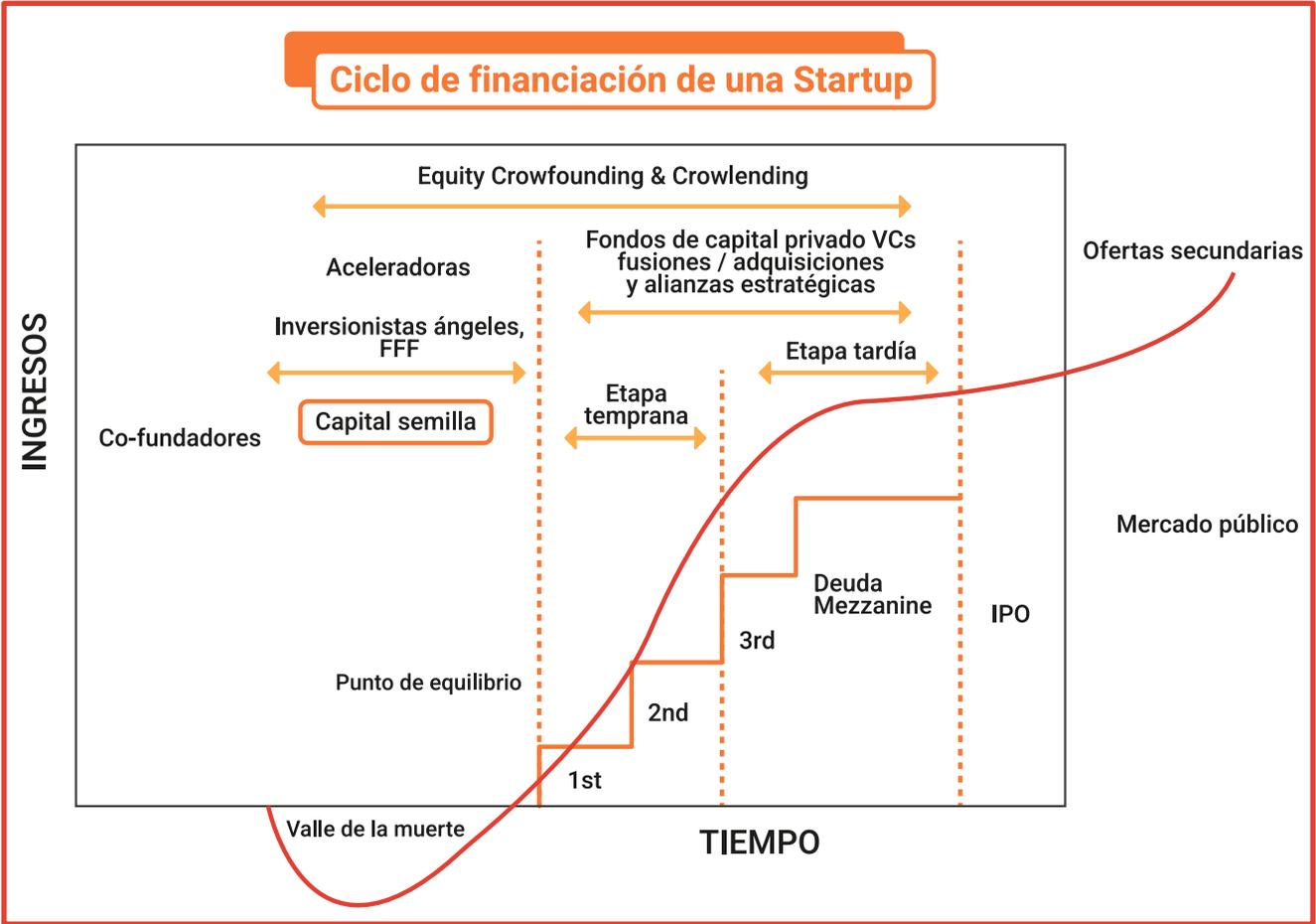




# Inversión y fuentes de financiación

**N**o contar con un plan de acción que se ajuste a tus posibilidades económicas, puede llevar a tu emprendimiento al fracaso rápidamente. Sin embargo, existen inversionistas y fuentes de financiamiento de las que puedes apoyarte a la hora de emprender. Veamos cuáles son las mejores:

Cómo iniciar no una, sino 100 ideas de negocios



## 1. FFF: Friends, Family and Fools



La inversión de la triple F se refiere al círculo más cercano al emprendedor, las personas que lo conocen y creen en sus ideas. **Está conformado por amigos, conocidos y familiares**, y por ello suele ser la primera fuente a la cual recurren la mayoría de emprendedores. Sin embargo, este tipo de fuente de financiamiento es una de las más subestimadas en el mercado, debido a las grandes cantidades de inversión que demanda un proyecto.

### Ventajas:

- Aumenta la probabilidad de ser rentable más rápido si logras conquistar a tu núcleo más cercano con tu proyecto.

### Desventajas:

- No es factible para emprendimientos que requieran inversión a gran escala.
- Por lo general, las personas que invierten siempre quieren una participación en el negocio. Esto a veces no es positivo, pues sus puntos de vista pueden no coincidir con el tuyo.
- Estás «jugando» con el dinero de personas cercanas y si el negocio no funciona se pueden dar situaciones tensas e incómodas.



## 2. Crowdfunding



**E**

l crowdfunding sustituye la inversión de grandes cantidades de dinero de una o varias personas por pequeños aportes en mayor cantidad. **Consiste en el financiamiento colectivo o en masa** que se obtiene desde plataformas digitales creadas especialmente para ello. Para conseguirlo, debes presentar tu proyecto en la plataforma y los usuarios empezarán a realizar sus aportes.

### Ventajas:

- No tienes que depender del apoyo de un único inversor o grupo de inversores.
- Te dan mayor visibilidad para captar la atención de más inversionistas.

### Desventajas:

- Se tiene que rendir cuentas a muchas personas.
- La campaña de marketing requiere de mucho tiempo para poder vender tu idea.

### Lectura complementaria

[Crowdfunding | Qué es, tipos, plataformas. ¡Todo sobre el Micromecenazgo!](#)

Plataforma	País/ Alcance	Tipo de proyecto
Hatch a dream	España	Todo tipo
Kickstarter	Canadá, Reino Unido, Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos	Todo tipo
Indiegogo	Mundial	Creativos, causas sociales y particulares
Haz vaca	Ecuador	Culturales, deportivos, de emprendimientos y proyectos sociales
Goteo	España	Culturales, sociales, de innovación, de ciudad y cooperación

### 3. Crowdlending

**S**e trata de una financiación en masa a través de préstamos a cambio de un tipo de interés por dinero prestado. **Es una variante del crowdfunding, cuyos aportes p...**

#### Ventajas:

- Permite obtener el capital necesario a los altísimos intereses que genera la inversión.
- Puedes supervisar la cantidad de dinero que genera transparencia y confianza.

#### Desventajas:

- No siempre se consigue reunir el dinero necesario.
- Convencer a potenciales inversionistas ya que temen perder su inversión.

#### Lectura complementaria

[Crowdlending | Qué es y cuáles son las mejores plataformas del mercado](#)

Plataforma	
Mintos	
Bondora	
Brickstarter	
Estateguru	
October	



## 4. Inversionistas ángeles

**L**os ángeles inversores financian, brindan consejos, mentorías y talleres. Son inversionistas que desean contribuir con los emprendedores asumiendo el riesgo que esto pueda representar. Sin embargo, también esperan algún retorno económico o participación accionaria si prosperan. Para ello, proporcionan apoyo financiero temporal en forma de crédito simple para el arranque y etapa inicial del proyecto.

### Ventajas:

- Abre las puertas a los emprendedores para hacer redes de contactos o networking.
- El capital promedio de inversión oscila entre 20 mil y 100 mil dólares.

### Desventajas:

- Es una inversión limitada.
- El Business Angel busca tener participación accionaria dentro del negocio, por lo que es importante asesorarse previamente con un abogado especialista en startups para estructurar bien el capital del mismo. De lo contrario, podrías ceder demasiado poder a terceros.

### Lectura complementaria

Inversionistas ángeles | ¡Consigue financiamiento para tu negocio!

Plataforma	Enlace
Emprende UP	<a href="https://emprendeup.pe/">https://emprendeup.pe/</a>
HubBog	<a href="https://hubbog.com/">https://hubbog.com/</a>
Ángeles inversionistas Bavaria	<a href="https://www.bavaria.co/emprendedoras-bavaria">https://www.bavaria.co/emprendedoras-bavaria</a>
IESE	<a href="https://www.iese.edu/es/emprendedores/business-angels/">https://www.iese.edu/es/emprendedores/business-angels/</a>
Club IG	<a href="https://es.october.eu/">https://es.october.eu/</a>



## 5. Venture Capital

**C**onsiste en la inversión de grandes cantidades de dinero en empresas unicornio o con potencial de escalabilidad. Ha tomado fuerza con el surgimiento de los modelos de negocio disruptivos.

### Ventajas:

- Aportan grandes cantidades de dinero de potencial y riesgo alto.
- Le brindan a los proyectos jóvenes la oportunidad de crecer exponencialmente.

### Desventajas:

- Si tu empresa no tiene una oferta de valor muy grande, no podrás defender la valuación por el dinero que deseas obtener y terminarán por quedarse con un porcentaje amplio de tu compañía.
- Siempre buscarán convertirse en accionistas del proyecto, lo que te hará ceder espacios.

### Lectura complementaria

Capital de riesgo | ¿Qué es y cómo puede ayudar a tu empresa a crecer?

Plataforma	Enlace
IDG Capital Partners	<a href="https://www.idgcapital.com/">https://www.idgcapital.com/</a>
Khosla Ventures	<a href="https://www.khoslaventures.com/">https://www.khoslaventures.com/</a>
Andreessen Horowitz	<a href="https://a16z.com/">https://a16z.com/</a>



## 6. Financiamiento gubernamental



Los gobiernos suelen contar con programas de apoyo para los emprendedores, como subvenciones y subsidios públicos por medio de sus ministerios e instituciones. Su objetivo es promover el desarrollo de iniciativas de emprendedores, para lo cual destinan a una serie de funcionarios a evaluar y escoger las propuestas que serán respaldadas.

### Ventajas:

- En algunos casos, la subvención se hace a fondo perdido o con un interés tan bajo que puede alcanzar el 0%.
- En algunos países los recursos abarcan hasta mobiliario tecnológico y la cesión de espacios físicos para poder llevar tu emprendimiento a cabo.

### Desventajas:

- Los lapsos burocráticos a los que está sometida la aprobación del proyecto suelen ser largos y tediosos.
- Lo complicado de los filtros puede derivar en el soborno de funcionarios.

## 7. Concursos

**S**on convocatorias hechas por empresas, fundaciones y corporaciones que desean contribuir con el ecosistema emprendedor. Tienen el objetivo de impulsar a empresarios emergentes que demuestran tener un gran potencial.

### **Ventajas:**

- Permiten obtener recursos económicos sin mayores restricciones.
- Le dan visibilidad rápida a tu proyecto.

### **Desventajas:**

- No siempre se consigue reunir el monto de dinero requerido.
- Convencer a potenciales inversionistas puede ser complicado, ya que temen perder su inversión.

## 8. Incubadoras y aceleradoras

S

on empresas o centros que tienen como objetivo apoyar a los emprendimientos en sus primeras etapas de vida. Se enfocan en empresas que ya se encuentran en desarrollo y buscan que las ideas sólidas se conviertan en beneficios reales. Cuentan con espacios físicos y equipos tecnológicos, así como con asesoría para acceder a programas de financiación. Suelen cobrar tarifas accesibles e, incluso, algunos de origen público ofrecen sus servicios gratuitamente.

### Ventajas:

- Te ayudan a diseñar tu plan de negocios, ejecutar el marketing y a elaborar tu estructura financiera,
- Te acercan a inversionistas institucionales, fondos de Venture Capital y otros tipos de inversión para tu proyecto.

### Desventajas:

- Puedes quedar atrapado en un ciclo de parálisis por análisis.
- Algunas pueden plantear demasiadas formalidades para la elaboración del plan de negocios y marketing.

### Lectura complementaria

Incubadoras de negocios | ¿Qué son y cómo funcionan?  
Diferencias con las aceleradoras y coworking

Plataforma	Enlace
Grupo Intercom	<a href="http://www.grupointercom.com/">http://www.grupointercom.com/</a>
Campus de Madrid de Google	<a href="https://www.campus.co/intl/es_es/madrid/">https://www.campus.co/intl/es_es/madrid/</a>
Ruta N	<a href="https://www.rutanmedellin.org/es/">https://www.rutanmedellin.org/es/</a>



## 9. La banca comercial

**L**s una de las fuentes más tradicionales y complicadas. **Suele estar disponible para proyectos muy solventes** y con un **plan financiero** muy detallado. Por ello, es recomendable para aquellos negocios con avales y recursos propios para responder.

### **Ventajas:**

- Pueden llegar a otorgar créditos bastante altos.
- Los fondos pueden destinarse para diversas tareas.

### **Desventajas:**

- La banca siempre cobra comisiones sobre el préstamo otorgado, indistintamente que tengas o no éxito en tu proyecto.
- Si no posees el monto para pagar el préstamo, **el banco puede quedarse con alguno de los bienes** que fijaste como garantía.

## 10. Capital privado (Private equity)

**S**

u objetivo es encontrar empresas ya consolidadas, con cuatro o cinco años de operación, para inyectarles capital y lograr crecimientos de más del 100% anual con rendimientos mínimos del 40%. **Suelen tener como meta la internacionalización del emprendimiento.**

### **Ventajas:**

- Pueden hacer aportes superiores a los 5 millones de dólares.
- Contribuyen con contactos, asesoría para mejores prácticas, administración, entre otros beneficios.

### **Desventajas:**

- Aportan capital a cambio de acciones de tu empresa.
- Los emprendedores deben adquirir muchas responsabilidades para cumplir objetivos marcados.

Por último, no debemos olvidar que nuestros clientes pueden representar, en sí mismos, una buena fuente de financiamiento para nuestro emprendimiento. Si demuestras que eres responsable, muchos estarán dispuestos a pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tienen intención de comprar. Esto puede contribuir con tu liquidez a la hora de adquirir inventario. Asimismo, si cuidas su fidelidad y fomentas el sentido de pertenencia, es muy probable que participen en campañas de crowdfunding u otras actividades de financiamiento que requieras para mantener tu negocio a flote.

Capítulo

03



# Cómo encontrar una **buena idea** de negocio

## La idea no lo es todo

**U**na idea es el resultado de un proceso creativo e inspirador. Y aunque no lo es todo en un emprendimiento, sin duda alguna es el principio y **definirá el modelo de negocio y su plan de acción**. Por ello, es necesario el uso de metodologías y herramientas para darle forma y sustentabilidad a esas ideas.

Fernando Trias, en *El libro negro del Emprendedor* considera que es un error pensar que de la idea depende el éxito. Expone en su libro que **lo más importante no es la idea, sino la forma de la idea**. Y lo considera como una premisa fundamental que ningún emprendedor debe olvidar.

Trias explica que la forma de la idea es la capacidad de ponerla en valor en el mercado. Poner la idea en valor significa **ponerse en la piel del cliente, en relación con el producto que se va a lanzar**, comprender muy bien por qué los clientes optan por un producto u otro.

En cambio, el modelo de negocio que la hace sostenible es **la capacidad de enmarcar la idea en un modelo que le es afín**. Por ello asegura que hay muchas ideas que, sin cambiarlas, pero con otro modelo de negocio distinto, no hubiesen fracasado.



# Herramientas y metodologías para encontrar ideas de negocio

## 1. Combinatoria:

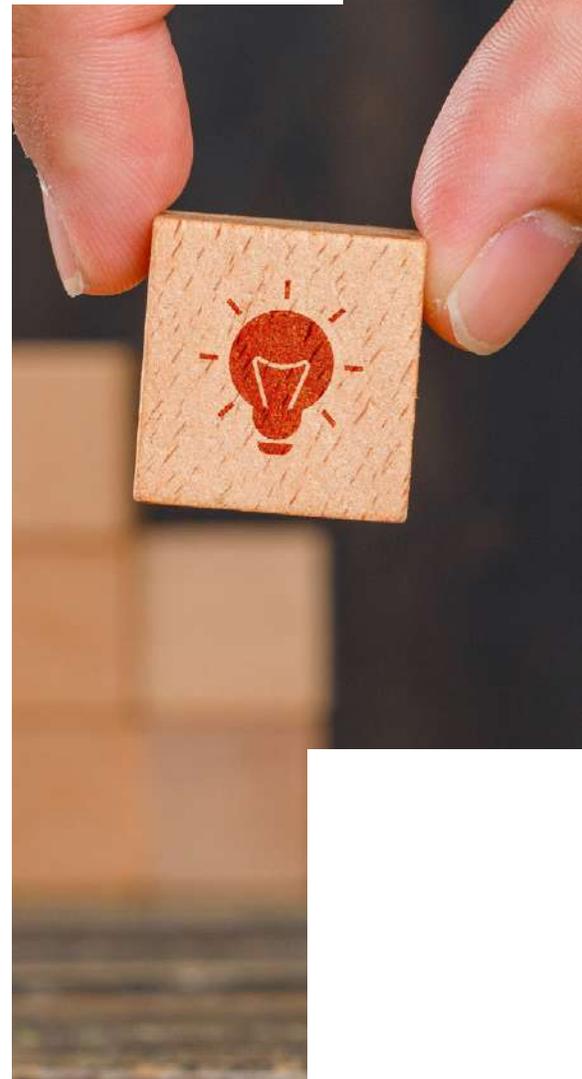
La combinación consiste en analizar ideas ya existentes y mezclar algunas de sus características para dar con un modelo de negocio nuevo. Para ejecutar este método, se deben enlistar en una hoja de cálculo todas las empresas que nos resulten interesantes y comenzar a combinar sus características hasta dar con modelos de negocio interesantes. Cuantas más empresas y más características combinemos, mayores serán las posibilidades de encontrar una idea de negocio viable.

**Ejemplo:** Utilicemos como base Netflix (un servicio de suscripción mensual para ver tantas series y películas de su catálogo como quieras). Ahora, cambiamos el concepto películas y series por otros productos, por ejemplo libros y cómics. Con esta combinación, tendríamos un modelo de suscripción mensual para poder leer tantos libros y cómics como queramos.

## 2. Copycat:

Consiste en utilizar una idea que ya esté funcionando, copiarla y adaptarla a un nuevo mercado o un nuevo público objetivo. Importar ideas de negocio de otras regiones u otros países que ya han triunfado fuera, y adaptarlos a tu mercado local es una buena forma y sencilla de emprender un negocio, pues trabajarás con propuestas ya validadas. Para hacerlo, deberás tomar en cuenta los aspectos socio-culturales y legales del país donde deseas implementar la idea.

**Ejemplo:** Rocket Internet, una empresa europea de internet con sede en Berlín. La compañía construye startups en línea y posee participaciones en varios modelos de negocios minoristas online.





### 3. Medios especializados:

Son todos aquellos medios útiles para que el emprendedor adquiera conocimientos, desde revistas hasta blogs. Estos son los más utilizados por los emprendedores:

- 📌 **El País Emprendedores:** Diario de referencia en España. Cuenta con una sección que trata íntegramente sobre emprendedores. Publica de uno a dos artículos diarios.
- 📌 **El Confidencial:** Su sección de emprendedores va dirigida hacia la investigación y periodismo de datos. Muchas veces investigan a emprendedores famosos.
- 📌 **EFE Emprende y Reuters Business:** Son dos de las agencias de noticias más importantes en Europa. Ambas cuentan con una sección de economía y negocios.
- 📌 **Aljazeera People And Power:** El principal canal de noticias del mundo árabe y uno de los más importantes del mundo. En la sección «People and Power», se encuentra una investigación semanal referente al abuso de poder en todo el mundo, importante para fomentar el sentido de la ética en los emprendedores.
- 📌 **Forbes:** Es uno de los medios más importantes del mundo en cuanto a innovación, economía, emprendimiento y nuevas tendencias.
- 📌 **La revista Emprendedores:** Esta revista cuenta con monográficos y artículos especializados sobre cómo crear una startup o una tienda online, entre otros temas relevantes para este ecosistema.
- 📌 **Soy Entrepreneur:** Revista mexicana que ofrece información útil acerca de emprendedores, tecnología, marketing, finanzas e incluso recursos humanos.
- 📌 **Eureka Startups:** Blog que ofrece herramientas, curiosidades y consejos para los interesados en las startups.
- 📌 **Loogic:** Ofrece información sobre emprendedores, inversiones, ecommerce y nuevas tecnologías.
- 📌 **Novobrief:** Blog en donde podrás informarte sobre las últimas novedades en aceleradoras, inversiones y adquisiciones.

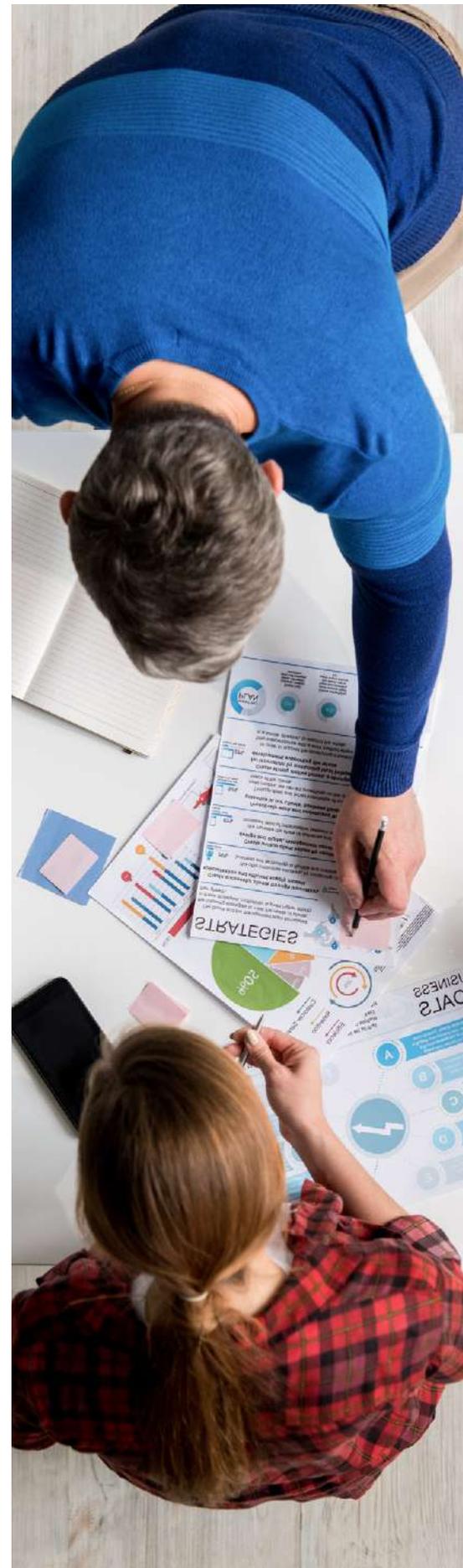


- ❑ **TICbeat:** Es una publicación digital independiente que trata sobre temas relacionados con social media, mobile, tecnología, innovación, educación y, por supuesto, emprendedores y empresas.
- ❑ **MuyPymes:** Ofrece artículos sobre gestión, marketing, tecnología y software aplicado a pequeñas y medianas empresas.
- ❑ **TodoStartups:** Blog que ofrece información sobre ayudas, recursos, subvenciones y casos de éxito empresarial. En su sección Agenda, se pueden consultar todos los eventos y convocatorias del sector Startup.
- ❑ **Universo Crowdfunding:** Ofrece noticias, recursos interesantes y todo lo relacionado al crowdfunding.

## 4. Búsqueda de ineficiencias en el mercado o pain points:

Estos son los problemas o ineficiencias reales o percibidas que experimentan los clientes con una marca o varias marcas. Responden a distintas causas, y si como emprendedor logras brindar una respuesta adecuada, la situación inicialmente dolorosa puede transformarse en una oportunidad de negocio. Startups como Uber, Cabify o Spotify nacieron de necesidades que fueron escuchadas y convertidas en negocios de éxito. Pero ¿cómo puedes detectar ineficiencias en el mercado? Estas son algunas estrategias:

- Asiste a foros especializados o revisa grupos de Facebook para analizar ideas, experiencias y también problemas comunes de los clientes o usuarios.
- Revisa la evaluación de los productos que hacen los usuarios en plataformas de comercio electrónico como Amazon. Así conocerás qué reportan como ventajas y desventajas de un producto.
- Lee los comentarios que dejan los usuarios en las redes sociales de tu potencial competencia. Es una forma de registrar las incidencias frecuentes.
- Puedes continuar con este método una vez establecido tu emprendimiento, y hacer encuestas online en las que preguntes a tus consumidores qué es lo que prefieren de tu marca y lo que menos les gusta.





## 5. Plataformas de lanzamiento de ideas:

Si estás contemplando la idea de emprender, no solo puedes beneficiarte con las plataformas de financiamiento de las que te hablamos, también puedes hacerlo de las plataformas de lanzamiento de ideas. **A través de estas puedes conseguir apoyo intelectual, el cual es tan importante como el financiero**, y aprovechar las ventajas del trabajo colaborativo. Las más populares son:

### Teamder

Esta aplicación para iOS y Android propicia «flechazos» entre emprendedores que necesitan la ayuda de otros para sacar adelante sus propuestas, y especialistas de distintas áreas que quieren aportar a nuevos proyectos. Para usarla, solo basta con crear un perfil que puedes enlazar a tus redes sociales.

Los interesados pueden filtrar las ideas por categoría y ponerse en contacto contigo tras manifestar su interés

**Link:** [https://play.google.com/store/apps/details?id=com.teamder&hl=es\\_CO](https://play.google.com/store/apps/details?id=com.teamder&hl=es_CO)

### Santander X

Es una plataforma online colaborativa, creada entre el banco Santander y 40 universidades de siete países: Argentina, Brasil, Chile, España, México, Portugal y Uruguay. Su objetivo es brindar a emprendedores y estudiantes universitarios la oportunidad de compartir ideas y conocimientos, e incluso atraer inversión para sacar adelante sus proyectos.

Para comenzar a operar en Santander X es necesario contar con un código de invitación que puede obtenerse enviando un correo a la dirección [info@jointhex.org](mailto:info@jointhex.org). Una vez registrado, el usuario tendrá acceso a universidades, emprendedores, mentores y expertos que conforman un espacio colaborativo para generar conexiones, crear equipos, recibir asesoramiento y beneficiarse de una red global de recursos y formación.

**Link:** <https://www.santanderx.com/>

### Product Hunt

Es una plataforma de recursos compartidos para tecnófilos y geeks. Se ha convertido en una tendencia para descubrir nuevas herramientas. Aspecto que ha llamado la atención de los inversores de startups.

Tiene una interfaz intuitiva, lo que permite que cualquiera pueda participar y comentar fácilmente. Los usuarios pueden compartir sus descubrimientos y calificar el resto de recomendaciones. Se puede conseguir aplicaciones y herramientas de todo tipo.

**Link:** <https://www.producthunt.com/>



## BetaList

Betalist es un sitio web gratuito que permite a los adoptadores tempranos (o early adopters) descubrir las startups online que acaban de ser lanzadas. Esto le brinda a los nuevos emprendedores la oportunidad de dar a conocer sus ideas y recibir un rápido feedback.

Para formar parte de esta plataforma, el proyecto tiene que ser innovador y debe estar relacionado con nuevas tecnologías. Cada startup tiene solamente dos oportunidades de aparecer en la plataforma: una vez en la fase de pre-lanzamiento y otra en la etapa del lanzamiento del producto. La página web de la startup debe contener la información detallada sobre la idea.

**Link:** <https://betalist.com/>

## AngelList

Es una plataforma que tiene como objetivo democratizar el proceso de inversión. Para ello, visibiliza nuevas propuestas ante los ángeles inversionistas y hace que puedan conectarse con los emprendedores más fácilmente. La primera lista de inversores fue publicada en 2010 con la suscripción de 50 inversores ángeles que tenían la intención de invertir 80 millones de dólares ese año. Desde el 2015, el sitio permite a las nuevas empresas recaudar dinero de los inversores ángeles de forma gratuita

**Link:** <https://angel.co/>

## 6. Tus pasiones:

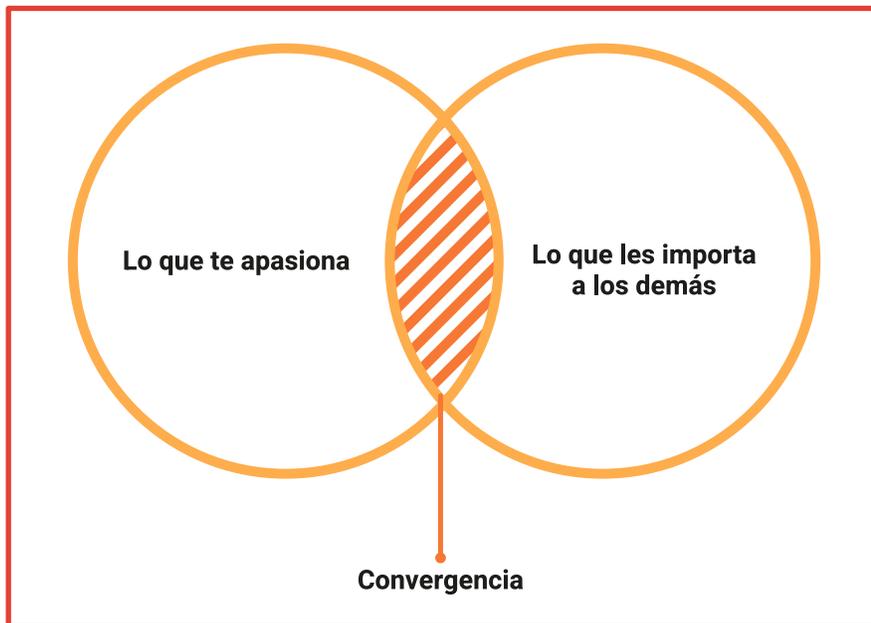
Tus pasiones y los temas que te importan también pueden ser una importante fuente de ideas. Por ejemplo, si tu pasión es elaborar cosméticos y te importan temas como el ecologismo, puedes generar ideas y proyectos sustentables como la elaboración de cosméticos biodegradables y amigables con el ambiente, como champú sólido (con ingredientes naturales y sin envases plásticos).





Si tu pasión es la cocina, pero te importa la conservación de la fauna y eres vegetariano, tal vez puedes emprender un negocio de comida vegetariana y vegana.

En la convergencia entre lo que te gusta y lo que te preocupa o importa puedes conseguir un sinfín de ideas que no solo te proporcionen sustento económico, sino que también te hagan feliz. **Nada mejor que hacer lo que te gusta y que, además, te paguen por ello.**



## 7. Este e-book:

El proceso de emprender es fascinante, pero es un camino lleno de obstáculos y escollos. Por esta razón, este e-book pretende convertirse en una **herramienta práctica y útil para cualquier emprendedor** que quiera llevar su proyecto a cabo.

Por medio de información de primera mano, y poniendo a tu disposición el conocimiento de herramientas y metodologías, tiene como propósito **ayudarte y facilitarte el camino para que alcances el éxito.**



Capítulo

04



# Los **errores** más comunes del emprendedor



**E**mprender conlleva algunos riesgos y equivocaciones. Desde aquellas cometidas por el propio emprendedor hasta las que tienen que ver con la gestión de la idea o los socios. Para evitar cometer errores, es importante que sepas identificarlos. Si ya te has equivocado, no te preocupes. Conocer el origen de tu error también te puede ayudar a solucionarlo.

Basados en *El libro negro del Emprendedor*, de Fernando Trias, te contamos cuáles son los errores más comunes del emprendedor:

## Los emprendedores también se equivocan

Como emprendedor, sobre todo si estás empezando, es posible que cometas algunos errores por desconocimiento o por las ansias de triunfar de forma inmediata. Te contamos un poco sobre los más comunes para que seas capaz de evitarlos o remediarlos.





# 1. **Emprender con un motivo, pero sin una motivación:**

Un motivo es un detonante, pero la motivación es distinta. La motivación son las ganas, la ilusión y el deseo profundo de emprender. Por ello, si no hay una ilusión real, el motivo que provoca una decisión no es importante.

Muchos de los fracasos de emprendedores se deben a que se plantean motivos inconsistentes, como tener libertad de horario, demostrar algo a los demás o hacerse rico inmediatamente y sin esfuerzo. Si es tu caso, es mejor que te replantees el hecho de emprender.

# 2. **No tener carácter emprendedor:**

Existen auténticos emprendedores y falsos emprendedores. No en el sentido moral. No referimos a los que se están engañando a sí mismos. Emprender es una forma de enfrentarse al mundo, es una manera de entender la vida con la que no todo el mundo se siente a gusto. Es aquella en la que la persona disfruta con la incertidumbre y la inseguridad de qué pasará mañana. El verdadero emprendedor es aquel a quien lo incierto procura un especial placer.

# 3. **No ser un luchador:**

Un emprendedor debe tener la capacidad de sobreponerse a las dificultades y de afrontar reveses. La capacidad de sufrimiento, el espíritu luchador y la tenacidad son indispensables para sobreponerse al fracaso.

Si deseas emprender y no tienes carácter de emprendedor, puedes suplir esta carencia con espíritu de sacrificio. Para Trias, el espíritu luchador suele ser consecuencia de ciertas circunstancias y una educación determinadas. Pero si no lo tienes, puedes desarrollarlo. Ponerse retos intelectuales o físicos es un buen entrenamiento para aumentar la capacidad de sufrimiento.



# Socios: ¿Cómo evitar errores?

**E**n algunos emprendimientos, los socios son una pieza importante. Contar con ellos puede impulsar tu negocio de forma más rápida. Sin embargo, no todos los emprendedores saben cómo manejar su respaldo e, incluso, **no todos saben identificar si tener socios es realmente indispensable o no**. Analicemos cómo abordar este tema de forma óptima.

## 1. Contar con socios cuando en realidad puedes prescindir de ellos:

Los emprendedores jóvenes suelen invitar a socios para abaratar la inversión inicial, y esto puede ser un error. Si piensas que la contratación de servicios supone costosos honorarios y que, en cambio, el socio es gratis, estás equivocado. **El socio es el más caro de todos los recursos** porque se remunera con los frutos que tu actividad emprendedora sea capaz de dar. **El buen emprendedor sabe cuándo es mejor estar solo que mal acompañado**. Por ello, Trias plantea las siguientes consideraciones antes de asociarse:

- Si estás pensando en tener socios porque necesitas dinero, habla con un banco.
- Si estás pensando en tener socios porque solo no puedes con todo, emplee un trabajador.
- Si estás pensando en tener socios porque hay un área que no dominas, subcontrata este servicio.
- Si estás pensando en tener socios porque necesitas comentar ciertas cosas, contrata un coach.
- Si estás pensando en tener socios porque tienes miedo, haz deporte.





## 2. Escoger socios sin definir criterios de elección relevantes:

Antes de escoger a tus socios deberías tomar en cuenta los siguientes aspectos, de acuerdo con *El libro negro del emprendedor*:

**Valores:** Emprender no es fácil. Se viven muchos momentos agobiantes, situaciones en las que parece que no hay salida y situaciones críticas donde hay que tomar decisiones desagradables. Por ello, **los socios tienen que ser personas que compartan algo fundamental:** tu misma escala de valores. Es mucho mejor un socio con pocos conocimientos cuyos principios estén bien alineados con los tuyos, que uno brillante sin escrúpulos

**Complementariedad:** Es importante que tu socio no sea demasiado parecido a ti en carácter. Se ha comprobado que las empresas de dos socios que han prosperado **están compuestas por personas de caracteres distintos, pero complementarios.** Por ejemplo: uno analítico, cerebral, tranquilo y metódico; y otro visceral, audaz, nervioso y creativo.

**Que aporte valor:** Más valor implica más conocimientos, más trabajo y mejores ideas. **Por ello, es importante verificar esto antes de asociarte.** ¿Tiene tu socio conocimientos que te aporten un valor real? ¿Te complementa y comparte tus valores? Entonces, quizá ya conseguiste a tu futuro socio.

### 3. Ir a partes iguales cuando no todo el mundo aporta lo mismo:

Todos los aportes son importantes, y se les debe dar el valor correspondiente. ¿Cómo hacerlo? Puedes categorizarlos en tres tipos de aportes:

**Dinero:** Los aportes de dinero se valoran en acciones, y estas se remuneran con beneficios. Usualmente, **el depósito de capital le da poder al inversor** al momento de tomar decisiones sobre la empresa.

**Activos:** Un activo es cualquier cosa de valor. No solamente máquinas, material informático, locales o género, sino también métodos, productos, patentes que se van a explotar, incluso una marca registrada aunque jamás haya operado y nadie la conozca. **Lo mejor es que la empresa adquiera el activo.**

**Trabajo:** El trabajo se remunera con sueldo, si es posible de mercado. El resto de activos que se cedan a la empresa por parte de algún socio y que no se valoren como acciones, **deben alquilarse o dejarse a deber.**

### 4. Falta de confianza y comunicación con los socios

Para evitar malentendidos es necesario **dejar todo claro desde el comienzo** y, aún más importante, tener confianza y libertad para plantear cualquier tema a tus socios. **La peor fuente de problemas es la desconfianza.** Otras causas menos graves tienen que ver con el estilo y la apariencia que se quiere dar al negocio. Los conflictos entre socios suelen aparecer por la percepción de cuánto negocio, clientes o esfuerzo aporta uno respecto al otro.





## ¿Estás gestionando bien tu idea?

**Y**

a lo hemos dicho y te lo repetimos: lo importante no es la idea, sino la forma de la idea. Esto es algo fundamental que ningún emprendedor debe olvidar. **No todas las buenas ideas son buenos negocios.** Lo que tiene valor es la forma que una idea toma. Para que la forma de tu idea sea correcta y exitosa, puedes evitar los siguientes errores:

### 1 Pensar que de la idea depende el éxito, es un error:

- No debes poner todas las esperanzas en la idea.
- No debes centrarte en qué se va a vender, sino en por qué los clientes te van a comprar.
- A toda idea le corresponde no solo una forma que la hace ganadora, sino también un modelo de negocio que la hace viable. **Es fundamental diseñar ambas cosas.**
- Normalmente, la idea es inmutable y la forma de la idea varía a lo largo del tiempo. **Hay que tener flexibilidad y humildad** para modificar la idea tanto al inicio de las actividades como durante las mismas, cuando los indicios lo recomiendan.

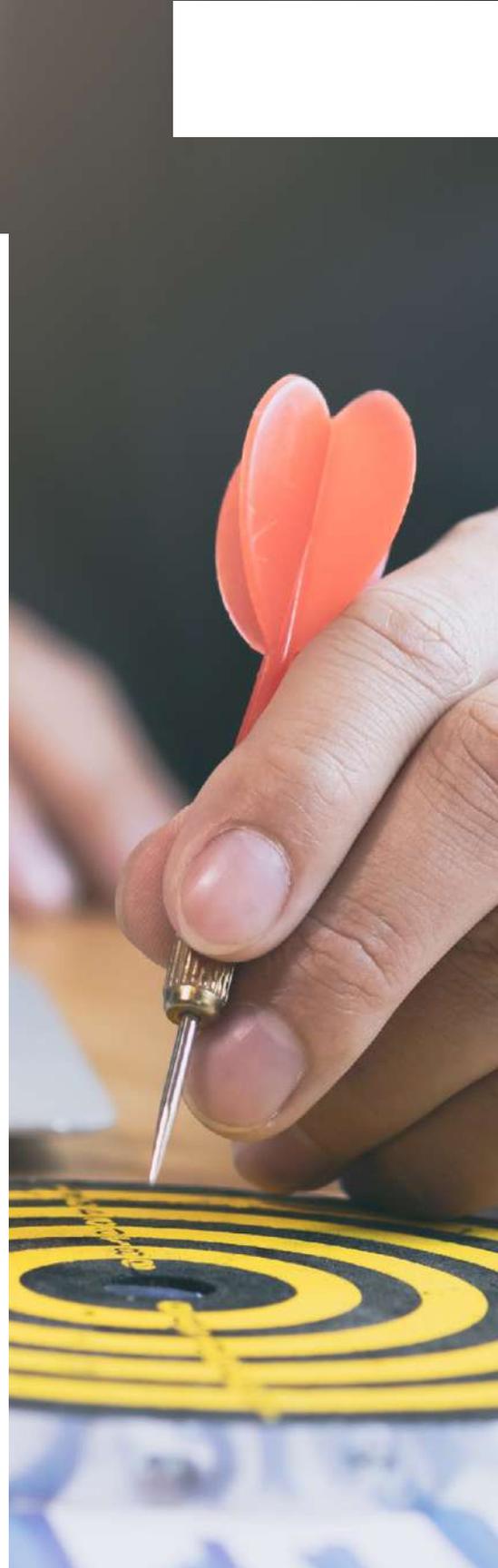
## 2. Adentrarte en sectores que no te gustan o desconoces:

- La elección del sector del emprendimiento debe ser una decisión consciente, nunca la consecuencia aleatoria de una idea de negocio.
- Emprende en sectores que te atraigan mucho o en productos que conozcas. Si no los conoces, dedica tiempo a conocerlos.
- Por lo general, para no fracasar hay que aportar algo nuevo al sector del que formas parte. **Es importante no hacerlo desde el desconocimiento o la ingenuidad.**

## 3. Escoger sectores de actividad poco atractivos también es un error:

Un sector de actividad atractivo puede generar más liquidez que un socio capitalista o un banco. Por ello, es primordial que te rodees de circunstancias favorables.

Incluso el mejor emprendedor, en un sector en crisis, puede hacerlo mal. Si es necesario retirar la inversión, entonces hay que hacerlo. Busca sectores que crezcan, en los que haya poca competencia, sean rentables o que requieran poca inversión inicial.



# ¿Cómo se siente tu familia con tu emprendimiento?

Tu estabilidad emocional y familiar son fundamentales para tu emprendimiento. Revisa si estás cometiendo alguno de los siguientes errores, o aprende a identificarlos para que no los cometas:

## 1 Hacer depender al negocio de las necesidades familiares y ambiciones materiales:

- Tus necesidades personales pueden arruinar tu negocio. **Diversifica tus ingresos para aguantar el máximo tiempo** posible sin depender de tu negocio.
- Si es necesario, ahorra todo lo que puedas antes de dejar tu trabajo actual.
- Incorpora tu sueldo en el **plan de negocios** y elabora este imaginando el peor de los escenarios posibles.
- Busca inversores si al incluir tu sueldo en el plan de negocios te das cuenta de que precisas de más capital.
- No vivas como un rico a las primeras de cambio. Dale margen de maniobra a tu empresa.
- No emprendas sin el apoyo incondicional de tus familiares, que deben ser conscientes de las posibles carencias a las que ellos también se enfrentan si las cosas tardan en ir bien.

## 2 Emprender sin asumir el impacto que tendrá sobre tu equilibrio vital:

Muchas personas emprenden para poder conciliar su vida personal y profesional, pero emprender es todo lo contrario. Supone inundar tu vida personal de los problemas de tu vida profesional. Emprender proporciona muchas satisfacciones, pero éstas son distintas a las de la obtención de tiempo personal.

# Aprende a gestionar tu crecimiento

## 1. Crear modelos de negocio que no dan beneficios rápidamente y de modo sostenible:

Si elaboras un plan de negocios efectivo, podrás detectar si, en algún punto del negocio, debes hacer modificaciones. **Este debe contemplar el modelo de negocio**, el cual es el marco empresarial de tu idea. El modelo de negocio más adecuado es el que te brinde más beneficios, de forma más rápida y sea sostenible a medio y largo plazo. La sostenibilidad es más importante que el crecimiento.

## 2. Ser emprendedor y no empresario, y no retirarse a tiempo:

Debes distinguir entre emprendedores y empresarios. **Al primero le gusta crear, y el segundo sabe gestionar** y hacer crecer el negocio y disfruta con ello. Si eres emprendedor pero no empresario, debes tener claras las circunstancias en las que debes designar a otro para que dirija tu empresa. Si la evidencia demuestra que es lo mejor que puedes hacer, **no permitas que las ataduras emocionales que te unen a tu negocio te impidan dar ese paso.**





Capítulo

**05**

# Metodología Lean Startup: **La forma correcta** de lanzar tu negocio



si te equivocas, **hazlo rápido y barato.**



Por supuesto, siempre es muy inspirador escuchar la historia de unos jóvenes inquietos que trabajan en un garaje y, de pronto, reciben la visita de una musa que les ayuda a crear una idea genial, la cual consigue un éxito abrumador. En la práctica, las cosas suelen suceder de otra manera: **hay un trabajo arduo, a veces frustrante, antes de que una idea funcione.**

Lo anterior, bien lo sabe el creador de la metodología que veremos en este capítulo: Eric Ries. Un ingeniero de software que en principio fracasó como emprendedor y como empleado. **Su primera startup se llamó Catalyst Recruiting y duró poco.**

Al final, él mismo concluyó que había gastado mucho tiempo y energía en el producto inicial y que no había entendido las necesidades de los clientes. Tiempo después, trabajó en There Inc., una startup de Silicon Valley. Cuando él llegó, como ingeniero senior, la compañía llevaba 5 años en funcionamiento, contaba con un capital de 40 millones de dólares y tenía 200 empleados.

En 2003 lanzaron su producto y cosecharon éxito al comienzo, pero luego todas las expectativas se vinieron al piso. Eric Ries analizó la situación y **concluyó que en realidad el producto lanzado no satisfacía por completo las necesidades de los clientes.**

Con base en la experiencia acopiada, Ries comenzó a desarrollar la filosofía Lean. Y poco después lanzó un libro que alcanzó ventas astronómicas: *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*, o *El método Lean Startup: cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua.*





El método Lean Startup es una forma inteligente y realista de reducir riesgos y minimizar la incertidumbre en un negocio que comienza, o en un producto o servicio que apenas ve la luz. Parafraseando a su creador, **Eric Ries, lo que busca es que te equivoques rápido y al menor costo posible.** Y dicho de otra manera, su metodología busca acortar y abaratar ese proceso en el que se parte de una idea posible y se llega a otra que realmente es efectiva.

Para esto lograr lo mencionado anteriormente, se basa en la combinación de tres acciones:

- La experimentación.
- El aprendizaje validado.
- La iteración o repetición para probar y mejorar una idea hasta obtener el producto final.

En consecuencia, este método parte de hipótesis destinadas a medir el progreso y estas llevan a la experimentación. Con base en esto, se hacen lanzamientos iterativos de productos con el objetivo de obtener retroalimentación de los clientes. **Todo ello genera un aprendizaje validado que, a su vez, permite medir cuánto se ha aprendido.**

A diferencia de los modelos clásicos, en el método Lean Startup no se comienza con una serie de planes complejos y detallados, sino que se diseñan pruebas y se llevan a la práctica. **Al hacerlo, se obtiene valiosa información de vuelta, aportada por los clientes.** Esto permite saber si es hora de hacer un giro, o pivote, o si se debe mantener la trayectoria actual.

Por lo tanto, este método pretende abordar el mercado de una forma más realista, ya que los hechos demuestran que este es muy dinámico y que, por lo mismo, puede variar de un momento a otro. **Así que la experimentación y el aprendizaje continuos son un arma para sintonizarte con esa realidad.**



## Pasos del método Lean Startup

Crear, medir y aprender son los tres pasos fundamentales para probar la factibilidad de una idea. Este proceso contiene sus propias fases y no se realiza una sola vez durante su aplicación. **De hecho, se repite muchas veces hasta obtener un prototipo de producto o negocio cuyo éxito es probable.**

Su objetivo es evitar grandes inversiones de recursos monetarios, intelectuales o emocionales en ideas que no son realizables. **Esto nos permite validar una y otra vez la hipótesis inicial**, reduciendo las probabilidades de fracasar en el lanzamiento de un nuevo producto.

### Paso 1. Crear:

La creación del **producto mínimo viable** es el primer paso. De acuerdo con el libro *The Lean Startup* (2001) de Ries, este es «la versión de un nuevo producto que permite a un equipo recoger, con el mínimo esfuerzo, la máxima cantidad de conocimiento validado acerca de los consumidores».

#### Fases:

- Plantear una hipótesis inicial sobre el producto que deseas lanzar.
- Evaluar qué tan necesario es y por qué sería positivo pagar por tu oferta.
- Elaborar el producto mínimo viable. Con este podrás observar la interacción del usuario con tu propuesta y determinar si tus clientes son receptivos al prototipo.



## Paso 2. Medir:

El segundo paso consiste en medir la receptividad o potencial éxito de tu producto o idea. Para ello, es importante definir los indicadores relevantes de rendimiento o KPI's en el estudio de tu producto mínimo viable. **El producto mínimo viable es una versión pequeña y básica de tu producto.** Se trata de un prototipo en proceso, por eso debe poseer la menor cantidad de detalles, características y tiempo de desarrollo. El objetivo es sacarlo al mercado rápidamente y ver cuál es la reacción del público ante él. Esto te ayudará a cuantificar la evolución de tu propuesta en cada prueba que realices.

### Fases:

• **Establecer un punto de partida con la prueba de tu producto mínimo viable.** Al probar tu propuesta tendrás más claro el panorama inicial de tu idea, producto o negocio. También tendrás más claridad sobre el impacto que tiene en tus potenciales consumidores. **Con esta medición puedes definir mejor qué debes hacer para mejorarlo.**

• **Mejorar el producto con base en el punto inicial.** Con respecto a esta fase, Reis ofrece el siguiente ejemplo: «una empresa puede dedicar tiempo a mejorar el diseño de su página web para que sea más fácil de usar por parte de los consumidores. Esto presupone que la tasa de utilización de la web es un factor clave del crecimiento y que su punto de partida es inferior del que a la empresa le gustaría.



**Para demostrar el aprendizaje validado, los cambios en el diseño deberían mejorar dicha tasa de utilización.** Si no lo hace, el nuevo diseño debería juzgarse como un fracaso».

•**Pivotar o perseverar:** Si en la medición de la receptividad del producto, el resultado se aleja de la hipótesis concebida es una clara señal de que se deben modificar las bases del producto mínimo viable para acercarlo más al éxito entre los clientes o usuarios. **Si, por el contrario, las mediciones arrojan mejoras, entonces se debe perseverar y perfeccionar.**

### Paso 3. Aprender:

Es uno de los pasos más importantes, dado que, desde el inicio del proceso, todos los pasos están enfocados en conseguir aprendizaje validado con el feedback de los clientes o usuarios potenciales. Al aprender más sobre los potenciales clientes del negocio o producto **serás capaz de determinar si vas o no por buen camino.**

El tiempo que tardemos en conseguir el producto final dependerá de los resultados que obtengamos en la repetición del proceso. **Es importante hacerlo todas las veces que sea necesario.**



## Aplicación más detallada del método Lean Startup

**A**

ntes de aplicar cada uno de los pasos, es obvio que debe existir una idea de producto o de negocio que tenga un mínimo de posibilidades para avanzar. **Los pasos previos a la puesta en marcha del método Lean Startup son los siguientes:**

•**Encontrar un problema:** Es algo que representa obstáculos o dificultades para un segmento de la población. **Obviamente, no solo se debe encontrar el problema,** sino tener una propuesta de solución.

•**Encontrar un mercado:** Consiste en definir, en líneas generales, el grupo humano mínimo que tiene ese problema y requiere una solución.

•**Escalar el mercado:** Tiene que ver con visualizar otros segmentos más amplios que tienen el mismo problema y eventualmente requieren de la misma solución.

Una vez hecho esto, lo que sigue es **aplicar cada uno de los pasos del método Lean Startup como veremos a continuación.**

# 1. Crear en el modelo Lean Startup

En el modelo Lean Startup se parte de una hipótesis inicial, general, sobre el nuevo producto o negocio. A su vez, y como ya se anotó, **lo que sigue es desarrollar el producto mínimo viable**. Comentemos esto con mayor profundidad.

## Plantear una hipótesis inicial:

La hipótesis inicial es una conjetura sobre lo que podría ocurrir en el mercado con el nuevo producto o negocio. Para formularla, primero que todo se debe revisar la literatura que existe al respecto; **en este caso, los estudios de mercado relacionados con el tipo de cliente**, o el tipo de producto o negocio que se pretende lanzar.

Esa investigación inicial permite que te formes una idea de lo que puedes esperar. Luego, es momento de formular la hipótesis formalmente; lo ideal es que no le des muchas vueltas, pues finalmente la metodología Lean Startup no es un modelo teórico y el conocimiento surge en la práctica.

Ahora bien, **la hipótesis tiene que ser formulada de la manera más concreta posible** y debe incluir tres elementos:

- **Creencia o suposición:** Es la conjetura inicial y tiene que ver con las necesidades de los clientes, la propuesta de valor, el modelo de ingresos, etc.
- **Mercado objetivo:** Es el público al cual está orientada la hipótesis, el cual, casi siempre, corresponde al cliente objetivo, aunque también puede ser una localidad, un colectivo, etc.
- **Métricas:** Es muy importante incluir unas medidas que te permitan validar la suposición. Por ejemplo, número de suscriptores, número de solicitudes de información, etc.



### Elaborar el producto mínimo viable:

El Producto Mínimo Viable o prototipo es un artículo nuevo básico con las funcionalidades esenciales. Su papel es el de servir como medio para recoger el máximo de conocimiento validado sobre los clientes con el mínimo de esfuerzo. **Así mismo, es una forma de validar la hipótesis, o las hipótesis iniciales.**

En términos generales, el Producto Mínimo Viable es un insumo a través del cual puedes responder a la pregunta: ¿mi idea le interesa al cliente y ganaré dinero con ello? Este primer contacto con el mercado no arroja respuestas definitivas, sino que aclara el panorama. **Permite ver si entendemos a nuestro cliente potencial** y comprendemos sus necesidades o problemas.

Así mismo, aporta los primeros elementos para construir el perfil del cliente-tipo. Este constituye una guía esencial para todo lo que sigue, en términos de priorización y desarrollo.

El Producto Mínimo Viable ayuda a que los emprendedores comiencen el camino hacia el conocimiento de la forma más rápida posible. A diferencia de los modelos tradicionales, **en el Lean Startup el conocimiento se inicia con el producto y no al revés.** Esto es lo que se denomina «desarrollo ágil».

## 2. Medir en Lean Startup

Un sector de actividad atractivo puede generar más liquidez que un socio capitalista o un banco. Por ello, es primordial que te rodees de circunstancias favorables.

Incluso el mejor emprendedor, en un sector en crisis, puede hacerlo mal. Si es necesario retirar la inversión, entonces hay que hacerlo. Busca sectores que crezcan, en los que haya poca competencia, sean rentables o que requieran poca inversión inicial.

Los KPI's son indicadores que se forman a partir del modelo de **objetivos SMART**. En este, cada indicador se debe diseñar de tal manera que incorpore ciertos atributos:



- **Specific o Específico:** ¿Qué se pretende lograr con ese objetivo?
- **Measurable o Medible:** ¿Cómo se determina que el objetivo ha sido alcanzado?
- **Achievable o Alcanzable:** ¿Se puede lograr el objetivo realmente?
- **Relevant o Relevante:** ¿Este objetivo es relevante?
- **Time-bound o En tiempo:** ¿En qué plazo se logrará el objetivo y cuáles serán sus hitos en el tiempo?

Lo adecuado, entonces, es plantear los objetivos en términos de KPI's. Las unidades de medida dependen de la variable que se aborde. Pueden ser cantidad de visitas en una web, número de afiliados, cifra de solicitudes, etc.

Ahora bien, dicho esto, la aplicación de la medición en la metodología Lean Startup tiene tres fases.

## 1. Establecer un punto de partida:

El punto de partida es la puesta en el mercado del Producto Mínimo Viable, el cual, por supuesto, debe estar soportado en hipótesis, objetivos e indicadores.

Lo aconsejable es probar primero la opción más arriesgada. **El tema de calidad no es relevante en esta fase**, ya que, precisamente, las fallas pueden ser una fuente de información valiosa: precisan cuáles son los aspectos de calidad a los que los clientes le dan mayor importancia y cuáles pasan desapercibidos.

## 2. Mejorar el producto con base en el punto inicial:

El feedback, o retroalimentación que surge de la puesta en el mercado, permite definir los aspectos que deben «ponerse a punto» en el producto o negocio para mejorar. **Lo adecuado es diseñar indicadores para esos aspectos que se deben mejorar** y formular hipótesis sobre las acciones que permitan lograrlo. Después, realizar experimentos sucesivos para probar las hipótesis.

### Los indicadores:

En este punto, Eric Ries llama la atención sobre el hecho de emplear indicadores adecuados. Si estos no son correctos, la información que surge de ellos puede no ser relevante. Hay que distinguir entre «indicadores vanidosos» e «indicadores accionables». Veamos:

• **Indicadores vanidosos:** Son aquellos que aportan una información que no es aplicable al nuevo producto o negocio, sino que de un modo u otro solo satisfacen el ego.

• **Indicadores accionables:** Son los que aportan una información que se puede emplear para tomar decisiones de mejora. Dicen si las acciones que se están tomando inciden de forma positiva sobre las variables que se están midiendo.

La mejor manera de entender la diferencia entre unos y otros es con un ejemplo. Pensemos en una tienda de artículos deportivos. En ese caso, un indicador vanidoso sería el volumen de afluencia de público; un indicador accionable sería la cantidad de compras efectivas que los clientes realizan. El primero es vanidoso porque simplemente mide un impacto subjetivo, que no es despreciable, pero finalmente no incide de manera determinante en el negocio como tal.

Es posible que haya más afluencia de público por la presencia temporal de un grupo de deportistas en la ciudad, o porque en algun a nota de prensa se mencionó el almacén, o por cualquier otro factor fortuito que es pasajero. Esto podría dar una idea equivocada sobre el verdadero progreso del almacén. Las compras efectivas, en cambio, son un indicador objetivo que depende directamente del producto o del negocio como tal.





## Pivotar o perseverar

Si al medir la receptividad hacia el producto o negocio se nota que la realidad está lejos de la hipótesis, **esto es señal de que se debe «pivotar» la propuesta.** ¿Qué significa esto? Simplemente que se deben modificar las bases del Producto Mínimo Viable para acercarlo a lo que verdaderamente quieren los consumidores.

Si al medir la receptividad se nota que la realidad es cercana a la hipótesis planteada, lo que sigue es perseverar en el camino elegido y trabajar por la mejora y el perfeccionamiento del producto o negocio. En el método Lean Startup esos aciertos son los que van conduciendo poco a poco al diseño de un plan de negocios.

Por lo tanto, el pivote se define como una corrección estructurada que se diseña para probar una nueva hipótesis en torno al producto, la estrategia o las mejoras. Existen varios tipos de pivotes como veremos enseguida.

### ¶ Pivote de acercamiento

También recibe el nombre de zoom-in y corresponde a los casos en los que la corrección consiste en que una característica, o una parte del producto se convierten en el producto mismo.

### ¶ Pivote de alejamiento

También conocido como zoom-out y es el caso opuesto al anterior. Aquí, el producto es insuficiente y por eso debe convertirse en parte o característica de un producto mayor o más complejo.

### ¶ Pivote de segmento de consumidor

Ocurre cuando se detecta que el segmento que se visualizaba como consumidor del producto es erróneo y, en cambio, hay otro segmento que pasa a ser el cliente meta.



## 🔗 Pivote de necesidad del consumidor

Tiene lugar cuando se descubre que la necesidad que se pretende satisfacer no es muy relevante para el consumidor, pero la información revela que hay otras necesidades muy importantes para este y la empresa está en capacidad de responder a ellas.

## 🔗 Pivote de arquitectura del negocio

Hay dos grandes arquitecturas del negocio en general: alto margen y bajo volumen (habitualmente, venta de empresa a empresa) y bajo margen con alto volumen (habitualmente, venta directa al consumidor final). Los datos recibidos pueden mostrar que se debe cambiar de arquitectura.

## 🔗 Pivote de captura de valor

La captura de valor tiene que ver con la forma como se le hace llegar un producto o servicio al cliente y, a su vez, se le facilita la compra. Este es un factor decisivo en las empresas actuales y los datos pueden llevar a replantear la forma como se lleva a cabo este proceso.

## 🔗 Pivote de motor de crecimiento

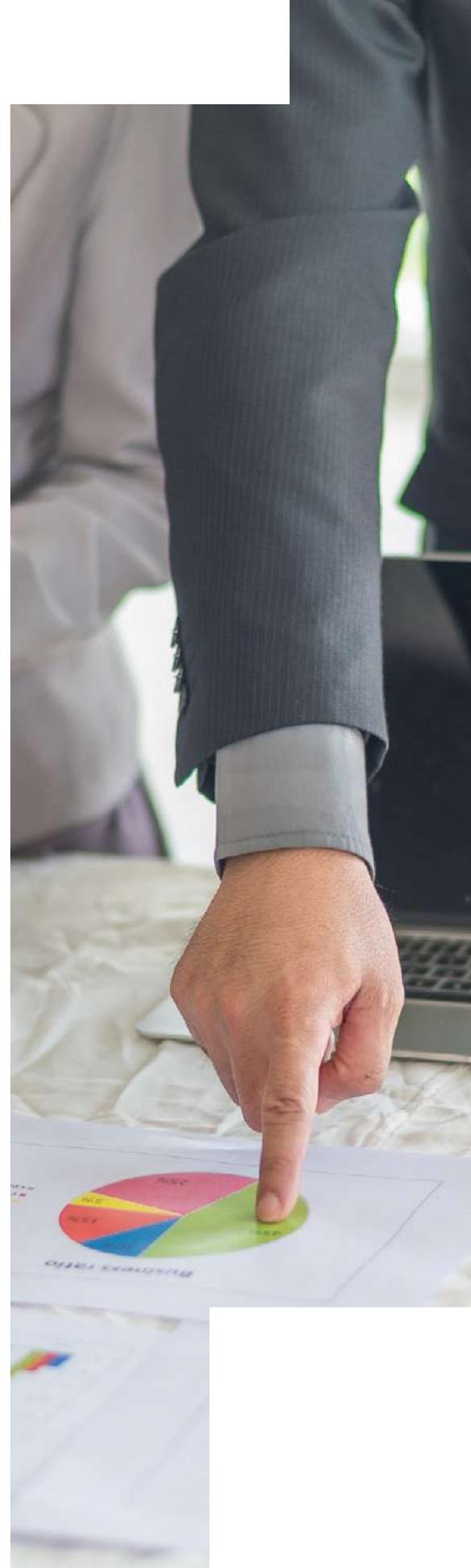
Existen tres motores de crecimiento: viral, pegajoso y remunerado. La información puede mostrar que se necesita un crecimiento más rápido, o más rentable. En ese caso, podría sugerir un cambio de estrategia.

## 🔗 Pivote de canal

Los datos podrían señalar que es necesario hacer cambios en el mecanismo a través del cual se entregan los productos a los consumidores. Esto supone una modificación en el canal de venta o en el canal de distribución.

## 🔗 Pivote de tecnología

Ocurre cuando la empresa descubre una nueva forma de alcanzar los mismos resultados, empleando una tecnología completamente diferente a la actual.





# 3. Aprender

El aprendizaje es el eje central en el método Lean Startup. Todos los pasos están enfocados a generar aprendizaje validado, gracias a la respuesta e información que generan los clientes. Esto determina si la startup va por buen camino o no y se convierte en la base para la toma de decisiones.

Si se aplica bien el método, cada ciclo debe arrojar datos sobre las modificaciones puntuales que se deben implementar sobre el Producto Mínimo Viable y sus desarrollos para alcanzar una alta receptividad del mismo.

Entre tanto, la herramienta empleada para aplicar el método Lean Startup es el lienzo Lean, o Lean Canvas, el cual es una adaptación del Modelo Canvas de Alexander Osterwalder. Veamos.



## Lienzo Lean

<b>Problema</b>	<b>Solución</b>	<b>Propuesta de valor única</b>	<b>Ventaja injusta</b>	<b>Segmentos de clientes</b>
	<b>Métricas clave</b>		<b>Canales</b>	
<b>Estructura de costes</b>		<b>Fuentes de ingresos</b>		

Cómo iniciar no una, sino 100 ideas de negocios



El lienzo Lean es una herramienta creada para diseñar y analizar los modelos de negocio con base en la relación que hay entre mercado y producto o servicio. Este facilita significativamente el desarrollo de las nuevas empresas, las cuales actúan bajo un elevado nivel de incertidumbre.

El lienzo Lean mantiene el esquema original del modelo Canvas y contiene nueve módulos básicos: problema, solución, métricas clave, propuesta de valor única, ventaja injusta, canales, segmentos de clientes, estructuras de costes y fuentes de ingresos.

- **Problema:** Comenzar con un problema claro y conciso es la única forma de construir una empresa nueva exitosa. El problema es la razón del negocio, el motivador del producto; luchar por su solución es la razón por la que existe la puesta en marcha. La sección de problemas también incluye una mención de las alternativas existentes o soluciones que ya existen para el mismo problema. Mantener el lienzo esbelto significa que un usuario solo debe enumerar hasta tres problemas en este cuadro.
- **Solución:** La solución es el corazón del producto que ofrecerá la startup. Cada problema enumerado en el cuadro anterior debe tener una posible solución enumerada en esta sección.
- **Métricas clave:** Son la línea de vida del negocio. Realizan un seguimiento de los números que se consideran necesarios para tener una idea rápida de la fortaleza y el bienestar del negocio. Monitorear las métricas clave correctas de una puesta en marcha puede determinar el éxito o el fracaso del negocio.
- **Propuesta de valor única:** Es una declaración que muestra claramente cómo el negocio es diferente y ofrece valor sobre todas las demás alternativas existentes. Responde a las preguntas «Cómo » y «Por qué » los clientes deben prestar atención al negocio.



- 📌 **Ventaja injusta:** La ventaja injusta es algo que se desarrolla con el tiempo y no se puede obtener fácilmente. Lo usual es que los primeros lienzos Canvas de una nueva empresa probablemente no tendrán nada que agregar a este cuadro, pero con el tiempo la ventaja injusta de la compañía se hará evidente.
- 📌 **Canales:** Los canales son simplemente los medios identificados para conectarse con los clientes.
- 📌 **Segmentos de clientes:** Es un recuadro que enumera los clientes y / o usuarios objetivo. Este incluye la comprensión de las características de un usuario ideal bajo el subtítulo de los primeros usuarios.
- 📌 **Estructura de costes:** En este cuadro, se debe enumerar todos los costos asociados con el negocio, tanto los costos fijos como los variables.
- 📌 **Fuentes de ingresos:** En este apartado se enumeran todas las fuentes de ingresos que tendrá el negocio.

Al completar el lienzo Lean ya se tiene un esquema inicial del modelo de negocio. Sin embargo, este debe ir cambiando en base a la información recopilada y analizada hasta conseguir el modelo que mejor se adapte a la realidad percibida.



**100**

**Ideas de negocio:**  
**Dosis de inspiración**

# 1. Startups inmobiliarias

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Empresas disruptivas que llevan la digitalización al sector inmobiliario.

«Startups inmobiliarias y la renovación de las agencias tradicionales» suena a titular de un periódico, ¿verdad? Y, de hecho, en los últimos tiempos las startups proptech han dado mucho de qué hablar. El punto de mira es el mercado inmobiliario que, con sus altas y sus bajas, se está convirtiendo en una **idea de negocio muy atractiva para los emprendedores**. Se trata de ofrecer los mismos servicios de venta o alquiler de casas que brindan las agencias clásicas. Y, entonces, ¿por qué innovadoras? Pues, porque han sabido adentrarse con el uso de la **tecnología y bajas comisiones** en un sector escaso de modernización. Algunas de las más conocidas son Housfy, Cliventa y Spotahome.

## Lectura complementaria:

- Campos o inmuebles rurales: cómo vender en este nicho de mercado
- Negocio de bienes raíces | Cómo invertir y hacer una empresa en este rubro



### **Dificultad:**

- Optimizar las velocidades de respuesta a las consultas.
- Fotografiar de manera profesional la propiedad.
- Redistribuir responsabilidades entre los agentes y corredores que intervienen en la compraventa.
- Romper con los parámetros tradicionales.



### **Inversión inicial:**

La inversión inicial varía según la empresa. Sin embargo, podemos tomar como referencia Spotahome. Su primera ronda de financiamiento consistió en la ronda 3Fs (friends, family & fools). Y en mayo de 2017 tuvo lugar una ronda de 13 millones de euros. La última de las rondas fue de 40 millones de dólares y tuvo lugar en 2018.



### **Rentabilidad potencial:**

Según las cuentas de la compañía, Spotahome facturó en el ejercicio 2018 unos 6 millones de euros (ingresos procedentes de las comisiones), 3,6 millones de euros durante 2017 y 1,3 millones en 2016. Pero, para llegar hasta aquí, los fundadores han tenido que andar un largo camino y probar algunas cosas hasta dar con el modelo de negocio que actualmente están explotando.



### **Pros:**

- Al ser un negocio disruptivo, el comienzo puede ser complicado, pues los usuarios pueden presentar un poco de resistencia a los procedimientos no tradicionales.



### **Contras:**

- Es un servicio muy demandado por estudiantes (66%) y profesionales (44%).
- Es usado por migrantes y extranjeros que tienen que mudarse temporalmente porque su empresa les manda a trabajar a otra ciudad o porque cambian de residencia para estudiar.

# 2.

## Negocios con impresora 3D

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Tecnología de fabricación aditiva.

La tecnología 3D ha llegado hace varias décadas, pero todavía hay posibilidad de montar un negocio. ¡Esta vez con las impresoras 3D! Existe una gran variedad de opciones para realizar con una impresora de este tipo, desde **artículos personalizados al gusto del cliente hasta servicios a empresas**. Eso sí, la creatividad e innovación de tu emprendimiento dependerá de ti. Además, requerirá cierta inversión inicial en un ordenador, un software, materiales y, por supuesto, la impresora 3D.

### Lectura complementaria:

- Negocios con impresoras 3D | Ideas para innovar en el mercado y ganar dinero



### **Dificultad:**

- Elevado costo de producción.
- Baja velocidad de producción.



### **Inversión inicial:**

Se reduce casi exclusivamente al precio de la impresora. Este puede oscilar entre los \$300 y los \$1 100 dólares estadounidenses.



### **Rentabilidad potencial:**

Se espera que el mercado de la impresión 3D obtenga \$8,6 mil millones para 2020, registrando una tasa de crecimiento anual compuesto del 21% desde 2015-2020.



### **Pros:**

- Se pueden crear diseños complejos.
- Permite personalizar cada objeto.
- Bajo coste, debido a que no necesita ni herramientas ni moldes.
- Son las perfectas para crear prototipos.
- Se puede desarrollar una pieza final que pueda ser usada día a día.
- Este modelo de impresión no crea residuos, y los que genera pueden ser reciclados y reutilizados.



### **Contras:**

- Generar grandes volúmenes de producción aún es complicado y puede ser costoso.

# 3. Coworkings

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

**Tipo de modelo de negocio** Modelo de negocio disruptivo, de economía de acceso (economía de plataforma).

El coworking ha representado una **renovación del lugar de trabajo**. Se trata de un espacio en el que freelancers, nómadas digitales, pequeñas empresas o departamentos de grandes compañías comparten un mismo espacio de trabajo.

Imagina una gran oficina diáfana en donde la creatividad, la flexibilidad, la innovación y la comunidad son sus pilares fundamentales. Además, es una tendencia revolucionaria que cada vez suma a más personas. De hecho, se espera que **para el 2022 hayan 30 000 espacios de cowork en el mundo y 5,1 millones de miembros**.

Ahora bien, ¿dónde está la idea de negocio? **¡En montar un coworking!** Es cierto que puede conllevar una buena suma en inversión inicial, ya que tendrás que alquilar un espacio amplio, amueblarlo con sillas y mesas, equiparlo con impresoras y otros materiales de trabajo, pero ¡vale la pena!



### Dificultad:

- No existe una licencia concreta de apertura y actividad de un centro de coworking.
- No hay un marco legal específico que establezca reglas claras para la normalización del sector, previniendo episodios de intrusismo y de competencia desleal.



### Inversión inicial:

Para un un centro de coworking de 300 m2, con un total de 40 puestos, la inversión inicial puede ser de 50 mil dólares, repartidos en:

- Reforma y acondicionamiento del local.
- Mobiliario de despachos y salas .
- Herramientas y útiles.
- Equipos informáticos.
- Pagos de Hacienda Pública.



### Rentabilidad potencial:

De acuerdo con las respuestas a la 2º Encuesta Mundial sobre Coworking, en general, el 40% de los espacios de coworking son rentables.



### Pros:

- El 70% de los espacios de coworking privados con 50 o más miembros son rentables o van camino a la rentabilidad. Solo uno de cada cinco espacios de esta categoría registra pérdidas.
- Los espacios de coworking con 10 a 49 miembros tienen una tasa de rentabilidad de alrededor del 40%, cercana a la media general.
- Cuantos más miembros admiten, más rentables son.



### Contras:

- El 72% de los espacios de coworking alcanzan la rentabilidad después de dos años en funcionamiento. En el caso de los espacios en manos privadas, este porcentaje es incluso mayor.

# 4.

## Personalizaciones

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

### Tipo de modelo de negocio

La **popularidad de las personalizaciones está in crescendo** y se ha expandido a todos los sectores, desde la venta de productos hasta los servicios. Cada vez más las personas requieren artículos únicos o atención exclusiva. Por tanto, es un buen momento para vender productos personalizados porque tendrás clientes dispuestos a pagar por ello.

Algunas de las opciones más atractivas y rentables son los regalos personalizados. Estos productos adquieren una gran demanda cuando se trata de personalizaciones, ya que son productos exclusivos, adaptados a las necesidades y gusto de cada cliente. Por ejemplo, tazas con fotos o frases personales impresas, pulóveres, agendas, llaveros, etc...

Otro punto a tu favor es focalizar el target. Se sabe que los millenials son los que más apuestan por estos productos originales y diseñados a la medida. Estos artículos nuestros te pueden orientar sobre el negocio de la personalización:

#### Lectura complementaria:

- La personalización, una oportunidad de negocio
- Cómo hacer bolígrafos o lapiceros personalizados y ganar dinero



### **Dificultad:**

- No representa ninguna dificultad.



### **Inversión inicial:**

Si ya tienes un computador, deberás invertir dinero en la compra de una máquina para sublimar (transferir por calor). Su costo puede oscilar entre los 150 y los 500 dólares.



### **Rentabilidad potencial:**

La personalización de objetos con tecnología de impresión digital es un negocio rentable. 1 de cada 5 consumidores están dispuestos a pagar un 20% más por un producto personalizado o exclusivo.



### **Pros:**

- La personalización de artículos incrementa las ventas.
- Ofrece mayor diferenciación de la competencia.
- No implica un gasto extra en la compra de nuevos artículos. Podrás personalizar los mismos artículos que ya vendes, simplemente añadiendo un toque especial.
- Permite conocer el perfil de los clientes y aumentar su fidelidad.



### **Contras:**

- Los materiales de calidad pueden ser un poco más costosos, pero no inaccesibles.

# 5.

## Negocios con drones

<b>Dificultad</b>	■ ■ ■ ■ ■ □ □ □ □ □
<b>Inversión inicial</b>	Sin definir
<b>Rentabilidad potencial</b>	Sin definir
<b>Tipo de modelo de negocio</b>	Innovación tecnológica/ Uso de inteligencia artificial.

Los drones o vehículos aéreos no tripulados **ofrecen muchas oportunidades de negocios**. Desde servicios de fotografía, videos aéreos, venta o alquiler de drones hasta **montar un taller de reparación de drones**, estos aparatos facilitan que con una inversión no tan alta puedas montar tu propio emprendimiento. Para conocer más detalles, visita nuestro artículo:

### Lectura complementaria:

- [Negocio de drones | Cómo empezar varias ideas rentables](#)



### **Dificultad:**

- No supone un beneficio muy grande, salvo que tu negocio promueva la innovación tecnológica (en ese campo) y estés muy preparado para ello.



### **Inversión inicial:**

Sin definir.



### **Rentabilidad potencial:**

Sin definir.



### **Pros:**

- Puedes ofrecer servicios de fotografía, videos aéreos, venta, alquiler o reparación de drones, así como servicios de ayuda civil o de agricultura.



### **Contras:**

- Requiere del cumplimiento de aspectos legales según el país.

# 6. Coaching empresarial

Dificultad 

Inversión inicial Sin definir

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Rentabilización del conocimiento/  
Asesoría y acompañamiento.

Invertir en el sector del coaching empresarial es otra de las grandes ideas de negocios rentables. Se trata de una forma de **asesoramiento a empresas o dueños de negocios** para alcanzar sus metas y potenciar el crecimiento empresarial. Actualmente, es un servicio muy demandado y se espera que continúe en aumento.

## Lectura complementaria:

- ¿Qué es un coaching financiero?



### **Dificultad:**

- Requiere de profesionalización.



### **Inversión inicial:**

Sin definir.



### **Rentabilidad potencial:**

Un proceso de coaching dura entre 5 y 12 horas en promedio por persona, con una periodicidad semanal o quincenal. Las sesiones suelen ser bien pagadas.



### **Pros:**

- Las organizaciones grandes y multinacionales, invierten un gran presupuesto en coaching para sus ejecutivos de todo nivel.



### **Contras:**

- Alta competitividad.

# 7.

## Lavandería autoservicio y ecológica

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Hogar.

Los servicios de lavandería autoservicio se basan en un **modelo de negocio de baja inversión y alta rentabilidad**. El capital que necesitas es relativamente pequeño, ya que no precisas contratar personal ni lavadoras de última generación. De hecho, la propuesta es innovadora pues se trabaja con productos biodegradables y maquinarias que los reciclen.

Ya existen lavanderías que han adoptado este sistema, entre ellas Ecolaundry, Centronet y Clean Master. La aceptación y rentabilidad ha sido tal que incluso todas estas ofrecen **oportunidad de adquirir una franquicia** para continuar con su expansión.

### Lectura complementaria:

- [Cómo abrir una lavandería de autoservicio o self-service](#)



### **Dificultad:**

- Requiere de estudios de mercado y una planificación detallada.



### **Inversión inicial:**

Alrededor de 40 800 dólares.



### **Rentabilidad potencial:**

Si el servicio estimado es de entre 25 y 30 lavados diarios, la previsión de venta anual suele ser de 34 000 dólares al año.



### **Pros:**

- Una lavandería autoservicio es un negocio consolidado.
- Requiere menos costos fijos mensuales, pues al ser de autoservicio no necesitan empleados para la atención del establecimiento.



### **Contras:**

- El alquiler del local representa un factor importante en el presupuesto, pues usualmente requiere de obras de acondicionamiento, como la instalación eléctrica y del agua, o aislamientos de ruido.
- La compra de lavadoras y secadoras representa una inversión importante.

# 8.

## Venta de cerveza artesanal



**La venta de cerveza artesanal es ya una industria.** No se trata de un negocio de moda, sino de uno que ha llegado para quedarse. Como para todo emprendimiento, será necesario pensar en una propuesta de valor que te haga diferenciarte de los negocios ya existentes.

Por ejemplo, ¿qué tal un beer shop especializado en cerveza artesanal? Si, en cambio, te interesa más ser productor de la cerveza artesanal y crear tu propia marca, puedes convertirte en el mayor distribuidor de tu localidad o ciudad. Incluso, puedes combinar ambos modelos de negocio: imagina una tienda con una pequeña área de fabricación que muestra todo el proceso en tiempo real a los consumidores.

### Lectura complementaria:

- Cómo montar una tienda de cervezas especiales



### **Dificultad:**

- En un mercado cada vez más competitivo y global, y su rentabilidad depende en buena medida del esfuerzo o sacrificio, tanto físico como económico.



### **Inversión inicial:**

El costo estimado de una sala de cocción oscila entre 45 000 y 320 000 dólares.



### **Rentabilidad potencial:**

Lo habitual es que se produzca un día a la semana y el resto se dedique a la comercialización y a otras tareas propias del negocio. En este sentido, a más cocción, mayor producción, y más ingresos. Siempre y cuando el producto haya encontrado su nicho de mercado. Luego, el precio de venta dependerá de la zona y del target del cliente que busques. Actualmente, en mercados ya establecidos los precios de venta de la cerveza artesanal oscilan entre 5 y 13 dólares/litro.



### **Pros:**

- El mercado de clientes potenciales es muy amplio.



### **Contras:**

- No es conveniente que elabores o vendas cerveza artesanal si primero no conoces la industrial y sus variedades. Es importante familiarizarte primero con la preparación de bebidas, atención a clientes y sobre todo sabores.
- Este mercado aún sigue en crecimiento, por lo que deberás ser muy paciente y perseverante para hacer que tus bebidas artesanales sean conocidas y después comercializadas.

# 9.

## Inteligencia artificial y chatbots

Dificultad 

Inversión inicial Sin definir

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Inteligencia artificial.

Los **canales de comunicación entre cliente y empresa** cada vez se sofistican más. Lo nuevo, que no es tan nuevo porque ya viene desde hace unos años, es aplicar la inteligencia artificial (IA) en la creación de chatbots.

Pero ¿sabrías sacar una idea de negocio en base a esto? Pues es bien sencillo: **convertirte en un creador de chatbots** y venderlos a las empresas que requieran tus servicios.

Lo mejor es que no necesitas de conocimientos avanzados de programación. Afortunadamente, existen herramientas que nos facilitan ese trabajo, por ejemplo, Chatterpeople. No obstante, muchas empresas no disponen del tiempo necesario para trabajar con ellas. ¡Este es tu momento!

Promociona tus servicios en redes sociales y sitios web y **comienza a ganar dinero con el desarrollo de chatbots.**



### **Dificultad:**

- Los costos para implementar soluciones de Inteligencia Artificial aumentan de acuerdo con infraestructura necesaria para soportar la demanda y su grado de complejidad.



### **Inversión inicial:**

Sin definir.



### **Rentabilidad potencial:**

Gartner revela que, en 2020, el 25 % de las consultas que cualquier persona realiza a un centro de atención al cliente tiene a chatbots como interlocutores válidos. Hace tres años esa cifra era de apenas 2%, lo que refleja claramente la imparable evolución de los asistentes virtuales. Un informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), determinó que entre 2011 y 2018 se invirtieron 50 000 millones de dólares en IA.



### **Pros:**

- A medida que más clientes se suman a los canales digitales, mayor es el protagonismo de esta tecnología para manejar solicitudes en sitios web, aplicaciones móviles, WhatsApp y redes sociales.



### **Contras:**

- Se requiere de conocimientos especializados.

# 10.

## ¿Bodas canceladas?

Dificultad 

Inversión inicial Sin definir

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Negocio innovador.

Una de las **ideas de negocios más innovadoras** es sacar provecho de las bodas que se cancelan a última hora. Esta es la propuesta de la plataforma Bridal Brokerage, surgida por la experiencia propia de su creador.

Se trata de un **sitio que conecta a personas que anulan sus bodas con aquellas que quieren casarse rápidamente**. De esta manera, ambos ganan: los que cancelan recuperan parte del dinero gastado en los preparativos de la boda y los que quieren casarse rápido lo tienen todo listo, solo es dar el «sí quiero». Entonces, ¿boda cancelada? No, más bien una boda express. ¡Tú también podrías crear una plataforma así para las bodas anuladas de tu ciudad!

### Lectura complementaria:

- Ideas de negocios innovadoras | ¡Sé creativo y emprende uno de ellos!



### **Dificultad:**

- Suele haber más demandas de bodas que gente que venda sus bodas canceladas.



### **Inversión inicial:**

Sin definir.



### **Rentabilidad potencial:**

Bridal Brokerage, una empresa dedicada a este mercado, cobra una tarifa por la venta, aunque depende del tamaño de la boda y de cuánto trabajo se requiere para cambiar los contratos de una pareja a otra. Suelen venderlas con 3 meses de anticipación, y logran negociar para que cueste hasta un tercio menos del precio original.



### **Pros:**

- Las flores y el pastel generalmente se pueden cambiar antes del gran día a través de los vendedores.
- Los favores de la fiesta o los arreglos de la mesa aún se pueden personalizar para la novia.
- Hace las cosas un poco más fáciles para las personas que pasan por un momento difícil.



### **Contras:**

- Es un negocio apenas en crecimiento, por lo que muchas personas pueden resistirse.

# 11. Desarrollar aplicaciones móviles

Dificultad 

Inversión inicial Sin definir

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Digital/ Tecnología.

Dado que el mundo cada vez es más tecnológico y el uso expandido de los smartphones es ya un hecho, **dedicarse a esta industria puede ser muy rentable**. Si eres programador o ingeniero de softwares, ¿qué tal vivir de desarrollar aplicaciones móviles?

Un excelente micronicho es desarrollar aplicaciones de salud y bienestar, por ejemplo, apps que controlen las pulsaciones, que ofrezcan rutinas de ejercicios, que sugieran comidas saludables, que ayuden a controlar el peso corporal, etc.

Tienes varias opciones para monetizar las apps que crees. En primer lugar, un modelo de negocio puede ser subirlas a plataformas como Google Play Store o App Store y de descarga gratuita. En este caso puedes ganar por publicidad insertada dentro de ellas.

Otra forma es colocarlas en las mismas plataformas, pero esta vez la descarga sería de pago. Finalmente, puedes **desarrollar aplicaciones para diferentes empresas** que las necesiten para mejorar la experiencia de usuario y expandir sus canales de acceso a clientes.

Para dar a conocer tus servicios crea un sitio web en donde expliques detalladamente qué ofreces, comparte un portafolio de trabajos previos y coloca tus datos de contacto.

## Lectura complementaria:

- ¡Descubre cómo ganar dinero con tu aplicación móvil!



### **Dificultad:**

- El mercado de las apps es muy duro y tiene mucha competencia, así que hay que agudizar el ingenio.



### **Inversión inicial:**

Sin definir.



### **Rentabilidad potencial:**

Según un estudio de Gartner, se estima que en 2017 el 48 % del ingreso total por las apps en el mundo tendrá como origen micropagos dentro de las aplicaciones, frente al 17% que supuso en 2013; un número que sigue creciendo.



### **Pros:**

- Ofrecer la app de forma gratuita durante su lanzamiento es una estrategia que la puede hacer crecer a un ritmo del 50%. Más de una cuarta parte de los desarrolladores de todo el mundo lo hacen, según la encuesta anual de VisionMobile.



### **Contras:**

- Requiere de mantenimiento para que esté actualizada a nivel de programación y contenidos.
- Tanto Google como Apple se quedan el 30% de comisión en las transacciones.

# 12.

## Desarrollar sitios web

Dificultad 

Inversión inicial Sin definir

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Digital/ Tecnología.

«Pero si te va más el lenguaje de programación web, tienes una oportunidad de negocio al alcance de tu mano. **La presencia online es un imperativo para las empresas.** ¿Y cómo llegar a la red? Pues a través de páginas web o sitios. Es en ese preciso momento cuando recurren a tus servicios de desarrollador web.

Puedes empezar como freelance, pero si quieres hacer crecer tu negocio, lo ideal sería montar una agencia. Incluso lo puedes hacer desde tu casa. La principal inversión será en los equipos técnicos que necesites y en personal ayudante.

### Lectura complementaria:

- Cómo ganar dinero haciendo sitios web



### **Dificultad:**

- Para desarrollar páginas web exitosas se deben considerar aspectos como la adaptación del sitio a sus visitantes, estrategias para aumentar la eficacia y disminuir los tiempos de carga y adaptación a la última tecnología y estándares. Por ello es necesario hacer un estudio de mercado previo y contar con personal calificado.



### **Inversión inicial:**

Sin definir.



### **Rentabilidad potencial:**

Para que un sitio web sea rentable es necesaria la elección de un dominio apropiado, asesoramiento en contenidos y tecnología, seguimiento, mantenimiento, informes y reportes. Así como hacer divulgación en las redes sociales, comprar anuncios en los buscadores (Google Adwords, Ads Facebook, Ads Twitter) y posicionarse en el buscador para llegar a su público. Algunos principiantes llegan a ganar alrededor de \$500 al mes y si tienes experiencia en el campo, podrías recaudar más de \$2 500 mensuales trabajando por tu cuenta.



### **Pros:**

- Puedes hacerlo desde casa, como freelance.
- Para comenzar solo requieres de computador y conectividad, así como conocimientos en desarrollo web.



### **Contras:**

- La competitividad es alta, por lo que posicionarse es complicado.
- Debes tener conocimientos en lenguaje SEO.

# 13.

## Taller de reparación y venta de celulares de segunda mano

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial Sin definir

Tipo de modelo de negocio Reparación/ Tecnología.

En comparación con el ladrillo legendario, el Nokia 3310 que podría caerse por el hueco del ascensor sin romperse, la pantalla de un iPhone o un Samsung Galaxy puede mostrar grietas después una pequeña caída. Cuando esto sucede, y dado que la garantía no cubre daños accidentales, la única opción es llevarlo a algún técnico o establecimiento que haga reparaciones de smartphones.

Y ahí es donde tienes una gran oportunidad de negocio. Eso sí, si montas un taller de reparación, debes tener conocimientos técnicos sobre los celulares o contratar a alguien que los posea.

Una de las opciones es especializar tu taller en teléfonos de cierta marca o gama (por generaciones) para delimitar tu público objetivo o para hacerte de un nombre en dicho sector.

### Lectura complementaria:

- Cómo iniciar un negocio de reparación y venta de smartphones de segunda mano



### **Dificultad:**

- No representa una gran dificultad, considerando que existe un amplio mercado y facilidades para establecerlo.



### **Inversión inicial:**

Puede ubicarse alrededor de los \$40 000 dólares, que abarcan la adecuación del local, el mobiliario, equipos necesarios para la reparación, documentos de constitución de la compañía y un fondo de maniobra para desarrollar la actividad de la empresa durante 3 meses sin necesidad de generar ingresos.



### **Rentabilidad potencial:**

Sin definir.



### **Pros:**

- Existe un mercado amplio para este negocio, considerando la fragilidad de muchos equipos.



### **Contras:**

- Hay una alta competitividad.

# 14.

## Desarrollar videojuegos

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Diversión/ Entretenimiento.

¡Estamos en la era tecnológica! Por eso una de las ideas de negocios más rentables en la actualidad es la **creación de videojuegos**. Es una industria que genera millones de dólares anuales.

Desde crear juegos para redes sociales hasta juegos educativos para niños, las opciones son muchas. ¿Qué necesitas? Además de conocimientos de programación, mucha creatividad para desarrollar videojuegos que sean diferentes y logren tener éxito.

### Lecturas complementarias:

- Los 5 mejores videojuegos para ganar dinero
- Idea de negocio: montar o desarrollar un videojuego
- Cómo abrir un negocio de juegos para redes sociales



### **Dificultad:**

- El alcance (y rentabilidad) del juego dependerá de las empresas con que te asocies o vincules.



### **Inversión inicial:**

Dependerá de lo profesional que quieres que sea tu videojuego, o de la visibilidad que quieras darle. Si quieres invertir en grande, XTB ofrece el BITA Gaming & E-Sports Giants Index (USGAME, en la plataforma). Este índice, lanzado el 21 de diciembre de 2018, se compone de una veintena de compañías de la industria del entretenimiento digital: NetEsase, Weibo, Momo, SINA, YY, Sohu, Changyou, Cheetah Mobile, Microsoft, Nvidia, Qualcomm, Sony, Activision Blizzard, Electronic Arts, Take-Two Interactiva, Zynga, Glu Mobile, Huya, Gravity, y Turtle Beach. Para acceder a esta plataforma, XTB exige tener una capitalización de al menos unos 20 millones de dólares.



### **Rentabilidad potencial:**

El informe de XTB pronostica que en 2021, el valor de la industria de los videojuegos superará los \$180 000 millones de dólares, lo que supone un crecimiento superior al 10 % anual acumulado. Si apuestas por plataformas como XTB, puedes vincularte, por ejemplo, a Microsoft, que ofrece una rentabilidad por dividendo del 1,49%, un beneficio por acción del 4,31%, y una rentabilidad del 40,12%.



### **Pros:**

- Más de 2 500 millones de personas en todo el mundo son aficionados a los videojuegos.



### **Contras:**

- Es un mercado competitivo y costoso.

# 15.

## Tienda de comida, accesorios y productos de cuidado para mascotas

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Estético/ Alimentación / Salud.

Las mascotas son consideradas un miembro más de la familia. Por eso cada vez más **este mercado adquiere grandes volúmenes de ventas anuales**. De hecho, se estima que para 2023 la industria del cuidado de mascotas reporte 20 300 millones de dólares en Latinoamérica, según la revista [Pet Industry](#). Ante estas cifras, parece ser una buena oportunidad de negocio.

Un pet shop se encargará de la comercialización de alimentos, juguetes, ropas, accesorios, medicinas y de ofrecer algunos servicios como baños o alisados de pelo. Ten en cuenta que requerirás varios equipamientos y suministros para montar tu local. De igual manera, será necesario contactar buenos proveedores para conformar tu stock.

### Lectura complementaria:

- Cómo abrir un pet shop | Lo que debes saber para montar una tienda de mascotas



### **Dificultad:**

- Exige licencias y permisos especiales.



### **Inversión inicial:**

Entre \$5 500 y \$50 000 dólares, dependiendo del tipo de tienda que establezcas y los servicios que ofrezcas.



### **Rentabilidad potencial:**

El plazo de retorno del capital invertido en una tienda de mascotas es de alrededor de 2 años. La facturación media, en grandes centros, oscila entre 2 700 y 5 500 dólares.



### **Pros:**

- Estudios indican que, solo en España, hay más de 22 millones de mascotas, y que se les destina una media de 1 200 euros anuales: 70% en alimentación, 30% en gastos veterinarios y unos 100 euros en productos como juguetes y accesorios (camas, collares, ropa). Considerando que los gatos viven alrededor de 12,1 años y los perros 11 años, la rentabilidad de un pet shop puede ser bastante alta.



### **Contras:**

- Alta competitividad.

# 16.

## Comprar una franquicia

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Franquicia.

Adquirir una franquicia es una de las ideas de negocios que más posibilidad de éxito tiene, ya que no tienes que empezar desde cero, sino «adoptar» un modelo de negocio probado. Además, emprenderás bajo una marca posicionada. Eso sí, **necesitas una buena suma de capital para comprar una franquicia**. Piensa que es una inversión cuyos riesgos se minimizan muchísimo.

El sector de la restauración, en especial el de la comida rápida, se posiciona en el número uno de ventas. Sin embargo, existen muchas otras posibilidades que también están pisando fuerte el escenario de franquicias. Por ejemplo, el sector del fitness y del cuidado personal.

Si te atare esta posibilidad, pero no cuentas con capital suficiente, una alternativa pueden ser las **franquicias online**. Son oportunidades de baja inversión y alta rentabilidad.

### Lecturas complementarias:

- Cómo adquirir una franquicia | Guía 2020 para comprar la tuya
- 50 franquicias rentables | La mejor selección para invertir 2020





### **Dificultad:**

- Depende del tipo de negocio y de la empresa con la que abras la sucursal.



### **Inversión inicial:**

Depende del tipo de negocio y de la empresa con la que abras la sucursal.



### **Rentabilidad potencial:**

Se podrá calcular de acuerdo con los parámetros de la compañía en la que se hace la inversión. Suele ser alta, pues ya los negocios están establecidos y gozan de credibilidad y clientes.



### **Pros:**

- Prestigio instantáneo.
- Soporte del franquiciador.
- Rápida recuperación de la inversión.
- Autoempleo.



### **Contras:**

- Suelen requerir de una inversión bastante alta.
- Debes adaptarte a todas las condiciones de la compañía.
- Algunas empresas exigen pago de regalías.

# 17.

## Taller de coches

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Reparación.

La mayoría de los servicios relacionados con los autos presentan una alta demanda. Además, las opciones para montar un negocio de este tipo abarcan varios rangos de inversión.

### Lecturas complementarias:

- Taller de reparación mecánica
- Taller de alineamiento y balanceo de automóviles.
- Servicio de lavado en seco de autos.
- Negocio de cambio de aceite.
- Taller de pulido.



### **Dificultad:**

- Además de los permisos legales que implica, es importante aportar un valor agregado para los clientes, pues existe mucha competencia. Podrías ofrecer servicios con productos ecofriendly, tener una cafetería donde tus clientes puedan esperar su coche, o cupones de cliente frecuente, entre otros.



### **Inversión inicial:**

El importe total de la inversión depende mucho de un taller a otro, pero es muy fácil que un proyecto pequeño suponga al menos unos 50 000 dólares en inversión. En este tipo de proyectos, como en otros muchos sectores, se puede aprovechar material de segunda mano, y así reducir la inversión inicial.



### **Rentabilidad potencial:**

Un taller que comience con una ocupación del 50 %, podría ascender en un año a una ocupación del 70 %. Esto, aunque no representa una ganancia muy superior, da cuenta de un crecimiento lento pero paulatino. La rentabilidad dependerá de este factor y de los servicios ofrecidos.



### **Pros:**

- Existe un mercado importante para esta área.



### **Contras:**

- Por lo amplio del mercado, también hay mucha competitividad.

# 18. Decoración de interiores

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Remodelación/ hogar.

¿Eres de los que pasa tiempo imaginando mover un mueble para aquí y estante para allá para lograr más espacio? **¿Te apasiona la psicología ambiental, la estética, la iluminación y la arquitectura?** ¿Posees creatividad, dotes artísticas, buen gusto y, por supuesto, conocimientos de diseño y materiales arquitectónicos? Si las respuestas a todas estas interrogantes fueron positivas, entonces puedes **emprender un negocio de diseño de interiores**.

Por ejemplo, una idea para comenzar puede ser ofrecer servicio de **decoración de cuartos de bebés**. Con el tiempo podrás especializarte en el sector que más te atraiga y que mayor rentabilidad tenga. Para eso, mantente actualizado en las tendencias del mercado.

## Lectura complementaria:

- Cómo iniciar un negocio de diseño de interiores



### **Dificultad:**

- Es una actividad que, aunque es rentable, puede tomar mucho tiempo, sobre todo si tenemos en cuenta que deberemos consultar con fabricantes y minoristas distintos aspectos, como la fijación de materiales y muebles que serán usados. Por otro lado, generar confianza y empezar a contar con clientes, puede llevar mucho tiempo, sobre todo si no tenemos experiencia.



### **Inversión inicial:**

Es baja, y abarca, sobre todo, capacitación y publicidad.



### **Rentabilidad potencial:**

Las tarifas pueden variar entre \$60 y \$300 por hora, por lo que la rentabilidad dependerá del número de servicios que realices.



### **Pros:**

- Ofrece una gran variedad de clientes potenciales posibles.
- Es una idea de negocio que puedes iniciar sin tener que contar con un gran capital de inversión, dado que todo el material necesario serán tus conocimientos y habilidades.
- Puedes manejar un horario muy flexible.



### **Contras:**

- La selección de telas, muebles y obras de arte pueden llevar mucho tiempo.
- Es un poco difícil generar negocio en un principio.
- Los aspectos no artísticos de la decoración, como adherirse a las especificaciones del código de construcción, a veces pueden retrasar un proyecto.

# 19. Wedding planner

Dificultad 

Inversión inicial Sin definir

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Festejos.

Una de las ideas de negocios más sugerentes por la alta demanda que posee es la planificación de bodas. Las bodas son uno de los momentos más estresantes de la vida de una pareja, pues es una ocasión única y se requiere que todo salga bien. ¿Y quién mejor que un wedding planner para organizar meticulosamente la ceremonia?

Para crear un negocio exitoso debes poseer excelente **capacidad organizativa y de gestión, creatividad, buenos proveedores, habilidades de comunicación y siempre disponer de un plan B**. Existen varias modalidades de servicios, desde paquetes completos hasta consultorías. ¡La decisión depende de ti!

## Lectura complementaria:

- Cómo iniciar un negocio de wedding planner o planificadora de bodas



### **Dificultad:**

- Requiere de un estudio de mercado y de un valor agregado, además de conocimientos necesarios para asesorar a los novios en todos los aspectos de la boda, desde la selección de las flores hasta el catering.



### **Inversión inicial:**

Sin definir.



### **Rentabilidad potencial:**

La ganancia de una wedding planner puede ser de un 35 % del valor de la boda.



### **Pros:**

- Estar en contacto con un planificador de bodas, o una agencia que organiza toda la ceremonia, se ha convertido en una necesidad para las parejas que tienen poco tiempo y un gran deseo de que ese día sea perfecto en cada detalle.



### **Contras:**

- Los altos costos de la planificación de una boda pueden motivar a muchas parejas a optar por una celebración sencilla, que no requiera de una wedding planner.

# 20.

## Salón de manicura y pedicura

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Estético.

Las ideas de negocios relacionados con la estética de manos y pies nunca pasan de moda. En definitiva, el cuidado personal es una de las tendencias de mayor auge en la actualidad. Así pues, este puede ser el **momento de invertir en el sector de la estética**. De hecho, se estima que los salones de belleza facturarán 14 000 millones de dólares para 2024.

Este tipo de salones han existido siempre, por tanto, la competencia es bastante alta. Si quieres que el tuyo marque la diferencia, **asegúrate de presentar algo nuevo**. Y la mejor forma de hacerlo es a través de la innovación. Por ejemplo, ofrece servicios a domicilio, trabaja con productos eco-friendly y mantente a la última en las tendencias estéticas como el nail art... ¡Convierte tu salón en una referencia del sector!

Si no dispones de suficiente capital para inversión, pero tienes habilidad para los arreglos de uñas, **plantéate comenzar con un pequeño negocio en tu casa o a domicilio**. Para llegar a algo grande, se empieza desde abajo. Nunca lo olvides.

### Lecturas complementarias:

- Negocio de uñas | ¿Abrir tu salón, servicio a domicilio o adquirir una franquicia?
- Franquicias de uñas | Las 5 marcas líderes de la industria ¡Adquiere la tuya!



### **Dificultad:**

- Requiere de un estudio de mercado y de conocimientos sobre el negocio.



### **Inversión inicial:**

La inversión en mobiliario y materiales no es costosa y requiere de un mínimo de elementos para operar. Abrir un pequeño local puede oscilar entre los \$16 000 y \$30 000 dólares.



### **Rentabilidad potencial:**

Sin incrementar personal y tan sólo programando citas cada 40 minutos es posible crecer en clientela un 28 % al segundo año y un 33 % al tercero, atendiendo a 45 y 60 clientes por semana, respectivamente. La rentabilidad es alta.



### **Pros:**

- La clientela de este tipo de negocios es alta, inclusive en sitios donde existen muchas estéticas cercanas, pues tienen mucha demanda.



### **Contras:**

- Se debe contar con personal calificado y que aporte un valor agregado, para lograr diferenciarse de otros negocios.

# 21.

## Salón de peluquería o a domicilio

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Estético.

Un salón de peluquería es otra de esas **ideas de negocios que presenta alta demanda**. Al igual que los salones de uñas, las peluquerías existirán siempre. Sí, es un negocio tradicional, pero tú puedes crear un concepto nuevo. Por ejemplo, una peluquería express.

Si se te dan bien los cortes y los peinados, pero no dispones de mucho dinero para invertir en un salón, piensa en ofrecer tus **servicios a domicilio**. Este tipo de negocios ofrece ventajas para todos: para ti porque te ahorras alquiler y montaje del local y para los clientes porque resulta más cómodo.

Con el tiempo y crecimiento de tu negocio, puedes montar tu propio salón, contratar a más especialistas y ampliar los servicios.

### Lecturas complementarias:

- Cómo ganar dinero con peinados
- Cómo montar un salón de belleza móvil: ¡Guía completa!



### **Dificultad:**

- No representa mayor dificultad, pues el traslado de los implementos a domicilio suele ser sencillo y su adquisición suele requerir de una inversión baja.



### **Inversión inicial:**

Depende de los servicios que se ofrezcan y los implementos que esto requiera, así como de la modalidad: en un local o a domicilio. Si la idea fuese más elaborada y se convirtiera en un salón de belleza móvil, este exigiría una inversión de \$ 20 000 a \$ 30 000 dólares.



### **Rentabilidad potencial:**

Es alta, pues los ingresos por servicios son superiores a la inversión en productos.



### **Pros:**

- Es una modalidad de negocio que promueve la independencia económica.
- Ofrece una gran variedad de alternativas dentro del mundo estético que involucran a toda la familia. Es decir, tendrás una gran variedad de clientes por un mismo servicio.
- Puedes manejar tus propios horarios e incluso, establecer tu zona de trabajo, de acuerdo al público que quieras incluir.
- No necesitas un gran capital de dinero para empezar, dado que lo único que necesitarás cubrir en primera instancia serán tus herramientas y el desplazamiento a cada zona donde te llamen.



### **Contras:**

- El desplazamiento puede ser complicado, especialmente si no cuentas con un medio de transporte propio para trasladarte en cualquier momento y a cualquier hora.

# 22.

## Gimnasios o entrenador personal

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Salud.

Y dentro de las ideas de negocios rentables, **invertir en el mundo del fitness es una oportunidad sobre la mesa**. Es una industria que ya mueve millones de dólares anuales. En Europa, por ejemplo, las personas gastan entre 36 € y 73 € en suscripciones a gimnasios, según una [encuesta de Myprotein](#). Inicia el negocio con los servicios básicos y luego aumenta la cantidad de opciones de clases.

No solo tienes la oportunidad de montar un gimnasio, también puedes optar por un centro de CrossFit. Eso sí, cualquiera de estas dos modalidades conlleva inversiones elevadas que quizás no puedas asumir desde un principio.

Pero ¿sabes que otra opción tienes para empezar? **Ofrecer entrenamiento personal**. Muchas personas necesitan asesoramientos personalizados. Y esta es tu oportunidad. La inversión es casi nula. Si tienes algún espacio en tu casa, puedes impartir las clases en ella, si no, piensa en ofrecer servicio de entrenamiento personal a domicilio. Incluso puedes aprovechar los parques o las instalaciones deportivas gratuitas de tu barrio.

### Lecturas complementarias:

- Cómo montar una academia de CrossFit
- Montar un gimnasio o sala de gym
- Cómo crear un centro de salud deportiva



### **Dificultad:**

- Requiere de habilidades no solo físicas, sino también sociales, como disciplina, trabajo en equipo, compasión, capacidad de escucha, intuición y rigor.



### **Inversión inicial:**

Si lo que quieres es abrir un gimnasio, la inversión es alta, y dependerá del tipo de servicios que ofrezcas, pues esto determina los equipos que debes comprar. Si deseas ser entrenador personal, la inversión es casi nula.



### **Rentabilidad potencial:**

Alta, aunque dependerá, sobre todo, de los servicios que ofrezcas.



### **Pros:**

- Puedes ofrecer tus servicios a grupos empresariales.
- Tienes la oportunidad de atender a un nicho específico (personas de tercera edad, mujeres, hombres, niños, ejercicios de rehabilitación, preparación para eventos deportivos, ayuda para la nutrición en deportistas, para atletas de un deporte puntual).
- Puedes brindar espacios para una actividad específica (yoga, crossfit, getfit, runners...).
- Las personas con poco tiempo y necesidad de enfocarse en los ejercicios concretos, pueden ser un público potencial.



### **Contras:**

- La inversión inicial.
- Si abres un gimnasio, requieres de personal calificado con conocimientos en deporte y anatomía para evitar posibles lesiones de tus usuarios.
- Si quieres ser entrenador personal, también aplica el punto anterior.

# 23.

## Servicios de masajes

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Salud.

El masaje es una técnica ancestral de estímulo físico. Desde los relajantes y terapéuticos hasta los eróticos, existen más de 10 técnicas o modalidades de masajes. **Para ofrecer estos servicios debes tener una preparación y formación adecuada**, con la salud no valen improvisaciones. Si ya la tienes, ¡perfecto! Si no estás preparado, destina parte de tu inversión a tu formación y capacitación.

Cuando estés en condiciones, entonces es hora de empezar tu propio emprendimiento. **En modalidad económica y de baja inversión** puedes **emprender un negocio de servicios de masaje a domicilio**. Necesitarás camilla de masaje portátil, aceites esenciales, toallas, entre otros instrumentos específicos de cada tipo de masaje.

Si dispones de capital para inversión, piensa en crear un centro spa. Las personas buscan sitios en donde puedan relajarse y disfrutar de un buen masaje. Empieza con los servicios básicos e idea planes accesibles para todos los presupuestos. También ten en cuenta la ubicación del local, ya que este debe ser de fácil acceso. Puedes conocer los pasos en nuestro artículo: **Cómo abrir un negocio de spa o centro de bienestar**

Incluso puedes optar por una idea más actual **como montar un stand de masajes rápidos** en centros comerciales o lugares con abundante afluencia de personas.



### **Dificultad:**

- Se requiere de capacitación previa y de una inversión alta.



### **Inversión inicial:**

Puede ubicarse alrededor de los 65 mil dólares.



### **Rentabilidad potencial:**

Dependerá de los servicios que ofrezcas. Sin embargo, suele ser alta, pues es un servicio que buscan, usualmente, clientes adinerados.



### **Pros:**

- Puedes ofrecer una gran variedad de servicios (masaje sueco, terapia de puntos, masaje con aromaterapia, reflexología podal, masaje con piedras calientes) y para nichos distintos (prenatales, fisioterapéuticos, de deporte...).



### **Contras:**

- En las grandes ciudades suelen haber muchos sitios similares, con gran variedad de precios y servicios.
- Debes procurar ubicarlo en una calle en la que haya mucho movimiento, pero alejada del ruido. Las salas de masaje deben estar situadas en una zona del local en la que no se escuche el ruido de la calle, para evitar que perturbe la tranquilidad de los clientes.

# 24.

## Negocio de yoga

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Salud.

El estresante mundo contemporáneo ha hecho que cada vez más las personas demanden **servicios o productos que ayuden a la relajación y a mejorar la calidad de vida**. El yoga, como disciplina ancestral basada en el equilibrio entre cuerpo y mente para liberar tensiones, **es una de las oportunidades de negocio más atractivas**. Además, se ha popularizado como un ejercicio físico, de ahí que sea demandado no solo para lograr paz mental, sino también para estar en forma.

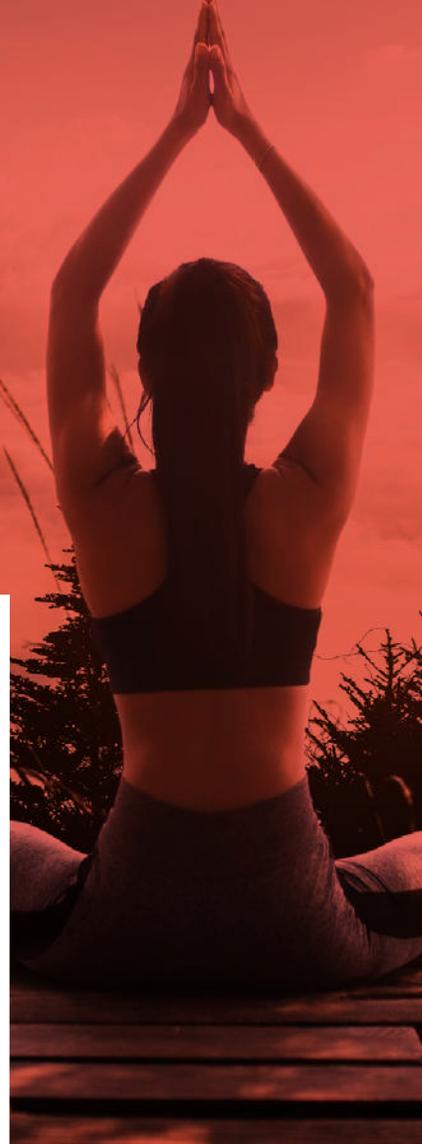
Si eres un amante del yoga y se te da bien impartir clases, tienes un negocio a la vista. Y lo mejor es que hay varias opciones. Puedes ofrecer **clases de yoga de manera física**. Si dispones de algún espacio en tu casa, comienza por esta opción, si no, brinda clases a domicilio.

Por otra parte, también tienes la facilidad de impartir clases de yoga online. Una de las opciones digitales es crear un canal de YouTube y subir tutoriales, rutinas, etc. Más adelante, cuando dispongas de mayor capital para inversión, podrás abrir tu propio centro de yoga.

En cualquier caso, necesitas segmentar tu mercado. Por ejemplo, yoga para embarazadas, personas de la tercera edad, jóvenes. Recuerda que siempre puedes optar por un público general. De igual forma, puedes ofrecer clases grupales o personalizadas.

### Lectura complementaria:

- Cómo abrir un centro de yoga





### **Dificultad:**

- Requiere de un estudio de mercado previo y de un plan de negocios bien elaborado. Además, debes contratar personal calificado y con experiencia comprobada.



### **Inversión inicial:**

Sin definir.



### **Rentabilidad potencial:**

Dependerá de los servicios que ofrezcas y de las facilidades que paguen tus clientes (yoga a domicilio, por ejemplo).



### **Pros:**

- Puedes especializarte en un tipo de yoga específico, como el Hatha Yoga, Astanga yoga, Iyengar yoga, Kundalini yoga o cualquier otro que te genere afinidad y se preste para tu público objetivo. Especializarte puede ser lo que te diferencie de tu competencia directa.
- No esperes que los clientes vengan por ti. Prepara propuestas especiales de clases a domicilio.
- No venderás solamente clases de yoga, sino un momento para relajarse, meditar y alejarse de las preocupaciones diarias. Por ello, tu servicio tiene un valor agregado y, por lo tanto, puede tener buena rentabilidad.



### **Contras:**

- Alta competitividad.
- Debes contar con profesionales que le den credibilidad a tu negocio, y esto puede ser un poco costoso.
- No es rentable inmediatamente, por lo que es bueno contar con un fondo de apoyo los primeros meses.

# 25.

## Montar academia de idiomas

Dificultad 

Inversión inicial Sin definir

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Educativo.

Los **centros de enseñanza de idiomas** son una idea de negocio excelente. Están muy demandadas, sobre todo para los más pequeños de casa. Puedes pensar varias modalidades. Si la idea es empezar con bajo presupuesto la mejor opción es dar **clases a domicilio**. Quizás necesites contratar otros profesores desde el inicio para abarcar la mayor cantidad de clientes posibles. La segunda alternativa, que conlleva mayor presupuesto, es montar un local físico. En este caso podrás disponer de más alumnos.

¿Qué enseñar? Lo primero que nos viene a la mente es el inglés. Sin embargo, sería bueno que investigues la demanda de otras lenguas. Por ejemplo, el francés, el alemán, el chino e incluso el español en zonas que presenten alta población de inmigrantes de habla no hispana. Otra opción para diferenciarte es ofrecer clases de **algún idioma poco enseñado como el esperanto**.

### Lectura complementaria:

- Montar una escuela de inglés



### **Dificultad:**

- Es alta, pues requieres de personal con conocimientos especializados y experiencia calificada.



### **Inversión inicial:**

Sin definir. Sin embargo, existen algunas empresas que ofrecen franquicias a cambio de pagos mensuales. Esta puede ser la mejor opción para montar tu escuela, por la experiencia, metodología, ahorro en costos y soporte.



### **Rentabilidad potencial:**

Si ofreces un lugar apropiado, material de apoyo y profesores calificados, la rentabilidad puede ser alta.



### **Pros:**

- Existe un público potencial importante, pues muchas empresas exigen el manejo de más de un idioma en la actualidad.



### **Contras:**

- Alta competitividad.

# 26.

## Clases de baile

Dificultad

Inversión inicial Sin definir

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Entretenimiento.

Rumba, salsa, mambo, tango, merengue... ¿Eres conocedor de algún baile? ¿En qué tipo de bailes te especializarás? Es lo primero que debes definir. Si no dispones de presupuesto para montar una academia, puedes empezar con **clases a domicilio**, en tu **propia casa** o en zonas públicas como parques, por ejemplo.



### **Dificultad:**

- Baja. Sin embargo, requiere de un estudio previo de mercado y de especial atención a los ritmos o bailes que se enseñan en la zona en la que te ubicas (y cuáles hacen falta).



### **Inversión inicial:**

Si las clases son en casa o a domicilio, la inversión es muy baja. Al comienzo debes invertir sobre todo en marketing, así lograrás aumentar tu base de clientes. Y a medida que crezcas, puedes alquilar un espacio más grande para tus clases.



### **Rentabilidad potencial:**

Dos horas de clases por semana pueden costar alrededor de 50 dólares al mes. La rentabilidad dependerá de los bailes que enseñes y del número de clientes. Sin embargo, considerando la poca inversión de dinero, la ganancia es alta.



### **Pros:**

- Puedes enseñar bailes de moda, para atraer clientes inmediatamente; o enseñar bailes más tradicionales.
- Puedes abarcar distintos nichos. Los niños por lo general quieren aprender: danza moderna, Hip Hop y Jazz. Las personas mayores aman los bailes latinoamericanos, mientras que los ancianos están relacionados con bailes de salón y vals.
- Los horarios no son muy extensos. Una escuela de danza generalmente opera en las horas de la tarde, quizá en la noche y los fines de semana durante las horas de la mañana.



### **Contras:**

- Alta competitividad.
- Si planeas montar la escuela de baile en casa, entonces lo más probable es que la competencia disminuya, pero entonces tendrás que trabajar muy fuerte en atender a la demanda y atraer al público.
- Si abres un local, este debe contar con suficiente espacio, tener un espejo amplio e instalaciones de sonido con trabajo acústico para distribuir el sonido por la sala de baile.
- Se debe gozar de una condición física y estar dispuesto a entrenar y tener actividad física durante largas horas.

# 27.

## Escuela de canto

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Educativo/ Entretenimiento.

¡Quién dijo que necesitas ser un artista famoso para ganar dinero con la música! Si te gusta la enseñanza y tienes conocimientos sobre canto, esta puede ser una inspiración para tu futuro emprendimiento.

Se trata de **ofrecer clase particulares de canto o montar una academia de canto**. La primera es versión low, pues puedes impartir las **clases en tu propia casa o ir a domicilio**. En la segunda opción sí tendrás que disponer de algún presupuesto para inversión, sobre todo, en cuanto al alquiler del local, acondicionamiento y contrato de otros profesionales para alcanzar más alumnos. ¿Te animas a emprender?

### Lectura complementaria:

- [Cómo montar una academia o escuela de teatro](#)



### **Dificultad:**

- Baja, pero debes tener conocimientos y experiencia calificada.



### **Inversión inicial:**

Si dictas las clases desde casa, solo debes acondicionar un salón para recibir a tus alumnos. Si, por el contrario, quieres abrir un pequeño estudio de grabación, la inversión que requieres es de alrededor de 100 000 dólares.



### **Rentabilidad potencial:**

Se puede operar desde casa o en un local, y puedes obtener ganancias superiores al 30% desde el primer año. La clave es contar con una oferta integral de cursos mensuales, bimestrales y semestrales



### **Pros:**

- No requieres demasiadas licencias para operar.
- Funciona durante todo el año.
- Atender niños puede ser muy positivo, pues los padres de familia están dispuestos a invertir en capacitación extracurricular para sus hijos.
- En verano, la demanda de servicios se incrementa hasta 200%.



### **Contras:**

- Requieres de un espacio con buena acústica.
- Debes tener habilidades de canto, o contratar profesores que las tengan.

# 28.

## Escuela de artes marciales

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Deporte / Salud.

Idiomas, baile, canto y ahora artes marciales... Si lo tuyo son estas prácticas milenarias también puedes hacer de ellas un negocio. Además, en la actualidad **las artes marciales se encuentran dentro de la tan demandada esfera del fitness**. El sector se ha diversificado de tal manera que no solo se imparten clases de taekwondo o kárate, sino también defensa personal y artes marciales mixtas.

Lo bueno de este negocio es que no distingue entre sexo o edad, de manera que dispondrás de un amplio abanico de clientes potenciales. Por otra parte, **la principal inversión será en el local**. Por lo general, estos locales deben contar con un espacio suficientemente grande para facilitar la movilidad de los alumnos. De igual forma, debes prever el equipamiento que necesitas, por ejemplo, colchonetas, espejos, y otras más específicas de la actividad que realizarás.

Por último, si tú eres solo un aficionado, debes capacitarte para convertirte en un instructor de artes marciales avalado.

### Lectura complementaria:

- Idea de negocio: defensa personal para mujeres



### **Dificultad:**

- Requiere de personal experto y de conocimientos sobre primeros auxilios.



### **Inversión inicial:**

Alrededor de 10 000 dólares, que incluyen el local, equipo deportivo (palchaguis, paletas, petos, caretas, colchonetas y sacos de boxeo. Equipo de sonido y mobiliario para la recepción y sala de espera) y pago de personal calificado.



### **Rentabilidad potencial:**

Una escuela alcanza márgenes de utilidad del 23% anual.



### **Pros:**

- Es una de las disciplinas más practicadas en el mundo.
- Puedes ofrecer distintos deportes, desde taekwondo hasta karate.
- Abarca distintos nichos.



### **Contras:**

- Requieres de conocimientos especializados o de personal calificado.
- Debes obtener los permisos legales establecidos.

# 29.

## Agencia de organización de eventos

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial Sin definir

Tipo de modelo de negocio Entretenimiento.

Una agencia de organización de eventos es un negocio altamente demandado y rentable a corto plazo. ¿Qué necesitas?

En principio, mucha capacidad organizativa, creatividad y poder de gestión. ¿Nicho específico o diversificación? El amplio mundo de los eventos presenta un abanico de opciones: desde eventos sociales como cumpleaños, bodas, etc., hasta eventos corporativos como congresos, reuniones...

Para empezar en este mercado bien explotado desde hace años, necesitas hacerlo a través de algo innovador y competitivo. Por ejemplo, una de las últimas estrategias empresariales de motivación laboral es desarrollar **actividades de team building**. ¿Y si creas una empresa que organice este tipo de actividades?

Otra opción es organizar eventos temáticos. Imagina una boda futurista o un cumpleaños que recree Disneyland... La especialización en este nicho es una oportunidad de negocio bastante rentable.

Por otra parte, es sumamente importante tener una **cartera de buenos proveedores**. Recuerda que para organizar un evento necesitarás proveedores de catering, mobiliario, decoración, equipos técnicos de audio y video, iluminación, transportistas o mensajeros, artistas o animadores, entre otros.

### Lectura complementaria:

- Cómo abrir o montar una empresa de gestión de eventos



### **Dificultad:**

- La organización de eventos abarca muchas actividades, y esto hace que entren en juego muchas empresas y servicios. Es importante establecer redes de contactos.



### **Inversión inicial:**

Si no abres un local (al menos al comienzo) la inversión abarca, sobre todo, permisos y licencias. No obstante, con un sitio para tus eventos, podrás exhibir el trabajo que haces y atraer más clientes.



### **Rentabilidad potencial:**

Sin definir.



### **Pros:**

- No requiere de mucho personal. Basta con disponer de secretaria, contable y una o dos personas que te ayuden en la labor comercial.



### **Contras:**

- No puedes entrar si no lo conoces previamente. La competencia es muy fuerte y resaltan quienes tienen experiencia.
- Es un negocio que funciona básicamente a través de contactos, y conseguirlos si apenas emprendes es complicado.

# 30. Empresa de limpieza

Dificultad 

Inversión inicial Sin definir

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Limpieza/ Hogar.

La limpieza es un sector demandado tanto por empresas como por particulares. Aunque el nicho de limpieza general de locales comerciales, casas, gimnasios, etc., suele ser el más cotizado, por tan común, **es el que mayor competencia posee**. Ante este hecho, sería una buena idea comenzar tu negocio centrado en un nicho especializado. Por ejemplo, **crear una empresa dedicada especialmente a la limpieza de vidrios y fachadas**.

Otra idea de punta es ofrecer **servicios de limpieza con productos sostenibles**. Es decir, productos que sean respetuosos con el medio ambiente. Es una manera de insertarte con algo innovador en un mercado tan asentado desde hace años. Si propones un servicio atractivo y diferenciado de lo tradicional, puedes lograr una demanda considerable.



### **Dificultad:**

- Requiere de un estudio de mercado previo, que detecte las deficiencias de tu potencial competencia.



### **Inversión inicial:**

Sin definir.



### **Rentabilidad potencial:**

Dependerá de los servicios que ofrezcas, pues esto determina los equipos que debes comprar y la cantidad de personal que debes contratar.



### **Pros:**

- Puedes hacerlo por cuenta propia, o abrir una franquicia de una empresa ya establecida.
- Para la mayoría de los servicios no se requiere de profesionalización.
- Fidelizar a tus clientes es sencillo.



### **Contras:**

- Alta competitividad.

# 31.

## Restaurante de gastronomía internacional

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Gastronomía.

¿Y si llevas a tu país la tradicional comida tailandesa, árabe, china, mediterránea...? **La degustación de platos típicos de otros países**, sin tener que viajar a ellos, es una oportunidad única. Aprovecha esa demanda para **montar un restaurante especializado**.

Eso sí, estudia el mercado en la zona en la que deseas montarlo. Los principales datos a analizar son número de habitantes, poder adquisitivo, gusto, cultura, etc. Así, evitarás fracasar en el negocio.

### Lecturas complementarias:

- Franquicias de comida | «Top» 10 de las más exitosas en las que invertir 2020
- Franquicias de comida árabe: ¡Conozca algunas opciones!
- Las 10 mejores franquicias de comida japonesa
- Comidas para vender | Empieza tu propio negocio culinario



### **Dificultad:**

- Requiere de personal con experiencia calificada.



### **Inversión inicial:**

En dependencia del tamaño de tu restaurante y el mobiliario puede variar desde los 20 000 dólares hasta los 250 000, con una rentabilidad promedio de entre el 15% y el 20%.



### **Rentabilidad potencial:**

Depende, sobre todo, de la diversificación del menú. Algunos expertos aseguran que por los costos, la alta cocina puede ser poco rentable. Pero la combinación de esfuerzo, experiencia, talento y diversidad podría generar buenos ingresos. Sin embargo, suelen no ser tan altos como los de la comida rápida.



### **Pros:**

- Es compatible con un público amplio y diverso.
- No existe mucha competitividad.



### **Contras:**

- Se requiere de cocineros especializados.
- Los costos de los platos suelen ser altos y, por lo tanto, no tienen tantos clientes como las grandes cadenas.

# 32.

## Instalación de paneles solares

Dificultad 

Inversión inicial Sin definir

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Energía sustentable.

Las ideas de negocios sostenibles no pueden faltar, pues cada vez adquieren mayor fuerza en el mundo. Actualmente, existen muchos emprendimientos enfocados en este sector. Sin embargo, uno de los más rentables es **montar un negocio de instalación de paneles solares**.

Lo primero que tendrás que hacer es formar un equipo de trabajo capacitado para este negocio. Es decir, deben **ser técnicos electricistas de alto nivel** para garantizar la calidad de tus servicios. En segundo lugar, localiza a buenos proveedores que tengan experiencia en la producción de los paneles.

De igual forma, no solo puedes ofrecer servicios de instalación, sino también de mantenimiento o reparación de paneles solares. Si diversificas tu emprendimiento, mayor cantidad de clientes potenciales tendrás.

¿Te interesan las ideas de negocios con paneles solares? En [este artículo](#) puedes conocer 8 emprendimientos más.



### **Dificultad:**

- Requiere de electricistas de alto nivel, y de proveedores especializados.



### **Inversión inicial:**

Sin definir.



### **Rentabilidad potencial:**

Es alta, sobre todo en sociedades conscientes sobre el uso de la energía renovable.



### **Pros:**

- Las sociedades buscan cada vez más opciones sustentables y amigables con el ambiente.
- Las instalaciones suelen generar ingresos altos.



### **Contras:**

- La instalación se hace una sola vez. Por lo tanto, si quieres fidelizar a tus clientes, debes ofrecerles otros servicios, como mantenimiento.
- Algunos potenciales usuarios prefieren costear energía eléctrica, por sus bajos costos, en contraste con la instalación de paneles solares. Por ello, se debe apuntar a un público ecologista y con posibilidades de hacer esta inversión.

# 33.

## Montar una sala de videojuegos

Dificultad

Inversión inicial Sin definir

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Entretenimiento.

No es ningún secreto que **emprender en el mundo del entretenimiento es una de las ideas de negocios más rentables**. Si eres un aficionado de los videojuegos, esta oportunidad puede ser la tuya.

A grandes rasgos, montar una sala de videojuegos puede conllevar una inversión relativamente alta. Ten en cuenta que hay que rentar un local espacioso, invertir en televisores, consolas y, por supuesto, en los juegos. Además, deberás comprar mobiliario y hacer las obras que sean necesarias para acondicionar el local.

Por último, plantéate la venta de alimentos ligeros y bebidas. Es una forma ideal para diversificar el negocio, y te generará ingresos extras.

### Lectura complementaria:

- Idea de negocio: local de juegos de billar o pool



### **Dificultad:**

- No representa un obstáculo muy grande, pues no se requieren conocimientos técnicos especializados. Sin embargo, es importante hacer un estudio de mercado para determinar qué equipos son solicitados por los clientes.



### **Inversión inicial:**

Sin definir. Dependerá de las consolas que compres y los servicios que ofrezcas a tus clientes. Debes invertir en televisores, consolas y una selección de juegos que sean bastantes populares (entre antiguos y recientes).



### **Rentabilidad potencial:**

Los negocios vinculados al entretenimiento suelen ser muy rentables, sobre todo si los administras bien. Su uso suele aumentar durante el verano, por lo que es importante tener suficientes consolas para tu público.



### **Pros:**

- No todos los aficionados a los videojuegos pueden comprar una consola ni tener un espacio para jugar, por lo que tu sala de videojuegos podría cubrir estas necesidades a un bajo costo.



### **Contras:**

- Aunque no requiere de conocimientos especiales, sí es importante que te mantengas al día con las tendencias en videojuegos.

# 34.

## Local de tatuajes y piercings

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Estético.

Y para los amantes del arte en la piel también hay aquí una idea de negocio: **montar su estudio de tatuajes**. La cultura del tatuaje ha llegado a todos los rincones del orbe y cada vez son más las personas que se suman a dibujarse algún «tatuajito» o a tatuarse gran parte del cuerpo.

Sea como sea, lo cierto es que **la industria del tatuaje genera millones de dólares**. México, por ejemplo, se ubica como el primer país de Latinoamérica con más ingresos en esa actividad. En esa región, los números de este mercado superan los **450 millones de dólares anuales**, según la consultora **Ibis World**.

¿Es un negocio rentable? Si tienes creatividad y conocimientos del mundillo, entonces, sí. Por otro lado, una manera de diversificar el negocio es también ofreciendo **servicios de perforaciones**. Por lo general, son negocios que van de la mano.

### Lectura complementaria:

- Cómo montar un negocio de tatuajes y piercings



### **Dificultad:**

- Requiere de capacitación, análisis de mercado y planteamiento de una propuesta de valor.



### **Inversión inicial:**

Alrededor de 20 000 dólares. Debe cubrir el alquiler del local, equipamiento, insumos y personal (puede ser fijo o itinerante).



### **Rentabilidad potencial:**

Es alta. Un estudio de Ibis World determinó que en México la industria de los tatuajes alcanza los \$450 millones de dólares anuales, solo por detrás de Estados Unidos, pero por delante de Brasil (420 millones), Colombia (190 millones), Chile (150 millones), Argentina (135 millones) y Perú (110 millones). La firma de investigación de mercados prevé que esta industria creativa seguirá creciendo a un ritmo promedio de 7.7% anual.



### **Pros:**

- Es un auténtico fenómeno social y estético entre hombres y mujeres de prácticamente todos los estratos socioeconómicos.



### **Contras:**

- Su popularidad ha permitido normalizar los prejuicios que ocasiona ver a una persona tatuada. Sin embargo, muchas personas aún juzgan a quienes lo hacen, por lo que no todos son capaces de acudir a un local de tatuajes a concretarlo.

# 35.

## Marketing de afiliados

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Negocio online.

Es una de las formas para **generar ingresos pasivos** que mayor resultado está dando actualmente. Se trata de un negocio basado en la colaboración entre una empresa que busca publicitar sus productos o servicios mediante anuncios y un afiliado que inserta dicha publicidad en sus medios y gana una comisión por cliente referido. ¿Qué necesitas? En principio, un medio para insertar la publicidad y muchos seguidores o lectores.

Si quieres descansar en una playa y que entre dinero en tu cuenta sin hacer mucho, una buena forma de empezar es el marketing de afiliados.

### Lectura complementaria:

- Marketing de afiliados | ¿Qué es y cómo generar ingresos pasivos con él?



### **Dificultad:**

- Tendrás que tomarte el tiempo para aprender nuevas habilidades y técnicas de marketing para llevar el negocio a otro nivel y puedas seguir creciendo.



### **Inversión inicial:**

Necesita poca inversión. Debes pagar un nombre de dominio, el hosting, montar un sitio web, crear mucho contenido y trabajar mucho en posicionamiento orgánico (SEO).



### **Rentabilidad potencial:**

En el caso del empresario/ anunciante, puede ser alta, si concretas las alianzas correctas. Facebook, Twitter y Craigslist suelen ser buenos sitios para rentabilizar esta práctica, por su amplio alcance. Si eres afiliado, también puedes obtener buenos ingresos, en la medida en la que tu sitio o blog sean reconocidos y gocen de credibilidad.



### **Pros:**

- Internet te permite llegar a clientes de todo el mundo.



### **Contras:**

- Hay mucha competencia en el mercado digital, por lo que tendrás que ofrecer una propuesta de valor interesante que te diferencia de los demás.

# 36.

## Cursos y asesoramientos en línea

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Online.

La educación es fundamental en nuestra vida. Si estás cualificado en alguna materia o sector de conocimiento, puedes probar grabar cursos y venderlos u ofrecer tutorías y **asesoramientos online**. Es una de las ideas de negocios que no requieren mucha inversión, solo tu conocimiento, habilidades pedagógicas, un ordenador y conexión a internet.

La mayor ventaja es que podrás generar ingresos pasivos con la venta de tus cursos. Es decir, los grabas una sola vez, pero pueden ser vendidos miles de veces. Una de las mejores plataformas para ganar dinero con la venta de cursos en línea es Udemy.

¡El e-learning crece con fuerza y tú puedes subirte a ese tren!



### **Dificultad:**

- Requiere de capacitación, así como de un buen marketing digital.



### **Inversión inicial:**

Necesita poca inversión. Puedes vender tus cursos tanto en tu propia web como en plataformas especializadas.

Para ofrecerlos en tu propia web, donde te recomendamos que uses Wordpress, debes pagar por un nombre de dominio, un hosting, plugins necesarios para esa actividad y quizás asesoramiento legal.



### **Rentabilidad potencial:**

Para rentabilizar rápido un curso en línea, muchos emprendedores acuden a plataformas promotoras. Un ejemplo es Udemy, donde hay personas que generan miles de euros al mes, y tienen hasta 20 000 suscriptores en sus cursos. La media es de 15 euros de beneficio por curso vendido, por lo que con muchos suscriptores la ganancia es alta. Por ejemplo, los cursos más populares sobre desarrollo web en español generan más de 4 700 dólares al mes.



### **Pros:**

- No necesitas esperar a tener una gran audiencia para poder ofrecer tus cursos online. Plataformas como Domestika, Udemy o Tutellus están diseñadas para que usuarios sedientos de conocimiento seleccionen cursos online de los temas que más les interesen.



### **Contras:**

- Los cursos pueden ser utilizados y replicados por miles de clientes de forma indiscriminada, y sin retribución monetaria para el autor.
- Alta competitividad.

# 37.

## Redacción web

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Online.

¿Sabías que le puedes sacar partido a tus habilidades de escritura? Y una excelente manera es **ganar dinero escribiendo por internet**. Por ejemplo, puedes ser redactor freelance, copywriter, redactor de e-books e incluso escribir guiones para videos de YouTube. ¿Oportunidades? ¡Muchísimas! Como ves, es un mundo con bastante potencial para generar ingresos. ¿Ventajas? Pues trabajar de manera flexible en donde quiera que estés y ganar dinero por ello.

Si quieres empezar a redactar en internet, puedes comenzar por ofrecer tus servicios en páginas que conectan a clientes con redactores. Las más conocidas son Publisuites, SoyFreelancer.com, Textbroker, entre otras. Para conocer más sobre esta oportunidad de negocio, lee nuestro artículo: [Ganar dinero escribiendo por internet | 8 ideas para generar ingresos](#)

Para que verdaderamente sea un negocio exitoso deberías escribir de manera autónoma para varios clientes o crear tu propia empresa de servicios de redacción web. Si esas páginas antes mencionadas lo hicieron, ¿por qué tú no podrás?

Como agencia de redacción web, puedes ofrecer artículos optimizados para blogs y sitios web, redacciones de planes de negocios o proyectos, textos para campañas publicitarias, artículos para revistas y periódicos en línea o descripciones optimizadas de productos.



### **Dificultad:**

- Debes poseer habilidades para la escritura e investigación, y tener conocimientos en SEO.



### **Inversión inicial:**

Comprar un ordenador, tener conexión a internet y un constante aprendizaje.



### **Rentabilidad potencial:**

Puedes establecer tus tarifas tomando en cuenta el tipo de información que te soliciten, cantidad de palabras, cantidad de hojas, tarifas por investigación y tiempos de trabajo. Sin embargo, hay empresas que de antemano ofrecen cifras estándar por una pauta determinada.



### **Pros:**

- Es una buena opción para tener ingresos extra sin invertir dinero y haciéndolo desde tu hogar.



### **Contras:**

- Demanda tiempo y dedicación, por lo que tendrás que aprender a desarrollar habilidades para hacer una buena gestión del tiempo.

# 38.

## Servicios de traducción



¿Dominas algún idioma extranjero? Pues bien, puedes empezar a monetizar esos conocimientos. Un punto de partida es ofrecer **servicios de traducción de documentos, artículos de blogs o libros a empresas que lo requieran**. Pero ¡ojo! Esto solo es el primer paso.

Para que te conviertas en un verdadero emprendedor la idea de negocio es montar tu propia **empresa de servicios de traducción**. Dada la globalización y los intercambios comerciales y culturales entre tantas personas de distintas regiones, el negocio de la traducción tiene un futuro excelente. Y es muy fácil de hacer. Solo debes disponer de un sitio web para que los clientes te encuentren, «reclutar» a varios traductores, fijar los precios y comenzar a trabajar en estrategias de publicidad para alcanzar clientes rápidamente.

### Lectura complementaria:

[Cómo montar un negocio de traducción](#)



### **Dificultad:**

- Requiere del dominio de uno o más idiomas.



### **Inversión inicial:**

Comprar un ordenador, tener conexión a internet y constantes estudios para el dominio de idiomas.



### **Rentabilidad potencial:**

Para que sea rentable, deberás invertir en formación y adquirir o actualizar tus conocimientos. Puede ser útil especializarte en un idioma y ofrecer, además de servicios escritos, interpretación oral para eventos especiales.



### **Pros:**

- Si hay pocos profesionales especializados en un idioma específico y poco común, el resultado final es un mayor precio del servicio. La traducción especializada también es más rentable que una traducción común.



### **Contras:**

- Para trabajar de traductor en internet es importante tener conocimientos básicos sobre el uso de herramientas digitales.
- Alta competitividad.

# 39.

## Empresa de servicios editoriales

Dificultad	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ □ □
Inversión inicial	■ ■ ■ ■ ■ □ □ □ □
Rentabilidad potencial	■ ■ ■ ■ □ □ □ □ □
Tipo de modelo de negocio	Editorial/ Tradicional y de transición digital.

Al igual que las otras dos ideas de negocios antes vistas, **montar una empresa de servicios editoriales** puede ser rentable, sobre todo, si la desarrollas de manera remota y digital. Una empresa en línea de servicios editoriales se encarga de editar, diseñar y maquetar libros, catálogos, documentos, entre otros. ¡Ojo!, no estamos hablando de una editorial que sí requiere alta inversión y contratación de mayor personal.

Si eres editor o corrector de estilo, esta puede ser tu oportunidad de emprender.



### **Dificultad:**

- El libro, cuyo soporte tradicional ha sido el papel, se encuentra actualmente ante una encrucijada provocada por la disrupción del nuevo soporte electrónico, el e-book. Por lo que si quieres emprender en este tipo de empresa, es importante diversificar tus servicios a clientes con textos digitales y no solo impresos.



### **Inversión inicial:**

Moderada. A diferencia de una editorial (que se involucra más en la impresión y comercialización de libros), una empresa de servicios editoriales solo se relaciona con la etapa de corrección de los textos, por lo que puede contar con expertos que trabajen, incluso, de forma remota.



### **Rentabilidad potencial:**

Dependerá de los servicios que ofrezcas y de la experiencia de los profesionales que contrates.



### **Pros:**

- Todos los textos deben pasar por edición especializada antes de su publicación, por lo que este mercado cuenta con una amplia clientela.



### **Contras:**

- Alta competitividad.

# 40.

## Crear un blog y monetizarlo

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial **Sin definir**

Tipo de modelo de negocio Online.

Una idea de negocio muy vinculada a la redacción web, y una de las más rentables en este nicho, es **crear un blog propio**. La idea es escoger una temática y crear contenido creativo e innovador para lograr conseguir un número elevado de lectores. De esta forma, podrás comenzar a monetizarlo.

Dentro de las principales formas de ganar dinero con un blog se encuentran insertar **publicidad mediante Google AdSense**, **marketing de afiliados** o por venta de artículos patrocinados.

Por otra parte, crear un blog es sumamente sencillo gracias a plataformas como Wordpress, Blogger y Squarespace. Pero recuerda: lo más importante es que tu sitio logre un tráfico significativo y que esté posicionado en la web.

### Lectura complementaria:

[Cómo ganar dinero con un blog | Guía 2020 para monetizarlo con éxito](#)



### **Dificultad:**

- Ganar dinero con un blog es siempre un plan a largo plazo. Este requiere de tráfico, credibilidad, confianza y conexión con los lectores.



### **Inversión inicial:**

La mayor inversión será el tiempo que te dediques a crear contenido de calidad e implementar estrategias de SEO. Así que, si la creación de un blog se trata de un emprendimiento paralelo, lo más recomendable es que planifiques bien tu tiempo para que el blog sea exitoso.



### **Rentabilidad potencial:**

Sin definir.



### **Pros:**

- Es una oportunidad para expresar tus ideas en temas que te apasionen.
- Mostrar tu experticia en algún tema.
- Adquirir clientes, reconocimiento y, eventualmente, ingresos.



### **Contras:**

- Para que la publicidad sea rentable, necesitas lograr una gran cantidad de tráfico.
- Necesitas dominar varias áreas del marketing digital, entre más mejor.

# 41.

## Comprar y revender dominios

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Online.

Otra de las formas de ganar dinero por internet es la compra y reventa de dominios. Necesitas una pequeña inversión, ya que un dominio puede costar entre 10 y 15 dólares. Y si compras varios, este costo aumenta.

Sin embargo, luego puedes venderlos por una suma bastante elevada. **¿Sabías que hay dominios que han costado millones de dólares?** Por ejemplo, el dominio «[business.com](#)» fue vendido por 345 millones de dólares en 2007 y «[lasvegas.com](#)» costó 90 millones de dólares en 2015.

Pero no creas que es tan fácil. La idea es investigar palabras que puedan ser cotizadas y ser muy creativo para crear dominios únicos.

### Lectura complementaria:

- Cómo ganar dinero con la reventa de dominios web



### Dificultad:

- Hay mucha competencia en el mercado, dado que existen empresas que se dedican únicamente a esto: a rastrear dominios en venta con nombres pegadizos y sonoros.



### Inversión inicial:

Se pueden adquirir dominios por 10 dólares y venderlo por 1000 dólares o incluso más. El dominio más caro del mundo, insurance.com, fue vendido en 2010 por 35,6 millones de dólares, seguido de cerca por vacationrentals.com (35 millones) privatejet.com (30,18 millones) y, curiosamente, internet.com, que se vendió en 2009 por 18 millones de dólares. Otro caso ilustrativo es el del dominio whisky.com, comprado en 1999 por el emprendedor Michel Castillo y que vendió en 2014 por 3,1 millones de dólares a una empresa alemana.



### Rentabilidad potencial:

Dependerá de lo atractivo, oportuno y popular que sea el dominio que desees vender.



### Pros:

- World wide web impulsa una mayor cantidad de dominios cada año. De hecho, se han tenido que habilitar nuevas extensiones para poder satisfacer la demanda de nombres en la red.
- eBay, plataforma de subastas, ofrece funciones para la venta de dominios. También existen plataformas especializadas como Flippa o Sedo.
- Generalmente, los dominios ya tienen una antigüedad. Si tienen buenos resultados en analytics, al incorporarlos a una red ya está la mitad del trabajo de monetización hecho.



### Contras:

- Puedes caer en la tentación de registrar 100 dominios, cada uno a 10 dólares, para revenderlos a 20 dólares; obteniendo una ganancia del 50%. Teóricamente puede ser válido, pero en la práctica no es tan fácil que te compren 100 dominios poco atractivos. Es mejor registrar un dominio irresistible que puedas valorar en más de mil dólares.

# 42.

## Ser youtuber

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Online.

**¡YouTube, ese gigante de los videos y el segundo buscador del mundo después de Google!** Por supuesto que hay formas de ganar dinero en esta plataforma. De hecho, más de las que pudieras imaginar.

Lo primero es crearte un canal y subir contenido audiovisual de calidad. Enfócate en una temática específica y que te apasione. Este es el primer consejo para conseguir atraer a muchos seguidores.

Luego, llega el **momento de empezar a generar ingresos**. ¿Cómo hacerlo? ¡Tienes 6 maneras distintas! Por ejemplo, mediante el Programa de Socios de YouTube, marketing de afiliados, videos patrocinados, venta de productos o servicios, financiamiento de fans y asesoramiento o consultorías.

### Lectura complementaria:

[Cómo ganar dinero en YouTube | Guía completa 2020 para generar ingresos con tu canal](#)





### **Dificultad:**

- Los youtubers no pueden monetizar ninguno de sus vídeos hasta que hayan sido aceptados en el programa de socios de YouTube. Solo cuando tu canal de YouTube consiga 1 000 suscriptores y 4 000 horas de reproducción públicas, podrá ser revisado para unirse al programa de socios.



### **Inversión inicial:**

Dependerá del tipo de contenido que quieras generar. La mejor manera de conseguir un ingreso estable en Youtube es mediante la creación de un contenido de calidad. Si tu contenido es bueno, la comunidad será fiel a tus vídeos y esto hará que tus ingresos por publicidad sean mayores.



### **Rentabilidad potencial:**

No existe una cifra exacta que pueda estimar lo que ganarás con un millón de visitas en Youtube. Esta plataforma no retribuye el número de visitas, sino que ofrece una comisión por publicidad, superchat, membresía, entre otros factores. Esto implica que a mayor número de visitas, mayor compensación económica conseguirás, pero la cantidad exacta es incierta.



### **Pros:**

- Puedes obtener ingresos por publicidad, membresías del canal, biblioteca de productos, Súper chat y Súper calcomanías e ingresos de YouTube Premium.



### **Contras:**

- Alta competitividad.
- Debes prestar especial atención al género, edad y ubicación geográfica de tu audiencia, para definir mejor los contenidos que ofrecer. Las marcas se interesan en estos datos.
- Es importante tomar en cuenta el tiempo de reproducción, pues el engagement de tu audiencia es vital para sumarle valor a tu canal.

# 43. Community manager

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Online.

**Pero si lo tuyo son las redes sociales, puedes convertirte en un community manager.** La gran mayoría de negocios y empresas se han trasladado también al mundo digital. En definitiva, es **digitalizarse o morir**. Como community manager serás el encargado de administrar los perfiles de Facebook, Instagram, Twitter o LinkedIn.

Un social media debe crear contenido atrayente para los lectores, mantener actualizada a la audiencia sobre ofertas y promociones, así como mejorar el posicionamiento web y desarrollar una interacción fluida con los seguidores.

La competencia es alta en este sector, por eso es necesario ofrecer la mejor relación calidad-precio en tus servicios.

## Lectura complementaria:

- Cómo iniciar un negocio de Community manager.



### **Dificultad:**

- Hay que tener conocimientos y habilidades para convertirte en un Community Manager. Saber de las motivaciones y psicología del usuario y cómo dirigirse a ellos en cada caso.



### **Inversión inicial:**

Tu conocimiento como un profesional de social media es tu carta de presentación. Así que, la inversión corresponderá al conocimiento que obtengas para poder ofrecer tus servicios. Por lo que, deberás invertir en conocimiento para aprender a utilizar aplicaciones como Google Drive (o similares), Hootsuite, Feedly, BuzzBundle, Audiense, Desygner, Facebook Insights, Twitter Analytics, entre otras. Y por supuesto, tener una ortografía impecable.



### **Rentabilidad potencial:**

Las empresas suelen establecer cifras estándar para este tipo de profesionales.



### **Pros:**

- Es un oficio cada vez más solicitado por las empresas para ganar visibilidad.



### **Contras:**

- Muchos excelentes profesionales en social media fracasan como emprendedores, pues saben mucho de redes sociales y muy poco de negocios.
- Alta competitividad.

# 44.

## Crear una tienda online

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Online- ecommerce.

El e-commerce o comercio electrónico es una tendencia en ascenso. Tanto es así que se espera que para 2021 las ventas online comprendan el **17,5% de las ventas minoristas mundiales** y el número de compradores digitales ascienda a más de **2,14 billones**.

¿Crear una tienda online es una de las ideas de negocios más seductoras? Ante estas cifras, parece serlo. Y si a ello sumamos que no requieres mucha inversión para empezar y que lo puedes hacer desde la comodidad de tu sofá, ¡es momento de plantárselo!

Pero ¿qué vender? En una tienda online puedes comercializar tanto productos físicos como digitales, desde **artículos de bebé**, **productos deportivos** hasta **ropa plus size**. Si no eres fabricante de nada, la buena noticia es que puedes vender artículos de terceras personas. Ya existen estos modelos de negocio. De hecho, uno de los más conocidos es el dropshipping.

¡Para emprender una tienda online solo debes proponértelo! Por eso con los siguientes recursos puedes conocer cómo montar una tienda online, qué productos vender y una guía sobre dropshipping.

### Lecturas complementarias:

- .Cómo montar una tienda «online» | ¡Abre la tuya paso a paso desde cero!
- Productos para vender por internet | Los 20 artículos más demandados
- Qué es Dropshipping | Guía paso a paso con todo lo que necesitas saber para triunfar



### **Dificultad:**

- Requieres de un estudio de mercado y de servicios especializados para su creación.



### **Inversión inicial:**

Además de la inversión propia de la tienda, se deben considerar los gastos de alquiler de la oficina, pago de empleados (si los tiene), la publicidad en internet, el mantenimiento del hosting, la creación de la tienda online, fibra, luz y agua, entre otros.



### **Rentabilidad potencial:**

Alta. Según un estudio realizado por Webloyalty junto con TNS, en 2017 más del 69% de las empresas creadas se hacían rentables el mismo año. En 2013 lo eran el 52% de las empresas, lo que muestra que la rentabilidad crece cada vez más.



### **Pros:**

- Las tiendas online cada vez ganan más popularidad, dado que nos evitan desplazarnos, poder acceder a tiendas alrededor del mundo o en otras ciudades del país.



### **Contras:**

- Hay tiendas online que fracasan y no superan ni el arranque. Tener conocimientos sobre marketing puede ayudar a impulsar el éxito de este emprendimiento.

# 45.

## Consultor de marketing digital

Dificultad	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ □ □ □
Inversión inicial	■ ■ ■ ■ ■ ■ □ □ □ □ □
Rentabilidad potencial	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ □ □
Tipo de modelo de negocio	Online- Rentabilizar los conocimientos.

Este es uno de los **emprendimientos online** que tiene mucho potencial, ya que abarca todo un abanico de opciones. Como consultor de marketing puedes ofrecer servicios de diagnóstico de sitios web, marketing de contenidos, SEO, SEM, métricas, copywriting, etc.

Dado que **el marketing digital crece a pasos agigantados y las empresas requieren cada vez más este tipo de servicios** para el desarrollo de su marca, esta es una de las ideas de negocios online con mayor probabilidad de éxito y mejor remuneradas.

Para comenzar, sobre todo si no dispones de capital para invertir, puedes promocionarte en la web y ofrecer esos servicios como autónomo. Con el tiempo, y si consigues una amplia cartera de clientes, podrías montar tu propia **agencia de marketing y publicidad online**.

### Lectura complementaria:

- Iniciar una agencia de publicidad o marketing



### **Dificultad:**

- Si no se conoce en profundidad el mercado y la competencia las posibilidades son casi nulas.



### **Inversión inicial:**

El conocimiento es la mayor inversión. Para trabajar como consultor de marketing online hay que tener titulación universitaria, formación de postgrado y amplios conocimientos en diferentes campos relacionados con la economía, la empresa y por supuesto, el marketing.



### **Rentabilidad potencial:**

Es un negocio rentable, trátase de la creación una agencia de marketing digital o de empezar como autónomo. En un mundo digitalizado como en el que vivimos actualmente, no existir en la web es como no existir en el mundo real. Por ello, muchas empresas acuden a los consultores.



### **Pros:**

- Internet es un mercado global en expansión y los profesionales en marketing son capaces de analizar si existe un mercado, el grado de competencia y los beneficios finales. Por lo que, cada vez son más las corporaciones que demandan este servicio.



### **Contras:**

- Difícilmente se contrataría a una persona sin titulación y conocimientos en marketing para un puesto de responsabilidad bien remunerado.
- Alta competitividad.

# 46.

## Venta de fotografías en internet

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Trabajo remoto.

¿Te apasiona la fotografía? La fotografía es un arte y si posees ese talento puedes generar ingresos con él. Las fotos deben ser artísticas y tener calidad, pero tampoco es necesario que seas un fotógrafo profesional.

Una de las mejores formas para empezar es **vender tus fotografías en plataformas web** dedicadas a este fin. A diario miles de personas, empresas o agencias visitan dichos sitios en busca de buenas fotos para artículos, páginas web, campañas publicitarias, etc.

Algunas de las mejores plataformas para vender tus fotos son Adobe Stock, Shutterstock y Freepik. Estas agencias funcionan como intermediarias y ganan una comisión del precio de la fotografía.

Para comenzar, regístrate en varias de ellas, sube tu catálogo, también conocido como microstock, y el resto es esperar a generar los ingresos por venta.



### **Dificultad:**

- Tener conocimientos de fotografía, equipamiento y, lo más difícil, arte.



### **Inversión inicial:**

La mayor inversión que tendrás que hacer está en la cámara y en tu creatividad. Por suerte hoy día, todas las cámaras del mercado tienen una resolución suficiente como para cumplir los requisitos mínimos de calidad que requieren las agencias de microstock.



### **Rentabilidad potencial:**

Puedes monetizar tus fotos en diversas páginas. En Adobe Stock, por ejemplo, el beneficio oscila entre un 33 % y un 64 %, de cada venta que haga. En Stockphoto el ingreso es del 20 %, pero pueden aumentar hasta un 40 % si sólo les vendes tus fotos a ellos. En Dreamstime las ganancias son del 50 %, más bonos de popularidad. Y en Shutterstock los clientes pagan una cuota mensual para descargarse un número determinado de imágenes, y cada vez que se descarguen una tuya, recibirás una comisión de entre 0,25\$ y 0,30\$.



### **Pros:**

- Los fotógrafos, ilustradores o creadores de imágenes suben sus archivos en sus cuentas del banco de stock y este, previo control de calidad, se encarga de venderlas a los compradores, mayoritariamente agencias de publicidad de todo el mundo que necesitan nutrirse de imágenes rápidamente para sus campañas.
- Una misma fotografía puede venderse infinitas veces sin necesidad de que le vuelva a dedicar ni un solo segundo más. Eso se conoce como ingreso pasivo.



### **Contras:**

- Mucha competencia, por lo que tendrás que hacer una propuesta de valor interesante para destacarte en el mercado.
- Hay agencias de microstock que no sirven o representan una estafa, por lo que tendrás que prestar mucha atención.

# 47.

## Negocio de diseñador gráfico

Dificultad	■ ■ ■ ■ ■ □ □ □ □ □
Inversión inicial	■ ■ ■ ■ ■ □ □ □ □ □
Rentabilidad potencial	■ ■ ■ ■ ■ □ □ □ □ □
Tipo de modelo de negocio	Trabajo creativo

Si estudias una carrera de diseño gráfico y todavía no ganas suficiente dinero, puedes montar tu propio **negocio de diseño gráfico**. Lo primero que debes hacer es crearte un sitio web para promocionar tus servicios como freelance. Tu página web será tu carta de presentación, así que focaliza toda tu creatividad en hacerla llamativa. Luego sube todos tus trabajos y comienza a establecer estrategias de marketing y publicidad por la red.



### **Dificultad:**

- Requiere de una plataforma (preferiblemente digital) en la que exhibas tu trabajo, pues existe alta competitividad.



### **Inversión inicial:**

Dependerá de tus necesidades. Si planeas abrir una agencia de diseño gráfico, tendrás que alquilar un lugar adecuado, comprar el equipo necesario, y adquirir las últimas versiones de los paquetes de software de diseño gráfico que vas a necesitar, así como computadores, impresoras y una conexión a internet. Los equipos son similares si emprendes solo, sin embargo, te ahorrarías gastos de alquiler, entre otros.



### **Rentabilidad potencial:**

Dependerá de tus habilidades y los servicios especializados que ofrezcas. Si deseas mayor rentabilidad, puedes brindar opciones para identidad corporativa, diseño de comercio electrónico, gráficos en 3 dimensiones, informes anuales, entre otros diseños.



### **Pros:**

- La empresa de diseño gráfico ofrece enormes oportunidades para los expertos creativos, desde diseñadores independientes o freelance, hasta las pequeñas o grandes agencias de diseño.



### **Contras:**

- Alta competitividad, por lo que tu propuesta de valor será la clave del éxito.

# 48.

## Crear un marketplace para alquiler de productos

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Online.

¿Cuántas veces no le has pedido a un amigo o a un vecino que te preste alguna herramienta? ¿Entre chicas, en cuántas ocasiones no se han pedido prestado vestidos, bolsos o accesorios a amigas o compañeras de clase? Lo cierto es que en nuestras vidas no solemos comprar productos que no vayamos a utilizar con frecuencia. En este punto es en donde entras tú, emprendedor.

**Tu idea de negocio va a ser crear un marketplace** en donde aquellas personas que tienen artículos de poco uso puedan ponerlos en renta y las otras que necesiten dichos productos los alquilen. Ganarás una comisión por renta efectuada.

### Lecturas complementarias:

- Los primeros pasos fundamentales en el mundo del emprendimiento online
- De lo local a la venta online, un negocio rentable
- ¿Cómo crear un negocio en línea de éxito?



### **Dificultad:**

- Cada negocio debe buscar su nicho ideal, donde pueda ofrecer los productos de su catálogo a una audiencia que realmente los está buscando.



### **Inversión inicial:**

La inversión inicial exige preparar una página web y contratar todos los servicios, herramientas y mantenimiento de una plataforma de e-commerce. Gastos en publicidad para que los usuarios conozcan tu plataforma.



### **Rentabilidad potencial:**

Dependerá de cuantos alquileres o ventas de productos usados se concreten en tu portal. También puedes generar ingresos adicionales cobrando la suscripción a compradores por consultar el catálogo, y comisiones de publicidad a vendedores.



### **Pros:**

- Con habilidades en SEO, puedes comprobar qué palabras clave usan otros vendedores del mismo nicho y qué búsquedas se realizan con más frecuencia y funcionan mejor.



### **Contras:**

- En un marketplace online influyen algoritmos y normas que determinan qué productos se destacan en la plataforma y, como siempre, los vendedores más conocidos suelen aparecer en las listas de los más vendidos y populares, eclipsando a los pequeños o recién llegados. Por ello, debes ofrecer alternativas atractivas para que este factor no aleje a tus usuarios.

# 49.

## Renta una habitación de tu casa

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Autoempleo.

Si te sobra alguna habitación de tu casa o algún espacio que puedas adaptar, puedes plantearte el negocio de **rentar habitaciones**. Las posibilidades de rentabilidad aumentan si vives en una zona turística o cercana a universidades.

En el primer caso, sería ideal establecer un negocio de alquiler vacacional. Muchos mochileros buscan ofertas para viajar por el mundo a bajo costo y este negocio resulta una gran oportunidad para ellos. Las mejores plataformas para anunciar tu alquiler vacacional son Airbnb, Booking y HomeAway. La temporada de **verano puede ofrecer grandes oportunidades de negocios**.

La segunda opción es que rentes a estudiantes que vayan a realizar másteres a las universidades próximas a tu hogar.

### Lectura complementaria:

- Cómo ganar dinero con Airbnb: ¡Todo lo que necesitas saber!



### **Dificultad:**

- Como arrendador deberás redactar contratos muy específicos. Además, tú serás el único responsable de todo lo que suceda en el piso, así que deberás estar atento de las quejas de tus vecinos y la junta de condominio.



### **Inversión inicial:**

El negocio es relativamente sencillo y no requieres de una gran inversión inicial para poder emprender. Si posees una vivienda propia será todo mucho más fácil. También podrías subarrendar pisos y dedicarte al alquiler de habitaciones individuales.



### **Rentabilidad potencial:**

Dependerá de los servicios que ofrezcas y la clientela que desees captar. Puedes generar un ingreso mayor al rentar habitaciones amuebladas (pero esto también requerirá de una mayor inversión).



### **Pros:**

- Generas ingresos a partir de un espacio ocioso.
- Puedes dedicarte a otras actividades simultáneamente.
- La rentabilidad por habitación es mucho mayor que rentar un piso completo.
- Cobras mes tras mes (es un ingreso fijo).
- Cubres el pago de servicios básicos del inmueble.
- Es un negocio que mantiene una demanda en aumento.



### **Contras:**

- Debes cuidarte de los morosos.
- Debes estar al tanto de las remodelaciones, reparaciones y pagos de servicios.
- Pueden ocurrir posibles problemas de convivencia.
- Debes invertir en arreglos y acondicionamiento de los espacios.

# 50.

## Venta de productos reciclados

Dificultad	■ ■ ■ ■ ■ □ □ □ □ □
Inversión inicial	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ □ □ □
Rentabilidad potencial	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ □ □
Tipo de modelo de negocio	Ecológico- sustentabilidad del planeta.

La **concientización con el medio ambiente y la sostenibilidad** es un hecho cada vez más extendido, así que los emprendedores deben aprovechar este momento. Los materiales reciclados pueden convertirse en una oportunidad de negocio rentable. ¿Cómo? Recuperándolos y reutilizándolos para hacer **productos para vender**.

Al ser un negocio sencillo y de baja inversión puedes desarrollarlo desde tu casa. Una idea muy sugerente, por la demanda que puede llegar a tener, es hacer cajas de cartón recicladas. La idea sería venderlas a los proveedores de negocios de comercio electrónico. ¿Cuántas cajas no se necesitan para envíos? ¡Piénsalo!

### Lectura complementaria:

Cómo abrir un negocio de reciclaje.



### **Dificultad:**

- Hay que empezar por identificar los productos que se necesitan y luego generar una estrategia para recoger de manera ordenada y limpia los productos. Se debe considerar temas como materiales y costos.



### **Inversión inicial:**

Puede ser moderada o alta. Esto dependerá del material que recicles y, por lo tanto, de las máquinas que requieras y el espacio. Si no puedes comprar los equipos, por sus altos costos, puedes optar por alquilarlos.



### **Rentabilidad potencial:**

Una empresa de reciclaje puede ser un proyecto muy lucrativo si sabes bien cómo administrarlo. Es una industria que para ciertos tipos de residuos, como metal y papel, está absolutamente consolidada. Pero para otros, es aún emergente y producirá negocios por varios millones de dólares en los años venideros.



### **Pros:**

- Aún hay pocos emprendimientos en este sector, y aunque es una industria que tiene mucho potencial, pocas son las empresas que se dedican a ello.



### **Contras:**

- Necesitas de licencias especiales para esta labor.

# 51.

## Reventa de productos

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Online.

Otra de las **ideas de negocios desde casa y con baja inversión es revender productos**. Con acceso a internet tienes un mundo de marketplaces en los que puedes adquirir artículos al por mayor y luego revenderlos. Por ejemplo, plataformas como Amazon, Etsy, Wish, Alibaba y AliExpress son mercados para explotar en busca de productos a buen precio. Luego, puedes revenderlos por medio de catálogos o en una tienda online.

Este es un modelo de negocio que está siendo usado por muchas personas en el mundo y, al parecer, ha dado buenos resultados.

### Lectura complementaria:

Productos para revender rentables | Todo lo que debes saber para hacerlo con éxito





### **Dificultad:**

- Requieres de un estudio de mercado previo y de conocimientos básicos en comercio.



### **Inversión inicial:**

La inversión dependerá del capital con el que cuentes. Los productos que están en tendencia, y que son una excelente opción para vender online, van desde las fajas moldeadoras y otro tipo de productos deportivos o para el hogar hasta lámparas de lava y accesorios de teléfonos y dispositivos portátiles.



### **Rentabilidad potencial:**

Depende del producto, las ganancias pueden ser del 20 % en adelante.



### **Pros:**

- Hacer anuncios y estar activo en las redes sociales es una gran manera de vender y ganar credibilidad entre los usuarios de las plataformas que uses.



### **Contras:**

- El SEO tiene que ser fuerte, puesto que es la forma más fácil de monetizar tus productos.

# 52.

## Agencia de viajes

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Autoempleo y online.

Si eres de los que viajar les apasiona más que nada en el mundo, entonces **crear una agencia de viajes se puede convertir en tu negocio ideal**, ya que lo disfrutarás al máximo. Tu función será ofrecer servicio de planificación de viajes. Se trata de una asesoría para armar el mejor paquete de viaje de acuerdo con las necesidades del cliente. Esto incluye la reserva de boletos, las actividades que se harán durante la estadía, los sitios de hospedaje, etc.

Lo mejor de todo es que lo puedes realizar desde tu casa. Para ello crea una agencia virtual. De esta manera, te ahorrarás el alquiler de un local físico. A medida que tu negocio vaya creciendo, puedes asociarte con algún proveedor de reservas y otros servicios.

### Lectura complementaria:

[Cómo abrir una agencia de viajes o turismo](#)



### **Dificultad:**

- Se debe ofrecer, además de trato personalizado, una serie de garantías y mucha seguridad. Por lo que la elaboración de un plan es lo que permitirá establecer y definir los pilares sobre los que se sustentará el proyecto, marcar una agenda que seguir y las expectativas a esperar.



### **Inversión inicial:**

Requiere de una inversión moderada, por cuanto hay que cumplir con muchos trámites y con temas administrativos que son necesarios.



### **Rentabilidad potencial:**

Para conseguir rentabilidad en este tipo de negocio, es importante diversificar las ventas, controlar los costos de ventas, hacer ventas cruzadas de productos turísticos no aéreos, mejorar la experiencia del cliente y la automatización y el uso de sistemas de gestión turísticos.



### **Pros:**

- El negocio del turismo genera importantes ganancias cada año.



### **Contras:**

- Alta competitividad.
- Debes considerar el contexto antes de emprender un proyecto como este.

# 53.

## Servicios de contabilidad o asesoría financiera

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial Sin definir

Tipo de modelo de negocio Online- rentabilizar los conocimientos.

El outsourcing es una forma de subcontratación de servicios en boga desde hace algún tiempo dentro del sector empresarial. Una de las **principales áreas** en las que se ha implantado esta práctica es en la de **contabilidad o finanzas**. Si eres contable y tienes experiencia en este ámbito puedes ofrecer tus servicios a pymes, negocios o grandes empresas para gestionar sus finanzas.

Por otra parte, si te enfocas solo en la asesoría financiera tu rol será evaluar las acciones de inversión y desarrollarlas, investigar el mercado, aconsejar en cuanto a estrategias de inversión, entre otras funciones.

Lo mejor es que lo puedes realizar de manera remota y no necesitas ningún local para instalar tu empresa. Puedes hacerlo de manera digital y desde tu casa. Las consultorías pueden realizarse por videoconferencia a través de Skype o Hangouts.

### Lectura complementaria:

- Cómo montar una oficina de contabilidad online para PyMEs
- 10 consejos para abrir una oficina contable



### **Dificultad:**

- Requieren de un exhaustivo estudio de informes financieros y de gestión, incluyendo presupuestos, proyecciones y estados financieros pro-forma.



### **Inversión inicial:**

Eso dependerá de la manera en que pretendas ofrecer tus servicios. Como autónomo le podrás ofrecer tus servicios a pequeñas empresas, y como agencia tu alcance será aún mayor, pero requiere de más inversión y de socios, para poder atender la demanda de clientes.



### **Rentabilidad potencial:**

Dependerá del número de clientes.



### **Pros:**

- El ámbito del asesoramiento financiero empresarial es muy amplio y adaptable a las circunstancias particulares de cada negocio.



### **Contras:**

- Debes estar altamente cualificado.
- La confianza es lo más importante y a la vez lo más difícil de conseguir.
- El flujo de datos e información es muy importante.
- Conviene establecer un contacto frecuente con profesionales de diferentes áreas de la empresa, no solamente para recabar datos y opiniones, sino también para cerciorarse de que todos entienden los retos financieros del negocio y su papel en ellos.

# 54.

## Correduría de seguros

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial Sin definir

Tipo de modelo de negocio Autoempleo y online.

Para temas legales la consulta a un profesional siempre es solicitada. ¡Y en el caso de los seguros, no es para menos! **Un corredor de seguros es un intermediario entre las aseguradoras y los clientes.** Estos contratan tus servicios para que les indiques la aseguradora que mejor se adapta a sus necesidades.

El negocio está en que **puedes trabajar con varias aseguradoras, comparar precios y negociar pólizas.** Si tienes conocimientos, cumples con los requisitos legales y una red de contactos, quizás esta sea tu opción de emprender. En principio, puedes utilizar alguna habitación de tu casa a modo de oficina para recibir a los clientes.



### **Dificultad:**

- El tiempo mínimo para que una nueva correduría sea rentable es de 4 años, por lo que no es la mejor opción si quieres resultados inmediatos.



### **Inversión inicial:**

La mayor inversión se encuentra en la capacitación para saber tomar las decisiones más acertadas y en las estrategias de marketing. Los costes fijos son iguales en casi todas las plantillas y los variables también.



### **Rentabilidad potencial:**

Sin definir.



### **Pros:**

- Los seguros se crearon para protegernos de incidentes y siniestros, por lo que las compañías aseguradoras confían una gran parte de sus tareas a mediadores y corredores de seguros que comercializan y gestionan la relación entre el asegurado y su seguro. Por este motivo, montar una correduría de seguros puede ser un negocio muy rentable.



### **Contras:**

- No es fácil conocer el retorno que generan las ventas.

# 55.

## Asesoría de imagen en línea o coaching de estilo

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Asesoramiento online.

¿Se te da bien combinar ropa y accesorios? ¿Y si te conviertes en **coach de estilo o asesor de imagen**? Tu función sería adentrarte en el armario de tus clientes y recomendarles conjuntos que más que verse bellos o elegantes, les proporcionen bienestar, seguridad y confianza para lograr sus objetivos y metas. Tu objetivo es lograr una **mezcla integral entre estilo, moda, identidad personal e imagen**.

Una vez más, al ser un negocio online lo puedes desarrollar desde tu hogar.



### **Dificultad:**

- Las estrategias para atraer clientes y generar conexión con otros profesionales para alianzas requieren de dedicación y esfuerzo.



### **Inversión inicial:**

Debes invertir en la creación de un sitio web funcional con e-commerce, plataforma de aula digital, blog y con un diseño simple pero eficiente, así como en el branding de la marca.



### **Rentabilidad potencial:**

Los negocios enfocados en la belleza y la moda suelen ser muy rentables. En una escuela en Los Ángeles, un tutor puede llegar a cobrar hasta 5 000 dólares por un servicio completo, sin incluir el presupuesto que el cliente debe asignar a las compras.



### **Pros:**

- Existe un mundo de posibilidades para rentabilizar este negocio, como la creación de eventos, talleres y charlas.



### **Contras:**

- Es un medio que cada vez se está volviendo más competido, por lo que no serás el único que pueda ofrecer esta clase de servicio. Así que, tendrás que idear un buen plan de marketing.

# 56.

## Invertir en criptomonedas, bolsa o Forex

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Trading y bolsa.

Que la inversión en criptomonedas, en la bolsa o en Forex es una forma de ganar dinero en internet es bien conocido. Si sabes y te atrae el mundo de la inversión, esta idea de negocio puede ser para ti. Ten en cuenta que este tipo de emprendimiento conlleva sus riesgos, ya que se trata de un negocio muy volátil. Por eso es sumamente importante que conozcas bien el tema antes de adentrarte en este mundo.

### Lecturas complementarias:

- Cómo invertir en Forex | Guía completa 2020 para tener éxito en el mercado de divisas
- Sacar rentabilidad a las criptodivisas
- Diferentes formas de ganar dinero con bitcoin



### **Dificultad:**

- Debes tener conocimientos sobre trading y Buy and Hold.



### **Inversión inicial:**

Es necesario invertir un capital medianamente grande si quieres excelentes índices de rentabilidad.



### **Rentabilidad potencial:**

Depende de la inversión, esta actividad puede ofrecer excelentes márgenes de ganancia tanto a los holders, como a los traders. El motivo por el que BTC deja tan buenos niveles de rentabilidad, es porque este es sumamente volátil; esto debido a que, su precio se fija según la oferta y la demanda. En cuanto al Forex, los índices de ganancias pueden variar con distintos factores, tal y como el nivel de apalancamiento que se use, la divisa en la que se está invirtiendo y si se está operando directamente en un exchange de divisas, o en un bróker online.



### **Pros:**

- En Forex es posible negociar con cualquier divisa del mundo.



### **Contras:**

- Operar por primera vez con BTC no es sencillo, por la volatilidad de esta criptomoneda.
- No es un mercado regulado. Esto quiere decir que ninguna entidad o institución vela por las negociaciones que allí se ejecutan.
- El apalancamiento puede llegar a ser una desventaja, ya que este puede ocasionar grandes ganancias, así como también pérdidas enormes.

# 57.

## Clases particulares a niños

Dificultad	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ □ □ □ □
Inversión inicial	■ ■ ■ ■ ■ ■ □ □ □ □ □ □
Rentabilidad potencial	■ ■ ■ ■ ■ ■ □ □ □ □ □ □
Tipo de modelo de negocio	Autoempleo/ Rentabilizar los conocimientos/ Online.

Las ideas de negocio relacionadas con la formación son casi infinitas. En este caso se trata de **dar clases particulares**. Puedes enfocarte en los niños y ofrecer clases **complementarias a las asignaturas del colegio**. Eso sí, siempre que poseas los conocimientos necesarios para ello.

Este es un negocio que lo puedes comenzar desde casa u ofrecer clases a domicilio. En el primer caso, asegúrate de contar con las condiciones para impartir clases a varios estudiantes, así harás más rentable tu emprendimiento.



Cómo iniciar no una, sino 100 ideas de negocios



### **Dificultad:**

- Estar cualificado, tener talento y pedagogía dirigida a niños y adolescentes, y poseer los créditos profesionales suficientes y una reputación confiable.



### **Inversión inicial:**

Requiere de inversión en capacitación, principalmente, pues los profesores particulares dan clases en sus casas o en casa de sus alumnos, por lo que no necesitas alquilar un lugar ni comprar equipos especiales.



### **Rentabilidad potencial:**

Dependerá de la cantidad de alumnos que tengas, pues las tarifas las estableces tú. Sin embargo, debes ser cuidadoso al hacerlo. Si ofreces tus clases muy por debajo de la media, perderás toda tu credibilidad a los ojos de los estudiantes. A la inversa, si son muy costosas, tus alumnos esperarán que tengas un currículum y una experiencia muy elevados, que quizás no tienes. Por lo que lo más recomendable es que antes de emprender en este ramo te pongas al día con las tarifas que se manejan en el mercado.



### **Pros:**

- Puedes dar clases en línea a alumnos de todo el mundo.
- El precio de las clases de apoyo escolar debe también adaptarse al método de enseñanza elegido para que se adecúe perfectamente a las expectativas de los alumnos.



### **Contras:**

- A la hora de dar clases particulares, no siempre es fácil marcar una tarifa por hora.

# 58.

## Cocina casera

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Gastronómico.

¿Eres buena como chef? Entonces, una buena idea de negocio para ti es **elaborar comidas para vender**. Es un negocio muy rentable, pues la demanda de alimentación siempre es alta. Sin embargo, la competencia también lo es. ¿Qué hacer? Nuestra sugerencia es especializarte en un nicho de mercado específico.

Además, debes analizar la demanda en tu vecindario, unido a las tendencias actuales. Por ejemplo, **la alimentación saludable, basada en productos naturales y orgánicos**, cada vez es más cotizada. La comida vegana, la comida para diabéticos y las comidas sanas para niños son algunas de las opciones. ¡No olvides la creatividad e innovación en tu cocina!

Por último, puedes o bien montar un minirestaurante casero, o ser proveedora de comida. Incluso atrevete a incursionar en el formato del delivery.

### Lecturas complementarias:

- Comidas para vender | Empieza tu propio negocio culinario
- 10 ideas de negocios veganos que puede emprender



### **Dificultad:**

- Requieres de implementos de cocina necesarios e ingredientes siempre frescos, así como de capacitación culinaria (si es necesario).



### **Inversión inicial:**

Dependerá del tipo de negocio que establezcas. Puedes vender comida a domicilio, o abrir un pequeño local en un área de tu casa. Si optas por la segunda alternativa tendrás que comprar algunas mesas y sillas. De lo contrario, solo tienes que invertir en implementos, si es que no los tienes ya.



### **Rentabilidad potencial:**

Los márgenes de ganancia de la comida preparada suelen oscilar (e incluso superar) el 50 %. Sin embargo, es necesario diversificarse si quieres mayor rentabilidad. Puedes ofrecer desde servicios delivery hasta preparación del catering para eventos familiares, como celebraciones de cumpleaños, aniversarios, cenas de amigos o navidad y nochebuena.



### **Pros:**

- Puedes poner a volar tu imaginación, haciendo platos caseros con formatos nuevos e innovadores.
- Son muchas las personas que no tienen tiempo de cocinar, y prefieren optar por comida casera, que por comida chatarra, para mantener una alimentación balanceada.



### **Contras:**

- Si tu negocio crece necesitarás ayuda, y contratar personal de cocina casera con experiencia real es muy difícil.

# 59.

## Repostería

**Dificultad**

**Inversión inicial**

**Rentabilidad potencial**

**Tipo de modelo de negocio** Gastronómico / Online / Delivery.

Es una idea de negocio muy parecida a la anterior, pero esta vez te enfocarás en la repostería. Los dulces siempre son bienvenidos en cumpleaños, bodas, baby showers, etc. Por tanto, es un negocio que puede tener alta cantidad de clientes. Como siempre, sería bueno que te especializaras en algún nicho. Actualmente, por ejemplo, están muy de moda los pasteles temáticos.

Lo mejor de esta idea de negocio es que conlleva muy poca inversión: solo necesitas tus habilidades, creatividad y tus utensilios habituales de cocina. ¿Cómo venderlos? Puedes elaborarlos por encargo, ser proveedora de restaurantes o comercializarlos por internet.

### Lecturas complementarias:

- Postres para vender | ¡Los más fáciles y económicos!
- Cómo iniciar una tienda de dulces en línea
- Cómo vender dulces de puerta en puerta o a domicilio
- Cómo montar un negocio de postres sin azúcar o dietéticos





### **Dificultad:**

- Es muy importante que tengas en cuenta los costos para plantear muy bien tu presupuesto. Tienes que Investigar y aprender herramientas para planificar tus cuentas, poner los precios y redistribuir las ganancias.



### **Inversión inicial:**

Debe contemplar la compra de un horno (aunque el de tu cocina es una buena opción al principio), materia prima, una batidora grande, publicidad (puedes iniciar con difusión gratis en redes sociales), cursos (también puedes conseguir algunos gratis en internet) y gastos fijos mensuales (luz, gas, agua, internet).



### **Rentabilidad potencial:**

Es sumamente rentable, y puedes ampliar tus ganancias en la medida en la que amplíes tu cartera de clientes.



### **Pros:**

- La pastelería o repostería se puede iniciar desde casa con los pocos materiales que se tienen
- Puedes usar tu tiempo libre, incluso por las noches cuando los niños estén durmiendo.
- Los productos que puedes preparar y vender son infinitos, depende de tu creatividad y los ingredientes que quieras usar o el nivel de complejidad.



### **Contras:**

- Los ingredientes que uses siempre deben ser frescos para lograr el mejor producto.
- La innovación es muy importante para promocionar tu marca. Así que debes invertir tiempo del día en informarte de las nuevas tendencias.

# 60.

## Venta de manualidades y artesanías

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Creativo/ Online.

Si las habilidades manuales son tu pasión, entonces, deberías sacarle provecho. ¿Sabías que los trabajos artesanales tienen muy buena aceptación? Además, las ideas de negocios manuales son muchísimas y los materiales, también. Puedes hacer velas aromáticas, portarretratos, cojines, [tiaras para bebés](#), lámparas artesanales, floreros de botellas de vidrio, productos naturales, etc. Además, como materiales puedes utilizar telas, papel, porcelana, material reciclado...

Así pues, si quieres montar un negocio flexible, desde la comodidad de tu casa y con muy baja inversión, hacer manualidades es tu oportunidad. ¿Y dónde venderlas? Te sorprenderá la cantidad de opciones que tienes: plataformas web como Amazon, [Etsy](#), [DaWanda](#) y [Artesanum](#); redes sociales como Facebook o Instagram; crear tu propia tienda online, y hasta en mercadillos de tu ciudad.

### Lecturas complementarias:

- [Trabajos manuales desde casa | 16 ideas para ganar dinero](#)
- [Cómo hacer artesanías y vender a través de internet](#)



### **Dificultad:**

- Las compañías pequeñas requieren de trabajo constante para poder cumplir con la demanda. También, de acuerdo con la complejidad de la artesanía, necesitarás capacitación.



### **Inversión inicial:**

Dependerá de tu idea de negocios original, pero en general suele ser mínima. Solo necesitarás de la materia prima para producir tus manualidades en casa; un ordenador con acceso a Internet, para comenzar a realizar la promoción de tus prendas en la web y empaques sencillos para envolver tus manualidades.



### **Rentabilidad potencial:**

Dependerá del sector o nicho de mercado al cual te dediques, la calidad de tus productos y también tus habilidades de venta (sobre todo este último). Por ser un negocio desde casa, necesitarás de mucho más esfuerzo para hacer vistosos tus productos.



### **Pros:**

- Son creaciones únicas, y si consigues tener un estilo que les guste a los compradores, puedes llegar a convertir tu talento en una fuente de ingresos muy notable.



### **Contras:**

- El emprendimiento de manualidades en casa suele ser un poco lento y necesitarás mayor personal al momento de aumentar la demanda para avanzar.

# 61.

## Hacer bisutería para vender

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Creativo/ Online.

Un **micronicho más especializado** de los trabajos manuales es la elaboración de bisutería hecha en casa. Podrás vender collares, pulseras, pendientes y todo tipo de accesorios que elabores con tus propias manos. Eso sí, para entrar en este mercado asegúrate de que tus productos cumplan estos estándares básicos: **calidad, autenticidad, moda, diseño y precio competitivo.**

Al ser un negocio desde casa para mujeres emprendedoras como tú, la mejor opción es vender la bisutería por internet. La versión más sencilla y económica es comercializarlas por redes sociales o por marketplaces como Amazon, Mercado Libre, Artesanum o Etsy. Sin embargo, si quieres llegar a posicionarte como marca, ten en mente **crear una tienda online.**

### Lectura complementaria:

- Cómo vender bisutería hecha en casa | 8 pasos para montar tu negocio



### **Dificultad:**

- Debes seleccionar tu nicho de mercado y hacer un estudio previo sobre las posibilidades reales de ventas de tus joyas y accesorios, además de crear una estrategia de comercialización.



### **Inversión inicial:**

Es una excelente alternativa de negocio con bajo presupuesto. Para comenzar necesitas los implementos necesarios y materia. Luego, solo tendrás que reponer los materiales.



### **Rentabilidad potencial:**

Un fabricante de bisutería puede alcanzar una rentabilidad que va desde el 100 % hasta el 300 %.



### **Pros:**

- La atracción por las joyas, la fantasía y la bisutería de moda, es un tema que nunca deja de atraer a las mujeres.
- Puedes crear productos exclusivos en bisutería fina o bisutería artesanal, y obtener mayores ganancias.



### **Contras:**

- Es un negocio que cada vez está teniendo más competencia, por lo que tendrás que innovar para destacarte y ganar mercado.

# 62.

## Asistente virtual

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Online.

Si tienes capacidad de organización y don de gentes, una de las ideas de negocios aplicables a dichas cualidades es ser asistente virtual. Se trata de ofrecer servicios a varias personas o empresas como encargada de contestar llamadas, correos electrónicos, agendar citas, etc. Es un negocio flexible, pero requiere mucha **capacidad para administrar bien tu tiempo**.

Una buena forma de empezar es ofrecer tus servicios en plataformas de trabajo como Freelancer. Mientras más clientes tengas, mayores ingresos obtendrás.



### **Dificultad:**

- Trabajar desde casa requiere mucha dedicación y disciplina. Tendrás que lidiar con distracciones que normalmente no se presentan en un entorno de oficina tradicional.



### **Inversión inicial:**

Requieres de un buen computador y teléfono celular, lo que no supone una inversión inicial alta. Sin embargo, es recomendable que cuentes con un “colchón” para los primeros seis meses, durante los cuales pudieras trabajar sin percibir ingreso alguno, realizando actividades de mercadeo y promoción mientras consigues clientes.



### **Rentabilidad potencial:**

La asistencia virtual es una opción de emprendimiento rentable, sostenible y escalable que te permite teletrabajar de forma autónoma desde casa o desde cualquier lugar del mundo. Puedes ganar más de lo que se percibe en un trabajo “normal”, sin tener que gastar en movilidad, refrigerios, usar ropa formal y otras desventajas del trabajo tradicional.



### **Pros:**

- La libertad e independencia que otorga el ser dueño/a de tu propio negocio es una gran ventaja.
- Eres tu quien evalúa tus propias habilidades y competencias para determinar qué servicios ofrecerás a tus clientes.
- Tú decides para quién trabajarás, qué tipo de servicios prestarás y cuánto trabajo aceptarás realizar.
- Puedes trabajar a tiempo completo o parcial, dependiendo de tus necesidades y disponibilidad.
- Con el tiempo, puedes desarrollar un equipo de asistentes virtuales o subcontratar algunas tareas.



### **Contras:**

- No recibes beneficios tales como vacaciones y reposo médico. Aunque puedes tomarte el tiempo que quieras para vacacionar o atender temas de salud, no recibirás pago alguno por los días no trabajados.
- Deberás costear tu póliza de salud, mantener un registro contable, pagar impuestos y cumplir con los requisitos legales.

# 63.

## Crear línea de ropa

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

**Tipo de modelo de negocio** Industria de la moda/ Tienda física y online.

Si se te dan bien los trabajos de costura, ¿por qué no crear tu propia línea de ropa? Ya lo hemos comentado, una de las mejores opciones para emprender es focalizarse en un nicho específico del mercado.

Existen muchos micronichos que se pueden explorar, por ejemplo, ropa para **mujeres embarazadas**, ropa de tallas grandes, ropas para bebés, incluso, ropa que sigue la tendencia athleisure. Recuerda que siempre es necesario hacer un estudio de mercado para conocer realmente la demanda. Luego, puedes venderla a través de una tienda online desde la comodidad de tu casa.

### Lecturas complementarias:

- Cómo montar una tienda de ropa de tallas grandes
- Consejos para montar una tienda de ropa
- Cómo montar una tienda de ropa infantil | Guía paso a paso
- Cómo abrir una tienda de ropa para embarazadas



### **Dificultad:**

- Es necesario hacer un estudio de mercado. Analiza cuál va a ser tu mercado objetivo y quiénes van a ser tus competidores.



### **Inversión inicial:**

Si no posees un gran capital, puedes iniciar con una tienda online, que requiere poca inversión.



### **Rentabilidad potencial:**

Es alta, aunque dependerá de la calidad de las prendas que ofrezcas y de la fidelización de tus clientes.



### **Pros:**

- En nuestra sociedad es muy importante el cuidado de la imagen, por ello la elección de las prendas de vestir constituye parte de nuestra tarjeta de presentación. Esto puede jugar a tu favor.



### **Contras:**

- Las cadenas de moda tienen una fuerte presencia, un panorama algo desalentador para nuevos emprendedores.
- La parte más dura de crear una línea de ropa es alcanzar el reconocimiento de las mayores cadenas de ropa, si es que quieres conseguir esta vía de venta.

# 64.

## Negocio de alquiler de ropas de bebés

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial Sin definir

Tipo de modelo de negocio Innovador.

Si algo sucede rápido en la vida es el crecimiento de los bebés. ¿Qué hacer con la ropita de tus hijos que ya no les sirve? Pues una idea de negocio es alquilarla. Se trata de una opción en la que todos ganan: tú le podrás sacar algún dinerillo extra a esa ropa y los padres se **ahorrarán comprar prendas** que en poco tiempo ya no le servirá su bebé.

En este negocio es fundamental la higiene y el buen estado de las ropas: nadie alquilará una prenda que se vea sucia o deteriorada.

Por otra parte, puedes iniciarlo desde la comodidad de tu casa. Una opción es empezar a alquilar la ropa a amistades o vecinos que serán futuros padres. Sin embargo, para comenzar con mayor fuerza, puedes plantearte crear una **plataforma online para gestionar los pedidos**.

Sé creativa, y competitiva, en cuanto a los precios de las prendas y los servicios como, por ejemplo, la entrega a domicilio. Puedes crear paquetes de ropas a precios módicos. No olvides establecer una política de devolución.

### Lectura complementaria:

[Cómo montar un negocio de alquiler de ropa para bebés](#)



### **Dificultad:**

- Un negocio de alquiler de ropa tiene que basarse en dos premisas: la calidad del producto y una limpieza absoluta. Esto puede ser un poco costoso.



### **Inversión inicial:**

Dependerá del alcance que quieras tener. Sin embargo, hay algo que no varía: si las prendas van a ser utilizadas por varias familias, es importante que la ropa pueda durar. Esto te exige comprar productos de marca, un poco más caros que la media, pero que a cambio podrán tener una mayor vida útil.



### **Rentabilidad potencial:**

Sin definir.



### **Pros:**

- Muchas de las prendas de bebés no se llegan siquiera a estrenar, porque el ritmo de crecimiento de los recién nacidos es muy rápido. Por ello representa una oportunidad de negocio, pues la ropa no se desgasta demasiado.
- Como las familias ya no son tan numerosas, y por lo tanto desaparece el recurso de pasar las prendas de hermano a hermano, la idea del alquiler cobra mucho sentido.



### **Contras:**

- El mayor inconveniente de esta actividad es el reparo que puedan tener algunos padres a usar ropa procedente de otras personas.
- Se debe dejar claro a los usuarios las penalizaciones en caso de manchar o dañar definitivamente la ropa alquilada.



# 65.

## Representante de ventas

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Trabajo remoto.

Marcas como Mary Kay, Avon y Natura, entre otras, ofrecen la **oportunidad de ser un representante independiente de ventas**. A grandes rasgos se trata de revender sus productos de belleza.

Para convertirte en un representante de ventas debes inscribirte en la página oficial de cada una de ellas. Este modelo de negocio funciona de la siguiente forma:

- Te inscribes en las páginas oficiales. Ten en cuenta que debes pagar unos 30 USD para la inscripción.
- Compras el primer kit de productos. Los kits de inicio básicos pueden rondar entre 25 USD y 100 USD en dependencia de la empresa.
- Recibes el kit con los productos de demostración y folletos para conocer el modo de trabajo de la compañía.
- Te encargas de promocionarlo por tus vías y venderlo.



**Las ganancias varían de una empresa a otra.** Por ejemplo, con Mary Kay podrás ganar hasta un 50 % de ventas que realices, con Avon un 40 % de las ventas y con Natura un 30 %. Como consejo te recomendamos que potencies el **uso de las redes sociales** para publicar promociones, consejos útiles y también para conseguir nuevos clientes.

Esta es, sin duda, una idea de las ideas de negocio desde casa para todas aquellas mujeres emprendedoras que quieran ser sus propias jefas. Además, es muy flexible, ya que lo puedes realizar a tiempo completo o como una actividad complementaria.

Para que conozcas más sobre el tema, te recomendamos nuestros artículos:

- [Cómo ser revendedora de Mary Kay y ganar dinero](#)
- [Cómo ser una revendedora de Avon y ganar dinero](#)
- [Cómo ser un revendedora de Natura: una buena opción de negocio](#)

Si quieres más ideas de negocios para mujeres emprendedoras, lee nuestros artículos:

- [Negocios desde casa para mujeres emprendedoras | Las 20 mejores ideas](#)
- [13 ideas de negocios desde casa para madres solteras | ¡Comienza a ganar dinero YA!](#)



### **Dificultad:**

- Necesitarás de conocimientos y dotes comerciales.



### **Inversión inicial:**

Para comenzar en este negocio necesitas tu teléfono móvil, un mínimo de 30 USD para la inscripción en la empresa que escojas, y entre 25 USD y 100 USD para la compra del kit de iniciación.



### **Rentabilidad potencial:**

El margen de ganancia es de entre el 30 % y 50 %.



### **Pros:**

- La inversión inicial es muy baja en comparación con las ganancias que puedes obtener.
- Existen gran variedad de empresas, y puedes escoger la que más te guste y se ajuste mejor a tus necesidades.
- Puedes ascender como vendedor y obtener beneficios.



### **Contras:**

- Tendrás que desarrollar habilidades como comerciante, de lo contrario no tendrás éxito en este ramo.

# 66.

## Pasear perros

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio

Si te gustan y se te dan bien los perros, puedes emplear el tiempo libre en pasear mascotas. Los horarios de trabajo se definen de acuerdo con las necesidades de los dueños. **La mejor manera de empezar es brindar tus servicios a familiares, amigos y residentes de tu vecindario.**

Aunque la inversión es leve, seguramente necesitarás correas, cinturón de seguridad, bolsas para excrementos. Debes tenerlo en cuenta a la hora de fijar los precios de tus servicios.

Es una idea de negocio estupenda para aprovechar tu amor por los perros y ganar dinero con ello.



### **Dificultad:**

- Pasear perros no es una labor complicada para los que aman a los animales. Si se organiza bien se puede crear un negocio muy rentable de ello, e incluso se puede hacer paseador de perros profesional.



### **Inversión inicial:**

Sería bueno, como propuesta valor, invertir en formación sobre las razas de perros, los cuidados que requieren, los auxilios básicos e incluso algunas nociones de entrenamiento.



### **Rentabilidad potencial:**

Es necesario pensar en las tarifas, teniendo en cuenta el tiempo que se dedicará a pasear el perro, la cantidad de veces que se le tenga que sacar de paseo, lo que hay que recorrer para llegar hasta los perros además de gastos de tiempo y dinero que pueda suponer la actividad.



### **Pros:**

- Muchas personas tienen mascotas aunque no tengan tiempo o ganas de atenderlas, bien porque consideran que es bueno tenerlas o porque los niños las quieren, y prefieren pagar a una persona que se encarga de pasearlos antes que tener a los animales en casa encerrados o tener que encargarse de esa función.



### **Contras:**

- Cada persona puede pasear a un máximo de 4 perros a la vez, ya que si son más puede suceder que alguno se escape.

# 67. Influencer

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Online/ E-commerce.

Maquillaje, moda, fotografía, viajes, cocina... ¿qué se te da bien? Explota todas tus dotes y conviértete en un promotor de influencia. Para ello, debes perder el miedo escénico y abrir un canal de YouTube o realizarte un perfil en redes sociales.

Lo primero es conseguir un número elevado de seguidores mediante contenido interesante y original. Con el tiempo vienen las opciones de **ganar dinero por Facebook, por Instagram y por YouTube.**

Las principales formas para generar ingresos con estas plataformas son mediante el marketing de afiliados, venta o reventa de productos, publicidad de Google AdSense, entre otras formas específicas para cada uno de los canales.

Como queremos orientarte sobre ideas de negocios, te dejamos estos recursos:

## Lecturas complementarias:

- [Cómo ganar dinero en Facebook | 10 formas de monetizar tu página](#)
- [Cómo ganar dinero en Instagram | Guía completa con 5 formas de lograrlo](#)
- [Cómo ganar dinero en YouTube | Guía completa 2020 para generar ingresos con tu canal](#)



### **Dificultad:**

- Preparar un post para las redes sociales no es un acto instantáneo. Requiere tiempo para preparar contenido atractivo para los seguidores, que genere engagement, likes y más seguidores.



### **Inversión inicial:**

Por cada euro invertido, las empresas llegan a generar 5,3 euros de beneficio. Por lo que, si eres influencer, es bueno que sepas que tu inversión en tiempo y equipos vale la pena, pues mientras más profesional y más alcance tenga tu trabajo, mayor oportunidad tendrás de que las grandes cadenas quieran invertir en ti.



### **Rentabilidad potencial:**

Según Business Insider, se estima que para el 2022 la industria del marketing de influencers alcanzará los 15.000 millones de dólares.



### **Pros:**

- Según un estudio de Influencer Marketing Hub, el 93% de expertos en marketing apuestan y creen que influencer marketing ha sido beneficioso durante el 2019, gracias al engagement y cercanía que genera en sus seguidores.



### **Contras:**

- Muchas veces puede que las empresas no vean un aumento en ventas hasta pasado un tiempo, y eso puede perjudicarte y a perder popularidad.

# 68. Cuidar niños

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Negocio en casa.

Suele ser una actividad remunerada muy atractiva para aquellos a los que les gusten los niños. Tu función será cuidarlos mientras los padres se ausentan. Se trata de jugar con ellos, ayudarlos a hacer los deberes, etc.



### **Dificultad:**

- Tiene que ser una persona con paciencia, creativa y tener conocimientos en cuidar niños.



### **Inversión inicial:**

La inversión para iniciar este negocio de cuidado de niños es mínima. Debes capacitarte en el desarrollo y manejo de grupos de niños, y necesitarás comprar juegos infantiles, materiales para manualidades, libros y juguetes. También deberás evaluar la necesidad de hacer modificaciones en tu casa, siempre enfocándote en la seguridad de los niños.



### **Rentabilidad potencial:**

Tú decides la tarifa de tu trabajo, basado en las horas de cuidado y servicios que ofrezcas.



### **Pros:**

- Existe una gran demanda de este servicio y no cualquiera puede brindarlo.
- Hay padres cuyos horarios de entrada o salida del trabajo no coinciden exactamente con los horarios de entrada y salida del colegio y necesitan de alguien que los cuide unas horas antes o después de este.



### **Contras:**

- Debes tener total disponibilidad del tiempo (fines de semana, llamados a última hora).

# 69.

## Ofrecer ayuda con las materias a otros estudiantes

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Educativo.

¿Eres bueno en alguna materia o en varias? De ser así, puedes ser instructor de otros estudiantes a los que dichas asignaturas les resulten más complejas. Así, te ganarás un dinero extra y, de paso, fortalecerás tus conocimientos.



### **Dificultad:**

- Debes tener buen dominio de las materias en que deseas instruir a otros estudiantes.



### **Inversión inicial:**

Para emprender en esta idea debes contar con tus propios materiales: tu ordenador y un retroproyector en caso de que sea necesario.



### **Rentabilidad potencial:**

Si sabes organizar tu tiempo entre tus clases y exámenes, es una idea con gran potencial de rentabilidad. Sobre todo en los días próximos a exámenes finales en donde puedes tener la mayor cantidad de clientes.



### **Pros:**

- Cuentas de entrada con las instalaciones de la universidad o el instituto en el que te encuentres, y el mercado de clientes está en la misma universidad
- Si eres bueno en la enseñanza, la publicidad la hacen tus propios compañeros o alumnos.



### **Contras:**

- La universidad solo presta sus materiales en tanto dependa de una asignatura y avalada por un profesor.
- Algunas universidades son estrictas en cuanto al uso de sus espacios.

# 70.

## Distribuir volantes

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Negocio a tiempo parcial.

Los folletos o volantes son una forma de publicidad de la «vieja escuela», pero si aún hoy existen es por su efectividad y por ser muy económica. Muchos negocios hacen uso de esta forma de promoción que se basa en **repartir volantes en centros comerciales o calles concurridas** para hacer llegar sus servicios a la mayor cantidad de personas posibles.

Al ser un negocio a tiempo parcial, ya que no se necesita estar todo un día repartiendo volantes, es una buena forma de generar algunos ingresos para los estudiantes.

Pero si eso te queda pequeño, puedes **crear tu propio negocio de impresión de volantes**. Eso sí, necesitarás inversión en ordenador, impresora y papel. Para el personal distribuidor de volantes, puedes pedirles colaboración a otros compañeros de curso, a cambio de un pago.

### Lectura complementaria:

- Cómo montar un negocio de volanteo



### **Dificultad:**

- La publicidad y el modo en el que se entregan, deben generar una buena experiencia en la persona, de modo que no se deshaga del folleto o volante al doblar la esquina.



### **Inversión inicial:**

Un negocio como este es de los que menos capital de inversión requiere, ya que el trabajo está esencialmente en la calle.



### **Rentabilidad potencial:**

El precio por la cantidad de folletos repartidos varía de acuerdo al país, incluso en las ciudades y las zonas. Sin embargo, la media aproximada es de 40 USD por cada 1.000 folletos repartidos.



### **Pros:**

- El volanteo se mantiene con vida aunque internet haya acaparado una gran parte de la forma en la que se lanzan campañas de publicidad, dado que es una publicidad que se entrega en las manos del cliente directamente.



### **Contras:**

- En muchos lugares del mundo, el reparto de publicidad en mano e incluso en el parabrisas, es multado por algunas entidades.



# 71.

## Guías turísticas gratuitas

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Trabajo por temporadas.

Si vives en una ciudad turística y buscas una idea de negocio para obtener algún dinerillo extra, **ser guía turístico «gratuito» te puede interesar.** Y de seguro pensarás: «cómo voy a ganar dinero si se trata de un free tour», ¡qué incongruencia!

Pues no, este concepto rompedor de las guías turísticas tradicionales es muy demandado actualmente por los viajeros. Se trata de ofrecer tus **servicios de guía de manera gratuita o a la voluntad de propinas.** Bajo este modelo, las personas no están obligadas a pagarte por el recorrido. Sin embargo, es poco probable que eso ocurra, salvo que tu visita no haya gustado para nada.

Para diferenciarte y ganar buenas propinas realiza una ruta diferente. Los centros históricos de las ciudades siempre son los más cotizados. Por tanto, la competencia puede ser alta en esa ruta. Pero ¿qué tal una experiencia de bares y cafeterías? ¿o recorridos nocturnos? Estudia todas las posibilidades que no hayan sido explotadas en tu ciudad y focaliza tus esfuerzos en esa diana.

**Lectura complementaria:**  
Ideas de negocios para jóvenes emprendedores y para estudiantes

Cómo iniciar no una, sino 100 ideas de negocios



### **Dificultad:**

- Los turistas son exigentes, y si no les convence tu guía puede que no consigas ingresos.



### **Inversión inicial:**

Tu móvil y perfeccionarte cada vez más en este oficio. Desarrollar habilidades sociales y culturizarse cada día más, es básicamente la mayor inversión está en el conocimiento.



### **Rentabilidad potencial:**

Si la visita tiene un tiempo determinado de duración y esta resulta entretenida, con contenidos de calidad, es casi imposible que no recibas propinas.



### **Pros:**

- Hay multitud de plataformas online que permiten que personas ofrezcan sus servicios turísticos a todo el mundo.



### **Contras:**

- Entre las empresas que ofrecen visitas guiadas gratuitas, suelen existir técnicas de marketing de guerrilla, copiándose los colores de las camisetas o luchando por las mejores ubicaciones.

# 72.

## Venta de segunda mano

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Tienda física y online.

La **venta de productos de segunda mano** ya es una tendencia. Quizás esta sea tu idea para montar un negocio propio. ¡No hay nada mejor que darle una segunda oportunidad de uso a un producto!

En primer lugar, empieza con productos tuyos. De seguro, tienes un montón de artículos que ya no quieras y que pueden ser reutilizados por otras personas. De no ser así, intenta buscar proveedores o comprar los productos mediante marketplaces como Amazon o Mercado Libre. Esta idea de negocio es muy flexible. Puedes vender infinidad de artículos, desde ropa hasta antigüedades.

Por otra parte, como canales de venta tienes la opción de rentar un local físico, crear una tienda online o vender tus artículos en plataformas como eBay.



### **Dificultad:**

- Aún hay consumidores que no se sienten bien comprando productos usados.



### **Inversión inicial:**

Requieren de muy poca inversión, pues los productos no son nuevos.



### **Rentabilidad potencial:**

Dependerá de la calidad de los productos que vendas.



### **Pros:**

- Es un mercado en expansión.
- Apostar en este segmento puede ser una oportunidad de seducir a varios consumidores: desde los que buscan por economía hasta aquellos que quieren productos exclusivos.



### **Contras:**

- Es probable que te encuentres con proveedores con artículos cuya procedencia desconozcas o que han sido robados. Debes estar muy atento para evitarlos.

# 73.

## Venta ambulante

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Economía informal.

Esta es una de las ideas de negocios que **requiere muy baja inversión** ya que no necesitas un establecimiento comercial. Puedes vender tus productos a través de carritos de venta. Además, las opciones para comercializar son muy variadas, desde comida casera, postres, accesorios hasta souvenirs.

### Lecturas complementarias:

- Cómo montar un puesto ambulante de venta de crepe
- Carrito de churros: vender en las calles y en fiestas





### **Dificultad:**

- Requiere de un permiso especial para circular libremente, y este suele tener fecha de caducidad y límites.



### **Inversión inicial:**

La inversión dependerá de la mercancía que quieras vender.



### **Rentabilidad potencial:**

A pesar de los impuestos y tasas que tienen que enfrentar los comerciantes ambulantes, estos reconocen que la venta ambulante les ha llevado a potenciar su negocio.



### **Pros:**

- Las ventas ambulantes representan para los comerciantes una oportunidad para rentabilizar sus negocios y lidiar con las crisis de sus países.



### **Contras:**

- No en todas las ciudades están permitidas las ventas ambulantes.

# 74.

## Cuidado de personas mayores

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial Sin definir

Tipo de modelo de negocio Autónomo/ Profesional.

Para cuidar a personas mayores se necesita conocimientos básicos de enfermería, paciencia, calidad humana y dedicación. Es un negocio que **no requiere casi ninguna inversión si lo realizas a domicilio**, salvo que quieras inscribirte en algún curso de capacitación que avale tus conocimientos para ejercer este trabajo. Puedes hacer cursos de enfermería, primeros auxilios, cuidado de adultos mayores y ganar experiencia como voluntario en geriátricos.

Esta es la manera de comenzar. Sin embargo, si logras tener varias personas ancianas para cuidar, puedes crear un centro destinado a este fin. Es muy lucrativo, pero requiere inversión inicial para adaptar el lugar a sus necesidades.

### Lecturas complementarias:

- Cuidador de personas mayores | Qué hace, cuánto gana y más
- Centro de convivencia para ancianos



### **Dificultad:**

- Debes tener conocimientos sobre el trato hacia una persona mayor, como el aseo personal, baño, servicio de peluquería y barbería y en muchos casos ayudarlos, incluso, con sus necesidades fisiológicas.



### **Inversión inicial:**

Dependerá del servicio que ofrezcas. Si es a domicilio, la inversión será en tu capacitación o en la certificación que tengas (título de enfermero, paramédico, fisioterapeuta, o al menos conocimientos de primeros auxilios). Pero, si pretendes abrir una residencia para ancianos, la inversión que tendrás que hacer es grande, pues debes costear barras de seguridad en pasillos, baños y escaleras, un jardín amplio para el esparcimiento, cantidad de habitaciones acorde a la cantidad de residentes internos, y baños y duchas suficientes.



### **Rentabilidad potencial:**

No te limites solo a cuidar a un adulto mayor como si fuera alguien que está en sus últimos días. Usa la creatividad y crea un negocio innovador. Brindar servicios como gimnasia para adultos mayores, hidroterapia, aeróbicos, música o danza puede aumentar la rentabilidad considerablemente.



### **Pros:**

- La esperanza de vida está aumentando, las personas llegan hasta los 70, 80 y más allá de los 90 años, pero pocos gozan de buena salud. La gran mayoría dependen del cuidado de otras personas.



### **Contras:**

- Debe quedar claro qué servicios prestarás al adulto mayor. Si te contratan solo para cuidar al anciano, no permitas que te deleguen tareas como hacer el aseo de la casa, o podar el jardín.
- Deja claro cuántos adultos mayores cuidarás. Algunas familias, sin consultar, te dejan a cargo a otros abuelos de la casa, y eventualmente te llevan niños pequeños y hasta mascotas.

# 75.

## Empresa de catering

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Gastronomía /  
Autónomo- Experto.

Aunque es un negocio que puede alcanzar grandes dimensiones, en un principio no conlleva mucha inversión. Incluso puedes comenzar el negocio desde tu casa. **Un servicio de catering se traduce en planificar, diseñar e implementar un sistema de comida y bebidas para una ocasión especial**, como bodas, fiestas, bautizos, comuniones o reuniones de negocios.

En primera instancia necesitarás una cocina, utensilios, insumos y quizás algún ayudante. No te olvides de los permisos de sanidad y de manipulación de alimentos.

### Lectura complementaria:

[Cómo iniciar un negocio de catering y banquetes](#)



### **Dificultad:**

- Debes controlar los inventarios, estandarizar las recetas, contar con un buen sistema de información y aplicar encuestas de satisfacción que permita conocer la percepción de los clientes.



### **Inversión inicial:**

Dependerá del tipo de negocio y de la calidad y la cantidad de platos que quieras preparar.



### **Rentabilidad potencial:**

Es alta, pues es un servicio que puedes ofrecer para eventos especiales. Un estudio realizado por la Bolsa Mercantil de Colombia (en abril de 2018) sobre el sector de servicios de alimentación, reveló que la producción de alimentos en Colombia representa entre el 22% y el 24% del PIB, siendo un sector que ha estado en constante crecimiento durante los últimos 16 años.



### **Pros:**

- Existen alternativas para tener un crecimiento escalonado si de entrada no se cuenta con los recursos para hacer una gran inversión de arranque.



### **Contras:**

- Requiere de elementos indispensables, especialmente para aquellas personas que recién están iniciando en esta labor. Los espacios, la logística y los equipos básicos conllevan una importante inversión de tiempo y recursos

# 76.

## Tienda de souvenirs o de productos típicos de otros países

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Turismo/ Tienda física y online.

Los viajeros siempre tratan de llevarse un recuerdo típico del lugar al que visitaron. ¿Y dónde conseguir ese producto? En una tienda de souvenirs. Si vives en una ciudad turística, esta es una de las ideas de negocios que puedes explotar. Por lo general, estas tiendas son físicas y se ubican en las zonas comerciales.

¿Qué vender? Es el primer punto que debes analizar. **El concepto base de estas tiendas son los productos autóctonos del país**, o que al menos lo caractericen. Piensa qué hace especial a tu nación o una característica que la identifique. Si eres hábil con los trabajos manuales, puedes comercializar productos hechos a manos por ti. Si no, asóciate con buenos proveedores.

Ahora bien, ¿y si vendes en tu región artículos propios de otros países? Piensa en viajeros que olvidaron regalos o simplemente en personas que simpaticen con determinada cultura extranjera y quieran llevarla a la decoración de su casa.

### Lectura complementaria:

- Cómo montar una tienda de souvenirs o recuerdos



### **Dificultad:**

- Para algunos turistas, el mercado tradicional de souvenirs se ha quedado obsoleto y demandan nuevos objetos de recuerdo.



### **Inversión inicial:**

Requiere de una inversión moderada si es una tienda física, y debe abarcar los estantes para la exhibición de los productos, más los respectivos productos. Pero, si es una tienda online, la inversión baja un poco.



### **Rentabilidad potencial:**

Suele ser alta, pues los turistas nunca quieren partir sin un recuerdo, y están dispuestos a pagarlo sin tantos obstáculos.



### **Pros:**

- Es un ramo en el que se puede poner a trabajar la imaginación, y poner en marcha un buen plan de marketing.
- Aunque como en todo negocio debes buscar atraer clientes, en este caso es probable que ellos te busquen a ti.



### **Contras:**

- Alta competitividad.
- Aunque no sea temporada de turistas y no haya mucha afluencia durante determinados meses, el comerciante igual tiene que asumir los gastos que implica la tienda.

# 77. Floristería

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Tienda física y online.

Otra de las **ideas de negocios de baja inversión son las floristerías**. Las flores son un regalo típico, por tanto, siempre tienen demanda, sobre todo en fechas especiales como San Valentín, Día de las Madres, aniversarios, etc.

No te enfoques en el concepto de una floristería tradicional con sus ramos clásicos. Irrumpe en el mercado con algo innovador. Por ejemplo, flores autóctonas de otros países o con colores exóticos... También podrías centrarte en un nicho específico. ¿Qué tal si tu floristería es la referencia en arreglos florales para bodas?

## Lectura complementaria:

- Cómo montar una tienda de flores artificiales





### **Dificultad:**

- El mayor obstáculo del negocio de las flores lo representa la estacionalidad.



### **Inversión inicial:**

Depende mucho de diversos factores como el tamaño del local, la ubicación, la necesidad de hacer obras... Según un estudio realizado en el 2015 en España, la estimación para entonces oscilaba entre un total de 22.200€, que incluyen una furgoneta de segunda mano, para entregar los arreglos.



### **Rentabilidad potencial:**

La facturación media de una floristería es de 120.000€ al año. Considerando una facturación a medio plazo (de una tienda emergente) de unos 80.000€, un margen del 65% y unos gastos de unos 30.000€, el beneficio sería de unos 22.000€ para un negocio unipersonal.



### **Pros:**

- Suelen tener una concentración de facturación muy elevada en algunas fechas especiales.



### **Contras:**

- Las flores frescas, aunque reciben algunos tratamientos para durar más tiempo, se tienen que vender rápido, sino marchitan y ya no tienen valor comercial.
- Con las plantas o las flores que se venden sin cortar (como es el caso de las orquídeas), hay más margen de maniobra, pero aun así requieren un mantenimiento y un cuidado especial.

# 78.

## Montar una agencia de publicidad digital

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial Sin definir

Tipo de modelo de negocio Publicidad/ Marketing/  
Negocio digital.

La publicidad en internet es un sector que crece de manera exponencial desde hace unos años. Tanto es así que para 2023 se prevé que la **publicidad digital represente el 60,5 % de los gastos totales de publicidad a nivel mundial**, según [datos de Statista](#). ¿Qué quiere decir esto? Que las empresas y negocios apostarán con mayor fuerza por la publicidad online que por las formas de publicidad tradicional. ¿La oportunidad de negocio? Montar una agencia de publicidad digital.

Si eres un gurú de publicidad ya has subido un escalón, si no, comienza desde ya a **invertir en conocimientos de publicidad digital** para poder ofrecer servicios de calidad. Al ser un negocio de baja inversión, puedes comenzar desde tu casa. Solo necesitarás un ordenador, una impresora, teléfono, fax y por supuesto, conexión a internet.

Para dar a conocer tu negocio crea un sitio web, así llegarás a más público. Otra opción es ir a los negocios locales y ofrecer tus servicios.

### Lectura complementaria:

- [Iniciar una agencia de publicidad](#)



### **Dificultad:**

- El posicionamiento SEO y sus cambios en el algoritmo de Google te obligan a adaptarte a las nuevas reglas para conseguir el posicionamiento web deseado.



### **Inversión inicial:**

En el mundo de las agencias de marketing y publicidad las barreras de entrada son muy bajas: necesitas un ordenador y algo de conocimiento técnico. Los costos por publicidad llegarán cuando concretes contratos con quienes requieren de tus servicios.



### **Rentabilidad potencial:**

Sin determinar.



### **Pros:**

- La evolución de la digitalización de los medios ha traído un sinnúmero de oportunidades para los emprendedores digitales, una de ellas es la creación de una agencia digital que podría abarcar varias temáticas como también especializarse en una sola actividad.



### **Contras:**

- El sector del marketing en internet evoluciona muy rápido. Lo que se utiliza o funciona hoy mañana puede no funcionar y dejar de ser rentable.
- La vida de agencia significa largas horas, mucha presión y fechas.

# 79.

## Gestor de propiedades online

Dificultad 

Inversión inicial Sin definir

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Online.

Vivir en una ciudad turística ofrece una gran ventaja: poder alquilar propiedades para el alojamiento de los visitantes. Sin embargo, no todas las personas que disponen de habitaciones o inmuebles completos para alquilar están duchas en la tecnología digital para promocionar su negocio en internet. Aquí es donde entra el **rol del gestor de propiedades**.

Se trata de conseguir una cartera de clientes que tengan inmuebles para alquiler vacacional. Tú serás el encargado de tomar fotografías del alojamiento, redactar una **descripción del mismo, subirlo en plataformas** como Airbnb u otras dedicadas a este fin y gestionar las reservas. Puedes fijar con el propietario del inmueble una comisión por reserva.

Y ¡jojo! También puedes gestionar reservas de clientes por períodos de tiempos más largos.



### **Dificultad:**

- Requiere de una red de contactos importante y de un buen uso del marketing digital para promocionar tus servicios, así como de habilidades en ventas.



### **Inversión inicial:**

Sin definir.



### **Rentabilidad potencial:**

Suele ubicarse alrededor del 30 % del precio del alquiler que paga el inquilino.



### **Pros:**

- Ser gestor bajo esta modalidad te permite ofrecer reservas online, y alquilar la vivienda con varios meses de antelación, evitando que el piso se quede vacío durante largas temporadas.
- Puedes exhibir fotos profesionales, videotours en alta calidad y planos detallados.



### **Contras:**

- Las funciones son amplias, y no siempre son gratas. Como gestor debes comprobar los contratos de alquiler por vencer, gestionar los desalojos y las quejas de los inquilinos, buscar nuevos clientes, realizar visitas, solventar incidencias, publicar las propiedades en plataformas online, hacer los check in y check out, encargar los servicios de limpieza, lavandería y reparaciones.

# 80.

## Personal shopper

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Asesoría.

Si lo tuyo es el mundo fashion y estar a la última en modas, ¿**qué tal convertir tu pasión en un negocio**? Un personal shopper es el encargado de asesorar en las compras a personas que, o bien no disponen de tiempo para seleccionar su ropa, o bien quieren mejorar su imagen.

Sin embargo, no basta solo con tus conocimientos de amateur. Para ofrecer una imagen ciertamente profesional **será necesario capacitarse** y contar con algún aval educativo. Existen varios cursos en internet de asesoría de imagen y personal shopper, este puede ser tu primer paso para crear un negocio exitoso.

El negocio será más rentable si logras hacerte de varios clientes.



### **Dificultad:**

- Es un servicio que suelen costear personas con muy buenos ingresos económicos, por lo que su alcance es limitado y menos masivo.



### **Inversión inicial:**

Debes invertir dinero en capacitación sobre cultura, buena imagen, y desde luego debes conocer los protocolos más selectos. No todo es buen gusto en este oficio. Es importante ofrecer un servicio integral.



### **Rentabilidad potencial:**

Es alta, pues suele ser muy bien pagada, y solo requiere de inversión de tiempo y dedicación.



### **Pros:**

- Los clientes mayormente son empresarios, ejecutivos o dueños de negocios, quienes menos tiempo tienen para realizar este tipo de actividades y tienen la capacidad monetaria de contratar a alguien que lo haga por ellos.



### **Contras:**

- En este negocio lo más complicado son los primeros clientes y ganar reputación.

# 81.

## Servicio de asesoría para conseguir empleo

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Asesoría.

En muchas ocasiones el problema de las personas para conseguir empleo no reside en estar o no calificados, sino en sus habilidades de investigación para encontrar el sitio que podría estar interesado en contratar sus servicios. Entonces, **una opción de negocio es ofrecerte como asesor** para las personas que tienen problemas con encontrar trabajo.

Además de localizar la oferta de trabajo ideal para la persona, puedes diversificar tu portafolio de servicios ofreciendo **ayuda con la construcción de la hoja de vida** o con la preparación para presentar entrevistas.



### **Dificultad:**

- Debes estar especializado en procesos de selección y reclutamiento, y brindar un asesoramiento personalizado y flexible para optimizar las candidaturas.



### **Inversión inicial:**

Los costos iniciales de un servicio de empleo son relativamente bajos y el servicio puede comenzar a funcionar en aproximadamente 90 días. Incluyen un presupuesto pequeño de promoción, costos de registros legales, como la incorporación y el registro del nombre del negocio, espacio de arrendamiento y equipo de oficina. Ahora, si se trata de una agencia online, la inversión es mucho más baja, pues el proceso se realizará vía online, por lo que tendrás que invertir en la construcción del sitio web, mantenimiento del mismo, un ordenador, teléfono, escritorio y material de oficina.



### **Rentabilidad potencial:**

Depende de tus tarifas. Sin embargo, por ser un tipo de negocio que representa una gran necesidad para la sociedad moderna, este negocio es susceptible de generar altas ganancias.



### **Pros:**

- Creas tu foco de ingresos a la vez que ayudas a más personas desempleadas.



### **Contras:**

- No muchos conocen sobre estos servicios, por lo que ganar clientes puedes ser difícil al comienzo.

# 82.

## Negocio de maquillaje

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Estético.

**El mundo del maquillaje y de la cosmética** es una excelente opción para emprender en un negocio pequeño y de baja inversión. Si has pasado algún curso de maquillaje profesional o si simplemente se te da bien, ¿qué tal empezar a ofrecer tus servicios de maquillista? Si no dispones de presupuesto para poner un estudio de maquillaje, la mejor manera de comenzar entonces es ofrecer **servicio de maquillaje a domicilio**.

Por otra parte, lo ideal sería especializarte en un nicho específico. **El más común y lucrativo es el maquillaje para novias**. Sin embargo, puedes intentar con otras cosas, por ejemplo, maquillajes para fiestas temáticas. ¡Y ojo con los productos! Es sumamente importante que trabajes con buenos artículos para no dañar la piel de las clientas.

Para dar a conocer tus servicios, **créate un canal de YouTube** y ofrece tutoriales. También sería excelente que te abrieras una cuenta en Instagram para subir tus trabajos de maquillaje. Estas redes, de seguro, serán tu carta de presentación. Otra opción es asociarte a salones de belleza cercanos que recomienden tu negocio.

Una buena forma de ganar dinero extra es vendiendo productos cosméticos ¡Quién mejor que una profesional del mundillo para recomendar artículos!



### **Dificultad:**

- Es sumamente importante estar actualizado en conocimientos y técnicas, ya que todo el tiempo aparecen nuevas tendencias, trucos y herramientas



### **Inversión inicial:**

Es moderada, pues debes comprar variados implementos, y de buena calidad. Es recomendable adquirir bases, sombras y labiales de distintos colores y en distintos formatos. Si trabajas a domicilio no vas a necesitar invertir en un local físico, pero sí en un transporte. No olvides la promoción del negocio a través de volantes y presencia en internet.



### **Rentabilidad potencial:**

Es alta, sobre todo si el maquillaje es para eventos especiales.



### **Pros:**

- La belleza y estética se ha convertido en un campo muy amplio en el que los profesionales no solo se enfocan en arreglar personas para eventos especiales, sino también para hacerlo en cualquier ocasión.



### **Contras:**

- Es sumamente importante que para cada cliente tus brochas y aplicadores estén completamente limpios con procesos de esterilización para evitar el contagio de infecciones que pudiesen provocar problemas en tus clienta.

# 83.

## Tienda de ropa

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Tienda física y online.

Una **tienda de ropa es otro de los negocios rentables que responden a necesidades cotidianas**. Las posibilidades para este tipo de negocio son muy diversas y dependen de tu capacidad de inversión, espacio e intereses.

En este negocio puedes vender ropa de todo tipo o algo más especializado como para bebés, niños, mujeres embarazadas, de trajes elegantes, de tallas grandes, camisetas personalizables, sudaderas, etc.

Además de venta, también puedes ofrecer servicios de alquiler de disfraces, vestidos de gala, entre otros.

### Lectura complementaria:

- Cómo iniciar un negocio de ropa | Pasos para emprender en el mercado textil



### **Dificultad:**

- No trates de centrarte en las distintas tendencias y modas. Estas varían constantemente, y para tener éxito en este negocio, la especialización es la clave.



### **Inversión inicial:**

Abrir una tienda de ropa física no es barato. Hay que adquirir ropa de buena calidad, de marca, y tener muy claro a qué tipo de público se busca llegar. Además del inventario, local, permisos y reformas que exige cualquier negocio.



### **Rentabilidad potencial:**

Es un negocio altamente rentable siempre y cuando se haya hecho un buen estudio de mercado, para delimitar si hay clientela para el tipo de ropa que se piensa vender.



### **Pros:**

- La preocupación por la imagen es una constante en nuestra sociedad. Los negocios de moda y ropa representan un gran potencial para emprendedores con ideas.



### **Contras:**

- Cada vez conseguir ropa de buena calidad, de marca y de buen gusto, es menos accesible para toda clase de público.

# 84. Cuidado de mascotas

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Trabajo experto y personalizado.

Ya te lo hemos mencionado, todo lo concerniente al mercado de mascotas se encuentra en pleno auge. En este caso, se trata de crear un espacio para cuidarlas **cuando sus dueños se encuentran de viaje**. A pesar de que el lugar necesita cierto acondicionamiento, este no requiere grandes sumas de inversión. Puedes crear una guardería por menos de 2 000 USD.

## Lectura complementaria:

- Cómo montar una guardería para perros.



### **Dificultad:**

- Debes tener conocimientos básicos sobre manejo de mascotas.



### **Inversión inicial:**

El presupuesto inicial es considerablemente reducido, ya que podemos llevar a cabo este negocio desde la comodidad de nuestra casa. Para comenzar, lo más importante es la compra de implementos para el cuidado y juguetes para las mascotas.



### **Rentabilidad potencial:**

Es un negocio rentable. Para ello es necesario que brindes un precio apropiado, según tu experiencia y el servicio ofrecido: sacarlos a pasear, hospedaje por un tiempo determinado, tratamientos y medicamentos necesarios, cirugía de urgencia para ir al veterinario, la alimentación y la limpieza de un animal los días festivos. Los precios en el mercado varían de 10 euros a 50 euros por hora (en el caso de la atención domiciliaria).



### **Pros:**

- Si amas a los animales, y te pagan por cuidarlos, sin duda es una idea llena de ganancias.



### **Contras:**

- La parte más difícil es el inicio, por lo que puede ser difícil encontrar clientes en esta parte del proceso, por ello recomendamos iniciar con personas cercanas que puedan depositar su confianza en tu servicio, de esta manera y con buenos resultados te van a recomendar con sus conocidos y así irá creciendo el negocio.

# 85.

## Cementerios y tanatorios de mascotas

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Mascotas.

Ya sabes la importancia de las mascotas en la actualidad. Tanto es así que desde ofrecer servicios de cuidado, productos alimenticios y accesorios se ha emprendido hasta en la creación de cementerios o tanatorios para esos animalitos tan queridos.

### Lectura complementaria:

- Cómo abrir un cementerio de mascotas.



### **Dificultad:**

- Debes ajustarte a las normas, regulaciones y leyes.



### **Inversión inicial:**

Dependerá de los servicios que brindes. Si ofreces entierros, tendrás que comprar un terreno amplio, y con espacios para despedida, entre otros. Si solo ofreces servicio de cremación, tienes que adquirir un horno crematorio para mascotas. Este último suele recoger a la mascota y realizar un proceso de cremación, que tiene incluido el regreso de las cenizas. Algunos sitios, además, como propuesta valor ofrecen en su portafolio terapias para enfrentar el duelo.



### **Rentabilidad potencial:**

El valor depende de las características de las mascotas (su peso y tamaño) y de las necesidades que tengan los usuarios. Colombia, por ejemplo, es uno de los países latinoamericanos con mayores emprendimientos en cuanto al tema de mascotas. “La Esperanza” fue creada en 2015 en Medellín, y da cuenta de lo rentable que puede ser este negocio. Al año realizan 2.500 cremaciones de animales y por estos servicios la funeraria factura cerca de 750 millones de pesos al año, unos 200.000 dólares.



### **Pros:**

- La conciencia sobre el cuidado animal es cada vez mayor, lo que ha generado innumerables oportunidades para que las nuevas empresas crezcan ofreciendo servicios de cremación para mascotas.



### **Contras:**

- Por ser un modelo de negocio innovador, algunos países no cuentan todavía con un marco legal. Esto ha provocado que algunas empresas operen con un margen de error, en espera de que se regule la materia.

# 86. Adiestramiento de perros

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Mascotas.

¿Has escuchado hablar de El encantador de perros, el famoso programa televisivo de César Millán? Pues algo parecido es el adiestramiento de caninos. No todas las personas que tienen un perro son capaces de lograr que les hagan caso, y **aunque hay maneras de aprender cómo adiestrarlos, muchos prefieren dejarlo en manos de profesionales y contratar el servicio.** Eso sí, para emprender en este negocio deberás capacitarte primero. En internet podrás encontrar cursos para especializarte en este trabajo.

Se trata de un negocio rentable cuando se analizan los **bajos costos de inversión** y la demanda de este servicio. La inversión inicial se enfocará, principalmente, en comprar los accesorios necesarios para el entrenamiento de los perros y en las licencias que necesites para practicar. Por último, necesitarás disponer de algún vehículo para llegar hasta los clientes y sus mascotas.

Pero para que el negocio sea más rentable, lo ideal será que con el tiempo contrates a otros profesionales capacitados. Así, podrás crear una empresa que cubra mayor cantidad de clientes.

## Lectura complementaria:

[Cómo montar un negocio de entrenamiento o adiestramiento de perros](#)



### **Dificultad:**

- Debes tener conocimientos especializados. También debes considerar que algunas personas buscan corregir conductas inadecuadas de su mascota que ponen en peligro la integridad de cualquiera de las personas que conviven con él, y esta puede ser una tarea difícil y a veces un poco peligrosa.



### **Inversión inicial:**

El monto estimado se ubica alrededor de los 3.000 dólares, que debes invertir, principalmente, en cursos o talleres relacionados con mascotas. Tiene que aprender sobre las distintas razas de los perros, conductas naturales, entre otros aspectos. También será necesario contar con los permisos y licencias necesarias.



### **Rentabilidad potencial:**

Una sesión de adiestramiento puede costar alrededor de US\$ 30, y puedes ofrecer paquetes de 10 lecciones por US\$ 250. Por lo general, para entrenar al perro por completo necesitas aproximadamente esta cantidad (en algunos casos más o menos). Si cada clase dura 20 minutos, en un solo día puedes enseñar a más de tres perros. Con el adiestramiento de 6 perros al mes, tu facturación sería de unos US\$ 1.500.



### **Pros:**

- Puedes ofrecer servicios variados, desde terapias, hasta entrenamientos como lazarillo o guardianes de defensa.



### **Contras:**

- Debes contar con un seguro que te proteja de posibles ataques en el proceso, dado que no estás exento de que en estos procedimientos el animal responda de manera agresiva y te ataque.

# 87.

## Food truck o camión de comida rápida

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Gastronómico / Ambulante.

Si eres un chef en potencia, este negocio es para ti. Los **food truck son camiones adaptados para preparar y vender comida**. Lo cierto que este rompedor concepto en la industria de la comida rápida ha tenido gran aceptación. Sin embargo, no es nada nuevo. De hecho, surgieron hace más de 100 años. El principal ingrediente de la fórmula del éxito en este negocio es revolucionar las ofertas gastronómicas. Si empiezas con la venta de los perritos calientes tradicionales, es muy poco probable que llegues lejos. En cambio, si renuevas las salsas, los agregos y le das un toque único, el hot dog puede ser tu catapulta. Así debe ser con cualquier producto que decidas ofertar.

Además, no olvides la **ruta itinerante y la rapidez en los servicios**, ¡tan acordes con la celeridad y movilidad de la vida moderna! La principal ventaja es que puedes incursionar en el mundo culinario con un pequeño negocio que requiere mucha menos inversión que montar una cafetería o un restaurante. Y quién sabe si seas la próxima estrella en el gremio.

### Lectura complementaria:

«Food truck» | Cómo emprender con los restaurantes sobre ruedas



### **Dificultad:**

- El trámite más importante del vehículo es su homologación. Tanto si lo compras nuevo o de segunda mano, si lo alquilas o si decides reformar una furgoneta, debes asegurarte que esté homologado y que tenga toda la documentación técnica en regla.



### **Inversión inicial:**

En 2017 abrir un food truck significaba una inversión mínima de 50.000 euros, según cálculos de Food Truck Systems



### **Rentabilidad potencial:**

Depende del flujo de ventas. Si, por ejemplo, en un evento especial un fin de semana, un camión de comida rápida factura unos 4.000 euros, las ganancias son equivalentes a unos 1.500 euros, descontando el pago por cesión de espacio y gastos en materia prima, entre otros pagos.



### **Pros:**

- Hay muchas maneras de rentabilizarlo. Se puede ofrecer el servicio en eventos como bodas o fiestas particulares dentro de propiedades privadas, prestar servicio de catering, recorrer las fiestas locales y festivales, contactar con productores musicales para estar dentro de los recintos de los conciertos, o sacarle partido a las redes sociales tales como Facebook, Twitter o Instagram.



### **Contras:**

- Algunos países aún tienen muchas restricciones legales para esta actividad.

# 88. Coffe Bike

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Gastronómico / Ambulante.

Y seguimos con las ideas de negocios sobre ruedas. Esta vez se trata de montar un coffee bike. Es un **negocio pequeño y de baja inversión**, ya que puedes construirlo con un presupuesto de entre 2 000 y 3 000 USD. Se trata de la preparación y venta ambulante de café. Como es bien sabido, el «tinto» es un producto bastante demandado, así que existe una alta posibilidad de clientes.

Lo demás corre por tu parte: la calidad de tu café, la estética de la bicicleta, las rutas... En cuanto a este último aspecto, piensa en lugares estratégicos. Por ejemplo, en las mañanas puedes ubicar tu cafetería sobre ruedas en las afueras de un hospital, centro empresarial, universidades, etc. En cambio, los fines de semana sería ideal localizarte en un parque o en lugares con bastante afluencia de personas.

## Lectura complementaria:

[Cómo montar un coffe bike o cafetería sobre ruedas | Consejos y precios](#)



### **Dificultad:**

- Requiere de planificación, una estructura de costos y un buen plan de marketing.



### **Inversión inicial:**

En algunos países la inversión oscila entre los 2.000 y 4.000 dólares, incluyendo máquinas e insumos. Los negocios móviles son una excelente opción cuando no se cuenta con una cantidad exorbitante de capital para iniciar tu negocio.



### **Rentabilidad potencial:**

Es alta, pues contrario a los negocios fijos, en un café móvil no debes destinar dinero al mantenimiento de un local. Esto hace que puedas invertir más en el producto y en su calidad, y por lo tanto también en los costos. Además, la movilidad te permite la independencia de conocer y seleccionar a tus clientes, los principales puntos de venta y los mejores tiempos de demanda.



### **Pros:**

- Una de las principales ventajas de los negocios móviles en general, es que, tienen menor costo que un negocio fijo, ya que no cuentan con igual cantidad de gastos, tales como renta de un establecimiento, servicios y personal, entre otros.



### **Contras:**

- Tu eres tu propio jefe, empleado y conductor, y aunque esto implica que las oportunidades son más, también el desgaste.

# 89.

## Guardería

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

**Tipo de modelo de negocio** Cuidado personalizado, experto y cualificado.

Montar una guardería es una de las ideas de negocios pequeños, pero al mismo tiempo rentable por la alta demanda. Niños y trabajo no siempre combinan, por tanto, los padres requieren el cuidado de sus hijos mientras laboran.

La flexibilidad que ofrece este tipo de emprendimiento es que **puedes comenzar en tu propia casa**. Dentro de la inversión inicial se incluirá el equipamiento del lugar con cunas, mesas y sillas, juegos y material educativo, etc. Tu guardería debe responder positivamente a estos cuatro requerimientos: **alta seguridad, horario flexible, alimentación sana e instalaciones adecuadas**.

Si quieres que tu negocio crezca, asegúrate de que tu propuesta no sea solo un lugar para cuidar a los niños en horarios labores, sino un espacio de enseñanza temprana y de alimentación saludable. Para ello, contrata a personal cualificado que posea experiencia previa y esté altamente capacitado en cuidado de niños, primeros auxilios y con conocimientos educativos.

Por otra parte, tu guardería debe marcar la diferencia y superar a la competencia. Para ello incorpora servicios como clases de idiomas, de dibujo o teatro, sistema de enseñanza propio, servicio de transportación de los infantes, entre otros.

### Lectura complementaria:

- [Cómo montar una guardería](#)



### **Dificultad:**

- Es preciso que te informes bien acerca de la legislación vigente de tu país y que contrates a personal realmente cualificado, ya que el cuidado de los niños es algo realmente delicado.



### **Inversión inicial:**

La inversión es alta ya que se debe alquilar un local que reúna todas las medidas de seguridad y lo suficientemente amplia para dar cobertura al menos a tres grupos de niños: De cero a 1 año, de 1 año a 2 años y de 2 años a 3 años.



### **Rentabilidad potencial:**

Existe libertad de tarifas y modos de cobrar. Depende, sobre todo, de los servicios ofrecidos, como cuidado por horas, comidas y horas extras. En todas las guarderías se cobra, además, la matrícula o reserva de plaza, que también comprende el material que utilizará el niño durante todo el período. Es importante considerar este aspecto en la inversión.



### **Pros:**

- Los gastos por contratar una cuidadora de niños son más elevados que los de estos centros. Por ello, muchos padres optan por las guarderías.



### **Contras:**

- Tratar con niños es una profesión que requiere de mucha paciencia. Así que, si no estás capacitado para lidiar con distintos caracteres y temperamentos es mejor que te dediques a otra cosa.

# 90.

## Negocio de vending con máquinas expendedoras

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Ingresos pasivos.

**El vending es un sistema de venta de productos a través de máquinas autoexpendedoras.** Es decir, sin necesidad de empleados gestionándolas. Esta idea de negocio puede ser muy rentable si se colocan en lugares estratégicos como gasolineras, hospitales, centros comerciales, entre otros lugares con bastante afluencia de personas. Además, tienen un alto porcentaje de uso, pues están disponibles las 24 horas del día.

Con estas máquinas puedes vender casi cualquier tipo de productos, siempre que cumplan con la normativa establecida para la comercialización en máquinas expendedoras. Por ejemplo, comidas y bebidas, artículos de higiene personal, etc.

Por otra parte, no es un negocio que requiera mucha inversión. Ella dependerá de los productos que se vayan a vender. Por ejemplo, los costos de montar una máquina expendedora se ubican en un rango de **500 USD hasta 5 000 USD.**

### Lectura complementaria:

[Cómo montar un negocio de vending con máquinas expendedoras](#)



### **Dificultad:**

- Una sola máquina vending normalmente no da ganancias muy altas, por lo que tus ingresos en este negocio están determinados por la cantidad de máquinas que estés dispuesto a operar.



### **Inversión inicial:**

Estas máquinas generalmente son de snacks o bebidas y pueden costar hasta \$15,000 dólares cada una.



### **Rentabilidad potencial:**

Es rentable si sus ganancias te alcanzan para pagarla en máximo un año. En promedio, pueden generar unos \$300 dólares al mes.



### **Pros:**

- Te puede servir para complementar otro negocio, como una lavandería de autoservicio, por ejemplo.



### **Contras:**

- Requieren de un mantenimiento constante. Puedes tener el mejor punto de venta, un excelente precio de arriendo y ofrecer atractivos productos a tus clientes, con altos márgenes de ganancia, pero si tu máquina falla permanentemente, todo lo bueno que estás haciendo no tendrá frutos.

# 91.

## Taller de reparación de electrodomésticos

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Servicio técnico.

¿Cuántos electrodomésticos no tenemos en nuestras casas? El ser humano de hoy cada vez invierte más en estos aparatos... En definitiva, nos hacen la vida más fácil. Las aspiradoras, ollas eléctricas, cafeteras, batidoras, etc., son aparatos que con el tiempo se estropean. Antes de comprar uno nuevo, muchas veces optamos por repararlos. Por eso, los **talleres de reparación de electrodomésticos son un negocio que puede traerte buenos beneficios.**

Además, no conlleva mucha inversión. Para empezar, puedes montar tu taller en tu casa u ofrecer servicio a domicilio. Con el tiempo y un mayor número de clientes, alquilas un local. Otra forma de generar ingresos extras es con la v



### **Dificultad:**

- Requieres de conocimientos especializados.



### **Inversión inicial:**

La inversión inicial es alta. Es fundamental contar con componentes y piezas de calidad, lo cual, además de incrementar la satisfacción del cliente, nos ahorraría costos en el período de garantía.



### **Rentabilidad potencial:**

Es alta, pues al averiarse un electrodoméstico, las personas prefieren repararlo que reemplazarlo por uno nuevo, debido a los costos.



### **Pros:**

- Los electrodomésticos se malogran tarde o temprano, y los propietarios tendrán dos opciones: repararlos o reemplazarlos.



### **Contras:**

- La promoción de este servicio no está sujeta a un número de clientes determinado diariamente, por lo que las ganancias, mientras eres reconocido, podrían tardar un poco.

# 92.

## Tienda pop-up

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Disruptivo.

Las tiendas pop-up reflejan muy bien el concepto moderno de lo efímero y lo vertiginoso del consumo. **Son tiendas que hoy están situadas en algún lugar estratégico y mañana ya no lo están.** Sí, no se trata de un truco de magia, sino de un nuevo modelo de negocio en la industria del retail que aprovecha el lugar correcto en el momento preciso.

Una tienda pop-up es ideal para lanzar nuevos productos al mercado y encontrar audiencia en un rápido periodo de tiempo. ¡Como estrategia de marketing experiencial no tiene competencia!

Además, también sirven como tienda estacional. Es decir, para **vender productos de temporada.** Imagina montar una tienda pop-up que venda regalos o ramos de flores en una zona concurrida de tu ciudad en fechas cercanas a San Valentín o que comercialice productos escolares para niños en la temporada de «vuelta al cole».

Si se trata de montar un negocio con poca inversión y evitar los riesgos tradicionales de instalar una tienda, las pop-up son una excelente opción. Se evitan costes de montaje y de stock, pues **se trabaja con recursos limitados.**



### **Dificultad:**

- Debes tomar en cuenta elementos como la novedad, exclusividad y disponibilidad limitada. En este contexto, debes tener en cuenta los factores de éxito comprobados empíricamente durante la fase de planificación.



### **Inversión inicial:**

Necesitarás de un presupuesto para la ubicación y espacio ideal para tu inventario. Sin grandes riesgos, una pop-up te da la oportunidad de entrar en un territorio nuevo, rentable y de corto plazo sin tener que implementar una política agresiva de ventas.



### **Rentabilidad potencial:**

Las tiendas pop-up representan una opción muy rentable, pues pueden potenciar las ventas de una marca en un lugar en particular.



### **Pros:**

- La alta movilidad de las pop-up te permite llegar a donde sea que tus consumidores estén, para aumentar tu notoriedad o simplemente llegar a conocer a potenciales clientes en persona.



### **Contras:**

- Puede resultar difícil conseguir el local ideal.
- No se genera una relación duradera con el cliente por lo que no hay fidelización. Si a largo plazo no suma, la empresa necesitará asentarse.



# 93. Tienda de barrio

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Pequeño negocio (pequeña empresa).

Montar una tienda de barrio, que supla alguna necesidad demandada en tu localidad, es una **idea de negocio pequeño, pero con buena perspectiva futura**. Las opciones para abrir una tienda en tu barrio son variadas, desde montar un mercadito hasta una panadería o dulcería. Lo principal es estudiar la zona e identificar qué es lo que no hay en tu barrio que puedas cubrir.

Otro punto que debes tener en cuenta es la ubicación de la tienda. Zonas claves como avenidas, cerca de urbanizaciones o centros de trabajo, son locaciones que no debes perder de vista.

**Una tienda de barrio es un negocio práctico y útil** allí en donde se ubica, por tanto, las opciones de clientes no deben ser pocas. Eso sí, asegúrate de ofrecer productos de calidad. Además, un pequeño empujoncito de marketing no viene nada mal para dar a conocer tu local en sus inicios.

### Lectura complementaria:

[Cómo montar una tienda de barrio | Paso a paso y 7 ideas de qué locales poner](#)

Cómo iniciar no una, sino 100 ideas de negocios



### **Dificultad:**

- Aunque sea un negocio pequeño, igual debes tramitar la licencia comercial, el seguro de responsabilidad civil, inspección y permiso de zonificación.



### **Inversión inicial:**

Este dependerá del emprendimiento que quieras llevar a cabo, pero por no ser en una zona comercial, y por tener la posibilidad de llevar este emprendimiento en casa, la inversión inicial puede ser menor comparada con la de cualquier otro negocio.



### **Rentabilidad potencial:**

Abrir una tienda de barrio es una idea muy rentable, ya que debido a la practicidad, comodidad y atención personalizada que ofrecen, son cada más solicitadas por los clientes, cansados de las interminables filas para pagar en los supermercados y de la atención fría y mecánica que sus cajeras ofrecen.



### **Pros:**

- En muchas oportunidades no es necesario la elección de un local, dado que dependiendo del emprendimiento que se trate lo puedes iniciar desde casa.



### **Contras:**

- Es bueno explorar las necesidades de la comunidad en donde buscas emprender, dado que si no hay demanda para tu tienda es poco probable que consigas clientes.

# 94.

## Tienda de regalos

**Dificultad** ■■■■■□□□□□

**Inversión inicial** ■■■■■□□□□□

**Rentabilidad potencial** ■■■■■□□□□□

**Tipo de modelo de negocio** Tienda física y online.

Las tiendas de regalos han tenido gran auge en los últimos tiempos. Lo bueno de esta idea es que con una inversión relativamente baja puedes montar un negocio que tiene alta demanda, sobre todo en fechas especiales.

Algunos aspectos que debes tener presente a la hora de abrir una tienda de regalos es la presentación de tus productos. Estos deben ser únicos y poseer innovadores diseños. Apuesta por las personalizaciones, que es una de las últimas tendencias. Por otra parte, la decoración de tu tienda de regalos debe llamar la atención e incitar a entrar.

¿Y qué vender en una tienda de regalos? Las opciones son variadas, desde artículos decorativos, productos tradicionales, souvenirs, antigüedades, bisutería hasta artículos de uso doméstico o personal.

### Lectura complementaria:

Cómo abrir una tienda de regalos | Guía paso a paso para montar tu local



### **Dificultad:**

- Requieres de una buena planificación, sobre todo para lograr cubrir la demanda de regalos en fechas especiales.



### **Inversión inicial:**

Oscila alrededor de los 10.000 dólares. Deberás tomar en cuenta todos los requerimientos que conlleva la constitución del negocio, desde los aspectos legales y permisos, hasta la ubicación del local para este tipo de negocio, mobiliario y stock inicial.



### **Rentabilidad potencial:**

En el caso de los regalos, la rentabilidad supera en la mayoría de los casos el 50%.



### **Pros:**

- El mercado del regalo ofrece siempre buenas oportunidades de negocios, sobre todo cuando la oferta incluye productos innovadores y de calidad.
- No importa si es el Día del Amor y la Amistad, un aniversario de bodas o un cumpleaños, cualquier ocasión es un buen pretexto para demostrar afecto a través de un obsequio.



### **Contras:**

- Para diferenciarte del mercado debes darle valor agregado al servicio, de otro modo te ganará la competencia. Puedes ofrecer una asesoría personalizada, donde orientes al cliente sobre cuál puede ser el obsequio adecuado para su ser querido. También puedes ofrecer la entrega por delivery y el servicio de envoltura de regalos.

# 95.

## Servicios de mudanzas

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial Sin definir

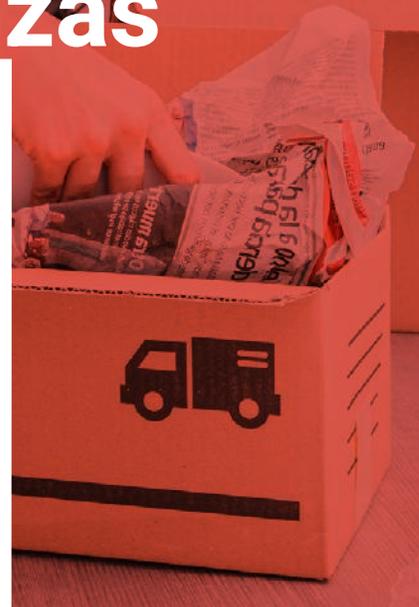
Tipo de modelo de negocio

Cuando hablamos de servicios de mudanzas rápidamente nos viene a la mente camiones para trasladar el mobiliario de un lugar a otro. Y sí, a grandes rasgos, de eso se tratan los servicios de mudanzas tradicionales. Pero ¿por qué no innovar en este sector? Darle un toque diferente, con servicios a precios competitivos, puede ser el punto de partida de un negocio exitoso.

Muchas personas temen que los precios de las empresas de mudanzas sean demasiados altos, y por eso buscan la ayuda de amistades y familiares. Si tú ofreces algo a buen precio, tu negocio puede disfrutar de bastante demanda.

### Lectura complementaria:

- Cómo montar una empresa de mudanzas





### **Dificultad:**

- Es indispensable, si quieres diferenciarte de la competencia, que además de ofrecer un buen servicio te destagues por la rapidez en la atención y el buen nivel de embalaje.



### **Inversión inicial:**

La inversión es alta, pues deberás como mínimo establecer un presupuesto para un espacio físico considerable, el cual puedas asignar como guardamuebles y allí puedes distribuir los objetos de cada cliente en cuestión; debes contar con movilidad propia y para ello necesitarás al menos un camión; herramientas indispensables para realizar cualquier trabajo de mudanza, como material de embalaje, carretillas, mantas y amarres; y contratar personal capacitado y con experiencia.



### **Rentabilidad potencial:**

La rentabilidad dependerá del número de clientes que soliciten tu servicio, por lo que, de tu buen servicio dependerá el número de estos.



### **Pros:**

- Una de las grandes ventajas de este rubro, es que puedes ofrecer una gran variedad de servicios, los cuales te permitirán captar desde pequeños clientes, hasta clientes muy importantes.



### **Contras:**

- En este negocio tienes absoluta responsabilidad por las pertenencias y posesiones personales de tus clientes, así como también eres el responsable en caso de accidentes o daños en los hogares de los mismos.

# 96.

## Alquiler de baños portátiles

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

### Tipo de modelo de negocio

El alquiler de baños públicos para festivales, conciertos, obras de construcción, eventos deportivos, etc., tiene una alta demanda dada la frecuencia con que este servicio es solicitado. Por eso esta es una **opción de negocio bastante rentable**.

Para iniciar este emprendimiento necesitarás encontrar algunos proveedores para conformar un stock de baños portátiles. Por otra parte, debes disponer de algún recinto para almacenar los baños y, también, hacerte de vehículos y remolques apropiados para trasladar los baños a los lugares solicitados.

Estos elementos pueden ser trasladados al sitio en donde se necesiten y pueden ser alquilados durante horas, días, meses, etc., dependiendo de lo que los clientes necesiten. Por ejemplo, en un concierto o festival, el alquiler puede ser por horas o días, pero en la construcción de una edificación, que toma meses o años en terminarse, podrías tener un contrato mucho más largo. Lo mejor de este negocio es que, además de ganar por el arrendamiento de los baños, una última tendencia es a ubicar publicidad de otros clientes. Es decir, **los baños portátiles se han convertido en espacios publicitarios** mediante la adhesión de carteles de publicidad.

### Lectura complementaria:

[Cómo montar un negocio de alquiler de baños portátiles o químicos](#)



### **Dificultad:**

- Necesitas conocimientos sobre la industria, financiamiento, equipos, un lugar de eliminación, y la capacitación adecuada para los empleados con el fin de evitar los posibles riesgos de salud.



### **Inversión inicial:**

Mantener el inventario ideal será una de las claves para tu éxito: 15 baños químicos USD \$ 6.000, 3 máquinas de desagote USD\$ 5.400, productos químicos USD \$ 1.000 y 2 camiones de remolque (propios o alquilados).



### **Rentabilidad potencial:**

Es alta, pues cada vez más empresas requieren de este servicio, pero el mercado no está saturado. Los organizadores de eventos, la industria de la construcción, los municipios locales y el público en general son tus clientes potenciales.



### **Pros:**

- Los sanitarios portátiles ayudan a proteger las fuentes de agua de los devastadores efectos de la contaminación que puede llegar a ser letal para el ser humano, la fauna y la flora en zonas rurales y en las zonas que no estén provistas de un sistema de alcantarillado adecuado.
- Puesto que poseen un depósito propio, son autosuficientes y pueden funcionar sin conexión a las redes de alcantarillado.



### **Contras:**

- Lo más difícil es encontrar la zonificación adecuada para este tipo de negocio.

# 97.

## Servicio de transporte privado

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Transporte.

Uber, y otros emparentados a él como Cabify, Didi, Beat, Picap o inDriver, han abierto las puertas a emprendedores que están viviendo de ofrecer servicios de transporte privado. No se trata de ser un taxista a tiempo completo. Lo mejor de estas compañías es que ofrecen flexibilidad laboral.

Eso sí, cada una de ellas cobra comisiones diferentes. Sin embargo, ninguna trabaja bajo el modelo de exclusividad. ¡Eres libre de unirte a todas ellas!

### Lecturas complementarias:

- Cómo convertirse en un conductor de Uber y ganar dinero
- Cómo ser un conductor de Cabify y ganar dinero



### **Dificultad:**

- Debes tener los conocimientos y las licencias pertinentes para empezar a operar.



### **Inversión inicial:**

Puedes alquilar un vehículo o comprarlo. Para servicios particulares, cualquier carro pequeño en buen estado puede ser útil. Para servicios grupales, los carros más solicitados son las Vans, que oscilan entre los desde 10.000 a 15.000 dólares, incluso menos si las compras de segunda mano.



### **Rentabilidad potencial:**

Debes hacer un estudio de mercado para que sepas cuál opción encaja más a los ingresos que deseas obtener y si tu servicio puede cubrir esa demanda.



### **Pros:**

- El rubro del transporte pertenece a una necesidad básica de la sociedad moderna, es por eso que tiene una alta demanda, competencia y mercado, generando una alta rentabilidad de acuerdo con la prestación del servicio y cantidad de unidades disponibles.



### **Contras:**

- Para que se convierta en tu canal de ingresos debes conseguir un conductor de confianza en caso de que no puedas hacerlo tú, y esta es la parte más difícil, puesto que no todos tratarán con el mismo cuidado tu unidad de transporte.

# 98.

## Montar un café-librería

Dificultad 

Inversión inicial 

Rentabilidad potencial 

Tipo de modelo de negocio Gastronómico/ Educativo.

Un buen libro, tranquilidad y un exquisito café es todo lo que piden los amantes de la literatura. Con esta idea de negocio puedes suplir esa demanda. Estos sitios **apuestan por un target bien específico** y focalizan todas sus estrategias de marketing hacia ese público. No descuides la decoración del local y la ubicación de este.

### Lectura complementaria:

- Cómo montar una librería-café



### **Dificultad:**

- Requiere de un estudio de mercado previo. Y por supuesto, con los permisos y licencias pertinentes.



### **Inversión inicial:**

Por lo general la inversión oscila alrededor de los \$15 000 dólares y para estructuras más grandes, entre los \$70 000 y \$150 000, teniendo un retorno a los 18-24 meses.



### **Rentabilidad potencial:**

La rentabilidad en una librería café se basa, además de un buen café, en un sitio cálido que se centre en la literatura, por lo que tendrás que enfocarte en que esta sea buena.



### **Pros:**

- Una librería y un café le dan a sus clientes la oportunidad de comprar sus títulos favoritos, descubrir nuevos libros y disfrutar de una bebida y un refrigerio.
- Tu librería servirá como la atracción principal, pero el café ayuda a agregar una capa de servicio al cliente.



### **Contras:**

- La nueva tendencia de libros digitales se está convirtiendo en una fuerte competencia para los libros impresos. Sin embargo, nunca faltan las personas que prefieren la lectura tradicional.

# 99.

## Servicio de grúa y remolque

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Transporte.

Ya sea por accidentes o averías, un servicio de grúa es necesario para trasladar vehículos de un lugar a otro. Este negocio requiere una inversión un poco considerable, este es el mayor obstáculo. Una vez adquieras la maquinaria, se trata únicamente de gestionar el servicio.

Además, se cuenta con la ventaja de poder asociarse con comercios relacionados (talleres mecánicos, aseguradoras de vehículos, departamentos de policía, entre otros) para llegar a una mayor cantidad de clientes potenciales.

### Lectura complementaria:

- Cómo montar un servicio de grúas y remolques



### **Dificultad:**

- Necesitas licencia para conducir una grúa, así como un seguro especial de responsabilidad civil para cubrir cualquier suceso que pueda ocurrir.



### **Inversión inicial:**

La mayor inversión se encuentra en el camión de remolque, cuyo precio oscila alrededor de los \$30 000 dólares. Los Mercedes Benz 710 son los más utilizados para este rubro.



### **Rentabilidad potencial:**

Se cobra entre 30 y 60 dólares la hora de alquiler para cualquier tipo de vehículo.



### **Pros:**

- Es un negocio que siempre tiene demanda alta, incluso en una mala economía



### **Contras:**

- Siempre es mejor enfocarte en un nicho, ya que el mercado ha crecido mucho y será difícil competir con otros si estás empezando y no tienes un servicio especializado.

# 100.

## Tienda de accesorios y repuestos para motociclistas

Dificultad

Inversión inicial

Rentabilidad potencial

Tipo de modelo de negocio Automóviles.

El mundo de las dos ruedas también ofrece oportunidades de negocios rentables. En este caso se trata de montar una tienda de accesorios y repuestos para motociclistas.

Así como hay fanáticos de los autos, hay quienes se decantan por las motos, y por supuesto que el equipo a juego no debe faltar. Cascos, guantes, chaquetas, lentes, botas, etc., son solo algunos de los artículos para motociclistas más buscados.

Eso sí, invertir en un negocio como este es costoso, pues se trata de productos especializados. Sin embargo, quienes sienten pasión por este sector están dispuestos a pagar lo necesario para vivir la experiencia completa y de la manera más segura.

### Lectura complementaria:

- Cómo abrir una tienda de accesorios y repuestos para motociclistas



### **Dificultad:**

- Para emprender en este tipo de negocio es necesario que poseas conocimientos y experiencia en motocicletas y de sus repuestos y accesorios. Y que estés al día con los nuevos modelos que van saliendo al mercado. Tienes que ser un amante de las motos.



### **Inversión inicial:**

Los emprendedores que ya poseen este negocio, recomiendan empezar con un presupuesto promedio de unos 60.000 dólares. Sin embargo señalan que, este presupuesto puede variar dependiendo de los modelos que pretendas ofrecer.



### **Rentabilidad potencial:**

Los primeros tres años puedes generar ganancias de unos \$14 000 hasta \$18 000 dólares. Y una tienda bien posicionada puede alcanzar una cifra de unos \$70 000 dólares en ganancias anuales. El precio de las piezas y accesorios suelen dejar una ganancia del 100%.



### **Pros:**

- Los grupos de motoqueros suelen estar muy unidos, así que si perteneces a este mundo rápidamente puedes rentabilizar tu negocio.



### **Contras:**

- Es un negocio con el que tienes que contar con un alto presupuesto, de lo contrario no es recomendable que lo lleves a cabo.