Todo Empieza con solo Intentarlo

Historias, reflexiones y aprendizajes de mi viaje emprendedor



Ricardo La Puente

Todo Empieza con solo Intentarlo

Historias, reflexiones
y aprendizajes de mi
viaje emprendedor

Ricardo La Puente

qoompa

Nota del Editor

El propósito de este libro es compartir reflexiones, historias y experiencias del autor adquiridas en su viaje como emprendedor. El autor y el editor se liberan de toda responsabilidad hacia cualquier persona o entidad con respecto a pérdidas o daños causados, directa o indirectamente, por la información contenida en él.

Todo Empieza con solo Intentarlo
© 2026 - Ricardo La Puente

Todos los derechos reservados Prohibida su reproducción total o parcial sin la autorización expresa y por escrito de Qoompa y el autor.

Primera edición: Septiembre 2026

Esta es una publicación de Qoompa
www.qoompa.com

Índice

Antes de Empezar.....5

La Historia del Emprendedor.....7

El Espíritu del Emprendedor.....13

El Ciclo del Emprendedor.....17

El Sistema del Emprendedor.....25

No Dejes de Intentar.....31

Acerca del Autor.....35

1

Antes de Empezar

Decidí emprender por primera vez hace casi cincuenta años.

Sin darme cuenta, no solo empecé un pequeño negocio, inicié un viaje.

Un viaje que, hasta ahora, despierta en mí la inquietud de crear algo nuevo, resolver algún problema, satisfacer una necesidad concreta o generar un cambio positivo en mi entorno.

Que sigue desafiándome a adquirir nuevas capacidades, cuestionar lo conocido, buscar nuevas maneras de solucionar viejos problemas y a compartir el camino con otros como yo.

Mi viaje emprendedor.

Un camino lleno de aventuras, satisfacciones y obstáculos del que sigo disfrutando mucho y también, hasta ahora, renegando a veces.

Que me ha enseñado que emprender no se trata solo de construir empresas.

También se trata de crecer, equivocarse, aprender a escuchar, enfrentar miedos, insistir cuando las cosas no salen bien y de descubrir capacidades que muchas veces ni siquiera sabíamos que teníamos.

Que emprender puede ser difícil, agotador, incierto y hasta frustrante.

Pero también puede ser profundamente transformador.

Y que la mayoría de veces, para muchos emprendedores…

todo empieza con solo intentarlo.

Las páginas que siguen reúnen historias, reflexiones, aprendizajes y formas de entender el emprendimiento que he ido acumulando a lo largo del camino.

Algunas nacieron de experiencias reales, otras las he simplificado, adaptado o convertido en metáforas buscando facilitar su entendimiento y recordación.

En mi historia no encontrarás el emprendimiento perfecto.

Encontrarás dudas, errores, intentos, experimentos y aprendizajes.

Éxitos y también fracasos.

Y el convencimiento que para empezar a emprender, no necesitas tener todo claro y predefinido.

Necesitas tomar la decisión de dar el primer paso… y el siguiente.

Porque solo puedes acercarte a tu destino, si avanzas hacia él.

Los años también me han convencido de que para avanzar y recorrer el camino, la buena compañía lo hace más fácil.

Por eso quise escribir este libro.

Para compartir contigo mi viaje.

Para animarte a empezar el tuyo.

Y si te hace sentido, para acompañarnos en el camino.

¿Empezamos?

2

La Historia del Emprendedor

"El destino juega sus cartas, pero nosotros las barajamos"

—William Shakespeare

Todo emprendedor tiene una historia única, a menudo forjada por una necesidad, una pasión o un propósito también único.

Yo me inicié como emprendedor porque algo me motivó muchísimo.

Aunque en muchos casos se asocie el inicio del emprendimiento con la "idea de negocio" (el foco de luz), lo primero que aparece casi siempre es el motivo.

En mi caso, fue el verdadero detonador.

El motivo es una fuerza interna o externa que nos desafía, nos saca de nuestra "zona de confort", nos reta. Se presenta como un deseo muy fuerte de:

- Resolver un problema,
- Aprovechar una oportunidad,
- Satisfacer una necesidad,
- Cambiar un resultado, y/o
- Impactar un entorno.

El motivo es el motor que mantiene al emprendedor activo incluso cuando su proyecto se complica (que casi siempre pasa).

Un emprendedor rara vez se levanta pensando “quiero una idea”.

La idea aparece después, como vehículo para cumplir el deseo.

La idea surge como una interpretación concreta del motivo.

La idea es la solución visible, pero el motivo es la energía que la sostiene.

En mi experiencia, casi siempre encuentro alguno de estos 3 escenarios cuando analizo un emprendimiento:

- Idea sin Motivo: tiende a abandonarse rápido.
- Motivo sin Idea: genera una búsqueda constante de solución.
- Motivo con Idea: aumenta exponencialmente la posibilidad de éxito.

Muchos proyectos fracasan porque la gente se enamora solo de la idea.

Las mejores ideas suelen cumplir tres condiciones:

- Resuelven un problema claro y específico.
- Aprovechan una tendencia fuerte en la demanda.
- Potencian las habilidades del emprendedor.

A continuación, te comparto una historia ficticia que tiene mucho de la mía.

En ella descubrirás mi motivo y cómo empezó, casi sin darme cuenta, mi historia como emprendedor.

A veces una historia me ayuda a explicar algo más complejo.

Esta es la historia de un niño llamado Qoompa.

Un niño curioso y observador que hacía muchas preguntas y siempre estaba pensando en algo nuevo que descubrir.

A Qoompa le encantaba montar en bicicleta por su barrio, explorar calles desconocidas y conocer nuevos amigos.

Cuando visitaba a su abuelo en el campo, disfrutaba caminar por las montañas y gozar de la naturaleza.

Un día ocurrió algo que cambiaría su vida para siempre.

Algo que lo motivó a lanzarse en nuevas aventuras y hacer cosas que nunca había imaginado.

Dejemos que él mismo nos cuente qué sucedió, en sus propias palabras:

Un día fui con mi mamá y mi abuelo a una tienda por departamentos.

Entre los pasillos, aburrido de verlos mirar 'cosas de grandes', una vitrina me deslumbró: en ella estaban unos botines tipo militar, espectaculares, eran exactamente lo que necesitaba para mis vacaciones en la montaña con mi abuelo.

Los deseaba muchísimo.

—¿Me los compras? —le pregunté a mi mamá con mi mejor cara de súplica.

Ella dijo que no.

Intenté con mi abuelo. Él sonrió y solo dijo:

—Cuando tu mamá dice que no, es no.

Ya en casa, todavía de mal humor y triste por el "no" de mi mamá, ella se acercó a mí con afecto pero firme.

—Si de verdad los quieres, trabaja y cómpralos tú mismo —me dijo—. Puedes lavar el carro, regar el jardín, lo que se te ocurra. Yo te ayudo cuando lo intentes.

Tenía dudas. ¿Podría hacerlo bien? Tanto quería esos botines que decidí intentarlo.

Nos acabábamos de mudar a un barrio nuevo, alejado del centro de la ciudad. Todo quedaba lejos: la bodega, el cine, el colegio, incluso el kiosko de periódicos.

Un domingo, regresando de andar en bicicleta, encontré a mi papá leyendo el periódico en el jardín, descansando. Era gerente, experto en administración de negocios y trabajaba muchas horas en un banco; entre semana casi no lo veía.

Los domingos lo único que quería era dormir hasta tarde y después leer su diario relajado en pijama.

En mi recorrido en bicicleta por el barrio ese día, había notado que otros papás compartían ese deseo de descanso y también el desgano por tener que ir al kiosko por su dominical.

Fue así que "se me prendió el foco": si a mi papá y a tantos otros padres del barrio les pasaba lo mismo, tal vez yo podía solucionarles el día.

Podía repartir periódicos los domingos a todas las casas del barrio.

Había encontrado mi idea.

Fui corriendo a contarle a mi mamá, que se alegró mucho y me ofreció llevarme en carro hasta el kiosko para traer los periódicos.

—Aprenderás haciéndolo, sigue adelante —me dijo—. La diferencia entre lograr un sueño o no es la decisión de comenzar.

Esa tarde dibujé volantes para repartir por todo el vecindario.

Al día siguiente los dejé bajo las puertas, sin atreverme a tocar ningún timbre. Esa noche esperé junto al teléfono. Nadie llamó.

Cuando mi papá llegó y se enteró, conversamos largo rato.

—No dejes los volantes nada más —me dijo—. Toca el timbre, entrégalos en persona.

Al día siguiente lo intenté con las casas que ya conocía. Esa misma tarde llamaron mis dos primeros clientes: los dos únicos a los que había entregado el volante en mano.

—Bien por tus dos clientes —me dijo mi papá esa noche—. Ahora repite lo que te dio resultado, con más casas.

Y eso hice. Así empecé mi negocio de delivery dominical de periódicos.

Semana a semana gané confianza, más clientes y algo de experiencia.

Mi papá me ayudó a planear una ruta, como si fuera uno de sus proyectos del banco; mi mamá seguía llevándome cada domingo al kiosko.

Algunos clientes empezaron a pedirme otras cosas: pan, revistas, incluso reparto también los sábados.

Me tentaba decir que sí a todo, pero decidí hacer una sola cosa lo mejor posible: repartir el periódico dominical, cada domingo, sin falta.

No todas las semanas fueron perfectas. Alguna familia se iba de viaje y no me compraba. Se me desinflaba la llanta. Mi canastilla se quedaba pequeña. Algún domingo quería quedarme en cama.

Pero siempre tenía a mis compañeros al lado: mi papá y mi mamá. Emprender acompañado me ayudó muchísimo.

Semanas después, con mis ahorros completos, volví a la tienda con mi mamá y mi abuelo.

Los botines que tanto había deseado ya no estaban.

Lo bueno fue que en su lugar encontré un modelo nuevo, más liviano, y más barato. Me encantó.

Lo compré, y todavía me alcanzó para una canastilla más grande para la bicicleta.

Había logrado mi meta, era hora de preparar la mochila para mis vacaciones en la montaña con el abuelo.

De vuelta, seguiría con los negocios, ya no quería dejar de emprender.

Esa es parte de la historia de Qoompa, el niño que se convirtió en emprendedor.

Una historia real sobre:

- **Buscar** cómo satisfacer un deseo muy fuerte o una necesidad concreta.
- **Observar** e identificar oportunidades "escondidas" en el entorno.
- **Transformar** una idea en un producto o servicio valioso y conveniente.
- **Implementar** los planes y acciones necesarios para entregar valor real.
- **Navegar** el mercado cambiante e incierto innovando constantemente.

Y principalmente, una historia sobre el **poder de atreverse a empezar.**

¿Qué otras historias tendrá Qoompa?

Le seguiremos los pasos y le pediremos que él mismo nos cuente, en sus propias palabras, qué otras aventuras vivió.

Todo empieza con un deseo, un motivo o un propósito.

Algo que quieres lograr. Algo que quieres tener. Algo que quieres cambiar.

A veces ese deseo aparece en el lugar más simple: una tienda, una conversación o una idea que no te deja de dar vueltas en la cabeza.

Pero el mundo no siempre dice que sí.

A veces aparece un "no".

Y ese "no" puede ser el final de la historia o… el comienzo de algo mucho más interesante.

3

El Espíritu del Emprendedor

"El éxito no es el final, el fracaso no es fatal: es el coraje de continuar lo que cuenta."

—Winston Churchill

Las personas de espíritu emprendedor eligen empezar.

Antes de esperar a tener todo listo, de saber si su idea funcionará o no.

Aun antes de conocer o tener certeza de que tendrán éxito.

Si tuviera que elegir una sola capacidad, principio o característica que defina el espíritu emprendedor, esa es la **Valentía**.

La Real Academia Española (RAE) nos dice sobre:

- *El sustantivo* "**Espíritu**" :

  – Principio generador, carácter íntimo, esencia o sustancia de algo.

- *El verbo* "**Emprender**" :

  – Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro.

- *El adjetivo* "**Valiente**" :

  – Capaz de acometer una empresa arriesgada a pesar del peligro y el posible temor que suscita.

Actualmente, es común utilizar la palabra "**Emprendedor**" (*Entrepreneur*), para describir a una persona que identifica una oportunidad de negocio, organiza recursos y asume riesgos financieros y personales para poner en marcha un proyecto innovador.

A mí me gusta pensar, basado en mi experiencia y las definiciones mencionadas, que todos, todas las personas, tenemos el espíritu emprendedor en nuestro ADN.

Creo que coincidirás conmigo en que nuestra propia vida encierra dificultades y desafíos, que a veces la incertidumbre y el cambio nos generan miedo y preocupación, y que, tan solo vivir y crecer es en sí mismo todo un emprendimiento.

Seguramente también estaremos de acuerdo en que para tener éxito en la vida como en los negocios, no solo bastará con ser valientes.

Las personas de espíritu emprendedor combinan en su vida personal, profesional y empresarial distintas capacidades que se complementan y potencian entre sí, se adaptan a sus objetivos, a su forma de hacer las cosas, a su estilo de aprendizaje y a sus ritmos, valores y preferencias.

Por ejemplo, la **Autoconciencia** es una capacidad que complementa y potencia a la valentía.

Ella nos permite actuar a pesar del miedo pero también analizar los riesgos y no dejarnos llevar por puro impulso.

También nos permite conocer otras características de nuestra personalidad que pueden entorpecer nuestro comportamiento valiente.

Características como tener poca tolerancia a la incertidumbre, ser perfeccionistas o tender exageradamente a anticipar acontecimientos.

Ser conscientes de lo que nos gusta e inspira, de lo que nos apasiona, puede marcar la diferencia entre un emprendimiento que perdure y crezca sostenidamente y otro que desaparezca de nuestras vidas.

Conocer nuestras fortalezas y debilidades, entender cómo nuestras competencias pueden potenciar o afectar nuestro viaje emprendedor y visualizar claramente el camino que debemos tomar para convertir esas capacidades en ventajas competitivas, es vital para el futuro de nuestro negocio.

Entonces ¿qué otras capacidades distinguen a un emprendedor exitoso?

Si bien cada emprendedor o negocio tiene características propias y en ciertos casos únicas, algunas capacidades adicionales que considero necesario desarrollar en cualquier emprendimiento son:

- **Resiliencia:** Enfrentar y aprender de los fracasos y persistir en nuestro esfuerzo a pesar de los obstáculos.
- **Creatividad:** Identificar oportunidades de negocio e innovar constantemente con foco en el cliente y sus necesidades.
- **Liderazgo:** Inspirar y acompañar a otros, trabajar en equipo y sostener la motivación.
- **Comunicación:** Transmitir ideas de forma asertiva y clara, ser persuasivos y capaces de lograr acuerdos.
- **Adaptabilidad:** Tener mentalidad abierta para evolucionar y ajustarse ante los cambios del entorno.
- **Toma de Decisiones:** Administrar efectivamente recursos, resolver conflictos y decidir con rapidez bajo presión.
- **Networking:** Interactuar y conectar con otros, crear y mantener relaciones duraderas con clientes, proveedores y demás grupos de interés.

Estas capacidades suelen evolucionar junto con el emprendedor; al inicio tienden a enfocarse en la ejecución y la operación y al crecer el emprendimiento, se enfocan más en la gestión y dirección estratégica del negocio.

Hay muchas otras capacidades no menos importantes que he podido identificar en mi camino como emprendedor, distintas habilidades blandas

y técnicas que se convierten en fortalezas e impulsan y sostienen diversos tipos de negocio.

Algunas habilidades que pueden parecer más "innatas" pero son igualmente plausibles de ser aprendidas y que me causan admiración, son:

- **Curiosidad:** Encontrar e indagar cosas nuevas y desafiantes.
- **Entusiasmo:** Vivir la vida con energía, pasión y optimismo.
- **Intuición:** Sentir o captar información sin la intervención de la razón.
- **Abstracción:** Identificar y conectar patrones o ideas complejas.
- **Humor:** Sonreír y hacer reír, ver el lado divertido de las cosas.
- **Pasión por Aprender:** Disfrutar y aprovechar al máximo las oportunidades de adquirir nuevos conocimientos y habilidades.

Si hay algo que he aprendido a lo largo de la vida es que desarrollar mis capacidades sostenidamente y adquirir otras capacitándome o apoyándome en la experiencia y conocimiento de otros es quizá, una de mis mayores fortalezas.

También que los fracasos, las crisis y los obstáculos son oportunidades de mejora.

Y que desarrollar capacidades distintivas genera ventajas competitivas.

Además, he experimentado que acompañarme de otros que comparten mi propósito, escucharlos atentamente y acoger su retroalimentación me ayuda a crecer y mejorar.

Estoy convencido de que el proceso de aprendizaje es dinámico y continuo, que no tiene fin y que siempre hay algo nuevo que aprender de nuestro entorno, de nuestros clientes y proveedores, del mercado y también con seguridad, mucho que aprender de otros emprendedores.

4

El Ciclo del Emprendedor

"Los colores deben encajar entre sí como las piezas de un rompecabezas o los engranajes de una rueda."

—Hans Hoffman

Todo ciclo es un conjunto de etapas, fenómenos o acciones que se repiten periódica o continuamente y que, al finalizar, regresan a su estado o posición inicial.

Son procesos interdependientes que ocurren de manera ordenada y consistente donde cada elemento tiene un lugar y propósito específico.

Son dinámicos, secuenciales y poseen la capacidad de auto-transformarse.

El equilibrio en un ciclo se presenta como una fase de estabilidad, cooperación o funcionamiento eficiente entre sus componentes, que los potencia entre sí y logra resultados constantes y predecibles.

Los encontramos en la vida, la naturaleza, las ciencias, las artes, en nuestras actividades cotidianas e incluso en nuestra rutina diaria.

Todo emprendedor o negocio tiene "su" manera de hacer las cosas.

Su manera de organizarse para lograr su propósito, para transformar su idea de negocio en una empresa exitosa que produzca mayores y mejores resultados sostenidamente.

El ciclo del emprendedor nace de su historia, de sus fracasos y aprendizajes, de su interacción con el entorno y su experiencia acumulada.

Es reflejo de su motivo, su espíritu, su esfuerzo; y de las capacidades distintivas que permiten que su negocio crezca, se desarrolle y destaque.

Es resultado de un enfoque sistemático y constante del emprendedor para optimizar sus procesos, productos o servicios y aplicar pequeños cambios o ajustes cuando lo cree necesario.

Los emprendedores expertos deciden aplicar esas mejoras después de probarlas, evaluar indicadores de desempeño y recibir *feedback* del mercado.

A este conjunto de conocimientos técnicos, habilidades prácticas y experiencias acumuladas se le conoce como el *know-how*, el "saber hacer" del emprendedor.

Su difusión clara dentro del negocio y su fiel implementación por parte del emprendedor y el resto de su equipo, permiten asegurar estándares de eficiencia, calidad y desempeño superior.

Muchas veces se convierte en un activo intangible clave, generalmente secreto y con valor comercial que el emprendedor solamente compartirá por completo con quien goce de su total confianza.

Es lo que hace único a un negocio, su mayor fortaleza, lo que lo diferencia de su competencia y lo distingue en el mercado.

Las Recetas de Mamá: otra historia de Qoompa

Se acercaba mi cumpleaños y mamá siempre me engreía con alguno de mis platos favoritos ese día.

Yo ya sabía que le iba a pedir: una torta deliciosa que ella no preparaba hacía algún tiempo.

¡Cómo quería volver a saborearla!

Me acerqué a mamá que estaba sola en la cocina y de buen humor.

—¿Me la preparas para mi cumple? —le pregunté.

—Con mucho gusto hijo pero debes ayudarme con un detalle. —me dijo fiel a su estilo y agregó— Como hace tiempo no la preparo, necesito que me ayudes a buscar la receta.

—De inmediato, qué tarea más fácil —pensé.

Fui corriendo a buscar su cuaderno de recetas y para mi sorpresa, en el estante no había uno, ni dos, sino más de diez cuadernos de recetas.

Empecé a buscar y para mi suerte, en el tercer cuaderno que revisé, la encontré: "Torta Especial Qoompa".

—Esa no es la que necesito —me dijo mamá—, esa solo tiene un ✓, busca una que diga "EX".

Yo había visto recetas repetidas en distintos cuadernos. Tenían el mismo título pero habían diferencias entre ellas y algunos ingredientes o medidas estaban remarcadas.

En el extremo superior derecho de la página veía distintas "claves" como el ✓, una carita feliz ☺, "MB" y en otras un nombre (Ej: Abuelita Eli).

En el estante me llamó la atención un cuaderno con tapa dura, papel más grueso de color crema y a diferencia del resto, un índice de contenido.

—Este es especial—me dije. Y decidí revisarlo de inmediato.

Fue como encontrar un tesoro escondido.

Mamá tenía muy bonita letra pero en ese cuaderno, estaba preciosa, se notaba que había puesto mucho cariño y esmero al escribirlo.

En él estaban el pavo de navidad, la ocopa de la abuela, el seco con frijoles a la norteña, el spaghetti all'amatriciana que tanto le gustaba a papá, la torta de chocolate y en la página 24, lo que buscaba para mi cumpleaños: "Torta Especial Qoompa".

—¡Perfecto! Esa es la torta para tu cumple. —exclamó mamá sonriendo.

Yo estaba feliz. ¡Se me hacía agua la boca!

Curioso como soy no pude evitar preguntarle por sus "claves", palabras subrayadas y distintas versiones de recetas.

Me explicó que el ✓ significaba que la había probado, la carita ☺ que le había gustado, "MB" para "muy buena", que "EX" significaba "excelente" y que esas recetas eran solo para personas muy especiales.

Que guardaba distintas versiones para distintas ocasiones y comensales.

Que las calificaba, principalmente, en base a un solo indicador: la felicidad que veía en el rostro de quienes probaban sus platos.

Ese día aprendí que para recrear el "mismo sabor en cada bocado, en cada ocasión" se necesita motivación, dedicación y mejora constantes.

—¡Voy a escribir la receta para mi delivery de periódicos! —exclamé.

Como me gusta dibujar utilicé imágenes para recordarla fácilmente y ese esquema se convirtió en una especie de mapa que utilizo hasta ahora.

Ya te contaré acerca de otras recetas (emprendimientos) que preparé.

La Mejor Receta: la que funciona para tu negocio

Así Qoompa aprendió que una buena receta es flexible y adaptable, un esquema modular que permite al cocinero ajustarla a su gusto y preferencias.

Que usualmente tiene título (nombre del plato), lista de ingredientes (cantidades y unidades de medida) y explica el modo de preparación paso a paso, indicando tiempos de cocción, número de raciones, utensilios necesarios y sugerencias de presentación.

Para cada emprendedor, su forma de hacer las cosas es como "su" **receta de cocina secreta**.

Aquella que le brinda los mismos resultados esperados siempre y que satisface a los paladares de sus clientes en cada bocado, en cada ocasión.

La que hace la diferencia entre el suyo y el mismo plato que sirve la competencia.

Es la que hace que sus clientes vuelvan una y otra vez.

E incluso, la que hace que nuevos clientes, tras escuchar comentarios de quienes la han saboreado, quieran probarla también.

¿Existe un Ciclo del Emprendedor "Ideal"?

Compartirte mi respuesta no es fácil; me provoca evitarlo.

Quiero ayudarte y también tengo miedo de ilusionar o decepcionarte.

Pero quiero intentarlo.

Usando ideas y conceptos previamente expresados en este libro.

Quiero que me acompañes a profundizar en ellos y cuestionarlos.

¿Empezamos?

Cuando miro atrás —y también cuando reviso historias como la que te compartí— me doy cuenta de algo incómodo y desafiante:

Nada ocurrió en el orden "correcto".

Primero no hubo plan o validación formal. Tampoco estrategia.

Hubo una mezcla caótica de: motivación (quería esos botines), observación (detectó un problema real), acción (salió a volantear… mal, pero salió), error (nadie llamó), ajuste (tocar puertas funcionó mejor), apoyo (mamá, papá) y aprendizaje (cada semana).

Y a veces, en ese caos inicial, casi sin darnos cuenta, algunos emprendedores empezamos a reconocer patrones que se repiten, no en orden, sino en dinámica.

No un ciclo definido, estructurado e "ideal", sino una forma de hacer las cosas que empieza a tomar sentido en la práctica.

Si tuviera que nombrarlos —no como pasos, sino como fuerzas— diría que son estos:

- **Motivo** (por qué empiezas): El motor que sostiene todo lo demás.
- **Idea** (qué decides hacer): La interpretación concreta del motivo.
- **Acción** (lo que ejecutas): Aprendes haciéndolo, no planificándolo.
- **Aprendizaje** (lo que entiendes): Cada acción genera información.
- **Ajuste** (lo que cambias): Evolucionas, sin perder el motivo.

Y como en todo ciclo, después del último paso, empezamos nuevamente.

Ya no desde cero, desde un nivel distinto.

Desde un inicio, quizá sin darnos cuenta, nuestro ciclo estaba ahí.

Desordenado, imperfecto… pero presente en nuestro emprendimiento.

Un ciclo que, si no aprendes a leerlo, puede frustrarte, desorientarte e incluso hacerte abandonar tu proyecto.

Pero que también, si aprendes a escucharlo, puede ser tu mejor guía.

Por eso, antes de definir "nuestro ciclo", creo muy necesario:

Aprender a movernos dentro del ciclo inicial, reconocer en qué parte estamos, aceptar que vamos a saltar entre etapas y sobre todo, desarrollar la capacidad más importante de todas:

Ajustarlo sin perder el motivo.

Porque si algo sostiene nuestro proyecto, no es el modelo.

Es la razón por la que empezamos.

No todos empezamos a construir nuestro ciclo desde el mismo punto.

Algunos arrancan desde la idea, otros desde la necesidad u oportunidad.

Y otros, quizá muchos de nosotros, empezamos desde el caos.

¿Existe una receta, fórmula o modelo que pueda usar cualquier emprendedor en cualquier tipo de negocio, en cualquier mercado, en cualquier momento y que pueda asegurarle el éxito?

Mi respuesta es no.

Creo que es un error creer que ese ciclo "universal" existe.

Como dice un famoso verso: "No hay camino, se hace camino al andar".

Entonces ¿existe un "Ciclo del Emprendedor Ideal"?

Sí, el tuyo.

Tu ciclo ideal será producto de tu historia, tu motivo, tus capacidades, las características de tu negocio y de cómo actúas, aprendes y ajustas en el tiempo.

Un ciclo que responde a lo que haces… y también a lo que no haces.

Y que cuando intentas forzarlo a comportarse como un proceso perfecto o estático… te impide ver lo que realmente importa:

Lo que está pasando frente a ti.

Porque el emprendimiento no se comporta como una línea recta.

Es un sistema vivo. Un sistema que cambia contigo.

Y entender cómo funciona ese sistema…

puede cambiar completamente la forma en la que emprendes.

5

El Sistema del Emprendedor

"Tira de un hilo aquí y verás que está conectado con el resto del mundo."

—Nadeem Aslam

En un negocio, ocurre exactamente lo mismo, todo está conectado.

Tomas una decisión… y afecta lo que haces.

Modificas un producto… y el mercado responde distinto.

Cambia la respuesta… y también las decisiones que tomas después.

Nada ocurre de forma aislada.

Todo está conectado.

Y eso cambia la forma de entender el emprendimiento.

Deja de ser solo un proceso, un ciclo; y se convierte en un sistema.

Un sistema donde cada elemento cumple una función, donde lo importante no es cada parte por separado sino lo que producen en conjunto.

Lo importante es cómo esos elementos interactúan entre sí.

Un sistema donde todo elemento influye en su funcionamiento.

Lo que haces, decides hacer o no haces y cómo responde el entorno a eso.

Un sistema que siempre está activo, en movimiento y cambio constantes.

Tu capacidad para escuchar, entender y optimizar tu sistema y su funcionamiento, define el destino de tu negocio.

¿Por qué el Emprendimiento es un Sistema Vivo?

1. **Está en constante cambio**

   Tu cliente cambia. Tu competencia cambia. Tu contexto cambia. Tú cambias.

   Si tu negocio no se adapta a los cambios, te vuelves irrelevante.

2. **Tiene múltiples variables interconectadas.**

   No es solo "tengo una buena idea", también es: oferta, precio, mensaje, canal, *timing*, ejecución, estado mental del emprendedor, etc.

   Mueves una pieza… y todo el sistema reacciona.

3. **Aprende (si lo dejas)**

   Cada acción genera información.

   - Nadie compra → problema de propuesta o canal
   - Compran pero no repiten → problema de valor
   - Preguntan mucho → problema de claridad

   Siempre te está hablando ¿lo estás escuchando o solo ejecutando?

4. **Se adapta o muere**

   Por eso los negocios: pivotan, cambian de segmento, innovan su producto o desaparecen.

   Aquí no hay términos medios. Lo que no funciona reiteradamente, se desecha.

Un Sistema que Conocemos desde Niños

Como a Qoompa, me gusta dibujar, usar metáforas o imágenes para ilustrar conceptos y facilitarme tanto su entendimiento como recordación.

Si debo usar una para entender el emprendimiento como un sistema y su funcionamiento, de manera fácil y sencilla, elijo la bicicleta.

Ella me recuerda mi primer emprendimiento, lo que me motivó a ponerlo en marcha y mi proceso desordenado inicial que, sin saberlo en ese momento, ya funcionaba como un sistema con una serie de elementos conectados entre sí.

Me recuerda el miedo a vencer presente cada vez que empiezo algo nuevo.

También me recuerda que aún teniendo claro el rumbo, si no empiezas a moverte… no avanzas ni llegas a tu destino.

Un negocio funciona como un sistema, igual que la bicicleta.

Cada elemento cumple una función pero los resultados del negocio no los produce alguno por separado, incluyendo al emprendedor, sino el funcionamiento efectivo de todo el sistema.

Otro detalle interesante sobre las bicicletas es que solo se mantienen en equilibrio cuando están en movimiento.

Cuando tú dejas de pedalear, la rueda trasera deja de generar tracción y en consecuencia, poco a poco, la bicicleta se detiene.

Si te detienes… pierdes estabilidad.

En un negocio ocurre lo mismo.

Muchos emprendedores buscan equilibrio antes de actuar, esperan tener claridad total para empezar y en eso, creo que se equivocan.

Un negocio no lo aprendes planificando, lo aprendes cuando ejecutas.

Aprendes a montar bicicleta y a emprender, haciéndolo.

A mayor práctica y experiencia acumulada, mayor equilibrio, estabilidad y conocimiento.

La acción constante genera el movimiento cíclico necesario en la rueda trasera, el sistema o el negocio, para avanzar y sostener a la vez, un círculo virtuoso de mejora continua.

Con el tiempo, tu entendimiento del sistema crece y puedes actuar o tomar decisiones sin tener que evaluar todo previamente.

Aprendes a detectar señales, reconocer patrones, anticipar respuestas y ajustarlo más rápido.

Como cuando aprendes a montar bicicleta.

Al inicio, todo implica esfuerzo: mantener el equilibrio, coordinar tus movimientos, vencer el miedo a caer y sostener el ritmo.

Pero después… simplemente sabes hacerlo. Y ya no lo olvidas.

Incluso a veces, puedes soltar el timón y mantener el rumbo.

No porque el camino sea más fácil o no tenga obstáculos.

Sino porque lo conoces cada vez más, entiendes mejor el sistema y sabes cómo moverte con él.

No necesitas encontrar el proceso, el método o el ciclo perfecto.

Necesitas encontrar tu sistema, sostener su movimiento, "escucharlo", aprender del camino y ajustarlo para mejorar sobre la marcha.

Ese es y será, en esencia, tu verdadero trabajo como emprendedor.

Un Sistema que se Construye Emprendiendo

Quiero mostrarte nuestro sistema, aquel que hemos construido después de mucho emprender, que seguimos utilizando y también… ajustando.

No como modelo a seguir sino como ejemplo a evaluar y aprovechar.

Creo que puede ayudarte a "ver" y entender mejor a lo que me refiero cuando hablo de "El Sistema del Emprendedor".



Tu Sistema, tu Entorno y Tú: La Combinación que Importa

Emprender no es un acto aislado.

Es el sistema que construyes.

El entorno donde operas.

Y la persona en la que te conviertes emprendiendo.

Tu historia, tu espíritu, tu experiencia, tus valores y preferencias estarán presentes a lo largo de tu viaje emprendedor.

Y al igual que tus capacidades (las actuales y las que adquieras en el camino), tus conocimientos, tus aprendizajes y el apoyo de quiénes te acompañen en ese viaje, te ayudarán a recorrerlo.

Solo tú puedes elegir la combinación más efectiva para lograr tu propósito, satisfacer tu necesidad o cambiar tu realidad.

Tú eres el arquitecto de tu sistema.

Tú diseñas, activas, gestionas y sostienes su dinámica.

Eres tú quien recorre el camino y decide el rumbo de tu negocio.

Eres tú quien emprende.

Y solo tú puedes encontrar la mejor forma de llegar a tu meta.

6

No Dejes de Intentar

Cuando miro hacia atrás y recuerdo aquel primer pequeño emprendimiento, todavía puedo ver con claridad a ese niño emocionado recorriendo el barrio en bicicleta, soñando con sus botines nuevos y sintiendo, quizá por primera vez, la satisfacción de construir algo por sí mismo.

En ese momento no entendía nada sobre negocios.

No sabía qué era estrategia, validación, propuesta de valor, segmentación o mejora continua.

Ni siquiera sabía que estaba emprendiendo.

Solo tenía un motivo muy fuerte, una idea y las ganas de intentarlo.

Con el tiempo entendí que muchas veces las cosas más importantes de nuestra vida empiezan así.

No empiezan cuando todo está listo, cuando desaparecen los miedos o tenemos todas las respuestas.

Empiezan cuando decidimos avanzar.

Y avanzar no siempre se siente como imaginamos.

A veces avanzar significa emocionarse, dudar, equivocarse, retroceder un paso para dar los siguientes, ajustar la ruta o persistir cuando los resultados tardan en aparecer.

Otras veces avanzar es simplemente respirar profundo…

y seguir intentando.

Habrá momentos donde sentirás que progresas mucho y otros donde parecerá que no avanzas nada.

Habrá ideas que funcionen y otras que no.

Personas que te apoyen y otras que no entiendan lo que estás intentando construir.

Habrá días donde te sentirás imparable y otros donde querrás rendirte.

Es parte del viaje.

Después de tantos años emprendiendo sigo descubriendo y confirmando que no existe un emprendimiento perfecto.

Cada emprendedor construye el suyo mientras avanza.

Con sus capacidades, errores, aprendizajes, miedos y decisiones.

Y también, con las personas que lo acompañan durante el viaje.

Porque si algo he aprendido en este tiempo, es que recorrer el camino acompañado lo hace más humano, más llevadero y muchas veces, incluso más valioso.

Mi mamá me enseñó la importancia de recibir apoyo en el camino, hasta ahora tengo la suerte de su compañía.

Mi papá, el valor de la experiencia y la estrategia, extraño sus consejos.

Y el emprendimiento mismo me enseñó que muchas veces, el verdadero crecimiento ocurre mientras tratamos de llegar a la meta.

No solamente cuando la alcanzamos.

Creo que emprender no se trata únicamente de construir negocios.

También se trata de construirnos a nosotros mismos.

De convertirnos, poco a poco, en personas más conscientes, más capaces, más resilientes y más abiertas al aprendizaje.

Y quizá por eso después de tantos años disfruto todavía, como ese niño en bicicleta, el volver a empezar y recorrer caminos nuevos.

Escribir este libro no ha sido la excepción y, aunque se me ha hecho difícil por momentos, ha sido una muy grata experiencia de aprendizaje.

Me ha dado la oportunidad de mirarme "desde afuera hacia adentro", de cambiar de perspectiva, renovar convicciones y de recordar con emoción algunos momentos muy especiales de mi vida.

Ha sido una experiencia diferente y quizá "algo rara" porque, aún sin conocerte, te he tenido presente en el proceso.

No sé cuál será tu motivo o qué idea ronda hoy por tu cabeza.

No sé qué desafío estás enfrentando o qué meta quieras alcanzar.

Pero si me acompañaste hasta aquí, te reitero una sola cosa:

No necesitas tener todo resuelto para empezar.

Necesitas dar el primer paso y después el siguiente.

Porque solo avanzando puedes acercarte a tu destino y llegar a la meta.

Pase lo que pase… no dejes de intentar.

.

7

Acerca del Autor



Ricardo La Puente

Después de más de 40 años emprendiendo, liderando equipos y acompañando negocios de distintas industrias y tamaños, sigue convencido de que muchas veces los cambios más importantes empiezan practicando un hábito sencillo pero poderoso: experimentar, aprender y ajustar sobre la marcha.

Combina estrategia, creatividad, diseño, tecnología y experiencia práctica en acompañar emprendedores y empresas "con espíritu emprendedor" a desarrollar sistemas orientados a generar mejores resultados y construir negocios alineados con su propósito.

Más allá de los negocios, disfruta aprender, crear, cuestionar ideas, explorar nuevas formas de hacer las cosas y convertir vida personal y profesional en un solo viaje exitoso.

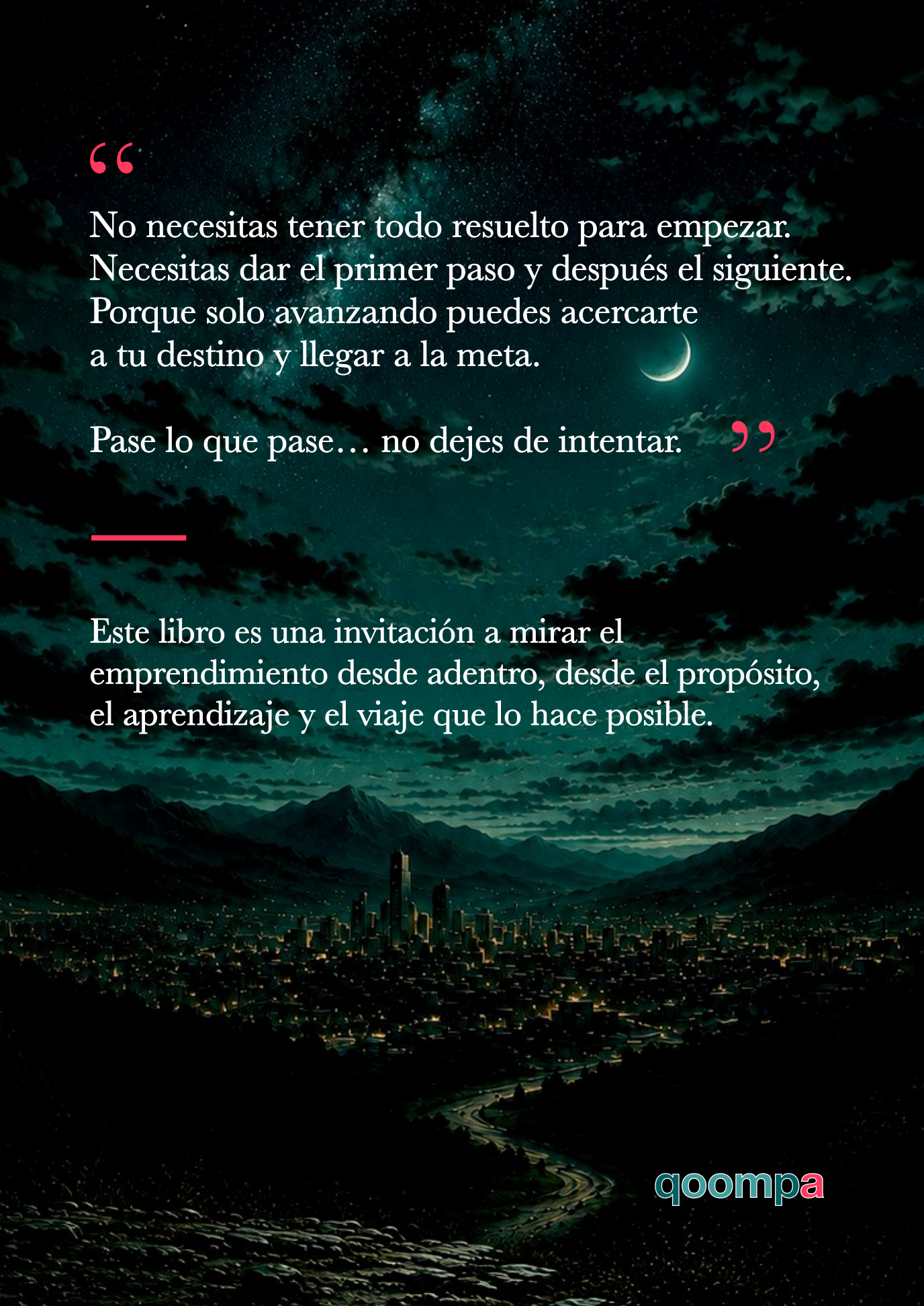
Puedes conocer más acerca de Ricardo en su sitio personal, richi.qoompa.com



Ricardo La Puente
Autor, Fundador y Consultor

richi.qoompa.com

© 2026 - Ricardo La Puente


“
No necesitas tener todo resuelto para empezar.
Necesitas dar el primer paso y después el siguiente.
Porque solo avanzando puedes acercarte
a tu destino y llegar a la meta.
Pase lo que pase… no dejes de intentar.
”
Este libro es una invitación a mirar el
emprendimiento desde adentro, desde el propósito,
el aprendizaje y el viaje que lo hace posible.
qoompa