

Guía gratuita para Emprendedores.


GUÍA GRATUITA

PARA EMPRENDEDORES

LOS 7 PRINCIPIOS QUE DETERMINAN EL ÉXITO DE UNA PYME EN SUS PRIMEROS 5 AÑOS

Principios prácticos para construir una **empresa sólida, rentable y sostenible** en el tiempo.



BASADA EN LOS

★ **53** ★

PRINCIPIOS

DE EL CÓDIGO DEL EMPRENDEDOR

1  <p>EMPIEZA AHORA Convierte tu idea en acción.</p>	2  <p>VALIDA TU IDEA Confirma que existe un mercado real.</p>	3  <p>VENTAS Consigue clientes y genera resultados.</p>	4  <p>EQUIPO Construye talento y una cultura sólida.</p>	5  <p>FINANZAS Conoce tus números y toma control.</p>	6  <p>CRECIMIENTO Escala con estrategia.</p>	7  <p>RESILIENCIA Adáptate, aprende y sigue adelante.</p>
---	--	--	---	---	---	--

ABEL MEJÍA

ESTRATEGIA EMPRESARIAL | CONSULTOR | AUDITOR | COACH | AUTOR
MÁS DE 20 AÑOS LIDERANDO EQUIPOS, ASESORANDO EMPRESAS Y TRANSFORMANDO IDEAS EN NEGOCIOS EXTRAORDINARIOS.



MEJÍA ZAPATA & ASOCIADOS
ESTRATEGIA | FINANZAS | RESULTADOS



PYME 360°
TU EMPRESA EN EQUILIBRIO



ACADEMIA CÓDIGO 400®
APRENDE • APLICA • CRECE

GUÍA PRÁCTICA • ABEL MEJÍA

Nota editorial

Una herramienta de aprendizaje y aplicación

© Abel Mejía. Todos los derechos reservados.

Esta guía es un recurso educativo basado en los temas y principios de El Código del Emprendedor. Está diseñada para apoyar la reflexión y la gestión de pequeñas y medianas empresas.

El contenido no sustituye la asesoría profesional, contable, financiera, legal o tributaria que cada empresa pueda necesitar. Las decisiones deben adaptarse a la realidad y a las normas aplicables.

Los ejemplos son ilustrativos. Ajusta las metas, cifras y acciones a la situación de tu negocio.

"El propósito no es que leas más. Es que apliques mejor."

Bienvenido: tu empresa puede construirse con intención

Una invitación a pensar y actuar

Emprender exige mucho más que entusiasmo. Cada día aparecen decisiones sobre clientes, ventas, dinero, personas y crecimiento. Sin un método, es fácil trabajar mucho sin avanzar en lo que realmente importa.

Esta guía reúne siete principios prácticos para ayudarte a convertir una idea en una empresa mejor preparada. No promete resultados automáticos ni fórmulas mágicas. Te propone observar tu realidad, elegir prioridades y ejecutar acciones concretas.

La secuencia es sencilla: empezar, validar, vender, construir equipo, conocer los números, crecer con estrategia y responder mejor ante las dificultades.

No necesitas aplicarlo todo a la vez. Escoge una prioridad, establece una acción y mide qué cambia.

"Las empresas exitosas no se construyen por accidente. Se construyen mediante decisiones correctas tomadas de forma consistente."



Cómo aprovechar esta guía

Lee, decide, aplica y mide

1. Lee con una pregunta en mente

¿Qué necesita mejorar hoy mi negocio: ventas, finanzas, equipo, enfoque o capacidad de adaptación?

2. Convierte cada principio en una acción

Anota qué harás, quién será responsable y cuándo lo pondrás en práctica.

3. Usa la guía con tu equipo

Revisa un principio por semana con tus colaboradores o socios; escuchen observaciones y acuerden una acción.

4. Mide antes y después

Elige un indicador relacionado con la acción: contactos comerciales, ventas, margen, entregas a tiempo o tareas delegadas.

5. Revisa y ajusta

Al final de cada semana, pregunta qué funcionó, qué no funcionó y qué debe cambiar.

☐ Mi compromiso: aplicaré al menos una acción de esta guía durante los próximos 30 días.

Diagnóstico inicial de tu PyME

Antes de avanzar, identifica dónde estás

Marca lo que mejor describe tu negocio hoy. No buscas una calificación perfecta; buscas reconocer las áreas que necesitan atención.

- ☐ Tengo una meta empresarial clara para los próximos 12 meses.
- ☐ He comprobado que mis clientes necesitan y pagarían por mi oferta.
- ☐ Dedico tiempo regular a prospectar, vender y dar seguimiento.
- ☐ Las responsabilidades del equipo están definidas.
- ☐ Conozco ventas, costos, gastos y flujo de caja.
- ☐ Tengo un plan de crecimiento realista y por etapas.
- ☐ Sé cómo responder ante una caída de ventas o una dificultad.

Mis tres prioridades

1. _____
2. _____
3. _____

Elige una prioridad para comenzar. La claridad convierte una preocupación general en un problema que puedes trabajar.



PRINCIPIO 1 — EMPIEZA AHORA

La acción supera a la perfección

Muchos emprendedores esperan tener más dinero, experiencia, contactos o seguridad antes de dar el primer paso. La preparación es importante, pero esperar condiciones ideales puede convertirse en una forma de postergar decisiones.

Una idea no se convierte en empresa mientras permanezca solo en la mente. Necesita contacto con el mercado, conversaciones con clientes, una oferta clara y acciones que permitan aprender.

Empieza pequeño, pero con intención

No necesitas lanzar una operación compleja para aprender. Puedes presentar una versión inicial de tu servicio, conversar con posibles compradores o realizar una prueba controlada. La acción debe producir información útil.

La secuencia de avance

Define qué quieres lograr. Divide la meta en pasos manejables. Establece una fecha. Ejecuta. Observa resultados. Corrige y vuelve a intentarlo.

No confundas movimiento con progreso: trabajar muchas horas no garantiza avanzar. Prioriza la acción que más te acerque a validar, vender o mejorar.

“Es mejor una idea puesta a prueba que una idea perfecta que nunca llega al mercado.”

es importante, pero esperar con demasiados miedos puede convertirse en una forma de postergar decisiones.

Una idea no se convierte en empresa mientras permanezca solo en la mente. Necesita contacto con el mercado, conversaciones con clientes, una oferta clara y acciones concretas.



Tu reto: identifica una decisión que has postergado y define el primer paso que puedes realizar sin asumir un riesgo innecesario.

PON EN PRÁCTICA EL PRINCIPIO 1

De la intención a una acción concreta

Mi objetivo

¿Qué quiero conseguir durante los próximos 30 días?

Mi primer paso

¿Qué acción puedo completar en las próximas 48 horas?

Mi plan

Acción: _____

Fecha límite: _____ Responsable: _____

Recurso que necesito: _____

Revisión honesta

¿Qué me ha detenido hasta ahora? _____

¿Qué riesgo debo controlar antes de actuar? _____

¿Cómo sabré que avancé? _____

- ☐ Hablé con al menos cinco posibles clientes o usuarios.
- ☐ Definí una oferta inicial y una meta medible.
- ☐ Realicé una acción comercial concreta.
- ☐ Anoté lo que aprendí y el siguiente paso.

PRINCIPIO 2 — VALIDA TU IDEA

Antes de invertir, confirma que existe una necesidad real

Tener una buena idea no garantiza que exista un mercado dispuesto a pagar por ella. Un negocio puede invertir tiempo, dinero y esfuerzo en una oferta que sus clientes no consideran necesaria o que no resuelve bien su problema.

Validar significa buscar evidencia real. Escucha a quienes podrían comprar, descubre qué problema enfrentan, cómo lo resuelven hoy y qué les resulta insatisfactorio.

No confundas elogios con demanda

Que alguien diga que tu idea es interesante no significa que vaya a comprar. Las señales más útiles son acciones: aceptar una demostración, solicitar una cotización, participar en una prueba o realizar una compra.

Preguntas para investigar

¿Qué problema intenta resolver el cliente? ¿Con qué frecuencia aparece? ¿Qué solución utiliza hoy? ¿Qué le cuesta el problema? ¿Qué tendría que ofrecer una alternativa para que la considere?

Prueba antes de ampliar

Realiza una prueba pequeña y observa la respuesta. Usa los resultados para ajustar la oferta, el precio, el servicio o el público objetivo.

“No validas una idea porque alguien diga que le gusta. La validas cuando encuentras evidencia de interés y disposición de compra.”

La investigación no elimina todo el riesgo, pero te ayuda a decidir con mejor información.



PON EN PRÁCTICA EL PRINCIPIO 2

Escucha al mercado antes de comprometer recursos

Define tu hipótesis

Creo que mi cliente necesita _____

Mi cliente ideal es _____

El problema que quiero resolver es _____

Plan de validación

- ☐ Conversaré con al menos 10 posibles clientes.
- ☐ Preguntaré por problemas y experiencias reales, no solo opiniones.
- ☐ Investigaré qué soluciones utilizan y cuánto pagan actualmente.
- ☐ Presentaré mi propuesta de valor de forma sencilla.
- ☐ Probaré una oferta, demostración o versión inicial.

Registro de hallazgos

La necesidad más frecuente que escuché: _____

La objeción más común: _____

La señal más clara de interés de compra: _____

Decisión

Con lo aprendido voy a: ☐ continuar ☐ ajustar ☐ probar de nuevo

¿Qué cambiaré antes de invertir más dinero?

PRINCIPIO 3 — VENDE ANTES DE PERFECCIONAR

Las ventas son el oxígeno del negocio

Es fácil dedicar demasiado tiempo al logo, al sitio web, al empaque o a funciones que todavía no sabemos si el cliente necesita. Mientras tanto, la actividad comercial se posterga y el negocio no genera suficiente información ni ingresos.

Las ventas permiten conocer el mercado, escuchar objeciones, descubrir qué valoran los clientes y sostener las operaciones. Vender no significa presionar: significa presentar una solución pertinente, explicar su valor y facilitar una decisión informada.

Construye un hábito comercial

Define a quién contactarás, qué problema abordarás, qué oferta presentarás y cuándo harás seguimiento. Registra cada conversación y aprende por qué un prospecto avanza o no compra.

Una venta es un proceso

Prospectar, conversar, diagnosticar, presentar una solución, responder preguntas, dar seguimiento y cerrar son actividades distintas. Si una etapa se descuida, las oportunidades pueden enfriarse.

Mejora con evidencia

Escucha las objeciones frecuentes. Si varios clientes no entienden la oferta, aclárala. Si el precio genera dudas, explica el valor y revisa los costos. Si no hay respuesta, evalúa si contactas al público adecuado.

“Antes de perfeccionar lo que vendes, aprende qué necesita comprar el mercado.”

La meta no es vender a cualquiera, sino desarrollar una forma constante y ética de generar oportunidades y relaciones duraderas.



PON EN PRÁCTICA EL PRINCIPIO 3

Tu plan comercial de 30 días

Define una meta realista

Ventas que deseo alcanzar: _____ Periodo: _____

Nuevos clientes que deseo conseguir: _____

Actividad semanal

Prospectos que contactaré: _____

Seguimientos que realizaré: _____

Oferta principal que presentaré: _____

Control de oportunidades

Registra: prospecto, necesidad, fecha de contacto, siguiente acción y resultado.

- ☐ Tengo una lista de prospectos priorizados.
- ☐ Hago preguntas para entender la necesidad antes de ofrecer.
- ☐ Doy seguimiento en la fecha acordada.
- ☐ Registro motivos de compra y objeciones.
- ☐ Reviso qué actividad produce mejores resultados.

Mi compromiso comercial

La acción que realizaré todos los días hábiles será:

Al finalizar el mes, evaluaré contactos, oportunidades, propuestas, ventas y aprendizajes.

PRINCIPIO 4 — CONSTRUYE UN EQUIPO

Ningún gran negocio se construye solo

Al principio, el emprendedor suele vender, comprar, atender clientes, administrar y resolver casi todos los problemas. Ese esfuerzo puede ayudar a arrancar, pero se convierte en un límite cuando toda decisión depende de una sola persona.

Una empresa necesita personas que comprendan el propósito, conozcan sus responsabilidades y tengan herramientas para cumplirlas. Contratar no basta: hay que orientar, capacitar, escuchar, reconocer y evaluar.

Delegar no es desentenderse

Una delegación efectiva define el resultado esperado, el nivel de autoridad, los recursos disponibles, el plazo y la forma de revisar el avance. Evita entregar una tarea sin contexto y luego corregir cada movimiento.

Crea claridad

Cada colaborador debe saber sus prioridades, cómo se mide su trabajo y cuándo pedir ayuda. Las reuniones breves y periódicas pueden detectar obstáculos antes de que crezcan.

Desarrolla confianza y responsabilidad

Escucha propuestas, reconoce contribuciones y ofrece retroalimentación concreta. Un equipo sólido aprende, cumple acuerdos y mejora procesos.

“Los emprendedores ponen en marcha negocios; los equipos comprometidos ayudan a convertirlos en empresas.”

El crecimiento sostenible requiere que el conocimiento y las responsabilidades no permanezcan concentrados en el propietario.



PON EN PRÁCTICA EL PRINCIPIO 4

Fortalece a las personas y la forma de trabajar

Diagnóstico de equipo

La principal fortaleza de mi equipo es: _____

El obstáculo que más afecta el desempeño es: _____

La habilidad que necesitamos desarrollar es: _____

Una delegación bien definida

Tarea o resultado que delegaré: _____

Persona responsable: _____

Resultado esperado y fecha: _____

Recursos y autoridad que necesita: _____

Cómo revisaremos el avance: _____

Conversación con el equipo

- ☐ Preguntaré qué dificulta el trabajo diario.
- ☐ Acordaremos una prioridad clara.
- ☐ Reconoceré una contribución concreta.
- ☐ Definiremos una oportunidad de capacitación.
- ☐ Estableceremos una fecha de seguimiento.

Reflexión del líder

¿Qué sigo haciendo por costumbre que otra persona podría aprender?

PRINCIPIO 5 — CONOCE TUS NÚMEROS

Lo que no se mide no se puede mejorar

Vender mucho no siempre significa ganar mucho. Una empresa necesita saber cuánto ingresa, cuánto cuesta producir o prestar el servicio, cuáles son sus gastos y cuánto efectivo tiene disponible para cumplir sus obligaciones.

La información financiera no es solo responsabilidad del contador. El propietario debe comprender los números principales y utilizarlos para decidir precios, compras, contratación, inversiones y prioridades.

Distingue conceptos importantes

Ventas: ingresos generados por las operaciones. Costos: recursos directamente relacionados con los productos o servicios. Gastos: desembolsos necesarios para operar. Utilidad: resultado después de restar los costos y gastos correspondientes. Flujo de caja: entradas y salidas reales de efectivo.

Revisa el efectivo

Una empresa puede registrar ventas y aun así enfrentar problemas de liquidez si cobra tarde, mantiene demasiado inventario o paga antes de recibir dinero. Proyecta cobros y pagos y revisa con anticipación las semanas difíciles.

Usa pocos indicadores, pero útiles

Comienza con ventas, margen, gastos fijos, cuentas por cobrar, obligaciones próximas y efectivo disponible. Define una frecuencia de revisión y compara resultados con tus metas.

“La intuición puede ayudarte a iniciar; conocer tus números te ayuda a decidir con mayor criterio.”

Si una cifra no está clara, solicita apoyo contable o financiero. Es mejor aclarar una duda a tiempo que decidir con información incompleta.



PON EN PRÁCTICA EL PRINCIPIO 5

Tu revisión financiera básica

Completa con datos del último mes. Si no conoces una cifra, anota quién te ayudará a obtenerla y para cuándo.

Ventas del mes: _____ Costos principales: _____

Gastos fijos mensuales: _____

Efectivo disponible: _____

Facturas pendientes de cobro: _____

Pagos y obligaciones próximos: _____

Preguntas de control

- ☐ Sé cuáles productos o servicios generan mejor margen.
- ☐ Conozco mis gastos fijos y reviso cambios importantes.
- ☐ Reviso semanalmente cobros, pagos y efectivo disponible.
- ☐ Separo las finanzas personales de las del negocio.
- ☐ Tengo un presupuesto o previsión de caja.

Decisión financiera

El principal riesgo financiero que debo atender es:

La acción que tomaré durante los próximos siete días es:

Fecha de revisión: _____ Responsable: _____

PRINCIPIO 6 — CRECE CON ESTRATEGIA

No todo crecimiento es saludable

Más clientes, ventas, personal o sucursales pueden parecer señales de éxito. Sin embargo, crecer exige recursos, procesos, capacidad de servicio y control financiero. Si los gastos aumentan más rápido que los ingresos o la operación no sostiene la demanda, la expansión puede debilitar el negocio.

Antes de abrir una nueva ubicación, ampliar inventario o contratar a varias personas, revisa si la empresa es rentable, si los procesos funcionan y si el equipo puede atender una mayor demanda.

Fortalece antes de ampliar

Identifica qué limita hoy el crecimiento: capacidad operativa, flujo de caja, ventas, tecnología, personas o calidad. Resuelve primero los obstáculos que podrían multiplicarse al crecer.

Crece por etapas

Define un objetivo, prueba una iniciativa, mide los resultados y decide si conviene ampliarla. Establece límites de inversión y criterios para detener, ajustar o continuar.

Piensa a largo plazo

La estrategia conecta metas con capacidades reales. Debe explicar a qué clientes servirás, qué valor ofrecerás, qué actividades son prioritarias y qué riesgos necesitas controlar.

“Crecer con estrategia significa construir una base capaz de sostener el siguiente nivel.”

El objetivo no es crecer por crecer. Es construir una empresa más fuerte, rentable y preparada para durar.



PON EN PRÁCTICA EL PRINCIPIO 6

Diseña un crecimiento que puedas sostener

Mi meta de los próximos 12 meses

Quiero crecer en: ☐ ventas ☐ rentabilidad ☐ capacidad ☐ mercados ☐ calidad

Meta concreta: _____

Evalúa la preparación

- ☐ Mi oferta tiene demanda demostrada.
- ☐ Conozco la rentabilidad de mis productos o servicios principales.
- ☐ Tengo procesos básicos documentados.
- ☐ Mi equipo puede atender una mayor demanda.
- ☐ He estimado la inversión y el efectivo que necesitaré.
- ☐ Identifiqué los principales riesgos de la expansión.

Plan por etapas

Primera acción: _____

Recurso necesario: _____

Indicador de avance: _____

Riesgo principal y forma de reducirlo: _____

Fecha de revisión: _____

Decisión estratégica

¿Qué debo fortalecer antes de crecer?

¿Qué señal me indicará que estoy listo para avanzar a la siguiente etapa?

PRINCIPIO 7 — LA RESILIENCIA ES UNA VENTAJA COMPETITIVA

Las crisis son inevitables; la adaptación marca la diferencia

Todo negocio enfrenta dificultades: caída de ventas, salida de un cliente importante, costos inesperados, nuevos competidores o cambios en el mercado. La resiliencia no significa ignorar los problemas ni resistir sin cambiar. Significa responder, aprender y adaptarse.

Cuando aparece una crisis, la preocupación puede llevar a decisiones precipitadas. Una respuesta más útil consiste en separar hechos de suposiciones, identificar causas posibles, evaluar alternativas y elegir una acción que pueda revisarse.

Convierte los problemas en información

Analiza qué ocurrió, qué estaba bajo tu control, qué señales pasaron inadvertidas y qué proceso necesita mejorar. No busques culpables antes de comprender el problema.

Comunica y pide apoyo

Informa con claridad a las personas que necesitan conocer la situación. Escucha al equipo, conversa con clientes cuando corresponda y busca asesoría profesional si el problema supera tu experiencia.

Protege la capacidad de continuar

Revisa gastos, prioridades, compromisos y alternativas. Mantén planes de contingencia para riesgos relevantes y evita depender de un solo cliente, proveedor o canal cuando sea posible.

“La resiliencia no elimina las dificultades; ayuda a responder con más claridad y aprender de ellas.”

La meta no es evitar todo error. Es desarrollar la capacidad de corregir, adaptarse y volver a actuar con criterio.

Una idea no se convierte en empresa mientras permanezca solo en la mente. Necesita contacto con el mercado, conversaciones con clientes, una oferta clara y acciones concretas.



PON EN PRÁCTICA EL PRINCIPIO 7

Tu plan de respuesta ante una dificultad

Define el desafío

El problema que necesita atención es: _____

¿Qué sabemos con certeza? _____

¿Qué información falta? _____

Evalúa alternativas

Alternativa 1: _____

Alternativa 2: _____

Alternativa 3: _____

Actúa con intención

La primera acción que tomaré será: _____

Persona que puede ayudarme: _____

Fecha para revisar el resultado: _____

Aprendizaje

¿Qué señal temprana debo vigilar en el futuro?

¿Qué proceso, hábito o plan de contingencia debo mejorar?

- ☐ Analicé el problema sin culpar automáticamente a una persona.
- ☐ Definí una acción inmediata y una fecha de revisión.
- ☐ Registré el aprendizaje para evitar repetir el mismo error.

Plan de acción de 30 días

Convierte los siete principios en hábitos

No intentes transformar toda la empresa en un día. Elige una prioridad y asigna una acción a cada semana.

Semana 1 — Actúa y valida

Define una acción pendiente y habla con clientes potenciales. Resultado: una decisión basada en evidencia.

Semana 2 — Vende y escucha

Establece una rutina comercial, contacta prospectos y registra objeciones. Resultado: más claridad sobre oportunidades.

Semana 3 — Ordena equipo y números

Delega una responsabilidad y revisa los principales datos financieros. Resultado: más claridad y control.

Semana 4 — Decide cómo crecer y adaptarte

Define una meta de crecimiento realista y prepara una respuesta para el riesgo principal.

Mi compromiso de 30 días

La prioridad elegida: _____

La acción semanal más importante: _____

La persona responsable: _____

Cómo mediré el avance: _____

Fecha de revisión: _____

“Una mejora aplicada vale más que una lista de ideas que nunca se ejecutan.”



Tablero de seguimiento

Mide lo que importa para tu negocio

Selecciona pocos indicadores que ayuden a tomar decisiones. No necesitas medirlo todo; necesitas revisar consistentemente los datos que reflejan tus prioridades.

Ventas

Indicador: nuevos contactos, propuestas, ventas o clientes recurrentes.

Meta del mes: _____ Resultado: _____

Finanzas

Indicador: ventas, margen, gastos, cuentas por cobrar o efectivo disponible.

Meta del mes: _____ Resultado: _____

Equipo y operaciones

Indicador: tareas completadas, entregas a tiempo, errores o capacitación.

Meta del mes: _____ Resultado: _____

Crecimiento y resiliencia

Indicador: avance de una iniciativa estratégica, riesgos atendidos o mejoras implementadas.

Meta del mes: _____ Resultado: _____

Revisión semanal

- ☐ ¿Qué avanzó según lo previsto?
- ☐ ¿Qué se desvió y por qué?
- ☐ ¿Qué decisión debo tomar ahora?
- ☐ ¿Quién hará qué y para cuándo?

Fecha de revisión: _____ Participantes: _____

Bonus práctico: inteligencia artificial para tu PyME

Empieza con tareas concretas y revisa los resultados

La inteligencia artificial puede ayudarte a preparar borradores, organizar información, generar ideas y analizar datos. No reemplaza tu criterio ni elimina la necesidad de verificar la información, proteger datos y revisar resultados.

Cinco usos iniciales

1. Marketing: preparar ideas para publicaciones y adaptar mensajes a distintos públicos.
2. Ventas: redactar borradores de respuestas a preguntas frecuentes y organizar argumentos comerciales.
3. Atención al cliente: crear respuestas iniciales que una persona revise antes de enviarlas.
4. Productividad: resumir documentos no confidenciales y convertir notas en listas de tareas.
5. Análisis: ordenar datos autorizados y proponer preguntas para investigar tendencias.

Prueba segura

- ☐ Selecciona una tarea repetitiva y de bajo riesgo.
- ☐ Define cuánto tiempo o esfuerzo consume hoy.
- ☐ Prueba una herramienta con información no sensible.
- ☐ Verifica exactitud, tono, privacidad y utilidad.
- ☐ Compara el resultado con el proceso anterior.

No introduces información confidencial de clientes, empleados o de tu empresa en herramientas sin autorización y controles adecuados.

Mi primera tarea para probar con IA: _____

Lista de verificación del emprendedor

¿Qué vas a llevar a la práctica?

- ☐ He definido una meta clara para mi negocio.
- ☐ He hablado con clientes y comprobado necesidades reales.
- ☐ Tengo una rutina de ventas y seguimiento.
- ☐ Las responsabilidades principales están claras.
- ☐ Reviso mis números y el efectivo disponible.
- ☐ Tengo un plan de crecimiento por etapas.
- ☐ He identificado los riesgos más importantes.
- ☐ Sé qué haré si aparece una dificultad.
- ☐ Elegí un indicador para medir mi avance.
- ☐ Agendé una fecha para revisar resultados.

Mi decisión más importante

Después de leer esta guía, la decisión que tomaré es:

La fecha en que comenzaré: _____

La persona que me ayudará a mantener el compromiso: _____

"El futuro de tu empresa empieza con la próxima decisión que tomes."

Sobre el autor

Abel Mejía

Abel Mejía es estratega empresarial, consultor, auditor, coach, speaker y autor. Cuenta con más de 20 años de experiencia liderando equipos, asesorando empresas y acompañando procesos de transformación empresarial.

A través de su trabajo con Mejía Zapata & Asociados, impulsa iniciativas relacionadas con estrategia, finanzas, gestión y fortalecimiento de pequeñas y medianas empresas.

Su enfoque combina experiencia práctica, disciplina de gestión y herramientas aplicables para ayudar a los emprendedores a tomar mejores decisiones, fortalecer sus operaciones y construir negocios con visión de largo plazo.

Esta guía forma parte del universo de aprendizaje de El Código del Emprendedor y sus iniciativas de formación empresarial.

Conecta con el ecosistema

MEJÍA ZAPATA & ASOCIADOS

PYME 360® | ACADEMIA CÓDIGO 400®

Sitio web: www.mejiazapata.com

"Ideas en acción. Decisiones con propósito. Empresas que trascienden."

Tu siguiente paso: El Código del Emprendedor

53 principios para construir empresas que perduran

Esta guía te presentó siete principios fundamentales. El camino empresarial exige trabajar de forma constante en muchas áreas: fundamentos, operaciones, equipo, finanzas, estrategia, resiliencia y adaptación tecnológica.

En El Código del Emprendedor encontrarás 53 principios prácticos organizados para ayudarte a reflexionar sobre los desafíos de una PyME y convertir ideas en decisiones y acciones concretas.

El libro profundiza en temas como

- ☐ Emprendimiento y validación de ideas.
- ☐ Ventas y desarrollo comercial.
- ☐ Liderazgo y gestión de equipos.
- ☐ Finanzas y control del negocio.
- ☐ Estrategia y crecimiento sostenible.
- ☐ Resiliencia y mentalidad emprendedora.
- ☐ Inteligencia artificial aplicada a las empresas.

Continúa aprendiendo

EL CÓDIGO DEL EMPRENDEDOR

Estrategia, disciplina y ejecución para construir empresas que perduran.

Autor: Abel Mejía

Compra el libro en Amazon:



<https://a.co/d/0hfRI7hB>

"Prepárate antes de emprender. Aprende antes de equivocarte. Construye con visión de futuro."