

Checklist de los seis pasos

EL VETERINARIO
EMPREENDEDOR

De la idea a la cosecha, sin gastar de más. Cada paso es una prueba barata que mata un riesgo.

1

VER: Mapea la oportunidad

- ☐ Escribe **tres dolores** reales observados en el campo —ranchos, clínicas o laboratorios—.
- ☐ Consigue el contacto de **diez clientes de tu nicho** que sufran este problema.
- ☐ Aplica el **Mom Test**: pregunta «¿qué hiciste la última vez que tuviste este problema, y cuánto te costó?» —hechos pasados, no intenciones futuras—.

Elimina este riesgo: construir algo que a nadie le importa.

2

VALIDAR: Prueba la demanda

- ☐ Haz una validación **Mago de Oz** (entrega el servicio manualmente antes de construir software).
- ☐ **Cobra** por ello, aunque sea poco: que alguien pague es la única prueba real de demanda.
- ☐ Lanza una **landing page simple** para capturar el interés y correos del mercado.

Elimina este riesgo: que la idea suene bien pero nadie esté dispuesto a pagar.

3

CONSTRUIR: El activo de átomos o bits

- ☐ Automatiza la entrega del servicio usando **agentes de IA** (cuenta tokens, no nóminas).
- ☐ Diseña un producto modular que puedas operar en solitario o en equipo.

Elimina este riesgo: gastar meses y recursos en software para un negocio que no existe.

4

CAPTURAR: Diseña el foso defensivo

- ☐ Define tu **foso** (datos compartidos, efecto de red, marca o barrera física).
- ☐ Inicia tu estrategia de **AEO** para existir en los motores y buscadores de IA.

Elimina este riesgo: crecer sin defensas y que te copien o te diluyan de inmediato.

5

ESCALAR: Modelo y financiamiento

- ☐ Elige tu modelo: cohete de capital de riesgo o nicho rentable de bootstrap.
- ☐ Constituye la empresa (en México, una **SAS** para iniciar es barata e inmediata).
- ☐ Si tienes cofundadores, pacta el **vesting** desde el primer día.

Elimina este riesgo: escalar sin estructura legal ni orden corporativo.

6

COSECHAR: Planifica tu salida

- ☐ Identifica compradores estratégicos potenciales en tu sector desde el inicio.
- ☐ Cierra el ciclo con una adquisición, fusión o salida estructurada.

Elimina este riesgo: quedar atrapado en un autoempleo perpetuo sin opción de liquidez.

Síguelos **en orden**: cada paso solo tiene sentido si pasaste el anterior. No te saltes la validación a mano.

serieemprendedor.com