



## Welcome to the Jungle

■ *Un nuevo emprendedor ya no sólo tiene que tomar decisiones pertinentes a la operación de su negocio, ahora tiene que decidir si sí (o si no) participar en una incubadora/aceleradora...*

*Tenemos todo lo que quieres...Somos las personas que pueden encontrar todo lo que necesites... En la jungla, bienvenido a la jungla.*

-GUNS N ROSES

WELCOME TO THE JUNGLE

**I**ncubadoras. Aceleradoras. Mentores. Asesores. *Start up offices*. VCs. Inversionistas Angeles. Canalizadoras. Inadem. Asesores privados. Asesores públicos o de gobierno. Abogados. Asesores probono. Maestros. Gurús. Eventos. Pláticas. Cursos. Seminarios. Carre-ras. Centros de *Co-working*. *Private Equity*. *Family Offices*. *Networks*...

Y eso sólo en México

El ecosistema emprendedor, las personas y organizaciones orientadas a apoyar a los emprendedores y a sus empresas, es el ecosistema más rico, variado y de la galaxia. Mucho más allá que Madagascar. Es tan rentable, tanto en pesos como en imagen, asesorar a los emprendedores que, al parecer, todo mundo que no puede ser emprendedor quiere formar parte del pastel ofreciéndoles su apoyo.

Tan enorme y complejo se ha vuelto este ecosistema que más bien parece una jungla. En vez de ser un espacio de resguardo y apoyo al emprendedor se vuelve competido y complicado de na-

vegar. Un nuevo emprendedor ya no sólo tiene que tomar decisiones pertinentes a la operación de su negocio, ahora tiene que decidir si sí (o si no) participar en una incubadora/ aceleradora... cuál elegir... y cómo elegir entre los miles de proveedores de servicios al emprendedor... mejor me hubiera quedado de empleado...

**¿A qué servicios acceder?**

**¿Qué tomar en cuenta a la hora de buscar el apoyo de estos servicios?**

Lo primero que debes de tomar en cuenta es que aun cuando tú seas la empresa chiquita e inexperta y ellos el león experto y enorme, no te están haciendo el favor. O sea, tienes el derecho, más bien tienes la obligación, de evaluar si quieres o no los servicios de estas empresas y elegir con cuál de ellas quieres trabajar. Así como estas empresas hacen un proceso de prechequeo para elegir a los candidatos que van a apoyar tú debes también hacer la tarea y evaluar si ellos son los asesores (en cualquiera de los campos) correctos para ti.

El panorama de esta jungla es tan amplio que primero te tienes que preguntar: ¿en qué etapa está tu empresa? (proyecto, desarrollo, arranque, consolidación) y más importante: ¿qué es lo que

Continúa en siguiente hoja



Fecha <b>17.10.2014</b>	Sección <b>Dinero</b>	Página <b>12</b>
----------------------------	--------------------------	---------------------

estás buscando? ¿Asesoría sin inversión? ¿Asesoría con inversión? ¿Pura inversión? ¿Apoyo en un área específica? ¿Un espacio de trabajo? Una vez que tengas estas dos respuestas empieza a buscar las organizaciones o mecanismos de apoyo de acuerdo con tus necesidades.

Mucho ojo con los charlatanes. Mar revuelto ganancia de pescadores. Hay tanto movimiento en la jungla emprendedora que da lugar a personas o empresas que se quieren aprovechar tanto de los fonos públicos o privados como del dinero y buena voluntad de los emprendedores. Busca empresas de apoyo registradas en el Inadem ([https://www.inadem.gob.mx/incubadoras\\_y\\_aceleradoras.html](https://www.inadem.gob.mx/incubadoras_y_aceleradoras.html)).

El registro ante en Inadem es

un proceso que se está empezando a gestar, no todas las organizaciones están registradas, pero es un buen punto de inicio. También puedes acercarte con las que alguna persona conocida haya trabajado exitosamente con alguna organización.

Pregunta bien claro (y deja todo por escrito) qué es lo que la organización ofrece, qué es lo que no ofrece, qué es lo que esperan de ti

y que es lo que quieren a cambio. Y cómo es la manera de trabajar. A qué te estas comprometiendo tanto en tiempo como en dinero y/o sociedad del negocio. Es fundamental conocer esto para saber si vas a poder trabajar de manera consistente con la organización y que su apoyo no se va a convertir en un obstáculo a tu crecimiento.

Por último toma en cuenta que ninguna organización "es tu amiga". Esto puede sonar frío y desalmado (y más cuando como emprendedor buscas brazos abiertos que te contengan y una cara amable que te sonría), pero es la clave del éxito. En la manera en que veas la relación con la organización como un contrato profesional de trabajo, mayores son las posibilidades de éxito en la relación.

**Tan enorme y complejo se ha vuelto el ecosistema de los emprendedores que más bien parece una jungla.**

