

EL NEGOCIO ES EL EMPRENDEDOR

CADA VEZ MÁS FONDOS, ACELERADORAS,
INCUBADORAS Y UNIVERSIDADES VIVEN DE LOS
EMPRENDEDORES, PERO MUCHOS DE ELLOS NO
ENCUENTRAN LA ASISTENCIA QUE BUSCAN.

POR ELIA BALTAZAR Y CARMEN MURILLO

Manuel Hernández, de 32 años, creó una aplicación móvil de georreferenciación de servicios en la Ciudad de México. A través de su *start-up*, los usuarios pueden consultar información sobre cines, restaurantes y teatros. Pero antes de cumplir su sueño, Hernández tocó muchas puertas. Acudió a una incubadora tecnológica que lo ayudó a madurar su idea y concretar el prototipo, pasó horas en capacitaciones para buscar fondos gubernamentales que no obtuvo y aplicó para el programa de una aceleradora donde concretó su proyecto. Ahora busca capital para comercializarlo.

Como Hernández, muchos emprendedores se apoyan en el ecosistema integrado por instituciones de gobierno, universidades, incubadoras, aceleradoras, fondos de inversión, espacios de *coworking*, consultores, mentores y, ahora, hasta corporativos.

“Es una industria grande que vive de los emprendedores”, dice Rodrigo Villar, socio de la aceleradora y financiadora New Ventures México. “El emprendedor necesita a esos agentes para llevar su idea al mercado, convertirla en un negocio, vender, escalar y ser global”, dice Daniel Moska, director del Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera, del **Tecnológico de Monterrey**.

Pero en este afán “hemos hecho del emprendedor un botín”, dice Teresa Tello, coordinadora de Neos Incubación y Aceleración. “Estamos viviendo de ellos y por eso se han multiplicado esos actores”.

MUY CONCENTRADOS

La evaluación 2014 del Fondo Nacional del Emprendedor calcula que en el país hay 300,000 personas físicas, que tienen “potencial” emprendedor.

Roberto Vélez, director del Programa de Movilidad Social del Centro de Estudios Espinosa Yglesias, y Viviana Vélez, consultora del Banco Interamericano de Desarrollo, son más optimistas. En su estudio ‘Opción empresarial en América Latina, ¿vía de ascenso?’, destacan que 8% de la población económicamente activa —cerca de cuatro millones—, tiene capacidad emprendedora.

Este segmento de la población alimenta un ecosistema en auge, cada vez más fragmentado y sofisticado, que se concentra, principalmente, en la Ciudad de México y en sectores de alta tecnología, dice Sebastián Miralles, director de Venture Capital y Mezzanine, del Fondo de Fondos, que no es propiamente un fondo sino un vehículo para que otros inviertan.

Esta concentración regional y sectorial limita la expansión del ecosistema. Con excepción de **Monterrey**, en el resto del país sus servicios son prácticamente inexistentes, dice Miralles.

“Ha crecido de manera importante, pero no es tan grande como pensamos”, coincide Katia Dumont, coordinadora regional de la Red Aspen, una organización internacional que apoya la aceleración de emprendedores.

Incluso en la capital del país faltan recursos y servicios que ayuden a los nuevos empresarios a crecer y consolidar sus negocios, y no sólo a desarrollarlos. “Muchos fallan porque no tienen las herramientas”, dice Guillermo Cruz, socio director de GC Capital. El ecosistema facilita el proceso a los emprendedores, agrega Villar.



“El emprendimiento es un proceso largo y difícil”, dice Santiago Rodríguez, cofundador de Mandarina Hub, un espacio de *coworking* donde los emprendedores pagan por servicios de oficina compartidos y asesoría para desarrollar sus ideas. “Tienes que pasar de una idea en papel a conseguir dinero o un socio”.

Tal es el auge de esta industria alrededor del emprendedor que muchos de ellos han optado por pasarse al otro lado del ecosistema: el de los inversionistas o, incluso, consultores o incubadoras.

Jorge González Gasque, socio de G2 Consultores y del fondo On Ventures, dice que el ecosistema motiva a muchos a volverse parte de él.

“(…) te motiva el hecho de que exista y que se desarrolle (…) no es que lo veas como un siguiente paso evolutivo, sino como una oportunidad”.

Para Alejandro Villalón, cofundador del emprendimiento Verifone Access y hoy socio de On Ventures, un inversionista también puede ser emprendedor, pues apuesta y capitaliza un proyecto aunque no lo opere.

MÁS RECURSOS, PERO AÚN INSUFICIENTES

El ecosistema del emprendimiento creció en los últimos dos años, gracias a los recursos que otorga el gobierno federal. A partir de la creación del Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem) en 2013 y de los programas de inversión de Nacional Financiera (Nafin), entre 2014 y 2015 se canalizaron 4,000 MDP, de los cuales 2,600 MDP fueron para la coinversión en fondos de capital semilla.

Pero estos recursos son insuficientes, dice Daniel Moska. Todo el presupuesto del Fondo Nacional del Emprendedor, que en 2015 es de 7,700 MDP, “equivale a la mitad de los ingresos por exportaciones de un día en el país”, señala.

Además, aunque las administradoras de fondos privados ampliaron su espectro, su impacto en los emprendedores aún es limitado, pues los recursos están más concentrados en proyectos semilla. “Hay fondos que te dicen, ‘yo analizo 100 empresas, de esas escojo una y 99 quedan fuera’”, dice Cruz, de GC Capital.

El principal problema de los emprendedores, explica, es que les falta gobierno corporativo. “Eso te asegura que una inversión pueda crecer a través de una inyección de capital”.

De los 80 fondos privados que hay en México, 22 son de capital semilla y capital emprendedor (*seed and venture capital*), que concentran 23% de las operaciones, y 30 son fondos de capital de crecimiento y expansión (*growth, buyout, mezzanine*), que tienen 20% de las transacciones, según la Asociación Mexicana de Capital Privado (Amexcap).

“La mayor parte de las operaciones está concentrada en proyectos semilla”,

dice Cruz, pues los fondos más grandes, como el suyo, quieren invertir en “novias bonitas”.

En Estados Unidos, en cambio, hay 1,400 fondos de capital emprendedor, de acuerdo con el diagnóstico del Fondo Nacional del Emprendedor.

Los fondos de capital emprendedor (*venture capital*) parecen pocos, pero sus recursos han crecido “exponencialmente desde 1993”, dice Miralles, de Fondo de Fondos. “De 34 millones de dólares (MDD) pasaron a 700 MDD”, asegura.

“El ecosistema de inversión de impacto se fortaleció, y eso atrajo a actores de nivel global”, dice Mónica Ducoing, directora de Operaciones de Impact Hub.

Sin embargo, todos los recursos públicos y privados no alcanzan para que México suba en la escala internacional del emprendimiento. Al contrario: en un año, de 2014 a 2015, cayó del lugar 57 al 75 en la lista de los 130 países emprendedores que evalúa Global Entrepreneurship and Development Index (GEDI).

“Sin el apoyo de los gobiernos y políticas claras tendremos pocas opciones de crecimiento de los ecosistemas”, dice Marta Cruz, directora de NXP Labs, una aceleradora y fondo de capital semilla que invierte en proyectos de tecnología.

HACIA LA PROFESIONALIZACIÓN

El ecosistema que rodea al emprendedor en México ofrece servicios diversos. Aun así, la variedad no es suficiente para garantizar el éxito de los proyectos, coinciden los entrevistados.

“Hemos caído en sólo elaborar planes de negocios y proyectos ejecutivos”, dice Tello, de Neos. Pero advierte que la maduración de un negocio necesita acompañamiento que no existe. Cruz, de GC Capital, coincide en que, independientemente de toda la industria que hay, el emprendedor no encuentra la ayuda que necesita después de desarrollar su idea. “No hay una especie de capacitación que los acompañe a operar el negocio”.

Para lograr que el emprendedor tenga el apoyo, Rodríguez, de Mandarina Hub, propone “una posaceleradora” que evite que siete de cada 10 muera a los cinco años, como documenta el INEGI.

También faltan organizaciones serias y mejores consultores legales y contables, además de que aún falta profesionalizar el ecosistema, coinciden Villar y Dumont.

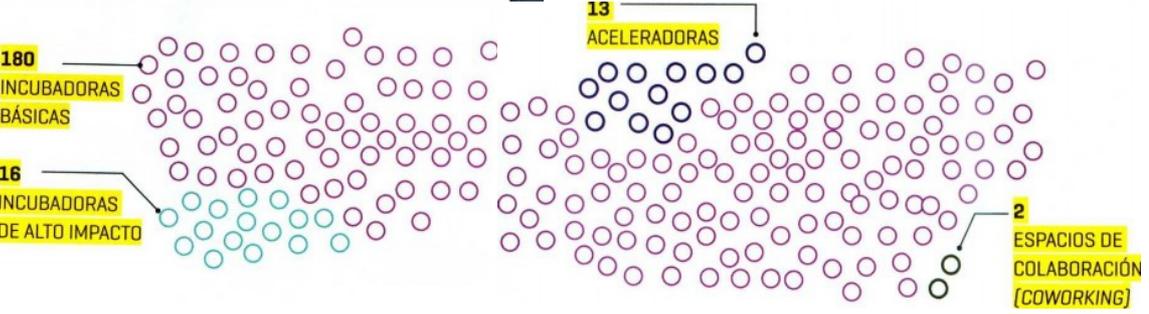
Mientras tanto, el ecosistema atrae a cada vez más prestadores de servicios. “Es un buen negocio en manos de quien lo sabe administrar”, dice Cruz, de GC Capital.

Pero deben quedar atrás los mitos sobre quiénes viven del emprendedor. “(Los fondos) No somos ni dragones ni tiburones”, comenta Villalón. “Aunque he visto algunos que dejan cortos al *Shark Tank*, los hacen pagar

cer pececitos de acuario”, añade González Gasque, de G2 Consultores. ■

CUÁNTOS TIENE

El Inadem tiene registrados organismos que ayudan a hacer despegar nuevos negocios.

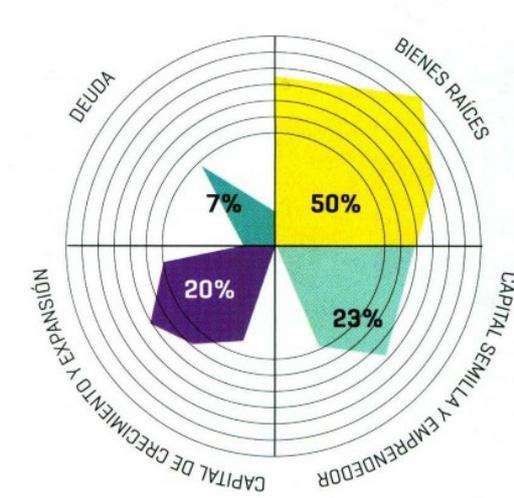


UNA NUEVA GENERACIÓN. Cada año Grupo *Expansión* reconoce el trabajo de un grupo de emprendedores, a través de 'Los Emprendedores del año'. Éstos son los fundadores de 20 emprendimientos que, como miles de *start-ups* mexicanas, buscan convertirse no sólo en grandes empresas, sino también inversionistas que los ayuden a escalar, crecer y mantener sus negocios.

QUIÉN TIENE EL DINERO

Los fondos destinan recursos a diversos proyectos. Hay los que eligen capitalizar negocios en ciernes y los que apuestan por proyectos más consolidados.

% de transacciones de los fondos de inversión por destino



FUENTE: Asociación Mexicana de Capital Privado.