

**BBVA**

INNOVATION CENTER



# Hablan los protagonistas

**33 INNOVADORES MEXICANOS**

SERIE INSIGHTS

# Introducción

Una visión global del ecosistema innovador mexicano, los modelos de negocio, y los retos de los inversores y las incubadoras de emprendimiento.

## El ecosistema innovador crece aceleradamente

El ecosistema en el que se desarrollan los innovadores mexicanos está en etapas iniciales, pero se expande y complica rápidamente. Los actores involucrados en el proceso reconocen que ha habido avances en el último lustro, pero el camino apenas se empieza a andar. Emprendedores e innovadores, comunidades, inversores, incubadoras, ejecutivos, instituciones públicas y académicos son elementos que forman parte del viaje que todo innovador mexicano debe realizar en aras de sacar adelante su proyecto. Estos protagonistas delinearán el perfil del estado actual de la innovación del país con una carga de optimismo por el potencial del talento mexicano, por las oportunidades que abre la tecnología en un mundo cada vez más interconectado y la dirección que están tomando entes

gubernamentales y privados para apoyar el desarrollo de nuevas ideas. Los retos y obstáculos, sin embargo, siguen siendo considerables.

De las consultas a 33 actores de este ecosistema, además de dos expertos de Educación, se desprende que México tiene ventajas estratégicas para convertirse en un *hub* de tecnología para la región y crear un “Silicon Valley” con sabor latinoamericano. La nación mejoró en 2015 su posición en el Índice Mundial de Innovación, que elaboran la Universidad Cornell y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual: del puesto 66 en el año anterior, saltó al 57, en un total de 141 países. El avance en este índice tiene un correlato entre los innovadores mexicanos, una comunidad joven, con edades promedio que van de los 25 a los 35 años.





“México es muy innovador en **modelos de negocio y distribución**. Muchas de las grandes empresas informáticas de nuestro tiempo no lo son por haber inventado un motor de búsqueda en Internet o un componente para un dispositivo, sino que aprovecharon esa tecnología e innovaron con un modelo de negocio”, dice Alfredo Babatz, CEO y fundador de Clip, una plataforma mexicana de pagos a través de teléfonos celulares. Su observación es compartida por muchos de los consultados.

### Modelos disruptivos

De acuerdo con el Foro Económico Mundial, México ha aumentado las solicitudes de patentes, uno de los indicadores de la vocación innovadora. Sin embargo, las **dos solicitudes por cada millón de habitantes que se registraron en 2015** siguen estando muy lejos de las más de 300 que se presentan en Japón, por ejemplo, nación líder en esta materia. El grupo coincide en que también deben considerarse innovadores los modelos de negocio disruptivos y el uso creativo de herramientas ideadas por otros para resolver problemas locales o mundiales. A la par, consideran la oportunidad de innovar en áreas como dispositivos, comunicaciones, el Internet de las cosas, las finanzas en conjunción con la tecnología *-fintech-* o nichos especializados de grandes industrias, en sincronía con las principales tendencias mundiales.

Rodrigo Villar, director general de la inversora New Ventures, señala que la carencia en temas sensibles como la vivienda, el acceso a la salud, a la banca o a una educación de calidad son espacios de oportunidad para los innovadores mexicanos. “La innovación tiene que ver esa ausencia, esa falta de servicios básicos como una gran oportunidad de negocio, en vez de verla como una gran problemática del país”, indica. **Hacer de las debilidades una oportunidad para mejorar** es una idea que se cuela en las conversaciones con emprendedores e innovadores, que se muestran interesados en resolver “problemas reales” de la sociedad.

La tecnología es, quizás, la mejor herramienta. El componente tecnológico permea las ideas innovadoras que resaltan en el país. No es para menos. Según los datos



más recientes del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, **el 44% de la población mexicana se conecta a Internet** y se espera que la cifra se duplique en los próximos cinco años. Con casi 100 millones de personas conectadas a dispositivos, las posibilidades de negocio se amplificarían. “La oportunidad y la penetración tecnológica van en aumento. Esa es una característica muy importante, pues los jóvenes pueden usarlo a su favor para crear nuevos productos y ser revolucionarios”, expresa Rodrigo Ramírez, fundador de Auto Chilango, una aplicación que brinda información a los automovilistas de Ciudad de México.

### Los retos

También hay voces críticas. Entre los principales obstáculos está el financiamiento y la falta -referida por la

mayoría de los entrevistados- de fondos de inversión de riesgo que confíen su capital en empresas tecnológicas con posibilidades de crecer. Esta carencia la explica Adalberto Flores, CEO y fundador de Kueski, una plataforma de microcréditos en Internet: “Como la industria de la tecnología es nueva en México, los inversionistas no quieren invertir porque creen que no hay casos de éxito. Como no hay capital, no hay emprendedores y no hay ejemplos de éxito, se da **un círculo vicioso**”.

Los inversores y las incubadoras responden a esta inquietud, aunque son un poco más optimistas sobre el escenario del financiamiento. Poco a poco -dicen- los capitales están volteando la mirada hacia el potencial **de los innovadores** y creadores de tecnología mexicanos. “Lo que hemos visto en los últimos tres



años es una explosión de creación de empresas, una expansión de fondos de capital, nuevos emprendimientos sociales que son rentables como negocio. Esto es solo el principio, así que México va por buen camino”, afirma Pilar Aguilar, Managing Director de Endeavor, una aceleradora global de emprendimientos de alto impacto.

Las mejoras de los últimos años en las condiciones para el financiamiento y para crear **una red de apoyo y promoción** para la innovación se deben también a la creación en 2013 del Instituto Nacional del Emprendedor ([Inadem](#)), al que muchos ven como el catalizador del ecosistema. La celebración de la [Semana del Emprendedor](#) y la instalación de **más fondos semilla para crear empresas** son algunas de sus iniciativas más difundidas.



Adriana Tortajada, directora general de Programas de Emprendimiento de Alto Impacto y Financiamiento del organismo, señala que el Inadem también busca dar **visibilidad** a estas comunidades. “Muchísimos de nuestros emprendedores nos han dicho que más allá de recursos esperan que el Inadem sea esa plataforma que necesita este ecosistema, que aunque es joven tiene grandes logros”, dice la funcionaria.

La empresa privada también ha querido entrar en el juego y ganar para su causa a innovadores y emprendedores. Las ventajas son múltiples: los pueden convertir en sus **proveedores**, pueden aplicar esas ideas frescas en sus corporaciones y ganar en agilidad de procesos y gestiones. “Somos los últimos en entrar a apoyar el sector”, admite Arturo Galván, CEO de Naranya, una compañía de contenidos para Internet

Internet móvil que desde hace tres años opera una incubadora de emprendimientos en Monterrey.

Un tema transversal en la innovación y el emprendimiento es la **educación**. Desde la academia, levanta la voz Juan Manuel Romero Ortega, quien hasta 2015 fue coordinador de Innovación de la Universidad Autónoma de México. “El emprendimiento es la ruta para poner en práctica aquel conocimiento que surge de la innovación”, destaca. **Las vinculaciones y la rentabilización de las ideas que surgen en las aulas con las necesidades de las empresas**, la industria y el ciudadano común son temas en los que siguen trabajando para lograr un impacto de la universidad en las comunidades.

Al pedirles consejos para quienes planean emprender e innovar en México, las respuestas resuenan casi en coro: **¡Aventurarse! Intentarlo, equivocarse, volverlo a intentar.**

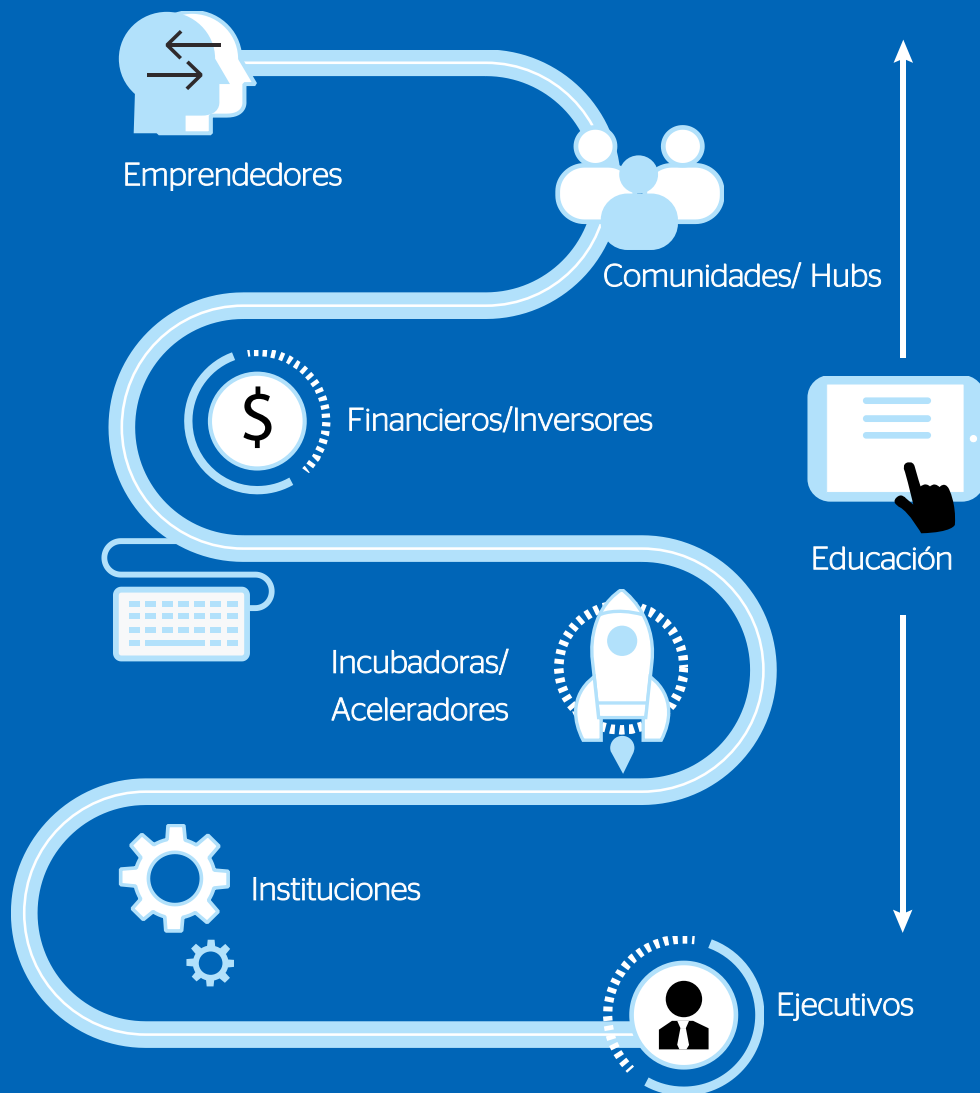
El ciclo para que una idea innovadora cuaje y se convierta luego en un emprendimiento exitoso puede ser largo, pero la insistencia premia.

El mercado mexicano es tan grande y con tanta relación con el resto de la región -insisten los consultados- que recomiendan aprovechar este momento, cuando **hay aún espacios por explorar y un ecosistema naciente**, para darse a conocer, validar las propuestas y despegar con una idea innovadora.





## VIAJE DEL INNOVADOR MEXICANO

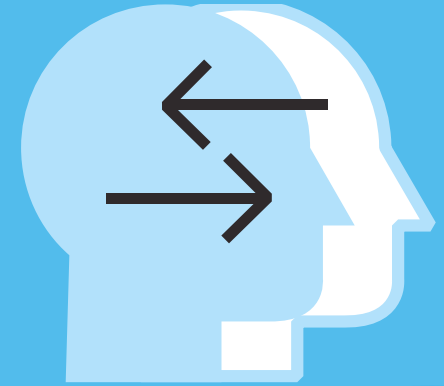


## HABLAN LOS PROTAGONISTAS

- Visión global
- Protagonistas de la innovación en México

- Emprendedores
- Comunidades / Hubs
- Financieros/ Inversores
- Incubadoras / Aceleradores
- Instituciones
- Ejecutivos
- Educación

- El futuro de la innovación en México



# Emprendedores

Los emprendedores que descuellan entre las nuevas empresas mexicanas tienen un punto en común: **son jóvenes que, con herramientas digitales, buscan respuestas a problemas** tan variados que pueden ir desde la baja bancarización de la población a la participación de las mujeres en el desarrollo de la tecnología.

La travesía que narra este grupo de emprendedores coincide en dos necesidades primordiales: acercarse a quienes tienen más experiencia y crear comunidades y redes de apoyo para el trabajo colaborativo. Es la impronta de los jóvenes en la escena empresarial local.



El recorrido incluye a **Kueski**, una empresa de pequeños créditos por Internet; a **Epic Queen**, un emprendimiento educativo que busca enseñar herramientas digitales a las mujeres; a **Auto Chilango**, una aplicación para los automovilistas de la Ciudad de México; a **Clip**, una plataforma de pagos a través de celulares; a **Bitso**, un servicio de infraestructura para el uso de *bitcoins*; a **Volabit**, una cartera digital para hacer transacciones también con *bitcoins*; a **ZaveApp**, una aplicación que permite ahorrar dinero a través del teléfono móvil; a **Conekta**, un servicio de pagos en línea, y a **Fuckup Nights**, una iniciativa que busca investigar cuáles son los principales errores que llevan al emprendimiento al fracaso.

Las *startups* y las ideas innovadoras en *fintech*, que fusionan los servicios financieros con la tecnología, y

los que buscan generar impacto en comunidades con un **trabajo educativo o social** marcan el interés de los empresarios noveles y las principales tendencias que se delinearán en el mercado mexicano.

En el camino del emprendimiento también se encuentran **obstáculos**. Los más mencionados son los **financieros**, en especial, en etapas intermedias, cuando las empresas buscan crecer con un aporte de capital más fuerte, y los problemas de **formación** para la creación de empresas. Sin embargo, el espíritu curioso e insistente de los emprendedores e innovadores prevalece, bien sea para buscar la solución al problema que atajaron o para probar una y otra vez ideas hasta dar con el producto adecuado, que no sólo les haga ganar dinero -como explica el grupo- sino que impacte en la vida de la gente.

**Tomás Álvarez Melis** Este emprendedor vio una oportunidad grande de negocio en el área de las transacciones de dinero, que en México se hacen de manera muy lenta. Con el fin de mejorar dicho servicio y hacerlo más incluyente, Tomás Álvarez creó Volabit, una *startup* que desde 2014 se sumó al creciente ecosistema de emprendimiento e innovación mexicano.

TOMÁS ÁLVAREZ MELIS  
FUNDADOR  
VOLABIT

## Describenos tu emprendimiento, ¿en qué consiste y qué servicio presta?

[Volabit](#) es una cartera digital que permite transferencias internacionales, y esto lo hacemos sobre la tecnología *Bitcoin*. La tecnología *Bitcoin* permite hacer en cuestión de minutos transacciones financieras que antes tardaban días. Se puede enviar valor, por ejemplo, de México a Estados Unidos, en 10 minutos.

## ¿En qué momento empezaste a colaborar en el ecosistema emprendedor del país?

La compañía la fundamos en Estados Unidos en 2013, pero en abril de 2014 nos vinimos a México, y ahí fue cuando empezamos a integrarnos con la gente que estaba en *startups* en el país.

## ¿Te consideras un innovador? ¿Por qué?

Sí me considero un innovador, pero depende de la definición de innovación. Para mí, la innovación es llevar un invento o una nueva tecnología, encontrarle un mercado y poder venderlo.

Ahí es cuando se convierte en innovación. Siempre he estado en el área de la ciencia y de la ingeniería, en la parte de inventos.

Siempre estoy leyendo las últimas tendencias en tecnología, en *hardware* y en *software*. Pero también me gusta mucho la parte de los negocios, los **modelos de finanzas** y de distribución. Combinar esas dos partes creo que ha sido lo que me ha permitido ser un innovador desde que salí de la universidad.



TOMÁS ÁLVAREZ MELIS  
Director Ejecutivo y  
cofundador de Volabit.

 [@TomasAlvarezMe](#)

## ¿Cuál ha sido la motivación de tu proyecto?

La razón de por qué hacemos esto es por **cambiar las cosas**. Vemos algún problema o alguna manera de hacer las cosas que no nos gusta y buscamos cómo se podría hacer eso mejor, por qué lo estamos haciendo así y qué puedo hacer para cambiar el *statu quo*.

Con Volabit fue una situación de lentitud de las transacciones financieras y la **desbancarización en México**. Nace al preguntarnos por qué es así el sistema, por qué no acoge al 70% de la población y cómo podríamos tener la visión de un sistema que fuera más incluyente y que permitiera a más gente subirse al tren financiero.

## ¿Cuáles crees que son los retos o barreras a los cuales se enfrentan los emprendedores en México actualmente?

Son varios, pero yo creo que el principal es **el acceso a capital de riesgo**. Tenemos un problema en México: hay mucho capital de riesgo semilla, 20,000 o 30,000 dólares no son tan difíciles de conseguir en buenos términos, pero después hay lo que se llama un *funding gap*, que es el “**valle de la muerte**”. En este valle los fondos de capital que entran lo hacen ya en rondas de más de un millón de dólares. Así, entre los 30.000 y el millón de dólares es muy difícil levantar capital en México, y es cuando más se necesita. Porque los que levantan 20.000 dólares, a menos que su modelo de negocio les permita salir de números rojos muy rápido, se van a quedar ahí, no van a llegar.



VOLABIT, EL PRIMER BITCOIN *STARTUP* EN MÉXICO, UNA MONEDA DIGITAL QUE SE UTILIZA PARA COMPRAR Y VENDER MERCANCIAS Y SERVICIOS..

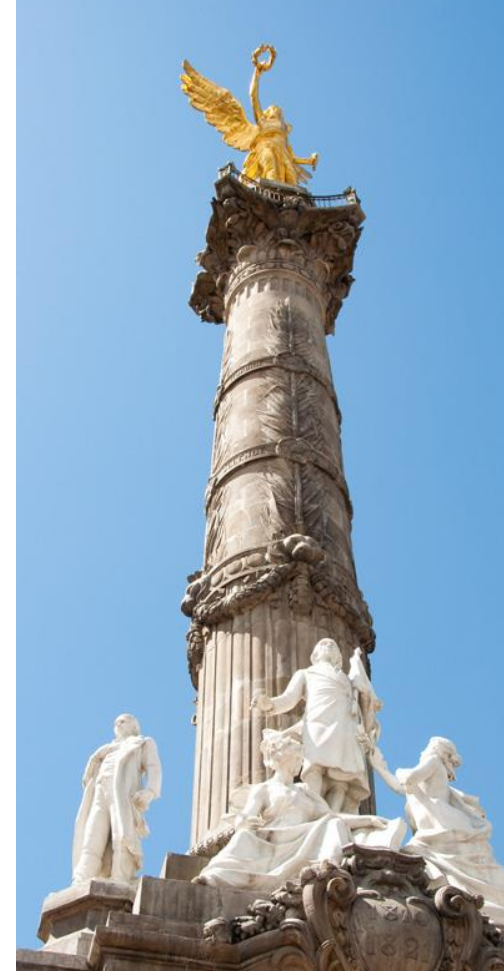
## ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor/innovador mexicano?

Tiene que ser una persona que no sea conformista, que le guste hacer cosas y cambiar cosas. Y también tiene que ser una persona que no solamente mire a México, sino que esté viendo cómo se están haciendo las cosas en todas las partes del mundo. Si algo no se puede hacer en México, tratar de ver cómo se puede hacer en otra parte, conseguir inversión en otro lugar, haciendo *crowdfunding*, buscando maneras alternativas de hacer las cosas. Creo que es una persona que, como dicen en Estados Unidos, "le dan limones y hace limonada". Una persona que si va a hacer algo **busque los recursos para hacerlo**, que no tome un "no" como respuesta. Que si la regulación no es clara en el tema en el

que se está metiendo, ya sea de finanzas o de salud, etc..., ver maneras de cómo hacerlo, casi "pedir perdón que pedir permiso".

## ¿Cuáles son las características principales del ecosistema emprendedor mexicano?

Creo que son personas principalmente jóvenes que, por su *background* o por su educación, han tenido una exposición a **otras culturas**, principalmente a cómo se hacen las cosas en Estados Unidos, lo que les ha enseñado a que ellos pueden cambiar las cosas. Vienen con una situación de **autoestima alta**. Y también muchos son personas que están cansados del sistema mexicano en todas sus vertientes. Gente muy activa, muy activista.



“EL EMPRENDEDOR ES UNA PERSONA QUE, COMO DICEN EN ESTADOS UNIDOS, ‘LE DAN LIMONES Y HACE LIMONADA’”.



## ¿Cuál consideras que es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el proceso de emprendimiento?

En el caso de los organismos oficiales o gubernamentales, debería haber un cambio de foco. Ahora para impulsar la iniciativa privada, por lo general, se favorecen proyectos grandes o empresas ya muy establecidas. Habría que hacer un cambio y tratar de apostar por proyectos más jóvenes, como el modelo de Chile, donde tienen [Startup Chile](#) y el Gobierno apoya *startups*. Se están haciendo pactos pero creo que no ha sido suficiente. Y en el caso de dependencias no gubernamentales, que las compañías de México tengan más disponibilidad de probar nuevos productos y servicios de empresas pequeñas. Es difícil en México para una compañía pequeña venderle algo a una compañía grande, mucho más difícil que en Estados Unidos, por ejemplo.

## ¿Cómo definirías las oportunidades financieras para el emprendimiento mexicano?

En México hay muchísima oportunidad, aunque la mayoría de las cosas no funcionan como deberían. He conocido gente que está haciendo emprendimientos en casi todas las ramas, creo que hay muchísima oportunidad, el problema es poder aprovechar esa oportunidad.



## ¿Cuál es tu visión del estado del emprendimiento en México?

Lo visualizo como un ecosistema que está apenas naciendo, y lo está haciendo por la parte donde hay muchos jóvenes que quieren emprender. Es muy frágil, podría “efervescer” y luego ir desapareciendo pronto si no se institucionaliza más, si no vemos la creación de fondos de inversión serios, como en otros países, que fomenten y que hagan crecer este ecosistema, que le “echen leña al fuego”. Lo veo como algo muy frágil que sería muy fácil aplastar.

## ¿Cuál es tu visión del futuro de la innovación en México?

Creo que el mexicano en general es muy ingenioso, busca maneras de resolver. Aunque nos falta un poco de estructura en cómo hacemos las cosas, creo que, con la cantidad de recursos

humanos, recursos naturales, nuestra proximidad con Estados Unidos, hay un gran futuro si se sabe aprovechar y si se alinean todos los jugadores y los incentivos que se tienen que alinear.

## ¿Cuáles son las particularidades de tu sector?

Volabit está en el sector *Fintech*, y la particularidad es el marco regulatorio en el que estamos; es dinero, entonces son cuestiones legales muy delicadas. Por lo mismo, como compañía *Fintech*, es muy difícil hacer alianzas con los

“CON LA CANTIDAD DE RECURSOS HUMANOS, RECURSOS NATURALES, NUESTRA PROXIMIDAD CON ESTADOS UNIDOS, HAY UN GRAN FUTURO SI SE SABE APROVECHAR”.



bancos y si no tienes una alianza con un banco no vas a ningún lado. Te estás moviendo entre gigantes. Por un lado, entre el Banco de México y la Secretaría de Hacienda; y por otro lado, estás maniobrando entre gigantes financieros como BBVA, como Banamex. Se siente uno moviéndose como una hormiguita entre gigantes.

### ¿Qué consejos darías a alguien que quiere emprender en México?

Serían dos cosas. La primera, **no te rindas**, aunque crean que estás loco con lo que estás haciendo, te va a pasar mucho en México. Y la segunda, **busca capital** fuera de México. Si tu modelo de negocio, si tu mercado lo permite, trata de levantar dinero fuera.

Para Tomás Álvarez, un cambio de enfoque en el papel actual de los organismos gubernamentales que permita apostar por nuevos proyectos de emprendimiento, además de aumentar el apoyo a empresas pequeñas desde el sector privado, serían dos aspectos que contribuirían a reforzar el naciente ecosistema del emprendimiento en México.



**Adolfo Babatz** cofundador de Clip, una sencilla forma de pago basada en dispositivos móviles, Babatz destaca la importancia de mirar alrededor. Para él, la innovación surge de resolver problemas puntuales al combinar tecnologías que permiten hacer cosas que antes no se podían (expandir el mercado), mejorar procesos o servicios existentes .

ADOLFO BABATZ  
CEO, CLIP

## Describe tu empresa.

[Clip](#) es una solución que permite a cualquier persona o negocio aceptar todas las tarjetas que existen en México. Empezamos con un producto muy sencillo y, gracias a la reacción de los negocios que lo utilizan, lo mejoramos hasta que llegamos a nuestra base actual de expansión.

## ¿Por qué te consideras innovador?

No me considero innovador, el mercado lo dirá. Soy CEO y fundador de una empresa que ha hecho los procesos de pago por lo menos 20 veces más eficientes de lo que eran hace un par de años. La palabra 'innovador' está sobre utilizada. Habría que empezar por definir que significa 'innovador'.

## ¿Cuál es la motivación de tu proyecto?

Democratizar los pagos en México.

## ¿Cuáles son los retos / barreras a los que se enfrentan los emprendedores de México actualmente?

Lo primero es desarrollar un servicio que la gente realmente demande. Luego está el tema del financiamiento, ¿cómo levantas capital para finalmente poder escalar? No me refiero al dinero de familiares y amigos, sino a inversión institucional que realmente traiga beneficios a la compañía y que la pueda llevar a una salida a la bolsa. Una vez superadas estas barreras, está la formación de una compañía a través de la contratación, retención y crecimiento de talento.

## ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor / innovador mexicano?

No es un tema de ADN. El poner una empresa es una decisión racional, hay gente que es más adversa al riesgo



ADOLFO BABATZ  
CEO de Clip.

 [@adolfobabatz](https://twitter.com/adolfobabatz)

que otra. Las personas que montan desde un puesto en la calle hasta una compañía de tecnología tienen como característica común que tomaron un riesgo, pero no hay una predisposición. Eso es común en los emprendedores en todo el mundo. **No existe el “ADN mexicano”**. Eso es un mito.

### **¿Qué características principales definen el ecosistema emprendedor mexicano?**

El mercado ha tenido un *boom* en los últimos dos años. Creo que hay progreso en los fondos de inversión y en la cantidad de empresas fondeadas. Como cualquier *boom*, habrá una consolidación en los próximos dos años. Muchos morirán, pero es normal. El ecosistema está en un momento clave, donde comenzarán a verse las primeras empresas con volúmenes de facturación importantes y haciendo sentir

incómodos a muchos de los jugadores tradicionales.

### **¿Cuál es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el proceso de emprendimiento?**

Los ecosistemas más exitosos del mundo son Silicon Valley e Israel. En ambos lugares hubo una inversión en materia de defensa por parte del Gobierno después de la Segunda Guerra Mundial. El Gobierno mexicano tiene un **área de oportunidad** en materia de seguridad para desarrollar tecnologías que luego sean aprovechadas por otras industrias. Es una oportunidad única.

### **¿Cuál es tu visión de la innovación / emprendimiento en México?**

Aún estamos por detrás de otros países, inclusive latinoamericanos. **México es innovador en cuanto a modelos de negocio y distribución.**



CLIP ES UN SERVICIO QUE PERMITE ACEPTAR PAGOS CON CUALQUIER TARJETA DE CRÉDITO O DÉBITO, EN CUALQUIER MOMENTO Y LUGAR, CONVIRTIENDO A TU *SMARTPHONE* O TABLETA EN UNA TERMINAL BANCARIA.

Muchas de las grandes empresas de tecnología de nuestro tiempo no lo son por haber inventado un motor de búsqueda en Internet o un componente para un dispositivo, sino porque aprovecharon esa tecnología e innovaron con un modelo de negocio o distribución. En México tenemos buenas bases para construir sobre esto.

### **¿Qué tendencias observas en el ecosistema?**

Se está mitificando al emprendedor y creo que es un error. Hay que entender que ser emprendedor no es un fin, es un medio para alcanzar un fin. Si hay un problema, como emprendedor puedes crear algo que solviente esa deficiencia, pero ser emprendedor solo por ser emprendedor es un grave error.

### **¿Qué piensas de las iniciativas que son réplicas de otros modelos?**

Casi toda la tecnología es una copia o una mejora de algo existente. Por ejemplo, la primera idea del buscador de Internet surgió



cuando los servicios de inteligencia ingleses trataban de descifrar los códigos soviéticos en la guerra fría. Ese concepto fue usado por varias empresas hasta que Google lo hizo muy exitoso debido a su modelo de negocio. Esto también se ve a nivel país. Es lo que está haciendo China y es lo que hizo EE.UU. a finales del siglo XIX.

### ¿Qué consejo le darías a alguien que quiere emprender en tu sector?

Que resuelvan un solo problema, solo uno. Mientras hagan eso, pueden tener una magnífica propuesta para el sector o la industria; si pueden resolver un problema mejor que nadie, tienen mucho terreno ganado.

Adolfo Babatz sugiere que emprender es tratar de resolver un problema mejor que nadie, y esto puede ser desde el producto o servicio, hasta el modelo de negocio. Es ahí donde la innovación realmente sucede.



**Héctor Cárdenas** es ingeniero mecatrónico que aprovechó su experiencia en materia de *startups* en Canadá y Estados Unidos para fundar Conekta en México, una plataforma de pago virtual en línea que cada vez toma mayor fuerza. Desde su punto de vista, la razón por la que se empieza una *startup* es porque se quiere crear valor.

HÉCTOR CÁRDENAS  
DIRECTOR EJECUTIVO, CONEKTA



## Describe tu emprendimiento, ¿qué servicio presta y en qué sector se ubica?

[Conekta](#) es una solución que ayuda a empresas a poder procesar dinero en línea y las apoyamos para que puedan ser exitosas en sus operaciones en Internet. Vamos de la mano con las empresas para que puedan tener éxito al cobrar a clientes y que puedan administrar el dinero de todas sus ventas en línea. Apoyamos a nuestros clientes para que puedan integrar, para que tengan sistemas y buenas páginas y para que puedan ser exitosos procesando en un comercio electrónico. Conekta se ubica en el sector financiero y de pagos.

## ¿En qué momento empezaste a colaborar en el ecosistema de emprendimiento del país?

Estudié Ingeniería Mecatrónica en la

Universidad de Waterloo, en Canadá, donde viví casi siete años. Estuve muy metido en el tema de emprendimiento, allá es muy fuerte y desarrollado, como en Estados Unidos, y también tiene mucha comunicación y conocimiento de Silicon Valley. En 2011 regresé a México y fue cuando me empecé a involucrar con el tema del emprendimiento aquí. Prácticamente estoy dentro de la primera generación de *startups* mexicana.

## ¿Cuál ha sido la motivación principal de tu proyecto?

Creo que ahora en México no se tiene muy establecido el tema de las *startups*, parece que hay mucha gente haciéndolos y no se sabe el resultado final. Sobre todo porque no ha existido un caso de éxito. Por mi experiencia en Canadá ya estaba empapado de todo el tema de *startups* y así fue como



HÉCTOR CÁRDENAS  
Director Ejecutivo y  
cofundador de [Conekta](#).

 [@hectorcardenas](#)

empezó Conekta. Pensamos que podíamos ir a Silicon Valley, pero para nosotros ya está saturado, hay muchas empresas, y las necesidades básicas ya fueron resueltas con propuestas más superficiales, en mi opinión.

Entonces vimos que en México y en Latinoamérica **no existían startups fundadas por ingenieros**, que tuvieran una esencia de empresa muy técnica y que estuvieran haciendo productos robustos.

Vimos que en el tema de emprender había más gente de negocios que de ingeniería o tecnólogos, y fue la razón por la que decidimos entrar en México y empezar Conekta, con el objetivo no solamente de crear una *startup*, sino de ser un *player* importante en unos años.

### **¿Cuáles son los retos o barreras a los cuales se enfrentan actualmente los emprendedores en México?**

Creo que toda *startup* en cualquier parte del mundo tiene retos.

Sabemos que tienen mucho riesgo y un gran porcentaje falla, pero lo que sí veo diferente en México es que nadie lo ha hecho.

Una *startup* es una tesis de negocios en donde se invierte en tecnología para que crezca exponencialmente y en unos años pueda llegar a ser un caso de éxito. Ya han existido las adquisiciones por talento, por ejemplo, casos de empresas extranjeras que compran *startups* de México, pero los compran a valuaciones muy pequeñas.



CONEKTA ES UNA AGREGADOR CERTIFICADO Y DE TECNOLOGÍA QUE TIENE COMO OBJETIVO DESARROLLAR SISTEMAS DE PAGO QUE AYUDEN A SUS CLIENTES A MONETIZAR CON ÉXITO.

En mi opinión, el reto es ese, que no han existido estas compañías como tal en México y no hay nadie que te pueda decir qué hacer. Yo no conozco a ningún mexicano que haya hecho un caso de éxito en este ámbito y que me pueda decir 'mira, así se hace en México'.

Nuestro reto, que somos de las primeras generaciones de *startup* en el país, es pavimentar ese camino para los que vienen detrás.

Un segundo reto es la **ineficiencia** de todas las empresas de las que dependemos -sobre todo en el sector *fintech*-, los bancos y el Gobierno. Si en Estados Unidos algo te toma un día, en México te va a tomar un año.

De hecho, en una plática a la que fui se hablaba de que si **Mark Zuckerberg** hubiera creado Facebook en México, habría tenido que gastar un mes para constituir su empresa, yendo al notario, etc. Y en Estados Unidos, nosotros constituimos nuestra empresa allá, y el proceso fue literalmente firmar un documento, mandarlo por correo a una firma de ese país, y al siguiente día la compañía ya estaba creada. Son muchos obstáculos por la ineficiencia del Gobierno y de los corporativos e instituciones financieras de las cuales nosotros dependemos.

Otro reto es el tema de **regulaciones y estructuras**, que creo que va más dirigido al sector *fintech*. Por ejemplo, en Estados Unidos puedo elegir una empresa de pagos y conectarme a un banco adquiriente y eso es todo.

“UNA *STARTUP* ES UNA TESIS DE NEGOCIOS EN DONDE SE INVIERTE EN TECNOLOGÍA PARA QUE CREZCA EXPONENCIALMENTE Y EN UNOS AÑOS PUEDA LLEGAR A SER UN CASO DE ÉXITO”.



“SI EN ESTADOS UNIDOS ALGO TE TOMA UN DÍA, EN MÉXICO TE VA A TOMAR UN AÑO. SI MARK ZUCKERBERG HUBIERA CREADO FACEBOOK EN MÉXICO, HABRÍA TENIDO QUE GASTAR UN MES PARA CONSTITUIR SU EMPRESA”.



Pero en México hay **fraude**, no es un crimen cuando alguien compra en línea y hay un fraude, no podemos hacer nada cuando un negocio es fraudulento. Toda esa infraestructura regulatoria aún no existe en los mercados latinoamericanos. Conozco a varias personas de *fintech* y somos nosotros los que nos estamos convirtiendo en nuestros propios “policías”, estamos haciendo la ley y la justicia nosotros.

Escucho a muchos emprendedores decir que el tema de la **inversión** es un obstáculo, **pero para nosotros no ha sido el caso**. Yo creo que si eres bueno y sabes cómo lo haces, puedes conseguir financiamiento. Sí existe dinero, ya hay fondos de ronda semilla en México. Pero creo que el reto sería en rondas institucionales, B y C, por lo mismo que comentaba de que como nadie lo ha hecho y todas las generaciones de *startups* apenas vamos para allá, entonces creo que ha habido como tres o cuatro series A de *startups*. No existe capital en México, existe dinero pero no la sofisticación, ahí sí veo un obstáculo pero no como algo que impida emprender.

### **¿Cómo definirías el ADN del emprendedor/innovador mexicano?**

Emprender puede ser desde comenzar un restaurante o un comercio, hasta hacer una *startup*.

Yo te lo puedo decir desde ese último, que es mi contexto. La razón por la que se empieza una *startup* es porque quieres crear valor, es lo más importante, **quieres ofrecer un valor** a tu cliente. Entonces el ADN es que tienes que tener el conocimiento técnico para poder hacerlo. Por ejemplo, en el caso de BBVA, que es una empresa que yo admiro muchísimo y que es grandísima, pero independientemente de que sé que a su lado no somos nada, tengo la seguridad de que en Conekta somos tecnólogos.

La compañía fue creada por ingenieros y estamos viendo el valor hacia el cliente final, esa es la esencia. Ese es el ADN o de donde viene el emprendimiento de una *startup* frente a un banco que tiene miles de personas, en donde la gente que toma las decisiones son personas de negocios.

Y en el ADN de una *startup* también está innovar, no estamos tanto en el dinero. A mí de las cosas que más me cambió Canadá, cuando estuve estudiando allá, es eso. Es un país donde la gente crea valor y crea empresas de tecnología y secundariamente hacen más dinero que otras compañías. Y en ese ADN de la *startup* está **crear un producto con un menor costo de transacción**. Yo creo que eso lo caracteriza.

### **¿Cuál consideras que es el papel de los organismos oficiales y los no oficiales en el proceso de emprendimiento?**

Pasa algo muy interesante: todo el ecosistema económico en México todavía no está acostumbrado a las *startups*. Lo que yo encuentro es que se tiene un contexto de compañías muy grandes que piensan que pueden hacer



“YO CREO QUE SI ERES BUENO Y SABES CÓMO LO HACES, PUEDES CONSEGUIR FINANCIAMIENTO. SÍ EXISTE DINERO, YA HAY FONDOS DE RONDA SEMILLA EN MÉXICO”.

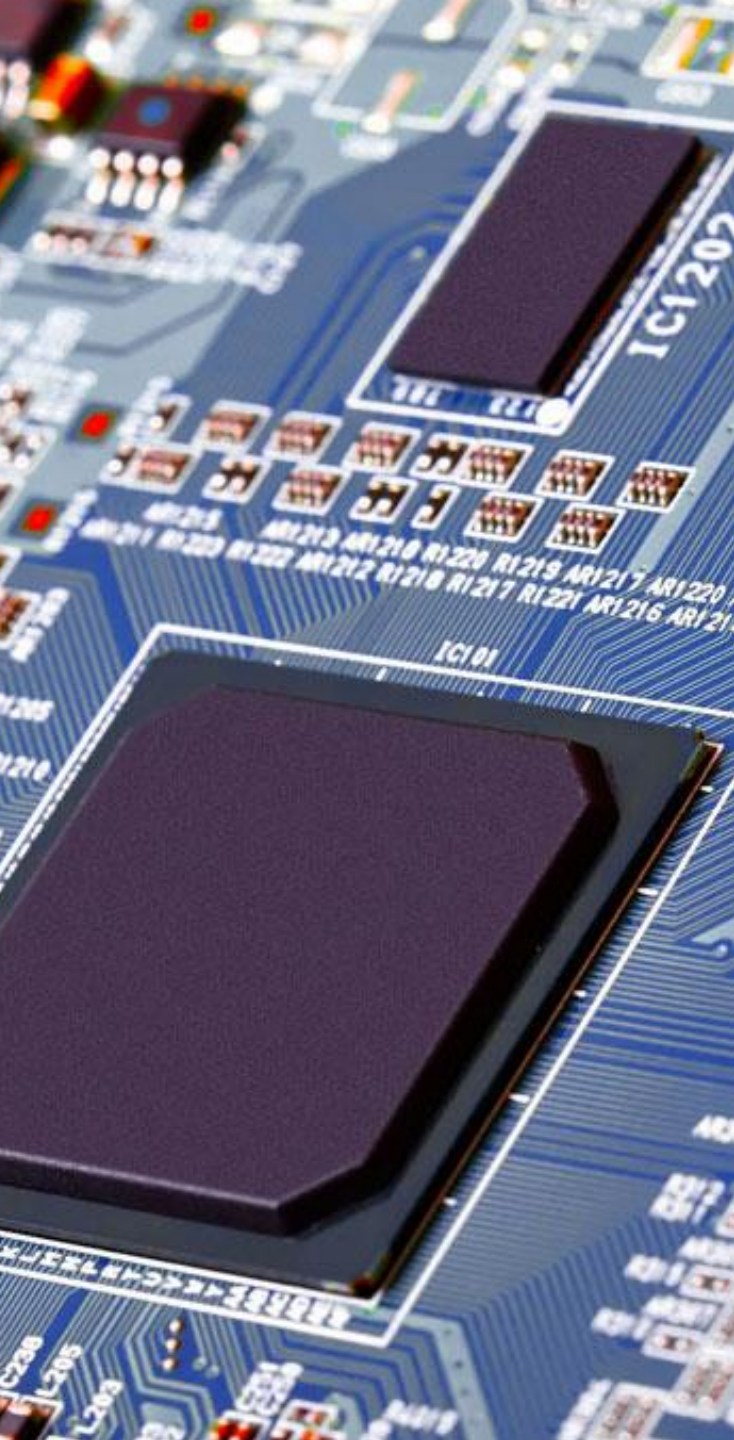
todo. Entonces, si se necesita un sistema de pagos, ellos dicen “yo soy una empresa muy grande y tengo todos los recursos, entonces voy a hacer pagos, y voy a hacer créditos, y voy a hacer todo”. En vez de los mecanismos que existen en países desarrollados, en los que cada quien hace lo suyo y existe una **colaboración**. Por eso creo que el sector privado tiene que ajustarse económicamente al mercado para que se dé esto.

En el caso de Conekta ya lo hemos vivido, por ejemplo, con los bancos. En un caso específico, cuando empezamos con un banco hace tres años, nos veía como competidores. Ellos querían hacer lo nuestro pero además ser banco, entonces llegó un momento en que se dieron cuenta de que **nosotros les ganamos en tecnología**, pero no les podemos ganar en el lado de ser

banco. Ahí es cuando dicen: “Aunque soy banco y no tengo el conocimiento de una empresa de tecnología, vamos a hacer mancuerna y a **apoyarnos entre los dos**”. Por eso ya empiezan a existir las primeras alianzas entre *startups* y corporativo. Al sector privado se le tiene que invertir mucho en el tema de tecnología.

Y en cuanto al Gobierno, lo que está pasando ahora es que sí están haciendo cosas, **pero no saben lo que están haciendo**. En México y en Latinoamérica están de moda las *startups* pero nadie sabe qué es eso, no se ha tenido la experiencia. Un ejemplo que siempre se me hace muy interesante es [Startup Weekend](#), en donde tienes que crear una *startup* en un fin de semana. ¿Qué pasa? Lo hicieron en Estados Unidos porque emprendedores ya exitosos y con gran

“EN MÉXICO Y EN LATINOAMÉRICA ESTÁN DE MODA LAS *STARTUPS* PERO NADIE SABE QUÉ ES ESO, NO SE HA TENIDO LA EXPERIENCIA”.



experiencia dijeron que querían enseñarles a las nuevas generaciones sobre este tema, pero de una manera seria, que en verdad va a haber uno o dos que van a salir de ahí y van a crear una *startup*. México vio eso y lo empezaron a traer para acá, pero es gente que no ha hecho *startups* y que no sabe lo que son, entonces tergiversan mucho el objetivo con el que nació este evento, que eran emprendedores reales que apoyan a otras personas a serlo. Pasa lo mismo con el Gobierno, escuchó que tienen que apoyar a los emprendedores y a las *startups*, pero no saben lo que están haciendo.

Por ejemplo, nosotros ni siquiera consideramos al **Inadem** porque no queríamos perder el tiempo. Creo que lo que debe hacer el Gobierno es enfocarse en lo que comentaba de la regulación.

“EN MÉXICO, PARA GANAR UN CONTRACARGO, COMO COMERCIO, NECESITAS UN *VOUCHER* FIRMADO; ALGO QUE ME TOMA COMO MEDIA HORA EXPLICÁRSELO A UN INVERSOR AMERICANO”.

En nuestro caso, el tema del procesamiento en línea, **todavía México dice que el cargo en comercio electrónico no existe**; si tú haces un cargo en línea, los bancos lo consideran como si hubieras hecho un cargo de tarjeta presencial en un establecimiento. Entonces, cuando llega un contracargo, que es cuando el cliente se queja de un cargo no reconocido, el banco le dice al comercio “oye, tienes un contracargo, pásame por favor el *voucher* de la terminal”. Y el comercio dice “no, pero es que fue en línea”, y el banco dice que si existe un cargo debe de haber un *voucher*. En México, para ganar un contracargo, como comercio, necesitas un *voucher* firmado; algo que me toma como media hora explicárselo a un inversor americano.

### ¿Cómo definirías las oportunidades financieras para emprender en México en la actualidad?

Las oportunidades financieras en México son **buenas y malas a la vez**. Para mí todo es negocio, una transacción. Si yo acepto dinero de alguien es válido, o si alguien me lanza una propuesta de inversión es válido también, porque estamos en un *marketplace*. Pero lo que he visto en el lado del financiamiento es que el inversor mexicano todavía no es sofisticado. Me han hecho propuestas de las familias más ricas de México en donde me dicen ‘oye, quiero invertir pero quiero el 60% de tu compañía’, y pues no, así no funciona; **o inviertes o me adquieres**.

Creo que **se necesita una *startup* que se convierta en el Google de México**, y se necesita un fondo que haya sido exitoso invirtiendo en una *startup* mexicana para que el resto de la gente diga ‘ah, ya entendí cómo se debe de invertir’.

“EL INVERSOR MEXICANO  
TODAVÍA NO ES  
SOFISTICADO”.



Entiendo que la tesis de inversión en una *startup* es meterla en rondas donde el inversor pueda seguir teniendo control, pero la idea de invertir es que salgas a Bolsa o que seas un caso de éxito muy considerable, y como inversor tendría el retorno de la inversión sobre el valor de la compañía, sobre la inversión inicial que yo hice. Entonces, eso es lo que ha dificultado un poco el escenario de inversión en México.

### ¿Qué consejos darías a alguien que quiere emprender en México?

Número uno, que sepa qué es y qué no es una *startup*. Que sepa cuál es el objetivo de una *startup*. El segundo sería comprometerse, por ejemplo, yo empecé a los 24 años, sé que ahora voy a tener que estar enfocado cien por cien en una *startup*. Saber que es difícil, al principio es fuerte, y muchos cuando se dan cuenta de eso ya dejan de hacerlo

“CREO QUE SE NECESITA UNA *STARTUP* QUE SE CONVIERTA EN EL GOOGLE DE MÉXICO”,



Saber que no va a ser algo fácil. Cuando regresé a México vivía en un departamento con un colchón en el piso y una mesa en donde trabajábamos los tres *founders*.

Es como tener muy fijo en la cabeza que en verdad quieres hacerlo, porque si alguien como nosotros estaba dispuesto a vivir en un colchón en el piso y

una mesa para crear una empresa, pues obviamente va a tener mayor probabilidad que alguien que no está dispuesto a hacer este tipo de sacrificios.

**Tercero: encontrar un problema que sea base, que sea muy fuerte. Y por último: que tenga el equipo para poder ser la empresa que pueda resolver ese problema.**

Este emprendedor asegura que admira mucho la labor de los bancos, pero les hace un llamado a hacer mancuerna con las *startups*, a fortalecer las alianzas entre ambos para juntos hacer crecer el sector. Agrega que en México hay dinero para el emprendimiento, pero no la sofisticación de los inversionistas en este tema.



**Adalberto Flores Ochoa** trabajaba en una plataforma de vídeos cuando se dio cuenta de lo difícil que era para los mexicanos suscribirse a páginas para ver contenidos, al estilo de Netflix. Al identificar el problema, evaluó el potencial de su idea basado en los datos que manejaba: alrededor de nueve de cada 10 usuarios no pueden acceder a suscripciones porque no tienen tarjeta de crédito. ¿Por qué no crear una plataforma online para otorgar pequeños préstamos?

ADALBERTO FLORES OCHOA  
DIRECTOR EJECUTIVO, KUESKI

## ¿Qué servicios ofrece **Kueski** y que os motivó a lanzarla?

Somos una plataforma que ofrece **microcrédito** a través de Internet. La motivación es un interés personal. Hay pocas tarjetas de crédito en México, el 85% de la población tiene que comprar una tarjeta de prepago para poder abonar suscripciones. Eso hace que mucha gente se pierda el comercio electrónico. Calculamos 5.000 millones de dólares de pérdidas al año por esa falta de crédito.

Pensamos en una solución para que la gente a través de Internet pudiera comprar cosas sin necesidad de una tarjeta de crédito. Como un PayPal que te ofrezca el crédito directamente. Mi socio y yo decidimos salirnos de donde trabajábamos y echar a andar la compañía. Queríamos entender la problemática que tratamos de

solucionar, la falta de crédito en México y ver cómo la solucionamos, cuál es la raíz. Una manera puede ser ayudando a que la gente compre en Internet, otra puede ser hacer un **buró de crédito en línea** u otorgando créditos a las personas.

Hicimos una prueba y vimos que **la gente prefería que le dieran el dinero en la cuenta directamente**. Queríamos una solución de pago, pero el mercado busca esto, que la gente pueda disponer del dinero del préstamo directamente en su cuenta bancaria. Directamente a la cuenta bancaria.

## ¿En qué estado se encuentra el proyecto?

Llevamos tres años de operación, decenas de miles de créditos otorgados y más de **65 empleados**. Hemos levantado más de cinco millones de dólares en financiamiento.



ADALBERTO FLORES  
OCHOA  
Director Ejecutivo de  
[Kueski](#).

 [@adalf](#)

## ¿En qué momento empezasteis a colaborar en el ecosistema emprendedor/innovador del país?

Siempre hemos sido muy proclives a colaborar con el ecosistema innovador del país. En 2010 ayudamos a crear grupos locales para apoyar y promover el emprendimiento. Hay que hablar con compañeros de la industria, construir equipos por áreas y respaldarnos.

## ¿Os consideráis innovadores en Kueski? ¿Por qué?

Creo que hay muchas razones, la más evidente es que la manera en que hacemos la **evaluación del riesgo crediticio es innovadora**. Nos fijamos en cosas en las que otros no se fijan: en cómo se comportan los usuarios en nuestro sitio web, su información contenida en el mundo digital y las redes sociales, qué contenidos o qué tipo de *email* tienen. Esto casi nadie lo hace. El

trasfondo verdadero de nuestra innovación es cómo construimos una **cultura organizacional** en el sentido de una organización muy enfocada en fomentar fuertemente la **meritocracia**, la diversidad, la poca jerarquía, la alta comunicación, la diversión en el lugar del trabajo.

## ¿Cuáles son los retos y barreras a los que se enfrentan los emprendedores en México actualmente?

Creo que varios y dependen de la etapa. La primera barrera es **la falta de acceso a capital de inversionistas**. Como la industria de la tecnología es nueva en México, los inversionistas no quieren invertir porque creen que no hay casos de éxito. Como no hay capital, no hay emprendedores y no hay ejemplos de éxito, se da un círculo vicioso. Otra es que tenemos buen talento, pero competir a nivel global es más difícil



[KUESKI](#) ES UNA APLICACIÓN DE PRÉSTAMOS PERSONALES INMEDIATOS.

porque hay que medirse con Estados Unidos. En Silicon Valley tienes gente de Asia, Europa, Latinoamérica. En México, como no tenemos buena reputación en medios internacionales – aunque creo que es un país excelente–, la gente no quiere venirse y con eso perdemos una parte competitiva de atraer talento mundial.

### ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor y el innovador mexicano?

Conozco un poco de todo, creo que, en general, es una comunidad un poco *hipster*.

Por los casos cercanos, diría que es una comunidad de gente muy bien educada y con trayectoria profesional, que les gusta romper esquemas y no ir con la corriente. Gente muy noble, muy profesional, con altos estándares de

ética, que tienen genuino interés por hacer un México mejor y por los retos intelectuales.

### ¿Cuáles son las características del ecosistema emprendedor mexicano actual?

Pienso que es incipiente, pero está creciendo mucho.

### ¿Por qué es incipiente?

Por la falta de capital, aunque creo que el Gobierno ha hecho una buena labor. Ha habido reformas que permiten que el gobierno corporativo de las empresas sea más avanzado y ha regulado servicios financieros, pero da cierta **flexibilidad** a las empresas.

Eso permite que se genere mucha innovación en el país en ese sector, no lo ahorca. Ese ha sido un movimiento acertado para generar innovación.



“ES UNA COMUNIDAD DE GENTE MUY BIEN EDUCADA Y CON TRAYECTORIA PROFESIONAL, QUE LES GUSTA ROMPER ESQUEMAS Y NO IR CON LA CORRIENTE”.

“EN LOS PRÓXIMOS AÑOS SE VA A GENERAR UN MOMENTO HISTÓRICO PARA CREAR COMPAÑÍAS, PARA SENTAR LAS BASES DE UNA NUEVA INDUSTRIA TECNOLÓGICA EN MÉXICO”.

### ¿Cuál es el papel de los organismos públicos y privados en el proceso de emprendimiento?

En nuestro caso, formamos parte de una comunidad que se llama [Endeavor](#), que apoya al emprendedor. Hay organismos e instituciones que han respaldado e impulsado estas actividades; también hay empresas más grandes que fomentan la innovación. En general, se está dando un ambiente donde se promueven la innovación y el emprendimiento.

### ¿Cuáles son las oportunidades financieras para el emprendimiento mexicano actualmente?

Hay pocas y son complicadas de conseguir. Es difícil acceder a ellas. Aunque son limitadas, pero hay organismos que están haciendo las cosas correctas para corregir eso.

### Teniendo en cuenta ese panorama, ¿cuál es tu visión del futuro de la innovación y el emprendimiento en México?

Hay un futuro prometedor para México. Creo que en los próximos años se va a generar un momento histórico para crear compañías, para sentar las bases de una nueva industria tecnológica en México. Creo que tenemos gente muy capaz y veremos casos de éxito. Invitaría a los empresarios que invierten en industrias tradicionales a que se animen a apoyar a los emprendedores.



## ¿Qué tendencias y sectores cree que despuntarán?

Las *fintech* y el *e-commerce* son las industrias que van a pegar próximamente.

## ¿Qué consejos le darías a alguien que quiere emprender en estas áreas?

Que sea **resiliente**, que insista en buscar la manera de que su idea funcione. Así creo que estará en el camino correcto.

Adalberto Flores cree que el país podría potenciar sus capacidades al captar talento internacional. En un ambiente de poco capital para echar a andar nuevas ideas, ve adelantos en las medidas gubernamentales, pero lanza un llamado a los empresarios tradicionales: que se fijen en los emprendedores e inviertan capital en esas nuevas compañías. Los negocios tecnológicos, insiste, marcarán la pauta.





**Leticia Gasca Serrano** es una gurú que quiere mostrarle a los aventurados las verdades sobre el panorama emprendedor. No todo son sonrisas, tratos cerrados e ingresos inmediatos, y por eso fundó Fuckup Nights, un movimiento que motiva a los emprendedores a hablar de sus fracasos.

LETICIA GASCA SERRANO  
FUNDADORA, FUCKUP NIGHTS

## ¿Qué es Fuckup Nights?

Es el movimiento de emprendedores más activo del mundo. Tenemos eventos que suceden en **150 ciudades de más de 50 países** y es algo que nació en México hace poco más de tres años. Además tenemos el **Instituto del Fracaso**, que es el único centro de investigación en el mundo enfocado en estudiar el fracaso en los negocios.

## ¿Cuál es tu motivación?

Todo empezó como un *hobby*: en una noche de copas estábamos cinco amigos en la Ciudad de México, todos emprendedores, y nos dimos cuenta de que todos habíamos fracasado en negocios y nunca nos habíamos contado esas historias, aunque fuéramos buenos amigos. La conversación se puso tan buena que decidimos replicarla con más amigos dos semanas después.

En ese momento inventamos el modelo que se usa en todo el mundo, que es reunir a cientos de personas para que tres o cuatro de ellos **cuenten su historia de fracaso de negocios en público**, usando 10 imágenes y siete minutos.

Con este método se genera una especie de **educación informal** de la que incluso quien no sabe nada de negocios puede aprender algo práctico. Luego nos dimos cuenta de que con esta actividad podíamos hacer investigación que hasta hace poco era imposible de realizar.

## ¿Nos puedes hablar de los libros que has publicado?

*El libro del fracaso* lo hicimos entre los fundadores de [Fuckup Nights](#), escritores y emprendedores, que incluye una investigación sobre las cinco causas más frecuentes por las que fracasan los



LETICIA GASCA  
SERRANO

Cofundadora y Directora  
de Fuckup Nights & the  
Failure Institute.

 [@letigasca](#)

negocios emprendedores en México. Además incluye reflexiones e historias de fracaso personales, entre ellas, la de Enrique Jacob, actual presidente del [Instituto Nacional del Emprendedor](#); es muy interesante ver que, antes de que fuera funcionario público, fue emprendedor, no le salió y entonces por eso entiende tan bien la realidad de este ecosistema.

Por otro lado, el libro *de Sobrevivir al fracaso* es uno que hice de forma independiente a Fuckup Nights, que escribí para que fuera útil para todas las personas que tienen negocios con problemas, pensando cómo prevenir una situación que ponga en riesgo su empresa.

### ¿Cómo defines el ADN del emprendedor mexicano?

No es el que va por la vida buscando

ideas que no se le han ocurrido antes a nadie. Es alguien que **identifica problemas y ofrece soluciones** a través de modelos de negocios. Y creo que los que tienen más oportunidades de futuro son los que buscan solucionar problemas socioambientales. Porque hemos descubierto que es más efectivo solventar estas fallas a través de negocios que de filantropía o donativos, porque se crea una solución sostenible a largo plazo.

### ¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta un emprendedor / innovador en México?

La principal barrera es que muchos piensan que el fracaso es poco común. Es decir, cuando uno ve las revistas de negocios, va a eventos e, incluso, la educación universitaria en el área, se basa mucho en casos de éxito. Entonces es muy natural entrar en este mundo



ES UN MOVIMIENTO QUE MOTIVA A LOS EMPRENDEDORES A HABLAR EN PÚBLICO DE SUS FRACASOS.

“LAS PRINCIPALES CAUSAS DE FRACASO EN EL EMPRENDIMIENTO MEXICANO SE RELACIONAN CON MALA PLANIFICACIÓN FINANCIERA”.



pensando en la alta probabilidad de acertar cuando la realidad, según las cifras, es muy distinta, pues de cada diez empresas, ocho fracasan en los primeros dos años; es decir, que hay más fracasos que éxitos. Creo que esa idea es una barrera que hay que romper y promover que la falla puede ocurrir, pero no es el fin y con cada intento de emprendimiento tienes más probabilidades de éxito.

En términos pragmáticos, las principales causas de fracaso en el emprendimiento mexicano se relacionan con **mala planificación financiera**. De hecho, la causa número uno son ingresos insuficientes para subsistir. Esto quiere decir que el emprendedor, que suele ser optimista, imagina que en el sexto mes tendrá un flujo de dinero suficiente para pagarse un sueldo. En la práctica, esto casi nunca sucede. Y como el emprendedor tiene que seguir cubriendo su renta, transporte, comida, etc., abandona su proyecto y busca un trabajo. La mayoría en México están cerrando por eso.

### ¿Cuáles son las áreas de oportunidad para el emprendedor / innovador en México?

México está en una posición estratégica para tener innovadores con más probabilidades de éxito. Tener dos costas y una gran cantidad de **tratados de libre comercio** son oportunidades que los

emprendedores no hemos aprovechado aún. Además, tenemos la influencia de innovación de EE.UU. por un lado y estamos en Latinoamérica, una región con muchos retos para superar, lo que nos puede motivar a ejercitar la creatividad y ayudar a la comunidad.

### ¿Qué tendencias observas en el ecosistema?

Cada vez vemos más emprendedores que apuestan al rubro **socioambiental**, creo que va a crecer muchísimo ese sector en algunos años, sobre todo porque hay fondos especializados que aportan capital a este tipo de empresas. También está todo lo relacionado con **salud**. De hecho, Jorge Soto, uno de los *rockstars* del emprendimiento mexicano, está creando una solución tecnológica para detectar el cáncer en una etapa muy temprana. Por último está la **inclusión financiera** a través de la

tecnología, porque México todavía tiene una gigantesca población no bancarizada y hay formas muy innovadoras de integrarlos en la banca aprovechando la tecnología.

### ¿Qué habilidades debe ejercer el emprendedor?

Necesita ser **resiliente**: la capacidad para recuperarse ante circunstancias adversas es muy importante, porque eso te va a pasar muchas veces, las cosas no van a salir como quieres y **un emprendedor no puede perder el tiempo**. Entonces tienes que mantener la claridad mental para tomar decisiones y seguir adelante. Otra práctica fundamental es tener una buena relación con tus socios. Escuchamos comúnmente en las Fuckup Nights a gente que va a contar la historia de la empresa que cerró, no porque no fuera buena ni porque el mercado no



“TENEMOS LA INFLUENCIA DE INNOVACIÓN DE EE.UU. POR UN LADO Y ESTAMOS EN LATINOAMÉRICA, UNA REGIÓN CON MUCHOS RETOS PARA SUPERAR”.

demandara ese producto o servicio sino porque los socios se pelearon.

### ¿Qué consejos le darías a alguien que quiere emprender?

Si no sabes nada de finanzas, aprende algo. Métete a un curso por básico porque tienes que entender lo esencial de la contabilidad de tu negocio. También es necesario tener un contador real, pues si

no llevas este registro, condenas a tu proyecto al fracaso porque nunca vas a saber cuánto dinero está entrando, cuánto dinero estás gastando, si de verdad estás teniendo utilidades o no. También es importante estar dispuesto a “pivotear”. A veces un modelo de negocio no funciona, pero eso no quiere decir que todo se acabó. Siempre puedes explorar otras posibilidades.

Los valores que postula como ejes medulares para el emprendedor pueden no ser los típicos preceptos para llevar un proyecto a la competitividad comercial, pero proponer paradigmas es una forma muy efectiva de revelar nuevos caminos para todas aquellas personas que, insatisfechas con la realidad, tienen un mundo por cambiar.



**Daniela González** Esta innovadora de 26 años dirige Epic Queen, un emprendimiento social con el que busca inspirar a más mujeres a que entren en el mundo de la tecnología y hagan crecer el ecosistema del país en ese sector. Al poco tiempo de fundarlo, ya tiene un alcance que rebasa las fronteras mexicanas.

DANIELA GONZÁLEZ  
COFUNDADORA Y CEO DE EPIC QUEEN

## Describe tu empresa, ¿qué servicio presta y en qué sector se ubica?

[Epic Queen](#) es la primera organización mexicana que busca que más mujeres sean creadoras de tecnología. Tenemos distintos programas que ayudan a mujeres a desarrollar habilidades competentes del siglo XXI, para utilizarlas en su presente y en su futuro. Epic Queen trabaja en el ramo de educación, estamos muy interesados en este tema de género principalmente, por una problemática que Ana Karen Ramírez (cofundadora de Epic Queen) y yo vimos en un principio.

El proyecto comenzó hace 18 meses. Primero, iniciamos con una idea de hacer un blog donde escribíamos sobre la importancia de la tecnología. Que las mujeres nos acercáramos. Luego, nos

dimos cuenta de que era una problemática mundial. Que la escasez de mujeres en el sector tecnológico no era un invento de dos amigas que estaban en Internet escribiendo, sino que el 98% de la industria y de los puestos de liderazgo en tecnología están ocupados por hombres, y que en cinco años, muy pronto, la demanda de los trabajos y la oferta de estos va a ser de 1,4 millones de empleos.

Esto quiere decir que ni con todos los egresados que están saliendo de las carreras de tecnología se va a cubrir esta demanda. En ese momento nos preguntamos qué pasaba, porque las mujeres somos las principales consumidoras de tecnología, pero no estamos en su creación. Decidimos que queríamos ayudar a resolver este problema.



DANIELA GONZÁLEZ  
Directora Ejecutiva y  
cofundadora de Epic  
Queen.

 [@danyglz](#)



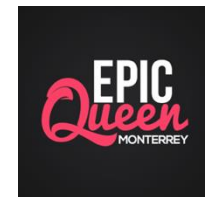
## ¿Cuál fue el proceso para fundar Epic Queen?

Primero empezamos tocando puertas y llegamos a Google para explicarles que queríamos crear una comunidad de mujeres pero, sobre todo, conocer a las personas que están en el sector de tecnología, que sean nuestros modelos a seguir.

Empezamos con Epic Queen Charter, un evento mensual con el que actualmente ya estamos en 24 ciudades de México y otros seis países. Hacemos charlas con tres mujeres que son *role models* -que ya están en tecnología en diferentes roles, en diferentes funciones- para que inspiren, acerquen y ayuden a otras mujeres a alcanzar sus sueños a través de la tecnología. Y comenzamos orgánicamente. Pero en noviembre de 2014 nos preguntamos qué pasaba con las nuevas generaciones. Desde pequeños se interesan por la tecnología,

pero cuando llegan a una edad de secundaria y preparatoria, dejan a un lado ese gusto por las matemáticas, la ciencia y la tecnología como tal.

Nuevamente fuimos a Google y les dijimos que había ya muchos esfuerzos estadounidenses en hacer cosas para que las niñas, desde temprana edad, aprendan las bases de la programación, y que nosotros queríamos empezar a hacerlo en México. Iniciamos con un proyecto que se llama *Cool Party*, coolparty.mx, la primera fiesta única en su tipo para formar a niñas creadoras de tecnología. Durante tres horas, niñas desde 7 a 12 años pueden imaginar, aprender y descubrir todo lo que pueden hacer con la tecnología, y convertir sus sueños en realidad. Hacemos la parte de prototipo, la parte de conocer a una mujer que ya está en la industria, y aprender las bases de la programación



EPIC QUEEN ES UNA ORGANIZACIÓN QUE BUSCA INCLUIR Y EDUCAR A NIÑAS Y MUJERES DENTRO DEL SECTOR TECNOLÓGICO EN DIFERENTES ÁREAS Y FUNCIONES.



por bloques. Nos dimos cuenta de que buscábamos convertirnos en una organización que desarrolla diversos programas; actualmente damos talleres, pláticas para que **más niñas y mujeres puedan ser creadoras de tecnología**, pero también, si ya no eres una niña, puedas obtener herramientas que te puedan habilitar.

Actualmente estamos trabajando en impulsar que más mujeres puedan desarrollarse en el camino que quieran, pero sobre todo que vean sus opciones. En la mayoría de los casos es lo que más falta les hace. Ya somos 92 voluntarias trabajando y más de 30.000 han participado como asistentes. Más de 200 han sido ponentes y protagonistas. Y todo ha sido gracias a una comunidad que cuenta con más de 10.000 personas.

### **¿En qué momento empezaste a colaborar en el ecosistema emprendedor del país?**

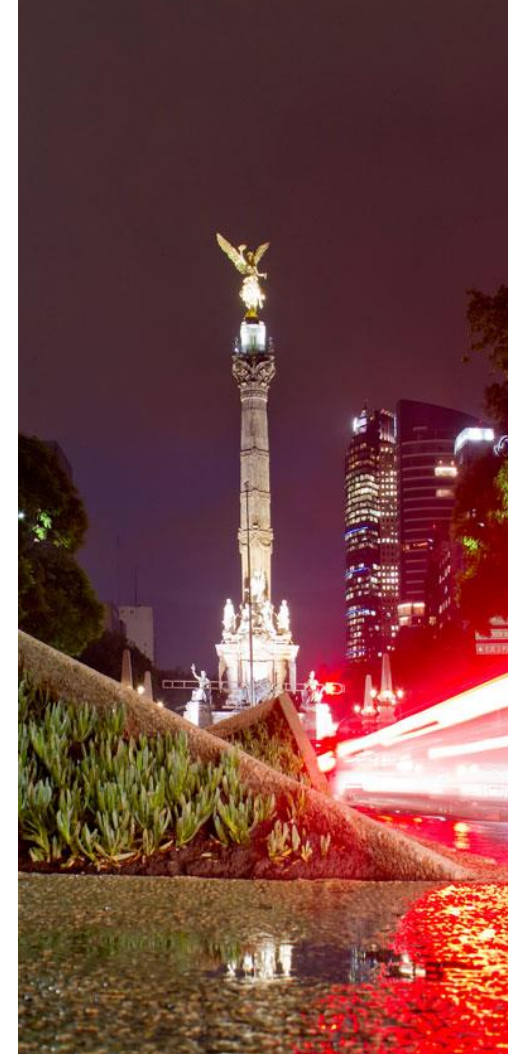
Yo di mis pinitos de emprendimiento a los 21 años, con un proyecto que tenía más que ver con la industria de eventos masivos. Aprendí mucho. Fue algo muy grande y me dio la oportunidad de trabajar con personas que estaban muy metidas en Internet. Me tocó organizar un evento en cuatro meses y, gracias al poder de las redes sociales, hicimos una comunidad de 20.000 personas solo

para ese evento. Fue toda una experiencia. Luego, el proyecto no prosperó mucho, obviamente la carrera de emprender es ardua, muy difícil, pero a la vez muy satisfactoria cuando puedes llegar a cambiar la vida de otras personas.

Tras este proyecto, empecé a trabajar en *marketing* digital para el Tec de Monterrey, ayudé a abrir el departamento de mercadotecnia digital para el sistema Tec. Tras dos años en este área, me cambié a la de emprendimiento, y a la par yo emprendía, aunque en cosas más enfocadas a comunicación, más basadas en mi formación. Me empezó a ir muy bien en ese sector, y después me fusioné para hacer algo más grande; siempre estuve involucrada en todos los temas de comunidad y emprendimiento. Me gustaba mucho la

parte de la tecnología, aunque yo siempre decía que era emprendedora de otro estilo, de otro tipo. Y no me di cuenta hasta que gané un concurso que se llama [Startup Weekend](#). Un *challenge* en el que hay que crear unidades de negocio de tecnología en 54 horas. Allí empecé a pensar que sí podía estar en este ambiente.

Yo misma hice una retrospectiva y me pregunté cuántas mujeres no se deben sentir capaces de emprender o de hacer algo grande. Sobre todo porque yo sí he conocido a muchas mujeres que dicen “me gustaría tener una tienda de ropa, mis pastelitos, joyería”, pero no pensando “yo puedo ser la próxima persona que salve vidas, que pueda utilizar la tecnología para inventar biodiésel, etc.”, es decir, algo más allá. Con mi propia experiencia y al estar rodeada de muchas personas que



“LA CARRERA DE EMPRENDER ES ARDUA PERO A LA VEZ MUY SATISFACTORIA”.



salve vidas, que pueda utilizar la tecnología para inventar biodiésel, etc.”, es decir, algo más allá. Entonces, con mi propia experiencia y al estar rodeada de muchas personas que estaban en la tecnología, me dije: “Bueno, pues es que eso me falta a mí”. Sobre todo verlo como **un medio para construir tus sueños**; como herramienta, se me hizo muy interesante para poder empezar. Cuando iniciamos con la idea del blog escribimos durante seis meses, pero de manera muy intermitente. Desde hace 18 meses lo estamos haciendo de manera más continuada y más centradas.

**¿Cuáles crees que son los retos o barreras a los cuales se enfrentan actualmente los emprendedores en México?**

Creo que uno de los retos principales es

“LAS MUJERES SOMOS CONSUMIDORAS DE TECNOLOGÍA, PERO NO ESTAMOS EN SU CREACIÓN”.

que con todo este *boom* sobre este tema, uno piensa que puede hacerse muy rápido, tú quieres que sea algo acelerado. Un segundo reto sería que podemos ser expertos en un tema, pero nadie nos dice cómo se debe emprender, o cómo regularnos en Hacienda, temas legales, temas monetarios. **Cómo capitalizar algo** que es muy bueno, muy aceptado, ese es otro de los retos principales.

Y también el de **no desesperarte**, esto de emprender es una carrera pero a la larga es un estilo de vida. Hay que contar con licencia emocional, actualmente existen las mejores herramientas a tu disposición, pero tienes que conseguir ese equilibrio entre no quedarte planeando y ejecutarlo rápido.

### ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor/innovador mexicano?

Terquedad. Es una de las características más grandes, porque al final viene a ser lo mismo que ser perseverantes. Y apasionados. Algo que también he visto, aunque faltaría un poco más por desarrollar, es el trabajo en equipo. Me he topado con personas que tienen muchas **gananzas de trabajar y sacrificar cosas**, porque saben que ese es el camino. A la vez, también está el no rendirte, no hacerte de menos por las críticas. Siempre van a existir. En estos tiempos a un emprendedor algunos lo entienden y otros no.

“ME HE TOPADO CON PERSONAS QUE TIENEN MUCHAS GANAS DE TRABAJAR Y SACRIFICAR COSAS, PORQUE SABEN QUE ESE ES EL CAMINO”.



## ¿Cuáles son las características principales que definen el ecosistema actual de los emprendedores mexicanos?

Creo que cada vez hay más personas que buscan emprender y los mismos emprendedores buscamos ayudar.

Obviamente, es muy diferente -yo que soy del norte- lo que pasa en Monterrey y lo que pasa en el DF. Siento que no está muy centralizado. Que existen muchos nichos, sociales, tecnológicos... Es decir, está muy especializado, pero a la vez todo el mundo se conoce. Eso es muy interesante porque te encuentras en las conferencias, en los eventos, en todos sitios.

Sí se siente colaboración, aunque creo que falta más unión, hay mucho protagonismo, pero la mayoría busca conectarse, ayudarse y es algo que también es un gran paso adelante.

## ¿Cuál consideras que es el papel de los organismos gubernamentales y no gubernamentales en el proceso de emprendimiento?

El Gobierno está llevando a cabo muchas acciones, por ejemplo, la [Semana del Emprendedor](#). Hay muchas aceleradoras, incubadoras que están buscando lo mismo. Todavía falta mucho para saber específicamente cómo te pueden ayudar.

El problema es que “no todo es para todos”, hace falta conocer qué procesos están activados, cuáles te sirven, cuáles no... falta información en ese aspecto.

Todavía estamos en pañales en este tema. Pero es muy importante porque si no existieran algunos congresos, incluso acercamientos o iniciativas, sería peor, no habría mucha gente queriendo hacer cosas.

98%

DE LOS PUESTOS DE LIDERAZGO EN TECNOLOGÍA ESTÁN OCUPADOS POR HOMBRES.

“SÍ SE SIENTE COLABORACIÓN, AUNQUE CREO QUE FALTA MÁS UNIÓN, HAY MUCHO PROTAGONISMO, PERO LA MAYORÍA BUSCA CONECTARSE, AYUDARSE”.

## ¿Cómo definirías las oportunidades financieras para el emprendimiento mexicano actualmente y por qué?

En mi caso particular he visto cómo se complicaban las oportunidades financieras. Al principio, cuando solo escribíamos, empezamos atrayendo de manera muy orgánica, no éramos una *startup* de tecnología *per se*, porque no estábamos vendiendo un producto o un servicio. Posteriormente, cuando hacíamos los eventos de comunidad como tal, entraron patrocinadores, y también fue complicado explicarlo, no se entendía muy bien eso. Por último, cuando vimos más lógica en estar en el lado social, de innovación desde la parte más social, nos preguntamos “¿y ahora con quién vamos?”.

Tampoco llevamos los añales, pero sí hemos crecido mucho, por eso **muchas personas nos conocen, nos refieren**. También es verdad que los otros emprendimientos están en pañales, la parte de emprendimiento social es algo así como que “no existe”, es muy raro. Y nosotros, en lo particular, lo hemos visto difícil. La causa es idéntica, **no sabemos cómo o en dónde entra nuestro emprendimiento**. Incluso varias personas nos han querido decir “yo les quiero ayudar, colaborar”, pero nosotros no necesitamos el dinero sin más. Necesitamos que nos acompañen y que digan “perfecto, ustedes no están enfocadas en números, ni manejos



monetarios”. Claro, es importante tener un modelo de rentabilidad y sostenibilidad, pero nuestro propósito es el impacto en las personas. Ese es el objetivo y no es fácil de conseguir.

### ¿Cuál es tu visión del futuro de la innovación en México?

Creo que cuantas más áreas de oportunidad existen en un país como México, mejor, y la innovación tiene que ser una de ellas sin duda.

Por ejemplo, algo que me llama mucho la atención, y es preocupante, es que las personas en México no volteamos a ver que el petróleo, del cual dependemos como país, se está acabando. Si no hacemos algo para construir, en este caso inventar nuevas tecnologías como biodiésel, etc., estamos fritos como país.

Es algo interesante, donde hay problemas, y cuantos más problemas hay, también hay más oportunidades. Creo que la parte de la innovación cada vez está más al alza, pero sobre todo también cómo inculcar la semillita de emprender. Varias veces me he cuestionado sobre por qué no decidí estar en un corporativo y trabajar en una empresa. Te das cuenta de que no estás conforme con lo que está a tu alrededor y crees que lo puedes cambiar, si lo puedes creer lo puedes crear, esa va a hacer la diferencia.

### ¿Qué consejos darías a alguien que quiere emprender en el país?

Lo primero, que sea algo que te apasione, que te guste, y que el problema lo tengas bien definido. Si quieres ayudar a hacer ese cambio, puedes empezar y, sobre



“CUANTAS MÁS ÁREAS DE OPORTUNIDAD EXISTEN EN UN PAÍS COMO MÉXICO, MEJOR, Y LA INNOVACIÓN TIENE QUE SER UNA DE ELLAS”.




todo, buscar a personas que sean tus aliados. Porque te vas a dar cuenta de que hay otras personas iguales a ti, que tienen esas ganas de cambiarlo. Da el primer paso, lo demás viene por consecuencia. Esa sería mi primera recomendación: aventarte y empezar a construirlo. Obviamente, también ir trabajando y ver las señales, porque a lo

mejor tú quieres emprender pero no te va a salir a la primera. En mi caso, sobre [Epic Queen](#) nunca pensé “esta es mi empresa, mi próximo proyecto”, sino que fue a la vez un hobby, y me empecé a apasionar más, estar más en el tema. Hay que ver que está funcionando, y te vas dando cuenta de hacia dónde vas.

Desde la visión de Daniela González, las mujeres deben sentirse capaces de emprender y hacer cosas en grande. no deben quedarse solamente en los emprendimientos tradicionales, sino romper el esquema para ir más allá y utilizar la tecnología como una alternativa de vida profesional.



A portrait of Pablo González, a man with dark hair and a goatee, wearing a dark sweater over a collared shirt. The background is a solid light blue color.

**Pablo González** Este emprendedor se considera pionero en el uso de la tecnología de Bitcoin en México. Para Pablo González, la motivación para crear Bitso fue muy clara: democratizar el sistema de acceso a las finanzas para hacerlo extensivo a toda la población del país.

PABLO GONZÁLEZ  
FUNDADOR DE BITSO

## Describenos tu empresa, ¿qué servicio presta y en qué sector se ubica?

[Bitso](#) es el primer *exchange* de Bitcoin en México. Nos dedicamos a ser el puente entre el Bitcoin y el peso mexicano para poder dar uso local a esta tecnología. Esto para facilitar remesas más rápidas, eficientes y con mucho menor costo, y también pagos internacionales como comercio internacional o como aplicaciones de *e-commerce*.

Somos una empresa que hace infraestructura para dar usos al Bitcoin en México y para que otras empresas se puedan conectar fácilmente a Bitcoin. Nuestro sector es tecnología financiera, realmente se ubicaría en el sector de Bitcoin, que ya se está haciendo un sector, y nosotros somos como la capa de abajo, para que pueda ser útil.

## ¿En qué momento empezaste a colaborar en el ecosistema emprendedor del país?

Este es el tercer emprendimiento que hago. El primero lo hice en Canadá y fue en el área de animación y efectos especiales; solo que en ese me di cuenta de que no era tan fácil y mi socio y yo decidimos regresarnos a trabajar a una empresa grande para aprender y tener un poco de experiencia laboral, y ya con ese conocimiento empezar nuestra propia empresa. Entonces estuve trabajando varios años y después tuve un emprendimiento de una agencia de publicidad especializada para hacer *marketing* para videojuegos, un nicho de mercado en donde nuestra empresa en Canadá es la número uno en el mundo y todavía sigue funcionando. Estuve ahí seis años y le hacíamos comerciales, campañas de publicidad,



**PABLO GONZÁLEZ**  
Fundador y Director Ejecutivo de Bitso.

 [@pablo\\_gonzalez](https://twitter.com/pablo_gonzalez)

tráilers a los videojuegos más grandes como los de Warner Brothers, Electronic Arts, Microsoft, entre otros.

Hace como tres años y medio, mientras vivía en Canadá, descubrí Bitcoin por medio de uno de nuestros socios, Ben Pires, que es nuestro director técnico, y me di cuenta del potencial de la tecnología, de la invención tecnológica, de lo que podía generar de innovación, que era impactante. Me obsesioné con el tema financiero; de venir de publicidad, me metí completamente a investigar eso. Siempre he creído que es muchísimo lo que puedes aprender en Google, mientras tengas interés. Y una vez que me sentí más cómodo con el tema empezamos a hacer unos proyectos allá en Canadá para hacer **un procesador de pagos con Bitcoin** y teníamos como cinco meses ya utilizando nuestro procesador. Hicimos

un par de proyectos y a la hora de voltear a México y enterarnos de que no había nada de Bitcoin, que no se estaba haciendo nada con esta tecnología -solo había un grupo pequeño de personas que les interesaba-, vimos aparte el potencial que había en el país, las mejoras que se pueden hacer como en **inclusión financiera**, bajar costos en remesas para gente que más lo necesita. Decidimos traer Bitcoin a México.

### **¿Qué otras motivaciones tuviste para crear Bitso?**

Queríamos hacer algo con esa tecnología y también algo de alto impacto. Y a la hora de ver el mercado nos dimos cuenta de lo que se podía aprovechar de Bitcoin. Soy mexicano y viví fuera 15 años, siempre había querido regresar al país y hacer algo por él. Creo que la forma de hacerlo es **creando sistemas que sean más**



BITSO ES EL PRIMER  
EXCHANGE DE BITCOIN EN  
MÉXICO.

democráticos para todos. Y uno de esos es el acceso a las finanzas. Si una persona no tiene acceso a ello podríamos decir que tiene un hándicap, nada más puede comerciar tan lejos como su ubicación física. Lo que hace Bitcoin es permitir a cualquier persona mandar y recibir dinero desde y a cualquier parte del mundo, bajando solo una aplicación; sin importar la ubicación geográfica y prácticamente con dos clics tiene lo mismo que una cuenta de banco, tiene las mismas herramientas de la gente que está más capitalizada, o sea, puedes hacer inversiones vía Bitcoin, entre otras cosas.

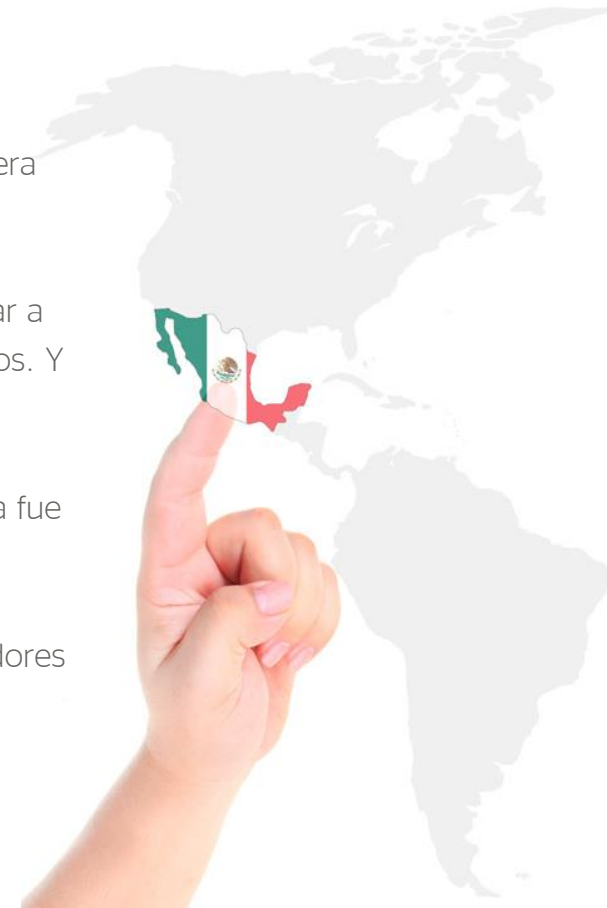
### ¿Cuales crees que son los retos o barreras a los cuales se enfrentan los emprendedores en México actualmente?

Para los que están haciendo innovación en el sector financiero, uno de los retos

más grandes es la **regulación**. Realmente como empresa estás manejando dinero de terceros y tienes que ser responsable con eso, por ello está regulado, para prevenir el lavado de dinero. Creo que el reto más grande es **crear un producto innovador** sin que existan leyes que se puedan adaptar o en las que quepa tu modelo de negocio. Es algo que a nosotros nos pasó, que cuando nos vinimos acá, antes de empezar el negocio, no sabíamos ni siquiera si era ilegal. Y tuvimos que hacer investigación, pagar despacho de abogados; antes de siquiera empezar a desarrollar fue lo primero que hicimos. Y ya después de que vimos que sí podíamos hacer eso y que no estábamos rompiendo ninguna regla fue cuando empezamos a desarrollar.

Y esto creo que para los emprendedores en este sector es de los retos más

“EL MEXICANO NO ES CONFORMISTA Y ES CREATIVO. ESAS DOS COSAS SON BUENÍSIMAS PARA PODER GENERAR INNOVACIÓN”.



grandes. Que un banco, por ejemplo, tiene departamentos muy grandes de abogados, de gente de regulación, de gente de cumplimiento, de toda esa infraestructura que una *startup* a lo mejor no va a tener, y le va a costar mucho trabajo generar, aparte de que es costoso. Entonces, la barrera de entrada en cuanto a regulación es muy difícil. Y aquí en México realmente no hay una forma de acercarte fácilmente a las autoridades, ni siquiera para preguntar. A nosotros nos pasó, preguntamos a ver qué opinión nos daban y algunos no habían escuchado nunca lo que estábamos tratando de hacer, y otros nos mandaban a diferentes lugares, y nadie sabía apuntar hacia quién acudir a preguntarle.

El otro reto pienso que es la **seguridad**. Si estás manejando dinero de la gente y realmente debes de ser responsable con los fondos, tienes que tener una plataforma segura. Porque si tu plataforma no es segura, la gente puede sufrir pérdidas. Entonces, asegurarse de que algo, en la parte tecnológica, sea “a prueba de bala” es difícil y toma tiempo.

### ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor/innovador Mexicano?

Creo que a los emprendedores en México los caracteriza el **querer resolver un problema serio**. Porque lo que es padrísimo para los emprendedores en el país es que hay muchos baches, muchos hoyos que cubrir.

“BITCOIN PERMITE A CUALQUIER PERSONA MANDAR Y RECIBIR DINERO DESDE Y A CUALQUIER PARTE DEL MUNDO”.





Ya viviendo en México hay mucha oportunidad para hacer mejoras. Y, sobre todo, como el tipo de cultura, el tipo de población, la edad media de los mexicanos es de 26 años, todo está dado como para que se puedan hacer cambios bastante grandes que generen un impacto gigantesco, ya sea económico o social. En mi opinión, el emprendedor mexicano, sobre todo el que ha sido exitoso de cierta manera, se ha puesto a analizar esas oportunidades para generar mejoras.

### **¿Qué características principales definen el ecosistema actual de los emprendedores mexicanos?**

Es un ecosistema naciente, que tiene poco tiempo relativamente comparado con otros países como Inglaterra, Estados Unidos o Francia, pero es un ecosistema que pienso que está

“EL EMPRENDEDOR CON ÉXITO ES EL QUE ANALIZA LAS OPORTUNIDADES PARA GENERAR MEJORAS”.



creciendo de una manera extremadamente rápida, aunque todavía le falta mucho para avanzar.

Desgraciadamente todavía **no hay una cultura de inversión** de capital de riesgo, y eso empieza por parte del inversionista o personas que quieren meter su dinero en promover ideas muy innovadoras. Pero también es un problema que empieza hasta en las universidades, de cómo haces una empresa para darle la seguridad al inversionista que te va a dar algo de dinero y no te vas a salir corriendo con él.

Hay muchos mecanismos que se pueden hacer para eso, como por ejemplo *vesting*, que es uno muy común en Silicon Valley, que si tú eres un fundador te dicen: "Oye, qué harías sobre tu idea y tu producto que estás desarrollando, yo sí te apoyo y te capitalizo un poco, pero ¿sabes qué? Tus acciones están atadas a tres años de trabajo en tu empresa". Eso no existe en México y no existen las herramientas legales fáciles para hacerlo. En Estados Unidos, por ejemplo, puedes hacer eso desde una página de Internet, por lo que un emprendedor puede empezar a tener una empresa funcional con un gobierno corporativo tan fácil como entrando a una página web y pagar cien dólares. Aquí en México el sistema es un poco más complejo y no es tan amigable para empresas muy chiquitas.



## ¿Cuál consideras que es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el emprendimiento?

El Gobierno debería hacer cosas como iniciativas, algo a lo que tú puedes aplicar. Por ejemplo, “eres un nuevo emprendimiento entonces hazme una aplicación y no te cobro impuestos el primer año de operación”. No tienes que declarar, te quitas esos costos contables que son caros y que son algo que no produce nada para la empresa, nada más es una responsabilidad que cuesta dinero. Por otro lado, específicamente en el sector de tecnología financiera, creo que las entidades reguladoras podrían tener ciertas formas de abrir las puertas a emprendedores para que haya una **comunicación entre innovación y lo que son las reglas que se tienen que cumplir**. Más que nada porque, generalmente, son instituciones que no

son fáciles de alcanzar porque están acostumbradas a hablar con bancos, con casas de Bolsa, con empresas que tienen miles de empleados y departamentos grandes, entonces que haya un proceso para que se haga todo esto y no que vayan un par de emprendedores chiquitos a tener que preguntar algo.

Y en el sector privado es un poco **cambiar la mentalidad**. Muchos de los términos que a nosotros nos han llegado, por ejemplo, de inversionistas mexicanos, tienden a ser un poco más abusivos. Y eso, a largo plazo, termina siendo peor para la empresa. Porque si eres un inversionista con términos abusivos, el que realmente está generando valor en tu empresa es el equipo que está empujándola, que está empujando el producto, que está desarrollando nuevas cosas. Y a la hora



“DEBEMOS CAMBIAR LA MENTALIDAD PARA FAVORECER EL EMPRENDIMIENTO”.

de tener términos muy abusivos es muy fácil poder quitarle la motivación o la fuerza que empuja al emprendedor a generar cosas que creen un cambio real.

Sin embargo, si tienes términos un poco más justos para las dos partes, que los dos estén contentos después de la ronda, en ese momento puedes hacer que la empresa en cinco años sea mucho más grande, en vez de traer términos abusivos y que la empresa se quede ahí medio parada.

### ¿Cómo definirías las oportunidades financieras para el emprendimiento mexicano actualmente?

Levantar capital muchas veces termina siendo un trabajo a tiempo completo y un poco una distracción. ¿Cómo cambiar eso? Es difícil, aunque ahora hay cosas interesantes como *crowdfunding*, cosas así que ya lo hacen un poco más fácil para el emprendedor. Pero además de que levantar capital es una distracción muy grande porque de lo contrario no sobrevives y la empresa no va a ningún lado, también es tiempo que no estás generando valor a tu empresa. Creo que es un problema general más que regional, porque donde sea levantar capital te va a tomar tiempo. Pienso que México va muy bien en el tema de financiar una empresa y levantar capital, pero sí le falta mucho. Sobre todo por cierto capital privado que tiene términos abusivos.

“LEVANTAR CAPITAL SE CONVIERTE EN UNA DISTRACCIÓN MUY GRANDE PARA UN EMPRENDEDOR PORQUE LE TIENE QUE DEDICAR MUCHO TIEMPO”.





## ¿Cuál es su visión del futuro de la innovación en México?

México tiene una característica muy especial. Por cultura, por historia, por el ambiente, es **un país creativo**. Yo lo he visto, lo veo en todos lados. El mexicano **no es conformista** y es creativo. Esas dos cosas son buenísimas para poder generar innovación. Si tú no estás conforme con algo y tienes la creatividad y la mente para hacerlo diferente, con eso puedes lograr mil cosas. Entonces, yo veo el emprendimiento en México como uno de los factores más grandes que van a empujar la economía. Sobre todo ahora, las empresas que han salido, por ejemplo, de tecnología; realmente no ha habido una que haya tenido un éxito gigantesco, que se haya ido a la Bolsa Mexicana de Valores, pero eso va a pasar en unos tres o cuatro años con las *startups* que nacieron hace cinco años, y eso va a empujar toda una gama de otros emprendimientos.

Lo que pasó mucho **en Silicon Valley** es que esas empresas de tecnología empezaron a salir, luego se enlistaban en la Bolsa, los emprendedores se hacían bastante ricos cuando crecía la empresa, y lo que hacían ellos, como vivieron ese cambio y pudieron ser testigos de la forma como crecían las empresas, es que empezaron a invertir en las nuevas ideas, los nuevos emprendimientos y en el mismo capital de riesgo, y **crearon estrategias de inversión para lo que son las *startups***.

## ¿Qué consejos darías a alguien que quiere emprender en México?

Lo más importante es que no emprendas para hacerte rico. Vas a emprender porque no estás conforme con algo y sabes que lo puedes hacer mejor. **Emprender es algo bastante difícil**, que toma mucha paciencia, esfuerzo y perseverancia. Si no tienes pasión por algo, te recomiendo no

emprender. Si realmente no crees que lo que estás haciendo va a cambiar el mundo, entonces regrésate y piensa en otra cosa. Es mucho más fácil irte a una oficina en un trabajo de 9 a 5. Pero para emprender a veces te echas horarios largos, tienes que tener la motivación, nadie te va a estar diciendo qué hacer, tienes que tener el incentivo para poder hacer las cosas.

Pablo González considera que los organismos gubernamentales deberían facilitar y agilizar más el proceso de emprendimiento en el país, en especial en el sector financiero, en el que la regulación es muy rigurosa. También hace énfasis en generar más apoyo por parte del sector privado, para que impongan reglas menos abusivas a las empresas en donde invierten o pretenden hacerlo.



**Octavio Novelo** La importancia de fomentar la cultura del ahorro, adaptada a la sociedad tecnológica de la actualidad, fue lo que inspiró a Octavio Novelo a crear ZaveApp, un emprendimiento que debutó en México en 2015 y que este año operará en Estados Unidos y en la Unión Europea.

OCTAVIO NOVELO  
COFUNDADOR, ZAVEAPP

## Describe tu emprendimiento, ¿qué servicio presta ZaveApp?

El concepto más simple es un cochinito electrónico, una alcancía en un teléfono celular. Es una alcancía como la conocemos todos pero llevada a la era de pagos digitales. Ahora que utilizamos medios de pago como tarjeta de débito o crédito, creamos una alcancía que puedes tener en cualquier teléfono inteligente y que alimentas precisamente a través de tarjetas de débito o crédito.

## ¿En qué momento empezaste a colaborar en el ecosistema emprendedor del país?

Llevo cuatro años y medio siendo emprendedor. Cuando terminé la carrera, trabajé en la industria financiera durante casi seis años; me salí en junio de 2011. Y primero puse un sitio web que era un *market place* para vivienda

en el DF y en eso estuve dos años. Después, por varias razones, incluyendo que no terminaba de despegar el producto, salió la idea de [ZaveApp](#), inspirada en algo que habíamos pensado hace más de diez años y donde, ya conociendo de programación y de aplicaciones, vimos que podíamos desarrollar un producto propio. Y poco a poco en el proceso del primer año de [ZaveApp](#), gradualmente fui dedicándome cada vez más a tiempo completo a ello y dejando de lado la operación del otro negocio.

## ¿Te consideras un innovador? ¿Por qué?

Sí, porque creo que lo importante al innovar es desarrollar **productos fáciles de utilizar**. Es difícil innovar en general, pero es más difícil aterrizar una idea a algo tan sencillo que pueda tener un alcance masivo. Y en ese sentido creo



OCTAVIO NOVELO  
Cofundador de Zave App.

 [@casachilanga.com](https://twitter.com/casachilanga.com)

que en ZaveApp hemos logrado - encabezado por mí pero con un soporte de un gran equipo- aterrizar dos conceptos que son de uso generalizado y conocimiento universal, como son la **alcancía** y el **redondeo**.

En ese sentido, no estamos inventando nada, lo que sí estamos inventando y logrando transformar es llevar eso a una plataforma digital, con las ventajas que conlleva. Entonces pienso que innovación no es necesariamente inventar algo de la nada, sino juntar pedazos de procesos y cosas que existen y que la gente pueda adoptar y ponerlos en un empaque muy bonito y fácil de usar.

### ¿Cuál ha sido la motivación de tu proyecto?

Hace bastante tiempo, como 12 años, cuando yo estaba estudiando, hubo un

concurso sobre **cómo incentivar el ahorro en México**. Y lo que yo vi como estudiante es que era muy difícil ahorrar, porque básicamente implicaba tener dos cuentas ya que si no tienes un lugar donde físicamente puedas separar el dinero y segregarlo, pues no es ahorro. Y también lo que vimos en ese momento es que una manera de recaudación sencilla era en los pagos en efectivo.

Cuando vas a los establecimientos comerciales te dicen que si quieres redondear para alguna fundación, lo cual está muy bien, está perfecto donar a una fundación, pero **¿por qué no podría yo redondearlo para mí mismo y ese dinero mandarlo a mi ahorro?** Y esa fue la primera idea.

Después pasó el tiempo y me volví emprendedor en tecnología y un día pensé que con una aplicación podía



ZAVE APP ES UNA APLICACIÓN QUE PERMITE A LOS USUARIOS AHORRAR DINERO AL REDONDEAR AUTOMÁTICAMENTE SUS CONSUMOS CON TARJETAS.

hacer eso y ofrecerlo a usuarios de cualquier banco. Esto se retomó hace dos años. Pasamos un año en investigación y desarrollo y en enero de 2015 lanzamos ya una versión beta, primero no transaccional, en donde aprendimos del usuario, entendimos sus motivaciones para ahorrar, en qué montos y plazos. A finales de mayo de 2015 lanzamos el producto real, donde ya puedes ahorrar para diferentes objetivos.

Entonces la motivación nace de lo difícil y aburrido que es ahorrar, pero todos sabemos la importancia y es como un deseo generalizado de la población. Estamos tratando de hacer un producto que sea sumamente fácil de entender y de usar y que cree interés para que la gente activamente esté ahorrando dinero.

### **¿Cuáles son los retos o barreras a los cuales se enfrentan los emprendedores en México actualmente?**

Los últimos dos años han sido muy importantes y se ha avanzado muchísimo en el llamado ecosistema emprendedor. En otras ocasiones lo he dicho: creo que es una tendencia mundial irreversible positiva, y no nos podíamos quedar afuera del barco. Lo que se ha hecho está bien, es bueno que se haga y se tiene que hacer más. Creo que estamos en una mejor posición de la que estábamos hace dos años.

“INNOVACIÓN NO ES NECESARIAMENTE INVENTAR ALGO DE LA NADA. LO IMPORTANTE ES DESARROLLAR PRODUCTOS FÁCILES DE UTILIZAR”.





Ya hay un cierto volumen de incubadoras o aceleradoras como [Wayra](#), que es con la que estamos -de Grupo Telefónica-, que hace cinco años no existían en el país, y eso es muy positivo.

Pero seguimos bastante lejanos de la forma en la que opera el ecosistema principal de innovación a nivel mundial, que es **Silicon Valley**.

Yo lo que digo como ejemplo es, en mi país, en México, con una muy buena idea que hoy está aprobada y validada y que la acabamos de ir a exponer a varios bancos europeos a finales de octubre pasado, hemos estado con ustedes en BBVA. He tardado un año en conseguir los primeros 100.000 dólares de capital semilla de alguien como Telefónica, que creyera en nosotros y pudiéramos avanzar. Eso, en Silicon Valley, lo

puedes hacer en dos semanas. Entonces, sí, estamos mejor, **pero nos falta muchísima velocidad** para que las cosas sucedan, velocidad en todos los jugadores del ecosistema, tanto en las aceleradoras como en los fondos de capital de riesgo, en los mismos emprendedores y en los procesos de gobierno.

Creo que estamos mejor que hace dos años, pero todavía hay muchas áreas de oportunidad para mejorar, sobre todo, desde mi punto de vista, en la velocidad.

### ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor/innovador mexicano?

En México existe muchísima innovación, porque creo que **los mejores emprendedores se hacen en la adversidad**. Viniendo de un contexto donde muchas cosas que pueden salir mal salen mal, porque el país no es



“HE TARDADO UN AÑO EN CONSEGUIR LOS PRIMEROS 100.000 DÓLARES DE CAPITAL SEMILLA. EN SILICON VALLEY, LO PUEDES HACER EN DOS SEMANAS”.

perfecto, creo que eso nos pone en el lado bueno para ser más creativos, sustancialmente más creativos que lo que podrían ser nuestros pares en países que se conocen como plenamente desarrollados. Si nos ayudan a catalizar ese aspecto con un ecosistema adecuado, creo que desde México pueden surgir verdaderas compañías de alcance mundial, pero **nos faltan ciertos ingredientes todavía.**

Ya estuve en Silicon Valley y en Londres y, con respecto a la gente de allá, diría que estamos en la misma capacidad o, en algunos casos, en capacidades superiores.

Necesitamos complementar eso con una visión de alcance mundial, que si llegas aquí a proponer una idea y dices 'voy a crear una app que va a operar en 180 países', la gente en tu país se lo crea y no digan que eres un soñador. Nosotros por eso ya abrimos nuestra empresa en Estados Unidos y en 2016 vamos a operar allá y en la Unión Europea, con ZaveApp **despegar tu idea.**



### **¿Cuál consideras que es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el proceso de emprendimiento?**

Tienen un papel muy importante, sobre todo en las fases iniciales, porque ellos pueden ser los que con un interés menos mercantil y más de largo plazo, con una visión social, pueden **darte los primeros apoyos para despegar tu idea.** Una idea que a lo mejor es un simple dibujo y un concepto. Entonces sí son fundamentales.

“LAS BASES ESTÁN SENTADAS Y FUNCIONAN, LO ÚNICO QUE TENDRÍAMOS QUE MEJORAR ES LA VELOCIDAD DE RESPUESTA”.



De nuevo digo: las bases están sentadas y funcionan, lo único que tendríamos que mejorar es la velocidad de respuesta. Si tienes en cuenta que el 80% de las empresas mueren antes de dos años de operación, pues cada día de esos primeros dos años de nosotros como empresa es mucho tiempo. Entonces, cuanto más rápido avancen las cosas para nosotros, bajamos el nivel de riesgo del proyecto. Así que podemos aprender a tener procesos más estandarizados y más ágiles.

### ¿Cómo definirías las oportunidades financieras para el emprendimiento mexicano actualmente y por qué?

Hay muy buenas oportunidades, sobre todo por la posición geográfica de México. Si tenemos una visión de que arriba, en Estados Unidos, hay un mercado de 300 millones de personas, y puedes diseñar un producto en México con costos que son más bajos que si lo hicieras basado en Estados Unidos, hay oportunidades enormes. Lo único es que, de nuevo digo, para que eso funcione, toda la industria se tiene que mover de manera más ágil.

Creo que somos el ecosistema más avanzado de toda Latinoamérica, junto con Chile, y la ventaja que tenemos con ellos es que en el mercado interno de aquí hay 120 millones de

personas, frente una población mucho menor en Chile. Sí podría catalogar que nuestro país y la Ciudad de México como tal, creo yo, estamos en el top 10 de ecosistemas emprendedores a nivel mundial. Y todavía podemos subir escalones si mejoramos temas de velocidad de respuesta.

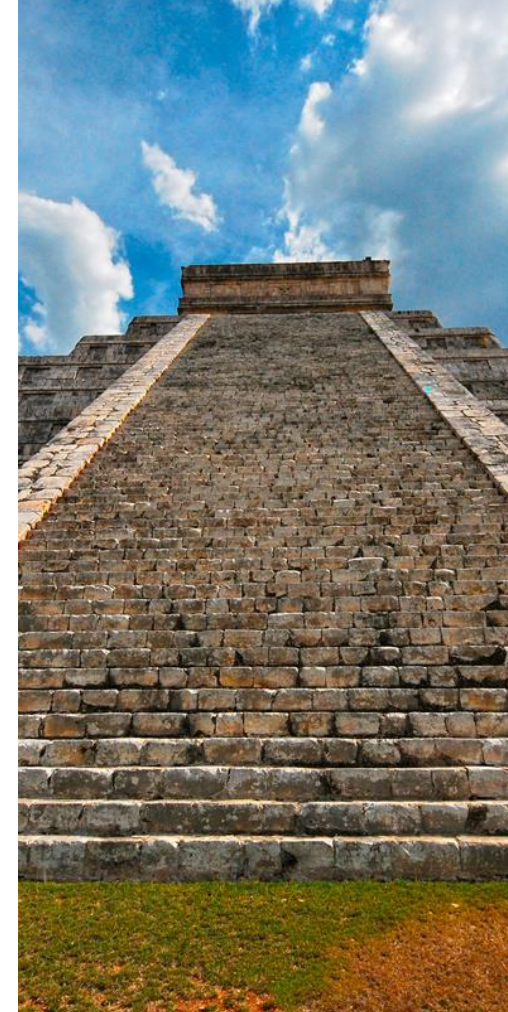
### ¿Cuál es tu visión del futuro de la innovación en México?

Pienso que cada vez más va a florecer este ecosistema. Más gente va a salir de las universidades o de empresas a tratar de innovar y hacer emprendimientos de base tecnológica o *startups*.

Creo que va a haber historias de éxito y de fracaso, como en todo el mundo, más de fracaso que de éxito, pero eso le deja muchísima **riqueza** al país, tanto a nivel cultural como a nivel empresarial.

El proceso creo que es único y cada quien habla como lo va viviendo, pero pienso que tenemos que encontrar esa conexión real entre las grandes empresas que ya existen y las *startups*, porque al final cualquier negocio significa ventas, y para vender tienes que hacer un producto útil para alguien más.

En ese sentido, si las grandes empresas colaboran en **probar y diseñar**, en conjunto con *startups*, productos que puedan suplir necesidades específicas de ellas, creo que se crea un ganar-ganar. Porque puedes aliviar un dolor para una empresa grande que no encuentre un proveedor del mismo tamaño que ella, por la agilidad que una *startup* puede tener; y al mismo tiempo una *startup* puede encontrar un canal de ventas grande que le puede dar, en un primer momento, un nivel de



“SOMOS EL ECOSISTEMA MÁS AVANZADO DE TODA LATINOAMÉRICA, JUNTO CON CHILE”.



supervivencia para seguir desarrollando, y después tendrá más clientes de esa talla. En mi opinión, lo que va a surgir son estas aceleradoras con un *sponsor* atrás de alguna gran empresa. Un caso específico, ahora que acabamos de estar en Londres: Tesco, que es una cadena de supermercados como Walmart, patrocina una aceleradora exclusivamente para el sector de *retail*, donde ellos están. Entonces, lo que están buscando básicamente es fomentar *startups* que a ellos les puedan servir para mejorar su negocio. **Ese tipo de incubadoras creo que son el futuro** de hacia dónde va a ir esto. Esas aceleradoras se están volviendo una extensión del R&B de las grandes empresas.

### ¿Qué consejos darías a alguien que quiere emprender en México?

Hay varios, pero pienso que el más importante y relevante que cada día lo compruebo es que no creo en el concepto de salir de la universidad y emprender. Sí hay casos de éxito impresionantes, como podría ser Facebook, pero son uno entre un millón. La realidad es que **la experiencia disminuye tus posibilidades de fracasar**. Por eso, el consejo que daría es siempre trabajar antes y regarla con dinero de alguien más, antes de salir a hacer lo tuyo, porque la vas a regar, y la vas a seguir regando.


Para disminuir esas posibilidades, creo que primero es sano **acumular experiencia** trabajando para alguien más y en todos los aspectos, desde

aprender a delegar hasta aprender las diferentes áreas de una empresa y entender en dónde puedes agregar valor, para después tú salirte y hacer algo en específico. Mi consejo es ese: **trabaja primero para alguien más y acumula algo de experiencia.** Y eres tú el que vas a ver adentro de una empresa un área de oportunidad en alguna parte del proceso, y entonces ahí empezar a pensar qué es lo que puedo arreglar y

hacer más eficiente haciéndolo yo solo, empezar a pensarlo, y llega un punto en donde tienes que brincar y jugártela. Pero antes hay que validarlo, preguntarle a muchísima gente si lo que tú estás viendo ellos también lo ven, porque ese es el error que comete mucha gente: que diseña productos que solamente ellos quieren usar.

Octavio Novelo hace énfasis en que una de las áreas de oportunidad actuales del ecosistema emprendedor mexicano es la velocidad de respuesta en los procesos para emprender. Asegura que si se trabaja en agilizar dichos procesos y estandarizarlos, México podría escalar peldaños en el ámbito del emprendimiento y la innovación mundial.



A portrait of Eric Pérez-Grovas, a man with dark, wavy hair and a mustache, wearing a dark polo shirt and a watch. He is gesturing with his right hand, pointing upwards. The background is a solid light blue color.

**Eric Pérez-Grovas** Es un emprendedor con amplia experiencia en temas de Internet, que lo llevaron a fundar y presidir la Asociación Mexicana de Venta Online. Desde ahí lidera iniciativas como el Hot Sale, además de que es cofundador de Jaguar Ventures, un fondo de inversión con el que apoyan emprendimientos cuyo modelo de negocio es precisamente Internet.

ERIC PÉREZ-GROVÁS  
COFUNDADOR DE JAGUAR VENTURES Y PRESIDENTE DE LA  
ASOCIACIÓN MEXICANA DE VENTA ONLINE (AMVO) (PROYECTO HOT SALE)

## Describe tus emprendimientos, ¿qué servicios prestan y en qué sectores se ubican?

[Jaguar](#) es un fondo de inversión en el que invertimos en el concepto de venture capital en empresas y en *startups* cuyo modelo de negocio tenga base en internet y su mercado principal sea México y el secundario Latinoamérica. Invertimos en *startups* que ya tienen tracción. La razón de ser de esto es que en mi caso tengo muchos años en internet. En 1999 traje a México Mercado Libre y lo manejé por muchos años y a partir de entonces he estado muy involucrado en temas de internet.

[La Asociación Mexicana de Ventas Online](#) (AMVO), la fundamos junto con un grupo de personas con el objetivo de que **crezca el comercio electrónico en México**. Y una de las cosas que hacemos es el Hot Sale, cuyo propósito

es organizar un evento en el cual las empresas vendan exclusivamente por internet a bajos precios. La razón es que sabemos que cuando la gente aún no ha comprado por internet, una manera de motivarlos es con precios competitivos, y una vez que lo haces se dan cuenta de que seguirán comprando. Y esa es la razón del Hot Sale.

## ¿En qué momento empezaste a colaborar en el ecosistema de emprendimiento del país?

Yo me considero emprendedor desde niño, porque arranqué un negocio de venta de sándwich para pagar mis gastos extra. Arranqué en 1999 cuando abrí Merca Libre en México; me tocó esa primera oleada de *startups*, de las .com. Desde ese año estoy muy metido en temas de emprendimiento, y particularmente en temas de internet..



**ERIC PÉREZ-GROVAS**  
Cofundador de Jaguar Ventures y presidente de la Asociación Mexicana de Venta Online.

 [@ericpg](#)



## ¿Cuál ha sido la motivación principal de tus proyectos Jaguar y Hot Sale?

La motivación de Hot Sale es ayudar a que siga creciendo el comercio electrónico en México a través de convencer a la gente de comprar por internet, porque con precios competitivos se vuelven compradores muy activos. En la AMVO sabemos que los compradores *online* en México, una vez que compran por esta vía, lo siguen haciendo. La idea del Hot Sale es: 'te convenzo porque son precios bajos y luego te vas a volver un comprador recurrente por las ventajas que te da comprar por internet'.

Y las motivaciones de Jaguar serían dos: la primera es invertir en empresas que creemos que nos van a traer un extraordinario retorno económico, porque estamos convencidos de que los proyectos tienen el potencial de ser empresas muy grandes. Y la segunda es

apoyar a esos emprendedores a que desarrollen conceptos tecnológicos innovadores con soluciones que son particularmente útiles a México y a Latinoamérica. Pero siempre pensando que exista la posibilidad de **crear una empresa con grandes retornos económicos a los accionistas.**

## ¿Cuáles son los retos y barreras a los cuales se enfrentan actualmente los emprendedores en México?

Uno, sin lugar a dudas, es el poder acceder a capital en etapas más avanzadas. Lo que yo veo es que en las etapas iniciales sí es factible conseguir capital para arrancar el proyecto. Los emprendedores que tengo el gusto de conocer y que han querido arrancar algo han podido, en el cien por cien de las veces, levantar capital para iniciar. Pero el problema viene cuando tienen que escalar y conseguir cantidades ya



**JAGUAR  
VENTURES**

APOYO A LOS  
EMPRENEDORES  
TECNOLÓGICOS E  
INNOVADORES.

superiores, en lo que pudiera ser una serie A, una B, que pueden ser rondas de entre tres y cinco millones de dólares o hasta 10 millones. Y en esta etapa se complica mucho porque, desafortunadamente, todavía en México no hemos desarrollado la cantidad de fondos de inversión para ello. Ahí es donde los emprendedores tienen que empezar a requerir de fondos extranjeros; algunos lo logran, pero no todos. Y hay otro que es muy importante: **el acceso al talento humano**. Siendo muy honesto, México no desarrolla el talento que la economía requiere, no sé si es por el sistema educativo, pero la economía mexicana requiere mucho más talento del que producimos. Y eso le pega a toda la economía, pero a los emprendedores les pega más porque a la hora de ir a conseguir talento, particularmente de desarrollo, de programación, pues

compiten contra las grandes empresas que también están ávidas de talento.

### ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor/innovador mexicano?

El emprendedor mexicano es un **guerrero**. La razón por la que nosotros nos llamamos Jaguar es porque queremos invertir en emprendedores que sean **muy agresivos** y que dominen. Nosotros creemos que un buen emprendedor es el que ejecuta extraordinariamente. La **idea**, por supuesto, es el principio de todo; pero para poder ser exitoso, lo que lo va a llevar es su capacidad de ejecución y de **utilizar de la manera más eficiente posible los recursos que tiene**. Creemos que los emprendedores que suelen ser más exitosos son los que siempre son muy cuidadosos y muy inteligentes en cómo utilizar los recursos que tienen a su disposición.



“MÉXICO NO DESARROLLA EL TALENTO QUE LA ECONOMÍA REQUIERE, NO SÉ SI ES POR EL SISTEMA EDUCATIVO, PERO LA ECONOMÍA MEXICANA REQUIERE MUCHO MÁS TALENTO DEL QUE PRODUCIMOS”.

“QUE LOS EMPRENDEDORES PUEDAN EMPRENDER EN MODELOS QUE SEPAN QUE EL ESTADO DE DERECHO FUNCIONA, Y QUE SUS EMPRESAS VAN A PODER CONTAR CON LA LEY”.

### ¿Cuáles son las características principales que definen al ecosistema actual de los emprendedores en México?

Creo que el ecosistema actual está muy bien porque, como en la etapa temprana hay dinero, hay liquidez, eso ha permitido que surjan una gran cantidad de emprendedores.

El reto de ellos va a ser poder escalar de la etapa inicial a etapas donde ya se empiezan a consolidar, con ventas ya de varios millones. Falta probar que esos emprendedores pueden consolidarse hacia empresas de mayor tamaño, de manera exitosa.

### ¿Cuál consideras que es el papel de los organismos oficiales y los no oficiales en el proceso de emprendimiento?

De los oficiales, te diría que han ayudado con capital y eso es bueno. Pero, principalmente, creo que el papel es ayudar a cumplir las funciones básicas de un gobierno, como el estado de derecho. Que los emprendedores puedan emprender en modelos que sepan que el estado de derecho funciona, y que sus empresas van a poder contar con la ley de cómo se estructuran y demás.

Silicon Valley no requirió de ningún organismo gubernamental para desarrollarse, lo que sí requirió fue un estado de derecho, una economía que funcionara. Te diría que eso es lo indispensable que requerimos del Gobierno.



Del lado privado, creo que se requiere que nos apoyemos en conseguir el capital de manera eficiente, y también ayudaría si las grandes empresas mexicanas puedan apoyar a los emprendedores, ya sea con capital, pero también considerándolos como **una opción válida de servicios internos**.

Que consideren las *startups* como opciones válidas para suplir las necesidades de empresas grandes. Muchas veces, el emprendedor batalla muchísimo para lograr que una gran empresa lo contrate. Creo que eso también sería muy útil.

### **¿Cómo definirías las oportunidades financieras para emprender en México en la actualidad?**

En etapas iniciales, yo diría que son muy buenas. En este momento, un emprendedor en México puede levantar una ronda para arrancar y para las

primeras etapas, te diría el primer millón de dólares. Pero hacia adelante se complica mucho. No tenemos todavía la cantidad de fondos en las etapas de serie A o serie B para los emprendedores mexicanos. Ahí yo creo que todavía nos queda una gran oportunidad por desarrollar.

### **¿Cuál es tu visión del futuro de la innovación en México?**

En etapas Yo soy optimista porque lo veo de primera mano. Te puedo decir que en empresas en las que Jaguar es inversor, por ejemplo, [Konfío](#), una empresa que da prestamos por internet a pymes, veo que le está yendo extraordinariamente bien. Lo que va a acabar pasando en México es que **vamos a tener historias de éxito extraordinarias**. Vamos a poder empezar en México a tener casos que, por un lado, inspiren a más personas a



“EL EMPRENDEDOR BATALLA MUCHÍSIMO PARA LOGRAR QUE UNA GRAN EMPRESA LO CONTRATE”.



querer ser emprendedores, pero también que se acerque más capital hacia el mundo emprendedor.

Soy optimista porque creo que vamos a poder desarrollar grandes empresas de éxito, lo veo en el *portfolio* de Jaguar, y creo que esas empresas y casos de éxito van a influir de manera muy positiva, tanto en nuevos emprendedores, como en nuevos inversores.

### ¿Qué consejos darías a alguien que quiere emprender en México?

Lo primero es que se animen, que empiecen a ejecutar. Yo siempre cuento una anécdota que me gusta mucho, de un amigo que se le morían todas sus plantas y cuando le preguntó al jardinero por qué le pasaba eso le dijo: “Es que usted las riega demasiado”; cuando tú riegas una planta mucho, al inicio le es muy fácil conseguir agua porque la tiene

“VAMOS A PODER EMPEZAR EN MÉXICO A TENER CASOS QUE INSPIREN A MÁS PERSONAS A QUERER SER EMPRENDEDORES”.

de sobra, y eso hace que las raíces no crezcan y sean muy superficiales; entonces, cuando la planta crece y el tronco se empieza a hacer más grande y más robusto, esas raíces chiquitas no le van a servir y se va a acabar muriendo. Y es el mismo ejemplo para el emprendedor: si desde un inicio no sabe utilizar de la manera más eficiente el dinero que tiene a su disposición, no va a crear la disciplina que va a

necesitar a la hora que crezca. Yo no conozco a emprendedor exitoso que **no haya cuidado cada centavo**, y así crearon empresas que cuidan mucho los recursos. Y es lo que le diría a los emprendedores; lo que tienen a su favor es mucha valentía y mucha capacidad de decisión, pero lo que no tienen a su favor es la capacidad de tener capital, por lo tanto, el que consigan lo tienen que cuidar con garras.

Desde su experiencia, Eric Pérez-Grovas ve como un reto la falta de capital para apoyar emprendimientos en etapas más sólidas. Por ello, recomienda a quienes quieren entrar en este ecosistema que sepan administrar, desde el inicio, el capital que tienen. Es optimista en el panorama de la innovación del país y asegura que en un futuro, México va a tener historias de éxito extraordinarias en materia de emprendimiento.



**Rodrigo Ramírez** Los usuarios buscan resolver sus problemas de la manera más simple. Ofrecer soluciones prácticas es una oportunidad que empresas como [Auto Chilango](#) aprovechan para ofrecer un producto que se vuelve parte de la vida del consumidor.

RODRIGO RAMÍREZ ES COFUNDADOR Y  
DIRECTOR COMERCIAL DE AUTO CHILANGO



## Describenos tu empresa.

Surgió en 2013 al ver que la gente no tenía mucho acceso a la información relacionada con sus autos. Entonces decidimos montar un sistema que informara conforme a la **regulación** del Gobierno.

Es un *software* que, al poner las placas de tu vehículo, te da una alerta sobre el programa *Hoy no circula*, la verificación, si te levantaron una **multa**, etc. También tenemos un apartado de **mapas** en el que puedes encontrar la gasolinera más cercana, estacionamiento, taller mecánico, en fin, **todo lo relacionado con el automovilista** en la Ciudad de México.

## ¿Por qué te consideras innovador?

Porque todo el tiempo estoy buscando la forma de solucionar un problema o la manera de **optimizar** algo que ya existe

y creo que con el apoyo de la tecnología eso se puede llevar a cabo.

## ¿Cuál es la motivación de tu proyecto?

Mientras estudiaba la carrera, trabajaba como becario en la Secretaría de Finanzas del DF, en donde mi labor era decirles a los contribuyentes cuáles eran sus obligaciones fiscales correspondientes a sus vehículos.

Para mí era demasiado frustrante llegar al trabajo y ver las filas inmensas de personas cuando la gran mayoría de esa información estaba disponible en Internet.

Nos dimos cuenta de que hacía falta ofrecer al contribuyente la información **de una manera más práctica**, una alerta que le avise cuándo hay que hacer pagos.



**RODRIGO RAMÍREZ**  
Cofundador y director comercial Auto Chilango.

 [@AutoChilango](https://twitter.com/AutoChilango)



## ¿Cuáles son los retos y barreras a los que se enfrentan los emprendedores de México actualmente?

La primera barrera es el equipo, encontrar gente que crea en la idea como tú. Hay muy buenos profesionales en México pero muchos de ellos están en su zona de confort en un trabajo, en el que no tienen mucho que arriesgar para iniciar algo desde cero.

Otro problema grave podría ser el acceso a los fondos y el apoyo gubernamental a los emprendedores para la creación de nuevas empresas, además de la regulación oficial; debería ser más fácil abrir empresas, que no te cobren tantos impuestos, por ejemplo.

## ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor / innovador mexicano?

Tiene que ser alguien que busque solucionar un problema, no tiene que

ser alguien que esté pensando en cómo volverse millonario. Sobre todo en nuestra base, que es tecnológica, hay mucho que hacer y hay mucho talento. Debe ser alguien que quiera aprender por sí solo, investigar por sí solo, que sea alguien proactivo.

## ¿Cuáles son las características principales del ecosistema emprendedor mexicano?

Es muy pequeño, apenas va empezando, pero cada día se une más gente. El entorno llama mucho la atención al joven que acaba de salir de la escuela y quiere ser empresario.

La oportunidad y la penetración tecnológica van en aumento, y esa es una característica muy importante pues los jóvenes pueden usarlas a su favor para crear nuevos productos y ser revolucionarios.



AUTOCHILANGO ES UNA APLICACIÓN PARA CONOCER TODO LO RELATIVO A LA CIRCULACIÓN Y EL ESTADO DEL VEHÍCULO EN D.F.



## ¿Cuál es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el proceso de emprendimiento?

Hay muchos fondos gracias al programa del Inadem que lanzó el Gobierno federal, una buena oportunidad para personas que están iniciando. Todos los fondos de este programa tienen condiciones favorables para escuchar a los emprendedores; siempre hay un contacto adecuado.

En general, la mejor forma de acercarse a un fondo es cuando tienes un producto que ya es usado por las personas, porque eso significa que está **validado**. No se trata solo de llegar con la idea si aún no has llegado a la gente. Es muy importante tomar esto en cuenta si te acercas a una incubadora o fondo de inversión.

## ¿Cuál es tu visión de la innovación / emprendimiento en México?

Se están construyendo las bases, pues cada día hay trámites de nuevas compañías y se abren nuevos mercados.

En un futuro espero ver empresas que levantan inversiones de un millón a cinco millones de dólares, que ya son normales en Estados Unidos. Aquí en México es muy raro cuando vemos compañías que levantan inversiones de ese tamaño.

## ¿Qué tendencias observas en el ecosistema?

El *fintech*, la mezcla entre finanzas y tecnología, es ahora lo que puede ser un *boom*, ya que la banca siempre ha estado sujeta a mucha regulación, los productos se enfocan más a como cumplirla y olvidan el protagonismo del cliente que ahora está más conectado y reclama servicios inmediatos, de tal forma que muchos emprendedores ven esos espacios donde puede haber nuevos proyectos y que ayudan a las

“EL EMPRENDEDOR TIENE QUE SOLUCIONAR PROBLEMAS, NO TIENE QUE SER ALGUIEN QUE ESTÉ PENSANDO EN CÓMO VOLVERSE MILLONARIO”.



finanzas en temas como seguros, medios de pagos, obtención de créditos etc. Conekta, Rocket o Kubo Financiero son empresas que lo están haciendo bien.

### **¿Qué consejo le darías a alguien que quiere emprender en tu sector?**

Hay gente que tiene miedo a compartir sus ideas, temen que se las roben. Pero siempre se deben

compartir para obtener *feedback* de la gente, de los usuarios. No tardes mucho en hacer tus proyectos, pues al darles el producto a los consumidores verás si es lo correcto o si tienes que mejorar algunos detalles. No hay como sacar un mínimo producto viable, llevarlo al mercado para que los consumidores te digan qué es lo que hace falta.

Muchas de las grandes ideas surgen de observar los problemas cotidianos. Para que esto dé lugar a la innovación, solo hace falta mantener el ímpetu de resolver la situación pues, como postula Rodrigo Ramírez, pensar sólo en las ganancias hace que un emprendedor descuide la parte más importante: el beneficio del cliente.



## CONCLUSIONES

Un mensaje es casi unánime en el grupo de emprendedores e innovadores consultados: **los inversionistas mexicanos necesitan arriesgarse más y apostar por las nuevas empresas**, con alta carga tecnológica, que surgen en la escena nacional. Este es considerado un factor decisivo para que las compañías pasen la primera fase de *startups* y puedan inyectar capital para crecer, expandirse y replicar los casos de éxito.

Con un grupo amplio de jóvenes interconectados –la mayoría con buena formación universitaria–, las ideas innovadoras están a flor de piel y no sólo piensan en dar soluciones a los problemas locales, sino que se enfocan en la región y en **cómo crear valor** para empresas y particulares. Un mejor **engranaje con las grandes corporaciones y con el sector público** también es visto como una vía para que las nuevas compañías ganen experiencia, pongan a prueba sus productos y servicios y se vean beneficiados todos los actores del ecosistema de emprendimiento.

# Comunidades/Hubs



Son pocos y se conocen. Los emprendedores e innovadores mexicanos, en especial los del mundo de la tecnología, son un grupo -la mayoría joven- que busca **tejer redes de trabajo colaborativo** en las que los más experimentados apoyen a los que recién empiezan, en las que se puedan juntar

equipos de trabajo para potenciar productos, hacer nuevos desarrollos o crear nuevas empresas.

Múltiples iniciativas funcionan como centro de reuniones para estos grupos de aficionados a la tecnología y profesionales del sector.



Hay encuentros como el Campus Party, que se celebra anualmente en Jalisco; experiencias como las de The App Date, un ecosistema de aplicaciones que se reúne cada mes; Centraal, un espacio de *networking* para emprendedores e innovadores; Startups México, un campus para emprendedores; Techstars, que organiza encuentros como [Startup Weekend](#) y Startup Week, o nichos como los de *hacedores* -o *makers*-, enfocados en la producción de *hardware* y dispositivos.

Los representantes de estas comunidades señalan la importancia de **identificar las oportunidades** que brinda el país para el desarrollo de nuevas empresas y

de ideas innovadoras; incluso comparan estas circunstancias con las que tuvo Silicon Valley antes de su *boom* tecnológico. El grupo coincide en algunos puntos: **en México existe el talento humano para innovar**, en los últimos años el ecosistema de la innovación y el emprendimiento ha crecido y **hace falta mayor formación** y acompañamiento -incluso de las grandes compañías- para que los empresarios novatos desarrollen su potencial. Poner la mirada en la resolución de **problemas tanto locales como regionales** será -en opinión de los entrevistados- otra de las claves para que la innovación mexicana compita con los grandes jugadores de la escena mundial.



**Gustavo Álvarez Moreno** Techstars, una aceleradora de negocios de origen estadounidense con presencia en más de 16 ciudades del mundo, cree que es el momento de voltear la mirada hacia México y su potencial para innovar y generar nuevas empresas. Llegaron al país para crear comunidades de emprendedores y potenciar las habilidades de los mexicanos.

GUSTAVO ÁLVAREZ MORENO  
VICEPRESIDENTE DE REGIONES, TECHSTARS



## Describenos [Techstars](#) y el servicio que presta.

Participamos en actividades de emprendimiento e innovación porque México es uno de los países con más crecimiento en densidad de la comunidad que trabaja o busca generar emprendimiento en el país. Somos líderes en la comunidad que genera iniciativas para crear empresas en el país. Tenemos cerca de **500 individuos** en México continuamente organizando algunas de nuestras iniciativas. La más importante es **Startups Weekend**, que da herramientas y métodos para los emprendedores. Nos interesa que haya más emprendedores disponibles para que México se beneficie de ellos.

## ¿Cómo desarrolláis esa comunidad de emprendedores?

Somos una organización que busca construir comunidad de emprendedores

a través de actividades como Startup Next, un programa de preaceleración para perfeccionar la propuesta de valor para conseguir inversión y así su aceleración. Startups Week es una celebración de cinco días para hacer diferentes eventos, conferencias, talleres, mesas de discusión en temas de emprendimiento. Con esas iniciativas desarrollamos nuestra actividad en México. Tenemos también programas de aceleración en **15 ciudades** alrededor del mundo y un fondo de inversión que actualmente administra **300 millones** de dólares en nuestra red de empresas.

## ¿Ese fondo está presente en México?

Todavía no. Un par de compañías han pasado por nuestros programas en Estados Unidos, pero en México aún no tenemos programa de aceleración y no



GUSTAVO ALVAREZ MORENO  
Vicepresidente de Regiones de [Techstars](#).

 [@gusdetavo](#)

hemos hecho todavía inversiones. Hacia finales de 2016 tenemos pensado establecer los programas de aceleración en el país.

Techstars ha encontrado la oportunidad para generar esos programas trabajando con corporaciones que buscan desarrollar ciertos sectores industriales. Queremos abrir programas de aceleración para sectores industriales específicos. Hemos visto iniciativas en *fintech*, que buscan generar plataformas de comercio electrónico, de *retail*. Es un país con sectores industriales importantes, como el energético, la manufactura, agricultura o las comunicaciones.

Estamos identificando las industrias donde hay mayor interés de desarrollar actividades en el país y las oportunidades para los programas. Su

desarrollo dependerá de dos factores: identificar el sector industrial más prometedor y el *partner* o aliado estratégico correcto para hacerlo.

### ¿En qué momento empezasteis a colaborar con el ecosistema emprendedor e innovador del país?

Somos una comunidad con más de 500 individuos que voluntariamente organizan nuestras iniciativas y nos ayudan a llevarlas a los rincones más pequeños de México.

Este año vamos a tener el **Startups Weekend** en más de 35 ciudades del país. Ciudad de México será la ciudad con más participantes en los Startups Weekend del mundo. Hay interés en emprendedores y líderes de comunidades de emprendimiento e innovación en el país para desarrollar habilidades junto a nosotros.



TECHSTARS ES UNA ACELERADORA ESTADOUNIDENSE QUE HA LLEGADO A MÉXICO PARA POTENCIAR LAS HABILIDADES DE LOS EMPRENDEDORES MEXICANOS.

## ¿Os considerarías innovadores en Techstars? ¿Por qué?

Nos consideramos el fondo de inversión más progresivo en el mundo. Un fondo que no solo invierte en compañías desarrolladas, sino también en los emprendimientos, por medio de iniciativas que no tienen el objetivo de apropiarse de la participación accionarial de los proyectos. Lo hacemos porque entendemos el beneficio que genera a la sociedad y a las comunidades de emprendedores alrededor del mundo.

Nuestro fin último es que haya más fundadores de empresas. Algo particular de nuestro modelo es que nuestros **programas formativos** son abiertos para que cualquiera pueda participar. Luego nos volvemos más selectivos buscando las compañías innovadoras. Hemos tenido éxito: alrededor del 80% de las compañías

que pasan por nuestro programa continúa operando; otras han sido adquiridas por empresas más grandes; unas han salido a Bolsa. Solo el 5% se ha quedado en el camino. Es un **modelo selectivo**, de mucha excelencia para garantizar que el dinero que invertimos está teniendo rendimiento y valor.

## ¿Cuáles son los retos o barreras a las cuales se enfrentan los emprendedores en México actualmente?

Antes de haber iniciado, probablemente son paradigmas que se van rompiendo mientras trabajan, como no querer compartir una idea por miedo a que se la roben, como crear una aplicación o con quiénes trabajar. Es la parte más básica. Más adelante encontrarán otros problemas como que el **talento** que está disponible en nuestro país, si bien



“NUESTROS PROGRAMAS FORMATIVOS SON ABIERTOS PARA QUE CUALQUIERA PUEDA PARTICIPAR”.



bien tiene muchas capacidades, es creativo e innovador, no es el más desarrollado para el crecimiento de las compañías. Hay una brecha entre los que trabajan con grandes corporaciones y los que necesitan las compañías en etapa de escalabilidad.

Es una carencia importante. **¿Cómo lo nutrimos?** Por medio de políticas públicas que fomenten la **participación de talento cualificado** no necesariamente mexicano. Si por medio de regulaciones se permitiera una visa para emprendedores extranjeros, se permitiría desarrollar habilidades en el país, generando ventajas económicas y facilitando la educación de empleados nacionales y compartir conocimiento.

Por otro lado, creo que **faltan regulaciones sobre el fomento** a la inversión y hay desconocimiento de las oportunidades de emprendimiento tecnológico. Ha evolucionado, pero creo que falta gente por involucrarse en ese sentido. Una manera de fomentarlo desde el Gobierno es crear incentivos fiscales para que quienes tienen recursos pongan dinero en el emprendimiento. La complejidad para abrir y cerrar una compañía es otro factor. Algo que aprecio es que el Inadem, si bien aún tiene mucho trabajo por hacer para entender necesidades de los emprendedores, está abierto a escuchar y está practicando metodologías para entender a

sus clientes. Con cada convocatoria nueva procuran mejorar y adaptarse a las necesidades de los emprendedores.

### ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor y el innovador mexicano?

Creo que en general las características de los emprendedores son similares, con mucha hambre, no se contentan con las soluciones que hoy existen para ciertos problemas. En México tenemos emprendedores **muy trabajadores**. Son personas que no distinguen entre descanso, trabajo y diversión; es una pasión importante.

Una característica positiva de los empresarios mexicanos es que cada vez se están volviendo más conscientes del impacto que pueden tener en la mejora de la calidad de vida del país en general. Quieren resolver problemáticas

no sólo de México, sino de América Latina en general; los mexicanos están identificando esas oportunidades. Algo contradictorio pasa con los emprendedores más inmaduros: la falta de visión global, por tener mucho enfoque en el país perdemos de vista el potencial de la tecnología para resolver problemas globales.

### ¿Qué características que definen el ecosistema emprendedor mexicano?

Empiezan a existir iniciativas que se enfocan en diferentes temas. Las chicas de **Epic Queen**, por ejemplo, buscan dar visibilidad a las mujeres que están emprendiendo con miras a que otras mujeres se inspiren para el emprendimiento.

Existen comunidades focalizadas o enfocadas en minorías, otras para artesanos, para integrar a comunidades



“EN MÉXICO TENEMOS EMPRENDEDORES MUY TRABAJADORES. SON PERSONAS QUE NO DISTINGUEN ENTRE DESCANSO, TRABAJO Y DIVERSIÓN”.

indígenas... Creo que lo que hace falta es generar iniciativas que integren las comunidades ya existentes y las que paulatinamente se van desarrollando.

En Guadalajara hay comités de iniciativas que tienen que ver con el emprendimiento y están compartiendo ideas para incidir en sectores industriales en conjunto. Gente de diseño, *makers*, del Internet de las cosas, desarrolladores... se unen para hablar con los inversionistas y convergen en un comité para fomentar iniciativas. Veo que puede haber un crecimiento catalizado, que se está desarrollando de la base hacia arriba, entre el talento, y no desde el Gobierno o las corporaciones. Más bien creo que estos últimos están queriendo sumarse a las iniciativas por el valor que están generando. Creo que **en cinco o diez años, México va a generar empresas**

**para competir** con grandes compañías internacionales. No necesariamente el próximo Facebook, pero sí muchas que compitan a nivel internacional.

### **¿Cuál es el papel de los organismos oficiales y privados en el proceso de emprendimiento?**

El papel del Gobierno debe ser facilitar el entorno, no ser protagonista sino activador de organizaciones. Debe crear el entorno necesario para que esos jugadores puedan desarrollar sus actividades de manera óptima. Le compete **generar regulaciones e incentivos** necesarios para fomentar la inversión; la creación de procesos que permitan crear compañías y cerrarlas fácilmente.

Uno de los grandes retos de las convocatorias del Inadem es que no permiten usar los recursos para contratar

35

SON EL NÚMERO DE CIUDADES EN MÉXICO QUE ORGANIZAN EL STARTUPS WEEKEND.

talento y en esas etapas iniciales lo que necesitas es contratar talento para mejorar el producto y mejorar las ventas.

Es algo que aún no han logrado entender para adaptarse a las necesidades de los emprendedores.

En cuanto a la iniciativa privada, hay tres aspectos que agregan valor: respaldar las iniciativas, apoyar con recursos e involucrarse con la comunidad de emprendedores. Muchas corporaciones pecan de crear sus propias iniciativas y querer ser protagonistas, pero creo que es más efectivo respaldar las que existen e involucrarse.

De nada sirve que las corporaciones estén en un escritorio si no entienden las necesidades de los emprendedores y no dialogan con ellos. Deben ser **mentores de emprendedores** porque enriquecen mucho con su perspectiva empresarial. Es una cuestión de inversión en términos directos de adquisición de compañías, contratación de los servicios ofrecidos por *startups* e invertir en esas empresas.

Esas son las mejores maneras en las que las corporaciones pueden apoyar al ecosistema. Deben poner **músculo financiero**, las compañías necesitan clientes, profesionalización, infraestructura tecnológica y las corporaciones ya la tienen.

“MUCHAS CORPORACIONES PECAN DE CREAR SUS PROPIAS INICIATIVAS Y QUERER SER PROTAGONISTAS, PERO CREO QUE ES MÁS EFECTIVO RESPALDAR LAS QUE EXISTEN”.





## ¿Con qué oportunidades financieras cuenta el emprendimiento mexicano actualmente?

Creo que existen mecanismos tradicionales como las instituciones financieras y los préstamos bancarios, que son los menos recurridos porque las condiciones para los emprendedores son poco atractivas. De entrada, la mayoría de los emprendedores no tiene las características para acceder. Los más viables son el fondeo colectivo, por medio de inversión o de un modelo de fondeadora.

Las empresas de **micropréstamos** están haciendo microfinanzas enfocadas en otro segmento productivo, pero también respaldando emprendimiento. En tercer lugar, están las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, instrumentos no regulados que me parecen más costosos y peligrosos que otros mecanismos,

“LAS COMPAÑÍAS NECESITAN CLIENTES, PROFESIONALIZACIÓN, INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA Y LAS CORPORACIONES YA LA TIENEN”.



pero que no tienen tantas limitaciones para acceder a los recursos. Los fondos de inversión que se están formando actualmente son un poco más exclusivos, no todos los emprendedores acceden a ellos, por plantear una especie de competencia. Si eres elegible demoran un poco más los procesos.

### ¿Qué tendencias observas entre los emprendedores en temas tecnológicos?

Veo nuestro país todavía en una etapa de maduración, de desarrollo incipiente. No podemos decir que ya estamos viendo cuáles son los sectores más importantes. Hay mucho interés en resolver el problema de la poca de la bancarización de la población, del acceso al financiamiento, la salud, la educación también. Creo que el entretenimiento y el ocio son otras de las industrias con potencial junto con el

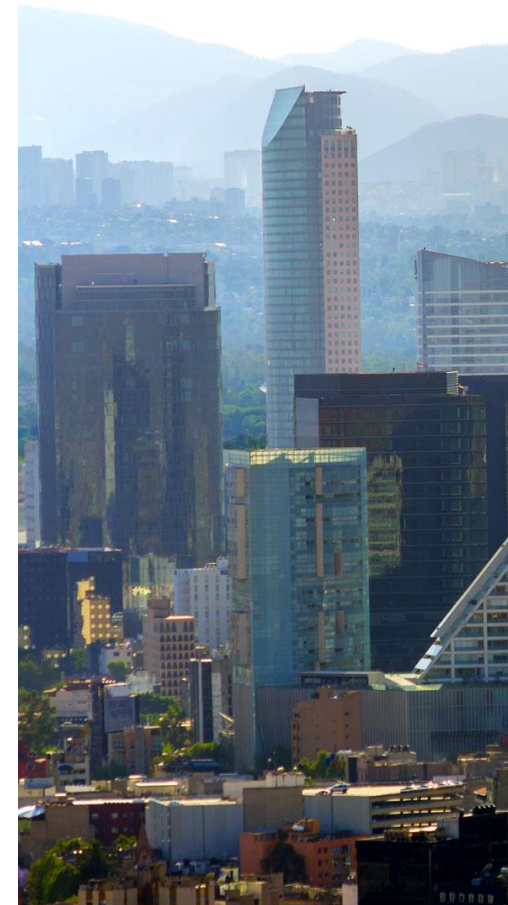
comercio electrónico y los *marketplaces* de todo, viajes, coches, seguros...

### ¿Cuál es tu visión del futuro de la innovación y el emprendimiento en México?

Me encantaría ver un país más integrado en las macro tendencias. Creo que hay oportunidades importantes en el acercamiento del diseño y la tecnología. La mayoría de las iniciativas con buena tecnología carecen de buen **diseño** y no son atractivas. Si tienen buen diseño, la gente se interesa, pero en México carecemos de esa mezcla virtuosa y me gustaría verla más.

### ¿Qué consejos le darías a alguien que quiere emprender?

**Primero**, que no se enfoque en solo buenas ideas, sino en buscar problemas reales que puedan resolver. **Segundo**: enfocarse en identificar problemas que



“NUESTRO PAÍS TODAVÍA EN UNA ETAPA DE MADURACIÓN, DE DESARROLLO INCIPIENTE”.

no solamente se padecen en nuestro país, sino en otros lugares. El mismo esfuerzo les va a llevar crear una solución para la población mexicana, regional o mundial; hay que pensar en

grande. **Tercero:** no casarse con el *statu quo*, estar inconformes con lo que existe para cambiar la historia de las cosas.

La identificación de las industrias que más requieren ideas innovadoras será clave para el desarrollo de las actividades de Techstars en cuanto a financiamiento y aceleración de emprendimientos en el país. Que esas innovaciones tengan la pretensión de abordar problemas regionales o globales será, según Álvarez, definitivo para que las nuevas empresas mexicanas -en especial las de tecnología- compitan en la arena internacional.



**Marcus Dantus** Desde su amplia experiencia como emprendedor, ve una gran oportunidad para que el país transite de una economía basada en la manufactura a una con cimientos de innovación y conocimiento. Asegura que para lograrlo falta mejorar en muchos aspectos pero que, sin duda, el país va por la dirección correcta.

MARCUS DANTUS  
DIRECTOR GENERAL  
STARTUP MÉXICO (SUM)

## Describenos tu empresa, ¿qué servicio presta y en qué sector?

Nosotros somos un campus para emprendedores y tenemos varios servicios. Tenemos una incubadora, una aceleradora de negocios, un fondo de inversión y un espacio que los emprendedores pueden rentar, que está diseñado especialmente para colaborar y para fomentar la innovación, entre otros muchos servicios. Tenemos contadores, abogados, diseñadores, desarrolladores, tenemos casi todo lo que necesita una *startup* para crecer y tener más posibilidades de éxito. Incubamos empresas de todo tipo: desde empresas de tecnología, hasta empresas sociales, ecológicas, creativas.

## ¿En qué momento empezaste a colaborar en el ecosistema emprendedor del país?

Toda mi vida he sido emprendedor, entonces te diría que toda mi vida. Ahora, ¿en qué momento empecé a ayudar a otros emprendedores? Hace como seis o siete años. Daba clases en un par de universidades y luego, en una de ellas, desarrollé el Centro de Emprendedores. Después fundé [Wayra México](#), que es la aceleradora de Telefónica y, después, esta empresa.

## ¿Cuál ha sido la motivación de tu proyecto actual?

Considero que México ahora tiene una oportunidad gigantesca de, básicamente, cambiar su economía: pasar de una economía basada en manufactura, en maquila, a una economía basada en la innovación y el conocimiento. Creo que si su gente le pone un esfuerzo similar al que estamos poniendo nosotros, vamos a lograr ese cambio.



MARCUS DANTUS  
Director General de  
Startup México.

 [@mdantus](#)

Y es un cambio muy importante que va a traer muchas oportunidades al país.

### **¿Cuáles crees que son los retos o barreras a los cuales se enfrentan actualmente los emprendedores en México?**

Los retos principales los dividiría en acceso a mercado (las empresas grandes no compran a las pequeñas, por ejemplo); acceso a financiamiento (la falta de salidas aún inhibe las rondas iniciales de financiamiento, a pesar de un mayor número de fondos); y aspectos culturales, como la aceptación del fracaso o la aversión al riesgo. En su conjunto aún generan un ambiente algo **hostil** para nuevas empresas, pero muy mejorado del que se tenía apenas hace una década. Vamos por buen camino.

### **¿Cómo definirías el ADN del emprendedor/innovador mexicano?**

Para mí, típicamente es **una persona que reta a la autoridad**, que quiere crear su propio camino, que es optimista, persistente sin ser obstinado; que tiene una capacidad de improvisación, especialmente en un país como México. Yo lo definiría así.

### **¿Qué características definen el ecosistema emprendedor mexicano?**

Es un ecosistema naciente, que definitivamente ha crecido mucho en relación a lo que era antes, pero que todavía tiene algunas **carencias**. Como todos los ecosistemas nacentes en los países emergentes, hay algunas cosas que faltan pero creo que ha crecido muchísimo y que se ha desarrollado mucho en los últimos tres o cinco años.

### **¿Cuál consideras que es el papel de los organismos gubernamentales y no gubernamentales al emprender?**



STARTUP MÉXICO ES UN SÚPER HUB QUE INCLUYE EMPRESAS DE ALTO IMPACTO RECIÉN CREADAS, FONDOS DE CAPITAL SEMILLA, IMPLANTES CORPORATIVOS Y SERVICIOS PARA EMPRENDEDORES

Es muy diferente. El de los organismos gubernamentales creo que es crear una serie de reglas justas y equitativas y luego incentivar que se cree mayor emprendimiento.

En el caso de los organismos no gubernamentales, es apoyar el emprendimiento desde sus trincheras.

### ¿Cómo definirías las oportunidades financieras para el emprendimiento mexicano actualmente y por qué?

Gigantescas. Te lo voy a poner así: imagínate que tú supieras el futuro y estuvieras en 1969 en Silicon Valley, sabes que ahí se va a crear un valle de innovación y de emprendimiento y que van a crecer mucho las empresas en las que inviertas. Pues eso creo yo que es el panorama en México hoy. Nada más que el crecimiento va a ser mucho más rápido.

### ¿Cuál es tu visión del estado del emprendimiento en México?

México hoy tiene mucho talento. Las universidades están creando muchos ingenieros, pero no solo ingenieros, aunque en eso le ganamos ya a Estados Unidos y a cualquier país del mundo; también están creando mercadólogos, gente de diseño y de negocios. La clase creativa en México es muy abundante y muy accesible.

Además, tenemos muchísimos fondos que se están creando. Tenemos apoyos muy importantes por parte del Gobierno. Tenemos un nuevo marco legal desde la salida de las API en el año 2006.

Tenemos todo tipo de eventos culturales y de vinculación entre emprendedores, fondos, empresas, etc. La cultura ha cambiado muchísimo.



“MÉXICO ES UN PAÍS MUY HOSTIL EN CUANTO A LA ACEPTACIÓN DEL FRACASO; TAMBIÉN ES MUY HOSTIL EN CUANTO A LA GENERACIÓN DE CASOS DE ÉXITO”.

Ahora los chicos cuando se gradúan de la universidad ya no están pensando nada más en emplearse, sino también en emprender. Y todo esto lo que ha generado es una explosión en el número de proyectos y de *startups* que se están creando en México. Te diría, incluso, que el emprendimiento ahora está de moda y eso está creando un ecosistema muy interesante.

### ¿Y sobre el futuro de la innovación en el país?

Los mexicanos tenemos creatividad. Si nos enseñan cómo utilizar esa creatividad y convertirla en innovación, creo que el futuro es muy brillante. Pero si no hay un **esfuerzo de educación** junto con esto, pues no va a funcionar.

### ¿Cuáles son las particularidades del sector de la incubación?

Hay dos tipos de incubadoras. Están las incubadoras de las universidades y las incubadoras de negocios. Las de las universidades, creo que en la parte teórica son muy buenas, pero en la parte práctica no lo son tanto; y, probablemente, es porque la persona que lleva estas incubadoras es, normalmente, un profesor que no tiene experiencia en el manejo de empresas.

En las incubadoras a las que llaman de alto impacto o de alto potencial, el enfoque es mucho más hacia los negocios, menos académico.





Y en este sentido creo que la posibilidad de crear empresas en México es mucho mayor. Ahora, ¿qué falta? Falta que aguantemos el que truenen el 80% o 90% de las empresas, que es lo que pasa en cualquier parte del mundo. Falta que tengamos **menos aversión al riesgo** en general, o sea, sí se han creado muchos fondos pero todavía no están muy activos. Falta que toleremos el fracaso. **Falta que haya créditos** para empresas e, incluso, incentivos fiscales. Pero hay muchas otras cosas que se están dando que antes no había, como te lo mencioné anteriormente. Creo que va bien, vamos en la dirección correcta; nos falta, pero ahí vamos.

**¿Qué consejos darías a alguien que quiere emprender en el país?**

Emprender es algo muy difícil, la gente piensa que es más fácil porque “son

“LOS MEXICANOS TENEMOS CREATIVIDAD. SI NOS ENSEÑAN CÓMO UTILIZAR ESA CREATIVIDAD Y CONVERTIRLA EN INNOVACIÓN, CREO QUE EL FUTURO ES MUY BRILLANTE”.

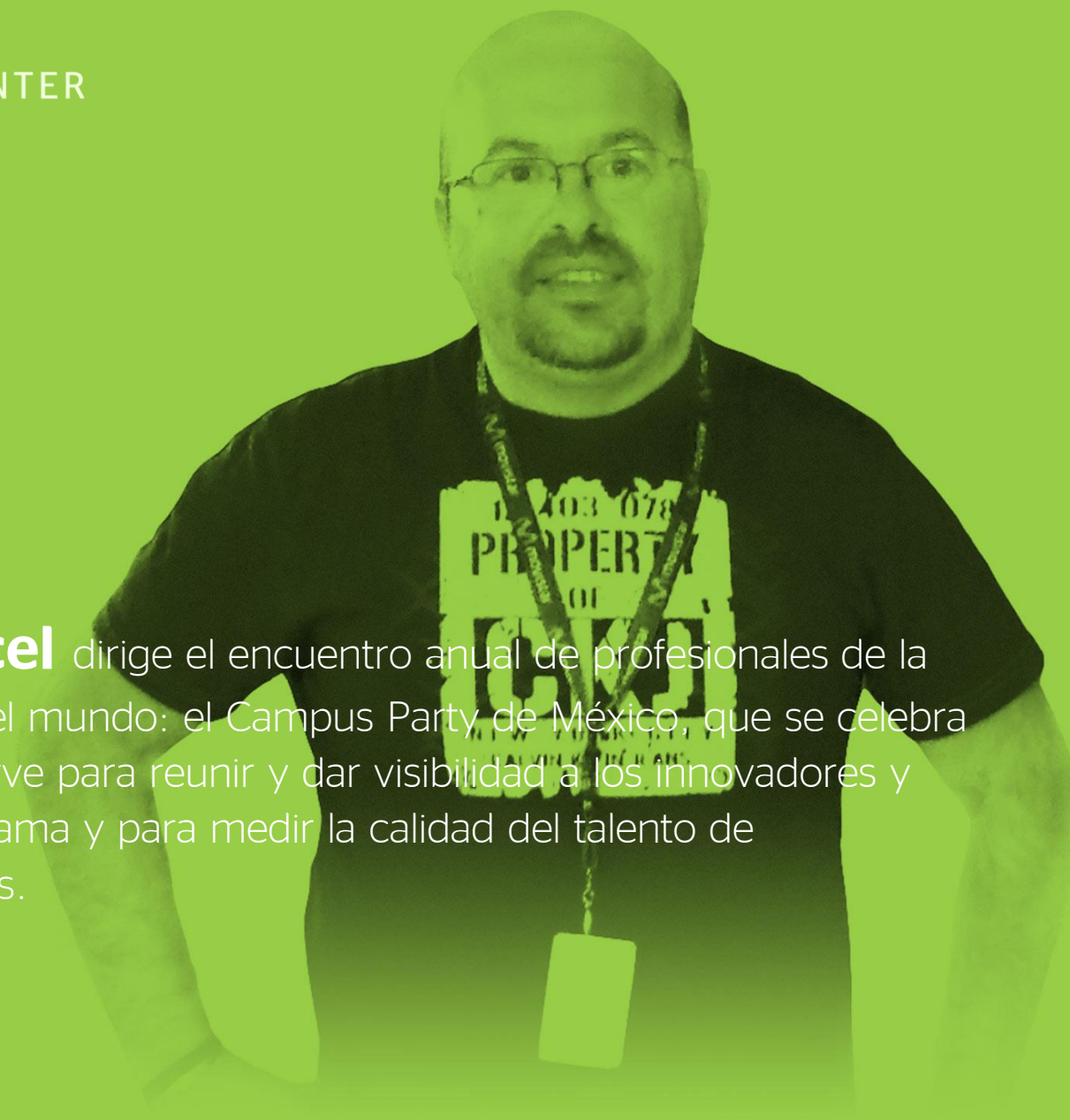


propios jefes”, pero en realidad es algo mucho más difícil. Yo lo equiparo a una **montaña rusa**. Mientras que tomar un trabajo es más como un carrusel, pues cada quincena recibes tu nómina, no tienes problema. Entonces, siento que es más difícil emprender. El primer consejo que les daría es que emprendan algo que les encante, que les guste, porque será un camino más difícil y te va a costar mucho más trabajo si no haces algo que te guste.

Lo segundo es que tengan paciencia. **Emprender es una cosa que toma tiempo**; ser exitoso también toma mucho tiempo. Tienen que ser pacientes y no desesperarse en las primeras cosas negativas que sucedan porque va a haber muchas. Y tercero: que no lo hagan nada más por el dinero; el dinero va a venir, pero es más importante que lo hagan por pasión, por resolver un problema que realmente es necesario resolver.

Para Marcus Dantus, las oportunidades financieras para emprender actualmente en México se pueden comparar con las opciones de crecimiento que produjo Silicon Valley desde finales de la década de los sesenta hasta la fecha. El emprendimiento en el país “está de moda” gracias a que las nuevas generaciones ya no solamente piensan en buscar empleo sino en crear sus propios negocios.





**Raúl Martín Porcel** dirige el encuentro anual de profesionales de la tecnología más grande del mundo: el Campus Party de México, que se celebra en Guadalajara. La cita sirve para reunir y dar visibilidad a los innovadores y emprendedores en esta rama y para medir la calidad del talento de desarrolladores mexicanos.

RAÚL MARTÍN  
DIRECTOR  
CAMPUS PARTY MÉXICO

## Describenos Campus Party, su papel y el servicio que presta.

La historia de [Campus Party](#) se remonta a 1996 en España y surge como encuentro de la comunidad de aficionados a la informática y programadores. Fue creciendo, la tecnología fue irrumpiendo en todas las industrias y se fue convirtiendo en encuentro anual de *geeks* y apasionados por la tecnología más importante del mundo. En 2008, Telefónica **Movistar**, que apoyó Campus Party en sus inicios en España, decide apoyar su lanzamiento en varios países de Latinoamérica donde operaba y en 2009 llega a México por primera vez. Esta primera edición fue un evento prácticamente de la mano de Movistar; apoyado para estar en contacto con las comunidades de desarrolladores y para tener impacto mediático. Hace dos años, el evento se mudó de Ciudad de

México a Guadalajara, Jalisco. Los recintos de exposiciones del D.F. se quedaron pequeños para el evento.

## ¿Cuál es el estado actual del evento?

En 2015, Campus Party se independiza de Movistar, se constituye como un proyecto independiente y abierto a toda la industria de la tecnología. La edición 2016 será la séptima en México y desde hace dos años es la más grande del mundo. Esperamos contar con 20.000 *campuseros*, jóvenes de toda la república y, ahora, abierto a todas las marcas. Trabajamos muy de la mano con más de 200 universidades, la más importante es la Universidad de Guadalajara. Se trabaja también con los distintos Estados para traer jóvenes de otras ciudades. El Estado de **Jalisco** pone muchísimo también para los interesados.



RAÚL MARTIN PORCEL  
Director Ejecutivo  
Campus Party México

 [@blackvamp](#)

Tenemos un gran pabellón de emprendedores donde se generan nuevas empresas y a las *startups* ya consolidadas se les apoya con asesorías, acceso a medios de comunicación nacionales, etc.

### ¿Qué papel está jugando Campus Party en el mundo del emprendimiento mexicano?

Campus Party tiene un componente importante de emprendedores pero no es 100% de esto. Tenemos un área de **desarrolladores**, algunos emprendedores, otros trabajan para corporaciones multinacionales. No todo el mundo tiene que ser emprendedor en Campus Party. Tenemos el área de desarrolladores, **de seguridad digital**, de *hackers* y la parte de emprendedores. La nueva área que inicia este año está dedicada a *fintech*, a tecnología y

finanzas. También hay áreas de creatividad y **multimedia**, de redes sociales, de *makers* e impresión 3D, de *Internet of Things*, de tecnología vestible, de drones, de realidad virtual, de *gamers* y la industria creativa y de programación de videojuegos.

Todas estas áreas conforman Campus Party, que es donde se juntan grandes barrios de temáticas y distintos ecosistemas de las comunidades que lo construyen.

No es un evento de emprendedores nada más sino de profesionales y expertos de esas áreas.

### ¿Cuánto de innovación ven en cada encuentro?

Lo que se busca siempre es que, como dice el eslogan *Feel the future*, se vea cómo en cada rama se está innovando y yendo hacia el futuro.



LA EDICIÓN 2016 SERÁ LA SÉPTIMA EN MÉXICO Y DESDE HACE DOS AÑOS ES LA MÁS GRANDE DEL MUNDO. ESPERAN CONTAR CON 20.000 *CAMPUSEROS*, JÓVENES DE TODA LA REPÚBLICA Y, AHORA, ABIERTO A TODAS LAS MARCAS.

## ¿Cuáles son los principales retos y barreras de los innovadores y emprendedores mexicanos?

Creo que se trata de que la sociedad tiene que acceder cada vez más a las **herramientas**. Creo que cada vez el precio de los dispositivos, celulares, *smartphones* está bajando. Con la reforma de las telecomunicaciones, las operadoras están dando mejores precios y hay un mercado que consume los productos de innovación. Tiene que haber un mercado para que una innovación funcione.

Creo que hay mucha innovación, pero se necesita un mercado. En el momento en que lo haya, los inversionistas van a apoyar los proyectos y se verá que habrá facturación por delante. Hay que trabajar en que hay **gran parte de la sociedad que no utiliza las nuevas tecnologías** o las usa de manera

errónea. Hay que hacer un gran esfuerzo del país para digitalizar la sociedad y educarla en el uso de tecnología. Eso va a generar un mercado que va a hacer que cualquier idea tenga una salida al mercado y claramente cualquier financiera o inversionista lo va a poder apoyar. Creo que es lo que falta.

## ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor y el innovador mexicano?

El **talento** en México existe desde hace tiempo pero ha buscado otros mercados. Hay que asegurarse de que México crezca y haya una clase media que pueda consumir y no sólo gente que busca subsistir porque así sólo estarás en lo básico. Creo que es realmente lo que necesita México. Hay más de 30 millones de jóvenes y hay ideas.



“ES NECESARIO LUCHAR POR QUE LA SOCIEDAD TENGA UN INGRESO MEDIO MAYOR Y SEPA USAR Y APROVECHAR LA TECNOLOGÍA”.

Es necesario luchar por que la sociedad tenga un ingreso medio mayor y sepa usar y aprovechar la tecnología.

### ¿Qué caracteriza el ecosistema de emprendimiento actual en México?

Uno de los actores principales está siendo el Gobierno federal. El [Inadem](#) ha sido un gran acierto, se está apoyando la creación de fondos, incubadoras, apoyos a los emprendedores. Tienen también la [Semana del Emprendedor](#). Hay empresas que están apoyando. Por otro lado, existe mucha empresa internacional que considera México solo como una unidad de ventas, para facturar y hacer lo menos posible. Creo que es un error. México no solo es un lugar de ventas, sino también **para aprovechar capital humano e innovación** para incorporarlas.

### ¿Cómo definirás las oportunidades financieras para el emprendimiento?

A través de los fondos que está apoyando el Instituto Nacional del Emprendedor hay muchas alternativas, pero creo **que hay más dinero que buenas ideas**. Hay muchas oportunidades, cada vez más fondos de inversión que captan emprendedores dedicados a proyectos para incorporar a sus portafolios. Creo que por eso no deberían preocuparse los emprendedores, sino por tener un producto

“HAY QUE ASEGURARSE DE QUE MÉXICO CREZCA Y HAYA UNA CLASE MEDIA QUE PUEDA CONSUMIR Y NO SÓLO GENTE QUE BUSCA SUBSISTIR PORQUE ASÍ SÓLO ESTARÁS EN LO BÁSICO”.





## BBVA INNOVATION CENTER

interesante, haber hecho una validación de mercado y estar pendiente del crecimiento del mercado para, en el momento en que sea viable o **rentable**, estar dispuestos a lanzarse.

En México vas a encontrar en el metro que todo el mundo tiene una cámara en el celular, hace unos años que el celular tuviera cámara era un elemento de lujo. En menos de 5 años, creo que no irás en el metro sin que todos tengan un *smartphone*, creo que así crece el mercado. Hay que crear un producto que sea interesante para que el mercado crezca.

Creo que no es un problema ahora mismo la financiación, sino tener un producto validado y mostrar su **viabilidad** cuando el mercado tenga un tamaño suficiente.

“CREO QUE HAY MÁS DINERO QUE BUENAS IDEAS. HAY MUCHAS OPORTUNIDADES, CADA VEZ MÁS FONDOS DE INVERSIÓN QUE CAPTAN EMPRENDEDORES DEDICADOS A PROYECTOS PARA INCORPORAR A SUS PORTAFOLIOS”.

## ¿Cuál es tu visión de futuro de la innovación en México y sus tendencias?

Creo que, cada vez más, la innovación en México se está viendo de forma más positiva. Al habernos mudado a Jalisco, hemos descubierto que hay un verdadero Silicon Valley mexicano y latinoamericano aquí y empresas multinacionales de tecnología están encontrando un lugar muy interesante. En Estados Unidos ven los costos de todo y se dan cuenta del poder que tiene México hoy en el costo de alquileres, salarios, comparado con Estados Unidos o Europa. Creo que el futuro que tiene México en ese sentido es muy bueno.

También hay que trabajar un tema de **seguridad pública** en México, que es la imagen desde afuera que más echa para atrás a inversores. Si terminan de

arreglar esos problemas, que no son pequeños, el futuro que tiene México es muy interesante.

## ¿Cómo es este Silicon Valley mexicano?

No copiando al Silicon Valley estadounidense. Es el lugar donde está pasando la innovación y el emprendimiento, pero hay que hacerlo al estilo latino.

Al final, Silicon Valley piensa mucho a nivel mundial, cualquier proyecto se hace pensando en eso, pero México lo puede hacer a nivel latino. México debería ser el centro para cualquier proyecto que quiera desembarcar en Latinoamérica, que empiecen acá. Es una oportunidad de no de copiar, sino de hacerlo a nuestra manera, con nuestra cultura. Ya existe un Silicon Valley, hay que tomar el concepto,



“AL HABERNOS MUDADO A JALISCO, HEMOS DESCUBIERTO QUE HAY UN VERDADERO SILICON VALLEY MEXICANO Y LATINOAMERICANO”.





localizarlo y hacerlo a la manera de la región.

### **¿Los emprendedores e innovadores tienen que mirar más hacia Latinoamérica?**

Ese es el punto. Si miras la población de toda América Latina te das cuenta de que tienes un mercado gigantesco por explotar, en vez de pelear por un mercado ya ocupado. Latinoamérica es al final la gran desconocida. Hay una oportunidad para hacerlo al estilo latino.

### **¿Qué consejos darías a alguien que quiere emprender en el sector tecnológico?**

Que se centren en su producto, la funcionalidad y que realmente resuelva problemas. Que se olviden tanto de buscar inversionistas, que se centren en un producto muy interesante y hacer validación de mercado real, saber si la

“SILICON VALLEY PIENSA MUCHO A NIVEL MUNDIAL, CUALQUIER PROYECTO SE HACE PENSANDO EN ESO, PERO MÉXICO LO PUEDE HACER A NIVEL LATINO. MÉXICO DEBERÍA SER EL CENTRO PARA CUALQUIER PROYECTO QUE QUIERA DESEMBARCAR EN LATINOAMÉRICA, QUE EMPIECEN ACÁ”.


gente pagaría por él. El punto es conseguir un producto por el que la gente pagaría. Hay que hacer una prueba a pequeña escala y probar que funciona, así el dinero vendrá solo.

No la fórmula de dar las cosas gratis, sino encontrar algo por lo que la gente **esté dispuesta a pagar**. El mercado quiere ese tipo de proyectos.

Creo que la validación de un proyecto es capaz de generar ingresos. Para fundear la idea inicial están los *crowdfunding*. Los nuevos clientes te darán la validación. En unos años, nadie va a invertir en algo que no esté validado, demostrada su facturación y viabilidad económica. Creo que debe ser la obsesión de cualquiera que quiera entrar en el mercado.

Para Martín, el desarrollo del mercado mexicano será la clave para el crecimiento de ideas innovadoras en tecnología que, a la vez, resulten negocios rentables. Conseguir una fórmula para crear un Silicon Valley que apunte a resolver problemas con sabor latinoamericano es su apuesta para el futuro del emprendimiento.



A portrait of David Peña, a man with dark hair and a mustache, wearing a checkered shirt. The image is overlaid with a semi-transparent green filter. He is smiling slightly and looking directly at the camera.

**David Peña** Este emprendedor vio una oportunidad de negocio en la creación de un espacio de trabajo compartido en la Ciudad de México, un punto de encuentro para distintos actores del ecosistema emprendedor. Un nicho de mercado que, asegura David Peña, no estaba explotado en el país, aunque había los elementos para hacerlo. Así nació hace tres años la idea de Centraal.

DAVID PEÑA  
MANAGING PARTNER  
CENTRAAL

## Describenos tu empresa, ¿qué servicio presta Centraal y en qué sector se ubica?

[Centraal](#) es un espacio de trabajo compartido, un espacio diferente que gira alrededor de una comunidad y de un alto diseño, dando facilidades a empresas, sobre todo con base tecnológica, a emprendedores y empresas innovadoras. Dando un espacio donde ellos puedan coexistir, intercambiando mejores prácticas, asistiendo a eventos que nutran, de alguna manera, su estilo de vida profesional. Eso es Centraal, un punto de encuentro del ecosistema emprendedor donde coexisten todos estos agentes de cambio de nuestra sociedad.

Desde el punto de vista del modelo de negocios, Centraal es una empresa de bienes y raíces. Sin embargo, como

otros negocios nuevos, tiene un componente vertical y multidimensional que abarca otras áreas. Y nuestro enfoque -desde el punto de vista del ecosistema emprendedor-, más allá de prestar un espacio, es prestar una plataforma de contenido, de comunicación y de *networking* para todo el ecosistema. Entonces, reitero, es un punto de encuentro. La industria a la que pertenecemos es un poco difícil de describir, pero trabajamos alrededor de las comunidades de emprendimiento en México.

## ¿En qué momento empezaste a colaborar en el ecosistema emprendedor del país?

No había tenido la oportunidad de ser emprendedor antes y mi primera colaboración, o lo que me sumerge en el mundo del emprendimiento en



DAVID PEÑA  
Managing Partner de  
[Centraal](#)

 [@Centraal](#)

México, fue a través de un evento que se llama [Startup Weekend](#), que hospedamos en Centraal en 2013, y que sirvió como plataforma de lanzamiento para nosotros también. Fue nuestro primer evento, nuestra inauguración, nuestro debut en el ecosistema emprendedor. A través de Startup Weekend empezamos a establecer las relaciones y las sinergias con el resto del ecosistema, que nos permitieron irnos posicionado e ir generando valor dentro del ecosistema. Y de esta manera, con un enfoque siempre muy **participativo** y muy de **“idear mucho sin esperar nada a cambio”**, es como hemos planteado la relación de Centraal hacia el ecosistema emprendedor.

### ¿Cuál fue la motivación para crear Centraal?

Hay dos componentes. El primero es

que, desde el punto de vista de modelo de negocio, sabíamos que hay una tendencia creciente a nivel mundial de **espacios de trabajo compartidos**. Es una **nueva forma de trabajo, una nueva modalidad de vida**, un estilo de vida.

Este concepto en México no estaba aterrizado, había áreas de oportunidad para aterrizarlo. Desde el punto de vista de los negocios, ese fue el primer motivo, y el segundo, un poco más romántico, es que queríamos hacer un **espacio democrático**, un espacio que las personas sintieran suyo, y que, desde esa trinchera, se fomentara el cambio, se fomentara el generar valor a nuestra sociedad a través de estas personas que se encuentran, de alguna manera, aisladas, desatendidas o en sus propios mundos. Para que supieran que hay un espacio para ellos.



CENTRAAL ES UN ESPACIO INNOVADOR DONDE PUEDES TRABAJAR, ASISTIR A EVENTOS, REALIZAR REUNIONES Y CONOCER GENTE COMO TÚ. IDEA DE COMUNIDAD, COMUNIDAD DE IDEAS.

## ¿Te consideras un innovador?

### ¿Por qué?

Me considero una persona que tiene **sensibilidad** hacia algunos problemas sociales, y que entiende que la innovación y el emprendimiento son herramientas para dar otro enfoque a esos problemas que tenemos. Esa es una forma mía de vivir. Entonces, si eso es lo que consideramos un innovador, por supuesto que soy uno; y si es lo que consideramos como emprendedor, por supuesto que me considero uno también.

## ¿Cuáles crees que son los retos o barreras a los que se enfrentan los emprendedores en México actualmente?

Yo considero que en México y en Latinoamérica, en general, hay muchísimo talento, pero todavía ese talento **no se encuentra en masa**. El

principal reto es hacer un mejor emprendedor o un mejor profesional. Lo que quiero decir es que la barrera es personal, no hay una barrera financiera. La Ciudad de México es una de las más ricas de toda Latinoamérica, probablemente del mundo, y **hay gente dispuesta a invertir**. Estas personas están buscando esa idea de negocio que solo tú puedes desarrollar.

Entonces, la principal barrera creo que es interna, y esa fase de desarrollarte mejor como emprendedor y como profesional, desarrollar las ideas que tienes de una mejor manera y codearte con los mejores, consumir el mejor contenido que puedas, ir a las mejores universidades que puedas, leer los mejores libros que puedas, desarrollar esa capacidad intelectual en ti que te va a llevar a emprender, creo que esa es la principal barrera que tenemos los

# 2013

“ES EL AÑO EN EL QUE CENTRAAL HOSPEDÓ EL [STARTUP WEEKEND](#), QUE SIRVIÓ DE PLATAFORMA DE LANZAMIENTO DE ESTE ESPACIO DE TRABAJO”.

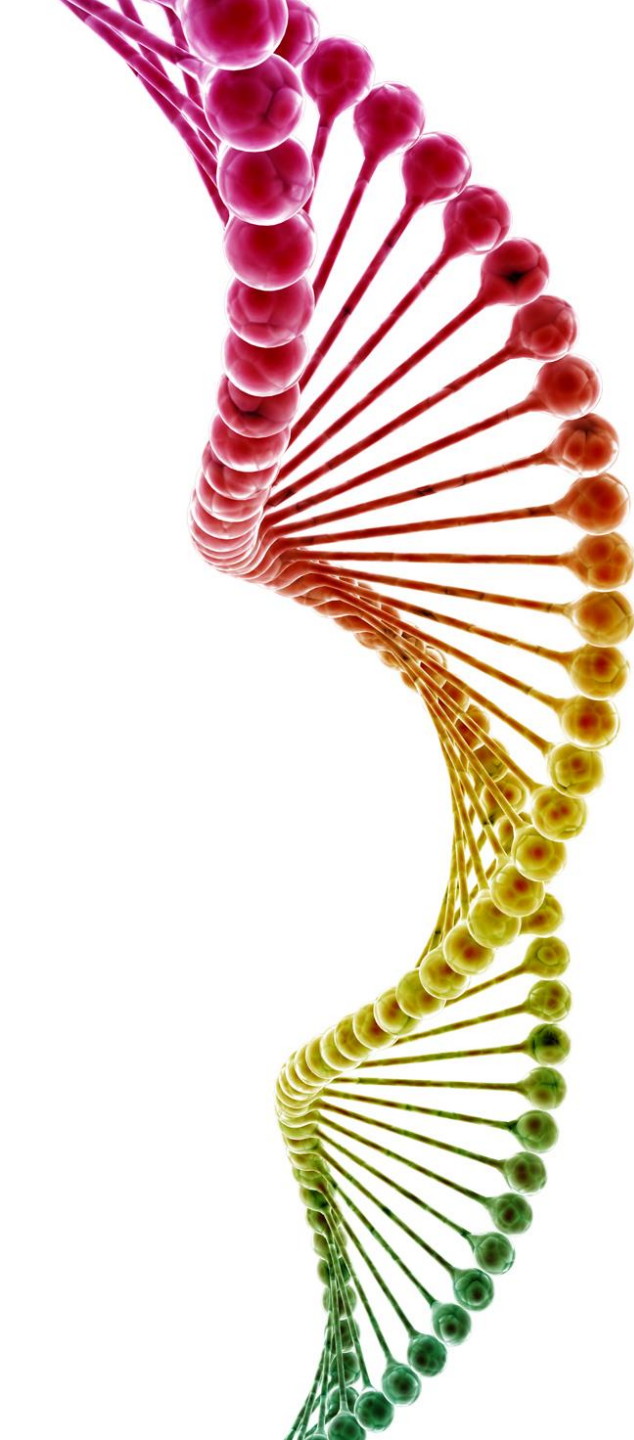
emprendedores. Si vemos a los *role models* a nivel mundial, estas personas son, por mucho, **intelectuales, curiosos, creadores e innovadores**; y esto es por la capacidad que ellos han tenido de desarrollar eso en su vida, de nutrirse de contenido a lo largo de su vida.

Creo que por ahí va el reto: desarrollar nuestro propio talento y habilidades y explotarlos a un nivel alto de profesionalismo; pienso que es la principal barrera como emprendedores latinoamericanos, en general.

### **¿Cómo definirías el ADN del emprendedor-innovador mexicano?**

Creo que el emprendedor-innovador mexicano tiene una facultad participativa bastante fuerte dentro de las comunidades, y lo digo basado en hechos. Por ejemplo, México es uno de los países en donde más [Startup Weekend](#) se realizan. Lo hemos vivido en carne propia en Centraal a través de la organización de eventos, vemos la afluencia y la participación de la gente.

Creo que la principal característica del emprendedor-innovador mexicano son sus ganas de entender el emprendimiento como un canal para desarrollarse como mejores personas. De no seguir



una carrera tradicional y generar valor a través de su propia innovación. Creo que son esas ganas, esa chispita que nos lleva a querer emprender o desarrollar. Esto, por supuesto, aunado con la situación política, económica y social del país. Vemos el emprendimiento como una ruta de escape a nuestra realidad actual, una mejor realidad. Y esto favorecerá en un futuro cercano a toda nuestra sociedad, porque la misma sociedad se va a ver beneficiada de los productos que los emprendedores generen.

### ¿Qué características tiene el actual ecosistema del emprendimiento en México?

Creo que el ecosistema emprendedor en México todavía está en una etapa bastante incipiente. Considero que está avanzando a pasos agigantados con respecto a sí mismo, pero en

proporción a ecosistemas muy desarrollados, todavía va muy lento. Y con esto me refiero a elementos como el apoyo de la academia, de la iniciativa privada, de los fondos de inversión y, por supuesto, al talento del mismo emprendedor, además del ambiente regulatorio de las organizaciones públicas y su contribución al ecosistema. Creo que el elemento de generación de talento y de explotar al máximo nuestro propio talento es lo que más deberíamos tener en cuenta, reiterando un poco lo que dije anteriormente.

Yo he notado a lo largo de los tres años de vida de Central cómo se ha desarrollado este ecosistema a pasos agigantados. Hoy estoy viendo cosas que hubiera creído imposibles que existirían hace cinco años. Por ejemplo, casos de éxito de empresas como



“VEMOS EL EMPRENDIMIENTO COMO UNA RUTA DE ESCAPE A NUESTRA REALIDAD ACTUAL, UNA MEJOR REALIDAD”.



[Kichink](#) o como [Conekta](#), casos que difícilmente los hubiéramos imaginado hace años y que hoy nos consolidan como un ecosistema importante; sin embargo, todavía nos falta mucho trabajo por hacer para crear más empresas como estas, para que eso suceda en masa.

### ¿Cuál consideras que es el papel de los organismos gubernamentales y los no gubernamentales en el proceso de emprendimiento?

El Gobierno debería facilitarnos el ambiente para realizar emprendimientos. Por ejemplo, desde el proceso más básico de constitución de una empresa, hasta el proceso de generación de información para dicha constitución y para evitar las lagunas legales; y por supuesto, en el sentido jurídico, que nos preste esa seguridad jurídica de salir a desarrollar con libertad

cosas, manteniéndonos siempre en el marco de la ley.

Es un poco genérica la respuesta porque es el papel del Gobierno, pero es eso: hacer mejor el trabajo que hacen. No estoy seguro de que el Gobierno deba ser el único que nos dé acceso a recursos financieros públicos. Sin embargo, ya que existe iniciativa y que existe el recurso, deberían facilitarlo para que llegue de verdad a los mejores emprendedores, para potenciar los emprendimientos.

En la actualidad, al menos en México, todavía es un poco confuso el proceso de asignación de recursos y no todos los emprendedores entendemos cómo funciona. Entonces, se debe **generar mucha más transparencia**. El Gobierno debe ser un aliado del emprendedor, y no solamente un papá



“EL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO EN MÉXICO TODAVÍA ESTÁ EN UNA ETAPA BASTANTE INCIPIENTE”.



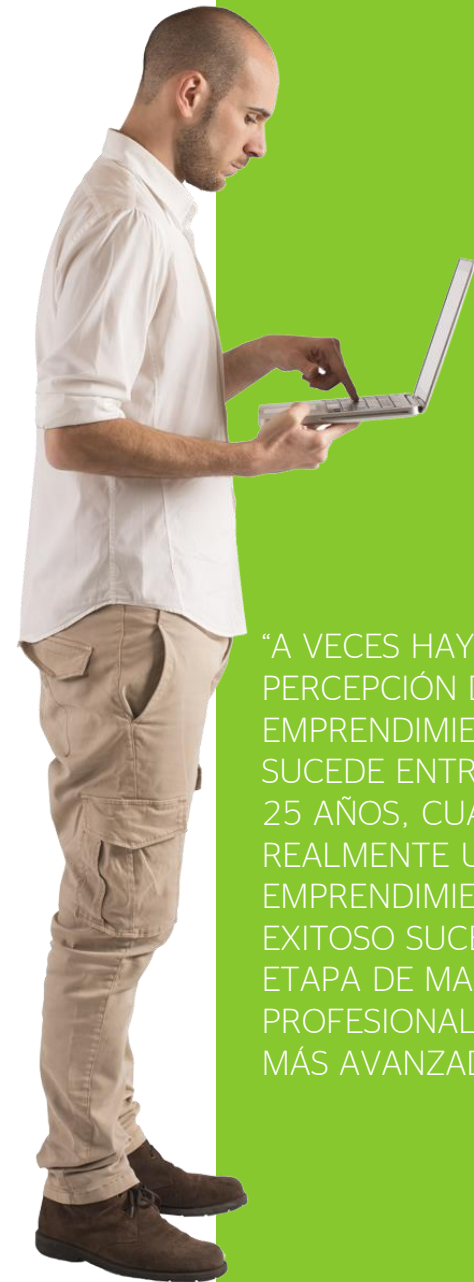
que nos da dinero; y nosotros, los emprendedores, no solamente un hijo al que regañan. El Gobierno debe ser nuestro hermano, con el que veamos el día a día, desarrollando este emprendimiento, desarrollando las distintas etapas de nuestra empresa. Desde el punto de vista de la iniciativa privada, por un lado, creo que hay un factor común y es que muchos de los emprendedores exitosos, por lo general, ya vienen de empresas privadas que están “curtidas”; ya se “curtieron” ellos y generaron valor durante un tiempo en esas empresas, antes de desarrollar un emprendimiento. A veces hay la percepción de que el emprendimiento sucede entre los 18 y 25 años, cuando realmente un emprendimiento exitoso sucede en una etapa de madurez profesional mucho más avanzada.

Entonces, el primer paso de la iniciativa privada está en **dar acceso a gente para que desarrolle su talento creativo dentro de la empresa** y que genere realmente valor. No solamente convertirnos en un país donde la gente tiene un trabajo de 8:00 a 18:00, y se va sin generar ningún tipo de valor. Si nosotros fomentamos la cultura emprendedora desde la organización, eventualmente estas personas van a poder generar valor dentro de la empresa o fuera de ella. Y ahí la iniciativa privada debe tener un trabajo enfático en desarrollar estas habilidades de emprendimiento dentro de la organización, además de la generación de oportunidades.

## ¿Cómo definirías las oportunidades financieras para el emprendimiento mexicano actualmente?

Hay un artículo que escribió una vez un amigo argentino sobre México, Juan López, en el que se refería a que la Ciudad de México es una ciudad rica, donde están sucediendo un montón de cosas pero el dinero no está enfocándose en estas *startups* de alto potencial de crecimiento. Coincido con eso. La Ciudad de México es un lugar donde hay cientos de personas ricas dispuestas a invertir, y están invirtiendo en otras cosas. Nosotros **tenemos que poder llamar la atención** de ellos y que el dinero empiece a circular hacia ciertas *startups*, hacia emprendimientos de alto valor. Pero es un poco como el huevo y la gallina: ellos no nos prestan atención porque los emprendimientos todavía no son lo suficientemente fuertes; y nosotros no tenemos emprendimientos fuertes porque ellos no nos han prestado atención, ni dado recursos financieros. Entonces, es un juego donde poco a poco vamos generando más oportunidades y sin duda vamos a seguir llamando mucho más la atención.

Por otra parte, hay un elemento importantísimo: nosotros tenemos la posibilidad de emprender en México con recursos de Singapur o de Silicon Valley. **El dinero no es una excusa para el emprendimiento.** Cuando hay una buena idea, hay una buena validación y existe una buena oportunidad de escala de negocio, el dinero va a llegar.



“A VECES HAY LA PERCEPCIÓN DE QUE EL EMPRENDIMIENTO SUCEDE ENTRE LOS 18 Y 25 AÑOS, CUANDO REALMENTE UN EMPRENDIMIENTO EXITOSO SUCEDE EN UNA ETAPA DE MADUREZ PROFESIONAL MUCHO MÁS AVANZADA”.

Cuando hay una buena idea, hay una buena validación y existe una buena oportunidad de escala de negocio, el dinero va a llegar. Es nuestra responsabilidad como emprendedores llamar la atención de estos inversores, mexicanos o no, para que inviertan en nuestras *startups*.

### ¿Cuál es tu visión del futuro de la innovación en el país?

Desde el punto de vista del emprendimiento, es algo que a medida que nuestra sociedad avanza, que tenemos acceso a más recursos y a más información, estamos entendiendo la innovación como algo que tiene que existir y formar parte de nuestra cultura, como parte de nuestra educación. Cada vez veo cómo más gente se interesa en esto, y cómo tienen la facultad de **generar valor** a través del emprendimiento. Soy optimista, creo

que **vienen años increíbles para México y para el resto de Latinoamérica**, donde vamos a dar con soluciones a problemas que hemos tenido durante muchísimo tiempo o durante toda nuestra historia. Vamos a dar con soluciones innovadoras a esos problemas. Es cuestión de tiempo, de paciencia y, sobre todo, de trabajo duro para que lo logremos; para que estos emprendedores generen ese cambio que nuestra sociedad necesita.

### ¿Qué consejos darías a alguien que quiere emprender?

Les diría que emprender o innovar empieza desde adentro. Empieza con ese sentimiento de curiosidad y de sensibilidad hacia los problemas. No solamente documentarte para hacerlo mejor, sino para entender realmente el problema. El consejo puntual es: **inténtalo..**



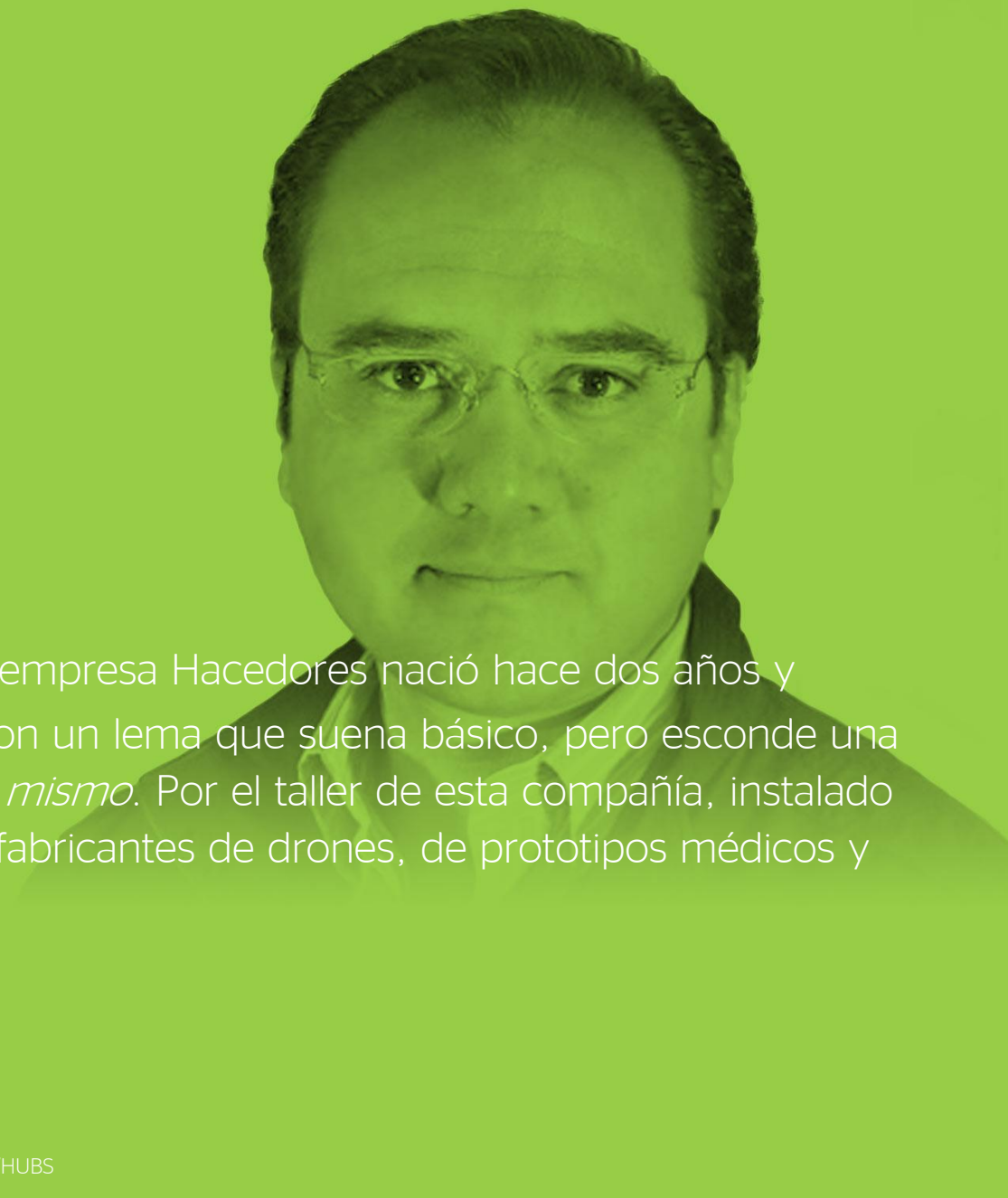
“VIENEN AÑOS INCREÍBLES PARA MÉXICO Y PARA EL RESTO DE LATINOAMÉRICA, DONDE FINALMENTE VAMOS A DAR CON SOLUCIONES A PROBLEMAS QUE HEMOS TENIDO DURANTE MUCHÍSIMO TIEMPO”.

Aunque no sepas exactamente por dónde empezar, inténtalo. Si tú quieres empezar a correr un maratón, y algún día sueñas con correr un maratón o diez maratones durante un año, el primer paso es saliendo de tu cama y dando un paso para correr. Es eso solamente. Aunque no tengas claro en qué dirección dar ese paso, es un tema de ejecución, de intentarlo. Y al intentarlo, van a salir variables, vas a conocer gente, te van a recomendar libros, vas a entender

más cosas que te van a hacer un mejor emprendedor. Entonces simplemente “do it!”, haz lo que puedas hacer, investiga, habla, asiste a sitios como Centraal, asiste a eventos que se realicen como los del [Centro de Innovación BBVA](#). Habla con la gente y empieza a hacerlo. Eventualmente vas a ver cómo vas a tener un incremento hacia una mejor oportunidad de negocios, e incluso te vas a convertir en mejor persona.

Para David Peña, las oportunidades financieras no son un impedimento para emprender actualmente en México. Hace un llamado a no tomar como excusa ese tema y que los emprendedores-innovadores se concentren en trabajar más arduo cada día, con el fin de llamar la atención de grandes inversionistas que se interesen en apoyar las nuevas *startups*.



A portrait of Antonio Quirarte, a man with glasses and a dark suit, looking directly at the camera. The image is overlaid with a semi-transparent green filter.

**Antonio Quirarte** La empresa Hacedores nació hace dos años y medio en Ciudad de México con un lema que suena básico, pero esconde una filosofía de vida: *Hágalo usted mismo*. Por el taller de esta compañía, instalado cerca del Zócalo, han pasado fabricantes de drones, de prototipos médicos y hasta de juguetes educativos.

ANTONIO QUIRARTE  
FUNDADOR Y DIRECTOR  
HACEDORES

## Describenos Hacedores, su papel y el servicio que presta.

[Hacedores](#) se dedica desde hace casi tres años a la difusión y promoción del movimiento *maker*, a través de eventos, publicaciones electrónicas y en un *makerspace* ubicado en el centro del D.F. Se imparten **talleres**, se hacen **eventos** y fomentamos que se desarrollen más **empresas** enfocadas a producir objetos y artefactos, a materializar ideas gracias a las herramientas que les prestamos.

### ¿Qué construyen en sus talleres?

Los *makers* -o hacedores- han hecho **drones**. Hay un prototipo de un proyecto que nos gusta mucho, un dispositivo que va debajo de la piel y contiene una bacteria que puede producir insulina para diabéticos. De robótica hay mucho que hacer, también juguetes educativos. La **biología** está

entrando al mundo *maker*, hicimos un microscopio de bajo costo, entre otros proyectos. Nuestro eslogan es: *Información e inspiración para que apagues la televisión*. Que la gente aproveche el tiempo, desde niños hasta gente adulta. Es una oportunidad para regresar a lo básico. Muchos padres también nos buscan para pasar tiempo de calidad con sus hijos haciendo algo juntos y aprendiendo.

### ¿Cuál es el estado de la empresa ahora?

En estos momento está en etapa naciente, estamos agarrando impulso, pero cada vez con más trabajo. Hay muchas oportunidades y en esta etapa estamos trabajando en la detección y el aprovechamiento de las que se nos están presentando en el ramo educativo, de consultoría, para llevarlo a las empresas. También pensamos en la



ANTONIO QUITARTE  
Fundador y Director Ejecutivo de [Hacedores.com](http://Hacedores.com).

 [@Quirarte](https://twitter.com/Quirarte)

expansión, en llevar los talleres a otras ciudades.

### ¿En qué momento empezaste a colaborar en el ecosistema emprendedor/innovador del país?

En otras ciudades del mundo este movimiento empezó a emerger rápidamente y empezaron a surgir más *startups* enfocadas al *hardware*. En eventos en México descubrimos que había mucho interés, hubo mucha afluencia y eso nos dio pie a decir que este movimiento despertaba el interés de mucha gente. El movimiento gusta mucho, tiene aristas de beneficio empresarial para *startups* que crean productos y para quienes quieren innovar con dispositivos. Otra parte que nos gusta mucho que es la **educativa**. Hacedores está sirviendo como plataforma para muchos profesores que encuentran en el movimiento *maker* una

nueva manera de enseñar. Muchas escuelas están adoptando este modelo de educación al implementar *maker spaces* en sus planteles, poniendo al alcance de los niños herramientas sofisticadas antes solo disponibles en grandes escuelas, por su alto costo y dificultad. Es como lo que tenemos en nuestros talleres.

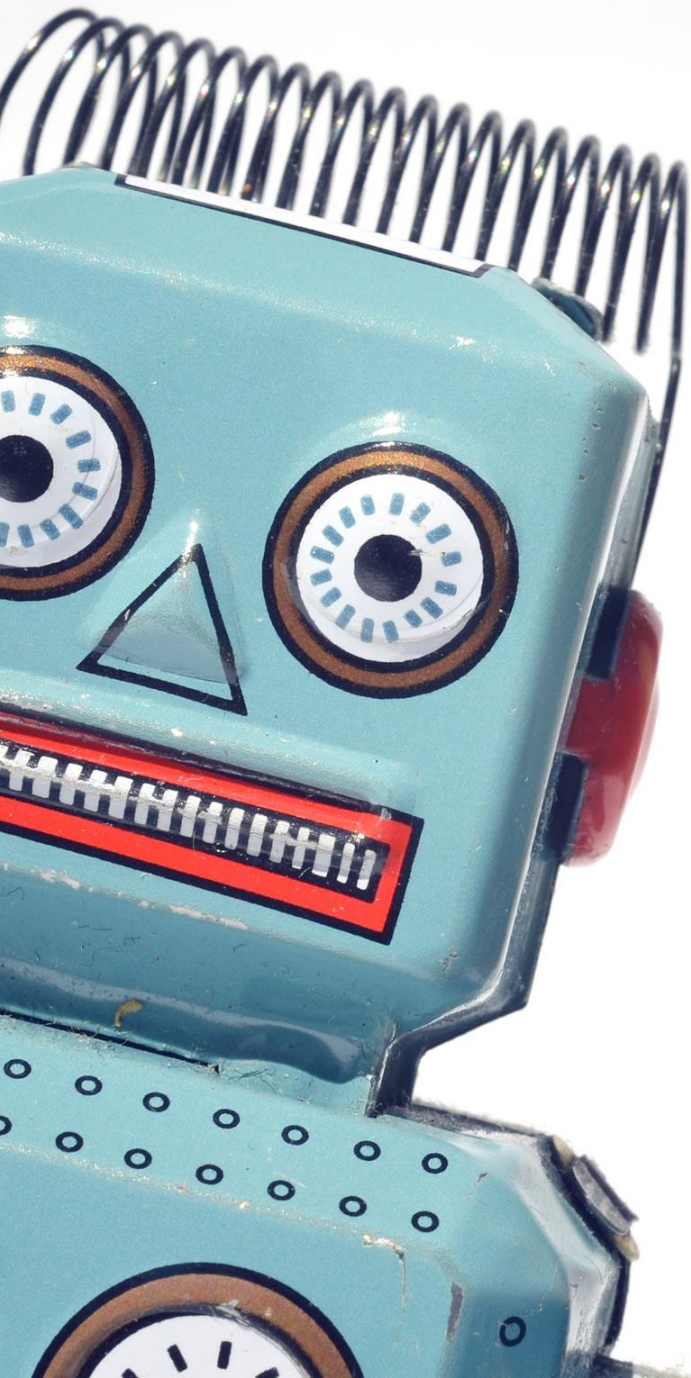
### ¿Te consideras innovador? ¿Por qué?

Me considero necio, visualizo una meta y me mantengo firme hasta lograrla. De mi proyecto me gusta que entra muy fácil en el gusto de la gente porque se identifica con él. Por naturaleza **los seres humanos somos hacedores**, nos gusta ver el resultado de algo que hicimos. Hay una identificación sincera con nuestra visión. Nuestro principal objetivo no es ganar dinero de inmediato, sino dar enseñanza para que la gente haga cosas. No queremos caer en lo que la



HACEDORES SE DEDICA DESDE HACE CASI TRES AÑOS A LA DIFUSIÓN Y PROMOCIÓN DEL MOVIMIENTO *MAKER*.





corriente de *startups* de *software* ha caído, querer crear el próximo Google en solo unos días, nuestro objetivo inmediato es que la gente haga cosas y aprenda en el proceso.

### ¿Cuál ha sido la motivación de tu proyecto?

El gusto personal por hacer, la pasión por el conocimiento, y en Hacedores se encuentra eso: aprendo de todos y de todo. Uno de los pilares del movimiento *maker* es **compartir**, y la comunidad. Retroalimentar y aprender en grupo.

### ¿Cuáles son los retos y barreras a las cuales se enfrentan los emprendedores en México actualmente?

Creo que hay una barrera cultural y es el hecho de que estamos viendo en los jóvenes que no se lo creen. Los convocamos a que hagan cosas, ponemos herramientas y todo lo necesario y **no creen** que puedan hacerlo, se ponen barreras en su propia determinación. A veces el mexicano se pone barreras para crear, pero no soy de los que se quejan, no hay barreras insalvables.

### ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor / innovador mexicano?

Creo que el emprendedor mexicano es **explosivo**; empieza pero no termina. Es muy apasionado, pero se apaga rápido.

Veo que se dejan muchos ciclos sin cerrar, no hay continuidad. También muchos piden apoyos, que los ayuden, o dicen que no tienen dinero. En mi caso, no me gusta quejarme, hay que esquivar y salvar los obstáculos.

### ¿Cuáles son las características del ecosistema mexicano?

Hay varios escenarios, el que más he observado es el de las *startups* de *software* que están tratando de imitar mucho el ámbito estadounidense. Silicon Valley es el modelo a seguir y creo que no lo debemos hacer pues nuestras condiciones culturales y económicas son totalmente diferentes. Hay fondos de inversión e iniciativas del Gobierno para apoyar esas empresas, pero están queriendo imitar algo que no existe en México. El país tiene un montón de oportunidades en todos lados y deberían aprovecharlo para dar

solución a problemas pequeños locales y no pensar en proyectos a veces inalcanzables. Sé que suena contradictorio con lo que representa **ser emprendedor**, pero creo que en México hay muchas oportunidades para resolver problemas pequeños, locales y reales, que requieren menos apoyos económicos.

### ¿Cuál es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el proceso de emprendimiento?

Hay fondos económicos. Está el [Inadem](#) con una bolsa enorme de dinero para apoyar empresas. Es importante el capital, pero no soy partidario de que haya dinero regalado. Afortunadamente, empiezan a operar fondos de inversión privada, cosa que no había antes. Eso es importante porque puede disparar o iniciar muchas nuevas empresas.



“EL EMPRENDEDOR MEXICANO ES EXPLOSIVO; EMPIEZA PERO NO TERMINA. ES MUY APASIONADO, PERO SE APAGA RÁPIDO”.

Soy más partidario de ese tipo de financiamiento que del gubernamental, no me gusta que el Gobierno tenga que estar regalando dinero. Comúnmente se recibe y no se terminan esos proyectos. Me parece que no es justo con los contribuyentes.

### ¿Cómo definirás las oportunidades financieras para el emprendimiento mexicano actualmente? ¿Por qué?

No conozco muchas, sé de las gubernamentales. Los fondos de inversión que están surgiendo son los que veo en mi medio. Los bancos también están, pero prestan a tasas elevadas y con condiciones que un emprendedor no puede cubrir.

### ¿Cuál es tu visión del futuro de la innovación en México?

Creo que se deben desarrollar soluciones de problemas básicos y locales del país.

No dudo que luego puedan replicarse en otras partes del mundo, pero nuestra visión es básica en ese sentido, que haya soluciones simples y económicas para problemas reales y locales.

### ¿Qué tendencias observas en tu sector?

Una tendencia grande es el Internet de las cosas, que es fuerte a escala mundial. Los dispositivos y aparatos eléctricos conectados a la Red e intercomunicados, la automatización forma cada vez más parte de nuestras vidas. En los vehículos, hay sensores por todos lados. Cada día es más económico y fácil desarrollar ideas en este campo. Hay una oportunidad de emprender tremenda en la automatización y monitoreo de aparatos alrededor de la web. También en los *wearables*, los artefactos que podemos portar en el cuerpo, como ropa,



“LOS DRONES, QUE YA ESTÁN AQUÍ Y EVOLUCIONAN RÁPIDO, YA FORMAN PARTE DEL MOVIMIENTO *MAKER*”.

zapatos. Esas son las corrientes grandes que veo. Los **drones**, que ya están aquí y evolucionan rápido. Una tendencia que viene fuerte y que nos interesa en el movimiento *maker* es la educación.

**¿Qué consejos darías a alguien que quiere emprender en tu sector?**

Que lo haga y ya. El que quiere emprender no se pone pretexto alguno y lo hace.

Quirarte enfatiza que prefiere el emprendimiento que busca soluciones a problemas locales o de pequeñas empresas, porque le permiten aportar conocimiento a la comunidad.





**José Manuel Tavira** Lleva siete años en México, dos de los cuales los ha dedicado apoyar el talento local como Country Manager de The App Date, pues piensa firmemente que las ideas disruptivas son necesarias para impulsar las condiciones económicas del país.

JOSÉ MANUEL TAVIRA  
COUNTRY MANAGER  
THE APP DATE

## Describenos tu empresa.

[The App Date](#) es el mayor ecosistema de aplicaciones en habla hispana, con presencia en seis países. Inauguramos actividades en octubre de 2010 en España, así que celebramos nuestro quinto aniversario. En México llevamos dos temporadas, pues iniciamos en 2014.

[El evento](#) tiene una periodicidad mensual, va dirigido no solamente al público emprendedor, sino a toda la cadena de valor que juega un papel dentro de las aplicaciones, es decir, los desarrolladores, pero también queremos incluir las marcas y a los inversores. Más allá del evento, tenemos nuestra multiplataforma que es web y *web mobile* y ahí es donde llegamos a todos los elementos del ecosistema.

## ¿Por qué te consideras innovador?

Siempre me ha gustado andar por caminos nuevos, el lanzamiento de nuevos productos y la búsqueda de nuevos objetivos. Es algo que he hecho en tecnología y antes en el mundo editorial. Me gustan los nuevos productos, para mí tiene mucho de aprendizaje, mucho de ver diferentes aspectos del negocio, no solamente de uno en concreto. En los lanzamientos eres el director general aunque sea un proyecto personal, debes ver todos los aspectos del mismo.

## ¿Cuál es la motivación de tu proyecto?

Creo que ya con esta segunda temporada podemos decir que hemos logrado consolidar el evento. Esto nos hace replantear nuestra estrategia



JOSÉ MANUEL TAVIRA  
Director Ejecutivo de Atrapo y socio fundador de [The App Date](#).

 [@Josemanuel68](#)

y queremos llevar el evento a otros Estados de la República, para acercarnos a los desarrolladores de una manera personal y crear redes de *networking* en los lugares en los que hace falta.

### ¿Cuáles son los retos y barreras a los que se enfrentan los emprendedores de México actualmente?

Todo emprendedor debe aprender a tener una visión de conjunto, porque debes registrar una marca o tienes que hacer un plan de negocio, comercial o de finanzas. Por el camino vas conociendo esa serie de actividades que cuando estás en una empresa grande son áreas mucho más especializadas y no necesariamente aprendes a desempeñarlos.

### ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor / innovador mexicano?

Es joven, se sitúa entre los 30 y 35

años, ya no es un universitario, ya ha tenido experiencia en los negocios, ya ha fracasado y ha aprendido, y eso lo lleva a afrontar nuevos retos. La mayoría son ingenieros de sistemas y empiezan porque les gusta programar, algunos conjugan su formación con diseño, aunque después se dan cuenta de todas las habilidades que deben desarrollar para tener éxito.

### ¿Cuáles son las características del ecosistema emprendedor mexicano?

El ecosistema es un monstruo. Tú no puedes pensar en local, tienes que pensar en global, y no solamente en un idioma, no solo en español. Hay mil historias de desarrolladores que se dan cuenta de que sus descargas están en mercados como Rusia o China, es algo que debes pensar de origen: ¿cómo adaptar el producto a un mercado de grandes alcances?



**THE  
APP  
DATE**

[THE APP DATE](#) ES EL MAYOR ECOSISTEMA DE APLICACIONES EN HABLA HISPANA, CON PRESENCIA EN SEIS PAÍSES.

## ¿Cuál es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el proceso de emprendimiento?

Hay fondos, dinero de instituciones oficiales, pero en nuestra experiencia, algo que impide que los desarrolladores se acerquen a ello es que en muchas ocasiones no conocen los procedimientos, se detienen en cosas tan sencillas como el formato de un acta constitutiva de su empresa.

Los jóvenes emprendedores lo que quieren es hacer rentables sus negocios, entonces buscan y prefieren ir a la industria privada, vender sus productos, trabajar para otros y financiar sus productos con marca propia. Encuentran barreras en el Gobierno, a todos los niveles, y prefieren vender su trabajo en la iniciativa privada.

## ¿Cuál es tu visión de la innovación / emprendimiento en México?

El ecosistema lo he visto madurar a pasos agigantados. En estos dos años he visto que algunas de las dificultades que encontraban las marcas que buscaban un desarrollo es que se iban a otros países como Colombia, pero eso cada vez va cambiando más. México quedaba un poco cojo en la parte de diseño, de hacer visible el producto. Nosotros hemos ayudado a dar ese espacio para que los desarrolladores comprendan qué es lo que buscan las grandes empresas, los *publishers*. Ahora el desarrollo mexicano está al nivel de Chile.

En este sentido, el superávit de gente joven puede ser aprovechado por las industrias de la innovación para mejorar el proyecto de nación, para utilizar



“NO PUEDES PENSAR EN LOCAL, TIENES QUE PENSAR EN GLOBAL, Y NO SOLAMENTE EN UN IDIOMA, NO SOLO EN ESPAÑOL”.



todo ese talento de diversos perfiles profesionales y crear oportunidades laborales de calidad, no trabajo basura.

### ¿Qué consejo le darías a alguien que quiere emprender en tu sector?

El mejor consejo lo dio a toda la comunidad un desarrollador en el evento inaugural: “La jornada laboral del emprendedor empieza a las 7 de la tarde, cuando has terminado tu trabajo”.

La necesidad de trabajar con empeño es uno de los valores que José Manuel Távira quiere transmitir al ecosistema a través de The App Date, pero sin olvidar que todo conlleva un aprendizaje, pues de otra forma es imposible progresar.



## CONCLUSIONES

Cambiar el *statu quo* y ser inconformes, buscar otras maneras de hacer las cosas o simplificar procesos. Esas son algunas características que los representantes de comunidades identifican en ellos mismos como emprendedores o innovadores o han visto en los cientos de personas que se han acercado a sus eventos para dar vida a nuevas empresas. De acuerdo con los consultados, **la necesidad de innovar y emprender para hacer avanzar con más empuje al país** es una idea que ha ganado fuerza en las nuevas generaciones.

# Inversores



Conseguir productos innovadores o modelos de negocio que rompan con los patrones tradicionales son tareas para la **intuición** de un inversor interesado en nuevas empresas.

Mientras que innovadores y emprendedores señalan que la consecución del capital –en especial para las compañías que quieren escalar– es difícil actualmente, la perspectiva de cinco representantes de fondos de inversión y de aceleradoras para

compañías jóvenes brinda la otra cara de la moneda.

**Los inversores ven el escenario con un poco más de optimismo:** confían en que los emprendedores e innovadores, así como los principales actores del ecosistema que los sostiene, sean conscientes de la necesidad de que México produzca más casos de emprendimientos exitosos y de que el país retome un mayor liderazgo en la región para apoyar su progreso.

El llamado que hacen los innovadores y emprendedores a que exista **mayor capital de riesgo** dispuesto a inyectarles recursos resuena en iniciativas como Angel Ventures, una red de ángeles inversionistas; New Ventures, una consultora y aceleradora de negocios; Kubo Financiero, una plataforma digital que conecta a solicitantes de crédito con inversionistas; Fondeadora, un servicio de *crowdfunding* en Internet, y 500 Startups, aceleradora e inversora de negocios emergentes.

La mayoría de las empresas a las que están capitalizando tienen un punto en común: la **tecnología**, en especial, la dedicada a los temas financieros. La apuesta es generar un cambio en la sociedad: con el crecimiento de las clases medias, los servicios tecnificados y personalizables cobran cada vez más importancia y los innovadores y nuevos empresarios deben captar el momento para producir bienes y servicios acordes a estos nuevos requerimientos.



**Vicente Fenoll** es un emprendedor mexicano que apuesta por impulsar el desarrollo de personas y negocios a través de servicios financieros. Kubo Financiero, la empresa que fundó y que actualmente dirige, es considerada como la primera comunidad on line financiera del país.

VICENTE FENOLL  
FUNDADOR DE KUBO FINANCIERO

## Descríbenos tu empresa, ¿qué servicio presta?

[Kubo Financiero](#) es una plataforma digital que permite conectar a solicitantes con muy buen historial de crédito con inversionistas que les prestan dinero. Kubo se encarga de analizar el perfil de riesgo de los solicitantes, y si estos son aprobados se publican en un *marketplace* donde los inversionistas los seleccionan. Los inversionistas deben crear portafolios; la plataforma los obliga a prestar a múltiples acreditados con el fin de dispersar el riesgo asumido.

## ¿En qué momento empezaste a colaborar en el ecosistema emprendedor del país?

Desde que se creó me involucré. Participo como mentor y recibo mentorías en [Endeavor](#) y [Ashoka](#).

## ¿Cuál ha sido la motivación?

México tiene un alto potencial, y que se

requieren nuevas formas de prestar servicios. Hoy, la tecnología, redes sociales, *big data*, y la actitud de muchos chavos nos permiten crear nuevos modelos. Mi experiencia anterior fue en otra financiera “tradicional”, y participar en eventos de innovación me llevó a ver cómo crear un modelo diferente; de ahí surgió la idea de crear Kubo.

## ¿Cuáles crees que son los retos a los cuales se enfrentan los emprendedores en México actualmente?

Son varios. Tenemos una cultura baja en compartir las ideas con otros por el miedo a “me la van a copiar”, y esto limita confrontarla antes de arrancar.

**Financiamiento y capital.** A nivel de tecnología, en especial desarrollo de sistemas, creo que vamos mejorando pero aún es lento. Los trámites de apertura de empresas, y en su caso cierre, son muy complejos.



VICENTE FENOLL  
Fundador de  
[kubo.financiero](#).

 [@vicentefenoll](#)

### ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor/innovador mexicano?

Creativos. Buscan las mejores prácticas a nivel global; buscan colaboración y construyen con recursos escasos.

### ¿Qué características definen el ecosistema emprendedor mexicano?

Aunque es un sistema incipiente, tiene una alta velocidad. Creo que la existencia de **redes** como Endeavor, Ashoka, y el surgimiento de **aceleradoras** como Wayra, y muchas otras que se crearon por iniciativa de los propios emprendedores como Hub, The Pool, junto con la iniciativa del [Inadem](#), están impulsando la creación de un proceso altamente participativo y de intercambio de experiencias.

### ¿Cuál es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el proceso

### de emprendimiento?

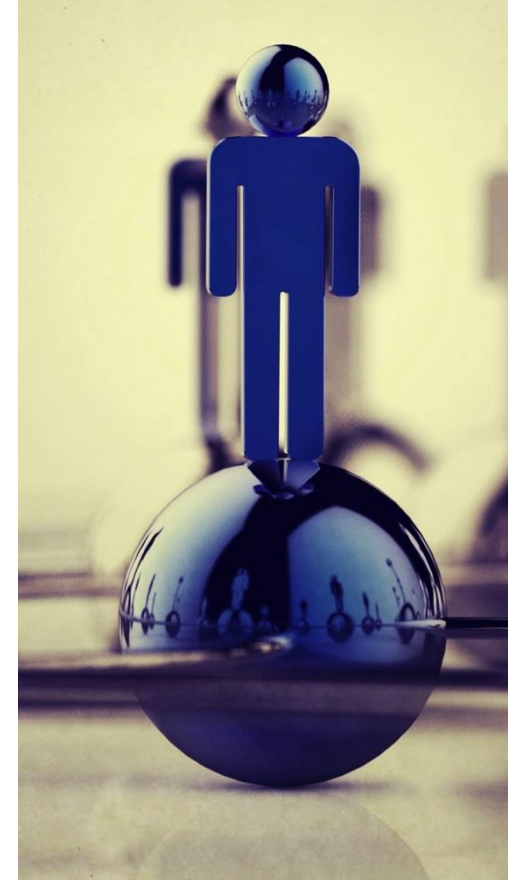
Fomentar la colaboración, estimular el compartir errores y aciertos, **canalizar** recursos intelectuales, financieros y de capital humano.

### ¿Cómo definirías las oportunidades financieras para el emprendimiento mexicano actualmente y por qué?

Aún son **escasas**. El levantamiento de capital aún es muy complejo. Sin embargo, están surgiendo nuevos actores y fondos que están aprendiendo rápidamente. Una clave será que los procesos de salida sean exitosos tanto para emprendedores como para inversionistas.

### ¿Cuál es tu visión del estado del emprendimiento en México?

Veo una gran oportunidad de crear empresas de clase mundial que permitan ofrecer soluciones que



“TENEMOS UNA CULTURA BAJA EN COMPARTIR LAS IDEAS CON OTROS POR EL MIEDO A “ME LA VAN A COPIAR”, Y ESTO LIMITA CONFRONTARLA ANTES DE ARRANCAR”.

que impulsen el desarrollo del país. Hoy, la innovación, uso de tecnología y procesos de mejores prácticas son **cada vez más comunes** y están permitiendo crear empresas que no se veían hace cinco años.

### ¿Cuál es tu visión del futuro de la innovación en México?

Tenemos un gran reto en lograr incorporar mejores prácticas en nuestras iniciativas, viendo el tipo de empresas que surgen en lugares como Silicon Valley o Boston; nos falta crecer mucho en incorporar **conocimientos de computación, matemáticas y estadística, procesos e ingeniería**. Sin embargo, también tenemos grandes avances en la formación que se está dando en las universidades y la inversión que hacen los propios emprendedores. Hoy veo empresas de nueva creación que hacen inversiones importantes en desarrollos

que no era común ver hace unos cuantos años. Esto va a generar un nuevo sector de empresarios que ya no vienen de lo tradicional, sino de la innovación creativa. **México tiene la oportunidad de convertirse en el líder latinoamericano de la innovación.**

### ¿Cuáles son las particularidades del sector de inversión?

En nuestro caso, estamos desarrollando un nuevo mercado donde personas y empresas pueden participar en hacer préstamos a otras personas, conociendo el destino del préstamo, el proyecto que se llevará a cabo y diversos datos para tomar una decisión que implica riesgos financieros. Lo anterior lleva a desarrollar **relaciones más transparentes y oportunas con los clientes**. Esto es posible gracias a la tecnología, lo cual puede representar una disrupción relevante en el sector.



KUBO FINANCIERO CONECTA A PERSONAS QUE NECESITAN UN PRÉSTAMO CON PERSONAS QUE BUSCAN OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN.



## ¿Qué consejos darías a alguien que quiere emprender en el sector de la inversión?

Aunque la plataforma conecta a las personas para que entre ellas se lleven a cabo los préstamos, no hay que dejar de pensar que se trata de un servicio financiero que conlleva la administración de recursos y esta es

una labor que implica un alto estándar de ética y prudencia. Asimismo, no se trata de crear, por decirlo así, una buena página en Internet; se trata de un proceso complejo que implica el dinero de la gente. Esto requiere sistemas de control, cumplimientos regulatorios, transparencia, entre otros elementos.

Vicente Fenoll cree que México tiene un futuro prometedor en la creación de empresas de talla mundial. Destaca que para lograrlo se deben atender los retos actuales que enfrentan los emprendedores del país, entre los cuales está el financiamiento. Por ello, su empresa apuesta por seguir siendo un puente efectivo entre personas que necesitan un préstamo e inversionistas.



**Hernán Fernández** Ante un entorno poblado de talentos potenciales, Hernán Fernández se decidió a edificar un puente que estimula las relaciones entre emprendedores e inversionistas, pues hay muchos proyectos que sólo necesitan el impulso adecuado. Esa es la labor de Angel Ventures.

HERNÁN FERNÁNDEZ  
ANGEL VENTURES

## Describe tu empresa

[Angel Ventures](#) nació en 2008 como una plataforma de conexión entre emprendedores e inversionistas a través de una red de ángeles inversionistas en donde les presentamos proyectos de alto potencial; de esta manera se fundearon cerca de 14 proyectos. En 2013 lanzamos el fondo de coinversión con 340 millones de pesos, que se ha destinado a proyectos de alto potencial con ayuda de los inversionistas y a la fecha tenemos 18 inversiones en portafolio. Actualmente preparamos el lanzamiento de nuestro segundo fondo para 2016.

## ¿Qué clase de empresas son apoyadas por Angel Ventures?

Somos un fondo generalista pero procuramos que nuestros miembros tengan alguna experiencia relativa en la

industria para que nos pueda ayudar con la selección del proyecto y con el crecimiento. Hay algunas industrias en las que no trabajamos, porque procuramos que sean innovadoras, así que nos enfocamos en **tecnologías de finanzas o retail**, campos en los que destacamos.

## ¿Por qué te consideras innovador?

Porque fui uno de los primeros que hizo una red de ángeles inversionistas en México. Hay otras alternativas, pero Angel Ventures es de las primeras que se consolidaron de forma profesional.

## ¿Cuál es la motivación de tu proyecto?

Como el eslogan dice: *Enlazar grandes ideas con capital*. Veíamos muchos proyectos bien estructurados que se quedaban cortos de capital por



HERNÁN FERNÁNDEZ  
Fundador de Angel  
Ventures México..

 [@hernanAVM](#)



desconocimiento de cómo invertir en este tipo de empresas. Por eso nacimos, para crear iniciativas que apoyen a estos emprendedores.

### ¿Cuáles son los retos y barreras a los que se enfrentan los emprendedores en México actualmente?

Es necesario que México se vuelva un jugador regional importante y una mejor y más activa comunidad de emprendedores. Son elementos que deben desarrollarse para que haya mayor progreso. También hace falta una mayor cultura corporativa de la inversión, porque todos sabemos qué puertas tocar pero, realmente, hay muy pocas estructuras interesadas en este tema y, más allá de ello, también es relevante por la cuestión de desarrollo económico que hay que fomentar.



“HAY ALGUNAS INDUSTRIAS EN LAS QUE NO TRABAJAMOS, PORQUE PROCURAMOS QUE SEAN INNOVADORAS, ASÍ QUE NOS ENFOCAMOS EN TECNOLOGÍAS DE FINANZAS O *RETAIL*”.

Por su parte, las [Afores](#) y los fondos de pensiones son actores muy importantes en cualquier sector empresarial y si no hay una voluntad de estos o una obligación por parte del Gobierno para detonar esta industria, creo que vamos a seguir con esfuerzos muy aislados.

### ¿Cuál es el ADN del emprendedor mexicano?

Hemos visto de todo. Muchos emprendedores enfocados en lo *techy*, como en Guadalajara, que están tratando de iniciar su *startup*. También nos hemos topado con gente que va a estudiar al extranjero y regresa al país con más habilidades para hacer negocios, así que no creo que hayamos visto un ADN propio del mexicano.

### ¿Qué características definen el ecosistema emprendedor mexicano?

Creo que, a diferencia de sus contrapartes en Latinoamérica, México representa una **oportunidad** para que sus emprendedores se concentren en el país, por el tamaño del mercado local. El tema de ser regional te da otra perspectiva, otros retos, te da apertura.

### ¿Cuál es el papel de los organismos oficiales y no oficiales?

Apoyar. Dar dinero a los emprendedores, apoyar en temas operativos y de innovación, con una perspectiva de llevar estos productos al mercado, porque muchas veces se ha apoyado esta noción de



ANGEL VENTURES BUSCA  
ENLAZAR GRANDES IDEAS  
CON CAPITAL PARA  
PROPORCIONAR CAPITAL  
INTELIGENTE.

innovación básica sin la perspectiva de llegar al mercado, lo que también es importante.

Para las redes de ángeles y fondos de inversión, apoyar desde el inicio porque es cuando se pierde más capital y, por otro lado, que el Gobierno instaure beneficios fiscales para nuevas empresas.

### ¿Cuál es tu visión del futuro de la innovación en México?

Creo que sí estamos apostando por un futuro alternativo, que el comercio electrónico despegará, la clase media seguirá creciendo, se sumarán cada vez más métodos electrónicos de pago y transferencia.

Además, esta generación de *millennials*, con un ingreso disponible, busca el tema de hiperpersonalización que solo Internet

le puede dar. Los emprendedores son clave para lo que viene en México en un futuro.

### ¿Qué tendencias observas en el ecosistema?

El emprendimiento de hoy en buena parte es **tecnológico**. Una clara tendencia es ver qué cosas funcionan en EE.UU. y luego se intentan en México. Por ello, ese país se considera un espejo en donde se ve el emprendedor mexicano, para bien y para mal. Por otro lado, vemos claramente que hay innovación tecnológica en los proyectos que presentan los mexicanos.

### ¿Qué consejo le darías a alguien que quiere emprender en tu sector?

Mucha **resiliencia**, pues es un trabajo muy desgastante que tiene que ver con la paciencia, la suerte... Se tienen que alinear muchos factores.



340

MILLONES DE PESOS  
DESTINADOS A  
PROYECTOS DE ALTO  
POTENCIAL.

Ningún emprendedor puede sentirse el último refresco del desierto, debe saber que hay un competidor, que es inteligente y que está pensando en

cómo incursionar en el mercado. El emprendedor debe, también, saber **armar equipos**, lo cual aún le hace falta al mexicano.

Con más de siete años de experiencia, Angel Ventures se prepara para recibir el futuro pues, como asegura Hernán Fernández, devienen varios cambios en el entorno de innovación y es primordial planificar los pasos que emprenderá esta red de ángeles inversionistas para no desamparar a los visionarios mexicanos.



**Juan López Salaverrey** Es imposible que un solo proyecto cambie el mundo. Todo conlleva un proceso y Juan López Salaverrey, Venture Partner de 500 Startups, no duda de que las nuevas generaciones de emprendedores están consolidando los cimientos de una nueva forma de entender la industria, el comercio y nuestras vidas.

JUAN LÓPEZ SALAVERREY  
VENTURE PARTNER DE 500 STARTUPS





## Describe tu empresa

Es un fondo de *venture capital* que invierte en empresas tecnológicas durante su primera etapa, particularmente compañías que utilizan Internet como forma de escalar, y se organiza en fondos. Por un lado, hemos hecho la parte de inversión a nivel global en más de 50 países y, por otro lado, nos dedicamos al desarrollo de ecosistemas de emprendimiento con programas específicos para emprendedores, como la aceleración o el crecimiento; además, contamos con programas para inversionistas y educación.

## ¿Cuál es la motivación de tu proyecto?

El objetivo es poder llevar capital para que el 1% de los emprendedores del mundo pueda desarrollar con éxito sus proyectos.

## ¿Cuáles son los retos y barreras a los que se enfrentan los emprendedores en México actualmente?

Los retos para los fondos de inversión siempre responden, al menos en su forma más básica, a recabar capital y encontrar compañías buenas. El reto más grande que puede existir para el ecosistema de hoy es **trabajar la parte de fundraising** y trabajar así con los emprendedores para que tengan más casos de éxito.

Por su parte, las empresas tienen sus barreras en distintas etapas. Si hubiera que señalar un problema en común que tienen estas iniciativas en su etapa temprana es el tema de validación de mercado; una vez que la encuentran, tienen capacidad de crecer de una manera más escalable y repetitiva, pero de alguna manera supone un desafío



JUAN LÓPEZ  
SALAVERRY

Venture Partner de [500 Startups](#).

 [@lopezsalaverry](#)

por hallar un problema real que se está resolviendo de manera efectiva, que a eso le pueda poner un precio y que lo pueda hacer una y otra vez.

### **¿Cuál es el ADN del emprendedor mexicano?**

Tiene que ver con una búsqueda de querer cambiar el mundo, buscar la respuesta a problemas y no detenerse hasta lograrlo. Ése es el componente fundamental.

### **¿Qué características definen el ecosistema emprendedor mexicano?**

El mercado mexicano es el más atractivo de habla hispana en términos de números, de cantidad de gente.

Me parece que hay una gran cantidad de desafíos y problemas que tienen que ver con la infraestructura, el área de las

compras en línea, el tema del acceso a Internet, los transportes, la logística; y esto ayuda a dar espacio a nuevas camadas de emprendedores que buscan resolver problemas del siguiente nivel.

Pero, particularmente, si tuviera que definirlo hoy, diría que México es un mercado de tal tamaño que ya de por sí es interesante, y puede llegar a ser un mercado más llamativo para extranjeros que buscan insertarse en este ecosistema.

### **¿Cuál es el papel de los organismos oficiales y no oficiales?**

Creo que cada uno de los elementos del ecosistema está realizando los esfuerzos necesarios con un objetivo común. La experiencia y el éxito de las empresas misas es un ejemplo de ello.



## ¿Cuál es tu visión del emprendimiento / innovación en México?

El tema de la innovación es que siempre creemos que es algo revolucionario, pero me parece que la innovación resuelve los problemas más cotidianos de una forma tan válida como los próximos desarrollos de la genética.

Lo que hemos visto en México es un afán por resolver los problemas más simples con soluciones efectivas; con base en ello, pensemos en que las compañías no están cambiando el universo ni están creando las reglas de cómo debería ser el mundo del siglo que viene, sino que se enfocan en los problemas que nos duelen a diario y en función de eso obtienen clientes. Tenemos que dejar de pensar que la innovación se mide en número de patentes. Lo que sí están generando son

las nuevas reglas de trabajo para que otras empresas lleguen a resolver otras cuestiones, pero ya tengan la plataforma para hacerlo de manera efectiva, que ya exista una forma de hacer pagos en línea, que haya una logística de rapidez, que sepa que el servidor no se va a caer. En fin, me parece que vivimos una era en la que se están creando los cimientos para la gran nueva ola de negocios.

## ¿Qué tendencias observas en el ecosistema?

En términos de *fintech*, hay empresas como [Rocket](#), que ayuda a que la gente tenga acceso a productos financieros de manera más democrática. También hay empresas como [Conekta](#), que otorga facilidades de pago electrónico.

Otro ejemplo es [Nubity](#), que está desarrollando sistemas de infraestructura



500 STARTUPS ES UNA ACELERADORA QUE APOYA FIRMAS EN LATINOAMÉRICA.

para la nube; o [Yaxi](#), que es una empresa de transportes que puede resolver el tema del transporte seguro en la Ciudad de México, o 99 minutos, a través de la cual puedes comprar de forma segura y el producto se entrega en menos de 99 minutos, lo cual me parece completamente revolucionario. Hay distintas compañías para distintas necesidades.

### ¿Qué consejo le darías a alguien que quiere emprender en tu sector?

Lo que debe tener en cuenta el emprendedor es considerar si realmente quiere hacer un negocio que sea de *venture capital*. No todos los negocios tienen que seguir ese camino, y me parece que es responsabilidad de todos los que estamos en esta industria que lo digamos fuerte y claro.

Las empresas que necesitan levantar capital de inversión tienen que estar pensando ya en los negocios que en pocos años puedan ser vendidos y que de esta forma retornen ganancias a sus inversores.

Las empresas que planean tener otro tipo de trayectoria deberían, primero, ser honestas consigo mismas y buscar el camino hacia el capital que consideren necesario.

“LAS EMPRESAS QUE NECESITAN LEVANTAR CAPITAL DE INVERSIÓN TIENEN QUE ESTAR PENSANDO YA EN LOS NEGOCIOS QUE EN POCOS AÑOS PUEDAN SER VENDIDOS”.



Por su parte, las que sí necesitan *venture capital* tienen que educarse en los procesos de los propios fondos, que entiendan los requerimientos, que puedan entablar diálogo con compañías que ya han recibido inversiones a fondo; que investiguen tanto a los fondos como los fondos mismos investigarían la empresa.

El concepto de innovación se está transformando. No se pueden aplicar ideas de hace 50 años a los modelos actuales, por eso los emprendedores tienen que estudiar y entender en qué mundo están. Esa es una de las experiencias más importantes que comparte López Salaverry, quien no duda de que México va viento en popa a través de las aguas del emprendimiento.



**René Serrano** Niños que quieren crear videojuegos, agricultores que siguen sus campañas desde cibercafés, profesionales con ideas innovadoras. Son sólo algunos de los ejemplos del tipo de emprendedor que ha conocido René Serrano en Fondeadora, la plataforma digital de recolección de fondos para proyectos que dirige desde hace cuatro años sobre operaciones en México. El contacto con tantas ideas le hace optimista frente al futuro de los nuevos empresarios del país.

RENÉ SERRANO  
FUNDADOR Y DIRECTOR  
FONDEADORA

## Describenos tu empresa

[Fondeadora](#) es una plataforma digital en línea de *crowdfunding*, el modelo basado en recompensas. Eso significa que subimos a la plataforma proyectos de todo tipo: tecnología, diseño, música, emprendimiento, proyectos sociales... Estos proyectos buscan una cantidad específica de recursos para poder llevarlos a cabo. A cambio del dinero que piden, dan una serie de recompensas relacionadas con el proyecto. Pueden ser muy simbólicas, como agradecimientos, o cosas ya un poco más grandes. Todo depende del tipo de proyecto.

## ¿En qué estado se encuentra tu proyecto?

Fondeadora nació hace poco más de cuatro años. Hemos recaudado cerca de **85 millones de pesos** para más de **850 proyectos**. Hemos recibido unos

15.000 proyectos, que se van armando poco a poco. Hay cosas que no son susceptibles de entrar a la plataforma por el tipo de proyecto, pero la mayoría sí entra. Tenemos un espectro para recibir muchos tipos de ideas. Hemos recibido más de **70.000 aportaciones de diferentes personas** de todo el mundo y tenemos abierta la página para proyectos también de Latinoamérica.

En Fondeadora es muy importante el seguimiento que damos a todos los proyectos una vez que los recibimos. Ayudamos a armarlos, a que se vean bien y a hacer una campaña que pueda ser exitosa. Siempre hay un acompañamiento. No es nada más subir el proyecto y esperar a ver qué pasa. Está todo muy bien pensado para buscar el éxito. Tienes un equipo de 10 personas que están llamándote, preguntándote qué has hecho, etcétera.



RENÉ SERRANO  
Director Ejecutivo de  
[Fondeadora](#).

 [@reneserrano](#)

## ¿Cuál ha sido la motivación de tu proyecto?

La idea es permitir el acceso de capital a cualquier tipo de persona, porque normalmente -o como funciona en México- solo la gente que tiene acceso a créditos bancarios tiene un historial crediticio. Ellos eran los que podían pedir dinero y todas las demás personas quedaban totalmente fuera.

Gracias a esta herramienta, que está muy adaptada al sistema mexicano y al perfil de emprendedor mexicano, hemos permitido que esos 85 millones de pesos se puedan distribuir de una forma muy democrática. Todos los días recibimos proyectos de personas que, sin Fondeadora, no podrían realizarse. Gracias a Fondeadora se pueden hacer y eso para el equipo, para mí y para todos los involucrados en el proyecto, es algo increíble.

## ¿Cuáles son los retos y las barreras a los que se enfrentan los emprendedores en México actualmente?

El acceso a Internet en México fue un reto. La penetración de Internet empieza a moverse pero todavía tiene niveles muy bajos. Al ser una plataforma digital mucha gente queda excluida, ya que si no tienes Internet no puedes acceder a ella. Ese es nuestro principal reto.

También los temas culturales de miedo a los pagos electrónicos, la desconfianza. Hay temas culturales con los que nos topamos día a día y que vamos tratando de erradicar explicando y contando historias de éxito, dando la cara de quien está detrás de la empresa.

El llegar a ser una plataforma masiva también es un reto, porque es una campaña enorme y es algo muy caro. Darnos a conocer y explicar el modelo también ha sido un reto.

**FON  
DEA  
DO  
RA**

FONDEADORA ES UNA PLATAFORMA MEXICANA QUE TE PERMITE FONDEAR PROYECTOS CREATIVOS.



## ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor y el innovador mexicano?

Nosotros nos hemos topado con emprendedores de todo tipo. El emprendedor más pequeño que ha subido un proyecto tiene nueve años de edad. Era un proyecto muy personal para algo de videojuegos. Tenemos desde ese tipo de emprendedor hasta el señor que vendía miel de agave en un pueblo de Hidalgo que cada semana iba a un cibercafé a darle seguimiento a su proyecto.

También hay jóvenes más educados. No podría definir el ADN del mexicano porque nos hemos topado con ejemplos increíbles de todo tipo de personas.

## ¿Cuáles son las características principales del ecosistema emprendedor mexicano?

México está en esa etapa de ser un país que solo manufactura. No se crea, no se desarrolla innovación *per se* en las empresas mexicanas. Apenas empieza a haber unas cuantas que sí lo hacen en temas de energía, algunos procesos industriales... pero es muy poco. Empezar a mover una rueda y **cambiar la visión de un país** que manufactura a un país que produce y genera innovación es difícil. Creo que es **un proceso lento** pero empieza a pasar, sobre todo en universidades.



Empiezan a darse historias de éxito que también son muy importantes para conocerlas y para poderte inspirar en alguien más porque así lo ves más cercano. El tema de emprendimiento en México como tal, como se está viviendo ahora, lleva muy poquito. Yo diría que es desde hace cinco años cuando realmente se empieza a hablar de esto pero es una apuesta a 30-40 años.

### ¿Cuál es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el emprendimiento?

Conozco muy de cerca el trabajo que hace el [Inadem](#). Nosotros hemos recibido apoyos, hemos estado cercanos a su trabajo y a mí me parece increíble.

Es un reto enorme enseñar la alternativa de emprendimiento a la gente porque no es lo que te enseñan en la escuela. Me parece increíble ese papel de ser una

institución que te dice que hay muchas organizaciones más donde puedes generar valor, que puedes tener mucho éxito haciendo tu propio negocio. Lo han hecho muy bien, tienen muchos programas de apoyo, lo que hacen con la feria es notable. Le plantan la semilla a las personas de que emprender es una opción.

### ¿Cuál es tu visión del estado del emprendimiento en México?

Soy muy optimista y confío mucho en mi país y en mi generación porque lo vivo. Tengo 27 años y veo que la gente cercana a mí está cambiando y está involucrándose en proyectos que sí generan innovación, impacto y valor. El futuro que veo es superoptimista.

### ¿Qué consejos darías a alguien que quiere emprender en tu sector?

Una campaña implica mucho trabajo.

85


MILLONES DE PESOS  
DISTRIBUIDOS EN MÁS DE  
850 PROYECTOS A  
TRAVÉS DE ESTA  
PLATAFORMA.

No puedes esperar que las cosas pasen solas. Tienes que estar ahí detrás porque el mayor interesado eres tú y, si no te importa a ti, a los demás menos. Eso es lo más importante. También es importante el seguimiento, hacer un buen planteamiento y continuarlo día a

día. Después, comunicar a todo el mundo que tienes una campaña activa. Hay que perder el miedo a vender tu idea a todo el mundo. Hay que anunciarla por todos lados. Yo diría que esos son los tres elementos más importantes.

El acceso a las tecnologías de la información es uno de los principales retos que señala Serrano para quienes lanzan emprendimientos basados en la web con la vocación de hacerse masivos. Recomienda lanzar buenas campañas de comunicación para que el público conozca a quienes representan a las nuevas empresas y ganar la confianza de los usuarios.



A portrait of Rodrigo Villar, a man with short hair, wearing a striped shirt, looking directly at the camera. The background is a solid orange color.

**Rodrigo Villar** Desde su experiencia en el ecosistema emprendedor, Rodrigo Villar ve una gran oportunidad de negocio en la falta de servicios básicos y las carencias en temas como vivienda, salud, educación y el sector financiero mexicano. Recomienda a los emprendedores no tomar lo anterior como problemas, sino como motivaciones para innovar.

RODRIGO VILLAR  
DIRECTOR GENERAL DE  
NEW VENTURES

## Describenos New Ventures, ¿qué servicio presta y en qué sector se ubica?

Es una empresa que tiene tres áreas de servicios. Una es una **aceleradora** de negocios, donde ofrecemos servicios de fortalecimiento y aceleración a empresas en industrias ambientales y sociales. La segunda área es una de **financiamiento** donde contamos con un fondo de capital, que se llama Adobe Capital, donde podemos invertir el capital o deuda convertible en empresas que trabajan en sectores ambientales y sociales. Y la tercera área es una de **promoción** en donde finalmente buscamos difundir el tema de la inversión de impacto y el consumo responsable, a través de un foro llamado Foro Latinoamericano de Inversión de Impacto; y tenemos otra empresa que se llama [Las Páginas Verdes](#), en donde buscamos promover

el consumo responsable. Como grupo, estamos en varios sectores: consultoría, financiamiento, publicidad.

## ¿En qué momento empezaste a colaborar en el ecosistema emprendedor del país?

[New Ventures](#) ya tiene 11 años y en México empezamos a trabajar desde abril de 2004. Empezamos con un pequeño programa en donde lo que buscábamos era identificar empresas con impacto ambiental y social, ayudarlas a tener un crecimiento más acelerado, con servicios de consultoría estratégica y en contacto con fuentes de capital.

Así es como empezamos y hemos ido creciendo hasta incorporar algunas otras áreas que creemos que son importantes para el desarrollo de estas empresas.



RODRIGO VILLAR  
Director General de [New Ventures](#).

 [@rorrovillar](#)

## ¿Cuál ha sido la motivación de New Ventures en México?

Originalmente fue creado por un centro de investigación que está en Washington, que se llama [World Resources Institute](#). Ellos empezaron a operar un poco antes a nivel regional, haciendo un poco la labor de identificar empresas con esas características y eventualmente empezaron a abrir empresas locales, oficinas en México, Brasil, Colombia, India, Indonesia y China. Se estuvo trabajando a través de este grupo y cada país se volvió independiente, y esa fue la motivación inicial de New Ventures.

El motivo de por qué en México es porque se veía **un país con mucho potencial**. En el rubro ambiental, México es el cuarto lugar en temas de biodiversidad. Aunado con una teoría de cambios, según la cual se cree que la

fuerza de los mercados y del sector privado puede ser un gran apoyo para buscar maneras de conservar el medio ambiente y mejorar los problemas sociales. Creemos que identificar empresas que puedan crecer y tener éxito inspiraría a que muchas empresas empiecen a pensar no solo en generar recursos económicos, sino también en resolver algunos problemas sociales o ambientales. No necesariamente con filantropía sino con la inclusión de los mercados y del sector privado.

## ¿Cuáles crees que son los retos o barreras a los cuales se enfrentan los emprendedores en México actualmente?

Son muchos. Aunque el **financiamiento**, hoy en día, no creemos que sea la principal causa, creemos que es una de ellas. No hay un financiamiento adecuado para este tipo de empresas en



[NEW VENTURES](#) CATALIZA EMPRESAS SOCIALES Y AMBIENTALES Y FORTALECE AL ECOSISTEMA QUE LAS SOPORTA.

países en desarrollo como México. Creemos que se tiene que innovar en las fuentes de financiamiento. No necesariamente que existan más, pero sí innovar en la forma en que mueven las fuentes de capital.

Otro de los principales retos es también, a veces, la falta de casos de éxito. México es un país donde no hay mucho emprendimiento exitoso. Ha cambiado mucho desde que empezó New Ventures a hoy en día, pero realmente sigue habiendo una falta de casos de éxito de emprendedores. Es un país donde hay mucha industria, tenemos una economía que va creciendo pero principalmente por el gasto gubernamental, por empresas un poco industriales; entonces, son pocos los casos de éxito de empresas nuevas que son innovadoras, que escalan. Y la falta de estos casos de éxito hace que el

talento no se atreva a emprender. El **talento**, la gente más preparada, se coloca en empresas y están muy cómodos, con buenos sueldos. Es necesario que hoy en día la gente se atreva a emprender, se atreva a arriesgar y a ser innovadora.

### ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor/innovador mexicano?

A nosotros nos gusta mucho el emprendedor que es innovador. No somos un país que genere mucha tecnología; no creemos que la innovación de un producto o la tecnología sea el principal factor. Creemos que hay muchos emprendedores que son innovadores, que están buscando formas diferentes de hacer negocios, y muchas veces la innovación viene más en el modo del negocio que en el producto. Hay emprendedores que han encontrado



“MÉXICO ES UN PAÍS DONDE NO HAY MUCHO EMPRENDIMIENTO EXITOSO”.

una brecha en la industria, una oportunidad de hacer las cosas mejor. Yo diría que el emprendedor en México es una persona que tiene la capacidad de atraer talento, creo que es una de las principales características. Atraer talento como socios, empleados, cuando es un negocio pequeño. Como te decía, muchas veces la gente no se atreve a arriesgar, y creemos que los emprendedores que están empezando a tener éxito en México son la gente que logra liderar y convencer a personas para que se atrevan a unirse a su grupo y poder emprender.

También me gusta mucho la gente que piensa en escala, que no necesariamente piensa en un pequeño negocio, que son importantes esos negocios, pero realmente buscamos personas que quieran empresas que puedan escalar, que traspasen fronteras, que no solamente piensen en México sino que su negocio pueda trascender. Y buscamos emprendedores que operan en mercados grandes, que están solucionando problemáticas sociales y ambientales importantes en temas de energía, salud, educación, vivienda.

### **¿Qué características definen el ecosistema emprendedor mexicano?**

Creo que es un ecosistema que se ha desarrollado mucho los últimos años. Hay mucho apoyo de diferentes entidades del Gobierno para emprendimiento. Se creó hace unos años el Instituto Nacional del

“HAY MUCHO APOYO DE DIFERENTES ENTIDADES DEL GOBIERNO PARA EMPRENDIMIENTO”.





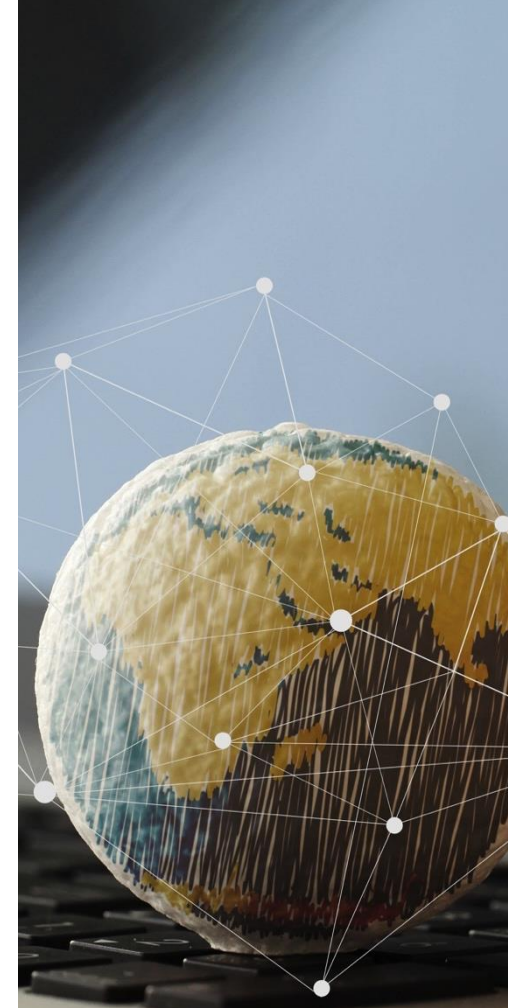
Emprendedor, que es algo que va a dar importantes recursos en el ecosistema; se han creado muchas aceleradoras, incubadoras, fondos de capital. Ya se están creando muchas piezas que dan apoyo a los emprendedores. Asimismo, creo que cada vez hay más gente que está viendo en el emprendimiento una carrera interesante para ellos. Cada vez también estamos viendo más gente talentosa que se atreve a emprender, y también ya las personas están empezando a entender el emprendimiento desde muchas esferas. Hay bancos corporativos que empiezan a ver el emprendimiento como una fuente de desarrollo.

### ¿Cuál consideras que es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el proceso de emprendimiento?

Creo que el sector privado, los grandes

corporativos han empezado a buscar la parte de emprendimiento. No necesariamente esperan a que llegue alguien con una idea sino que también los corporativos han buscado, con sus mismos empleados, que la gente pueda emprender más proyectos, dentro de la misma misión de la empresa o la misma industria. Y hay muchos corporativos que han empezado a apoyar los emprendimientos como una **fuente de desarrollo** de su base de proveeduría, o que están buscando también profesionalizar a sus propios proveedores.

En el Gobierno hemos visto mucho el emprendimiento como una línea estratégica de muchos frentes. Como te comentaba, por el lado federal está el [Inadem](#), que es un mecanismo que ha buscado apoyar a los emprendedores desde muchas fuentes; desde



“CADA VEZ ESTAMOS VIENDO MÁS GENTE TALENTOSA QUE SE ATREVE A EMPRENDER”.



educación, creando fondos de capital, apoyo financiero para consultoría o para adquisición de tecnología. Se ha explotado mucho la creación de nuevas aceleradoras, nuevas incubadoras. Creo que el Gobierno ha visto en el emprendimiento este tema de generación de empleos, generación de riqueza.

En mi opinión, **hay mucho que hacer**, pero hemos visto que México ha sido un país vanguardista y ha hecho algunas cosas muy bien. El rol del Gobierno sigue siendo ese: apoyar y crear las diferentes piezas que hacen que este ecosistema fluya de una mejor manera.

**¿Cómo definirías las oportunidades financieras para el emprendimiento mexicano actualmente?**

Creo que son oportunidades buenas, en

“EL GOBIERNO HA VISTO EN EL EMPRENDIMIENTO ESTE TEMA DE GENERACIÓN DE EMPLEOS, GENERACIÓN DE RIQUEZA”.

México ya existen muchas opciones aunque, obviamente, faltan más. **El emprendedor siempre va a decir que no hay financiamiento** y nosotros, que estamos en el otro lado, que estamos en la parte de financiamiento y capital con diferentes bancos y entidades, sentimos que lo que **faltan son más emprendedores**. Es una disyuntiva que siempre existirá, pero la realidad es que hay cinco millones de empresas en México que buscan financiamiento, y la regla es que no se puede dar financiamiento a todas.

Cuando nosotros nos hemos encontrado empresas que cumplen con todas las características que buscamos, que tienen números sólidos, que tienen un equipo emprendedor exitoso, generalmente tienen acceso al financiamiento. Y nos hemos encontrado con **mucha competencia a la hora de invertir** en

empresas; los casos exitosos siempre tienen varias opciones para adquirir financiamiento y eso hace tiempo no se veía. Creo que el financiamiento ha existido, creo que hay mucho dinero en el mundo. Los mejores emprendedores, los que son sólidos, tienen acceso a ello.

### **¿Cuál es tu visión del futuro de la innovación en México?**

La innovación tiene que venir en la forma de **modelo de negocio**. Creo que hay mucho para innovar, México es un país al que le hacen falta muchas cosas, hay carencia en temas como **vivienda**, acceso a **salud**, acceso a servicios **financieros** de calidad, acceso a una buena **educación**; entonces, hay mucha oportunidad. La innovación tiene que ver esa ausencia, esa falta de servicios básicos, como una gran oportunidad de negocio, en vez de verla como una gran problemática del país. Creo que en



México hay cierta solidez jurídica y los emprendedores tienen que encontrar esas formas innovadoras de resolver problemas. Las oportunidades son muy grandes.

### ¿Qué consejos darías a alguien que quiere emprender en México?

Creo que lo más importante es que se atrevan. Generalmente a los emprendedores que conozco que se han atrevido a emprender, a la larga, les va mejor que de empleados.

Les recomendaría que no traten de resolver todo, que si tienen un sueño, una visión clara de su negocio, el que van a emprender, las cosas van saliendo. Tienen que tener la capacidad de cambiar muy rápido, de ver oportunidades y tomarlas cuando es necesario, no tienen que tener

“LOS CASOS EXITOSOS SIEMPRE TIENEN VARIAS OPCIONES PARA ADQUIRIR FINANCIAMIENTO Y ESO HACE TIEMPO QUE NO SE VEÍA”.



todo resuelto para emprender. Muchas veces el emprendedor se espera hasta que tenga todo listo y la realidad es que esas cosas nunca pasan. Lo más importante es empezar, y una vez que se empieza las cosas caminan rápido y se mueven generalmente a favor del

emprendedor. Lo peor que les puede pasar es que tengan que volver a conseguir trabajo. Y ahí hay un cambio importante, hoy en día la gente empieza a entender **que un fracaso no es algo que afecte**, muchas veces es en los fracasos donde más se aprende.

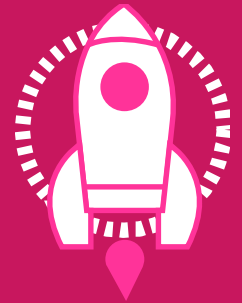
En México sí hay oportunidades financieras para los emprendedores, incluso hay competencia a la hora de invertir en empresas, pero para tener acceso a esto se necesita que sean emprendimientos sólidos, resalta Rodrigo Villar. Agrega que el papel que está jugando el Gobierno en el ecosistema emprendedor es cada vez mejor y que se está viendo en las nuevas empresas la oportunidad de generación de empleo.



## CONCLUSIONES

La falta de fondos de inversión es una observación que comparten los inversores e incubadoras de nuevos negocios. Muchos de los que existen tienen como característica la necesidad de que las ideas se pongan a prueba para ganar financiamiento. Sin embargo, estos actores coinciden en que es necesario que los emprendimientos cuenten con equipos sólidos, **que sean capaces de captar el mejor talento y tengan propuestas validadas en el mercado.** De esta manera, explican, habrá más casos exitosos que inspiren a mayor cantidad de innovadores y emprendedores.

En el medio, entre el innovador o novel empresario y quienes les puede dar músculo financiero, surge una serie de actores que **tienden puentes** para que estos dos elementos se unan. Ellos, con este modelo de negocio, también están creando innovación. El ecosistema se **retroalimenta** y se convierte, en sí mismo, en un espacio para nuevas empresas que busquen solucionar problemas de una comunidad e impactar en la vida de un colectivo. Esta es una premisa que -sostienen- debe ser **transversal en la innovación y el emprendimiento.**



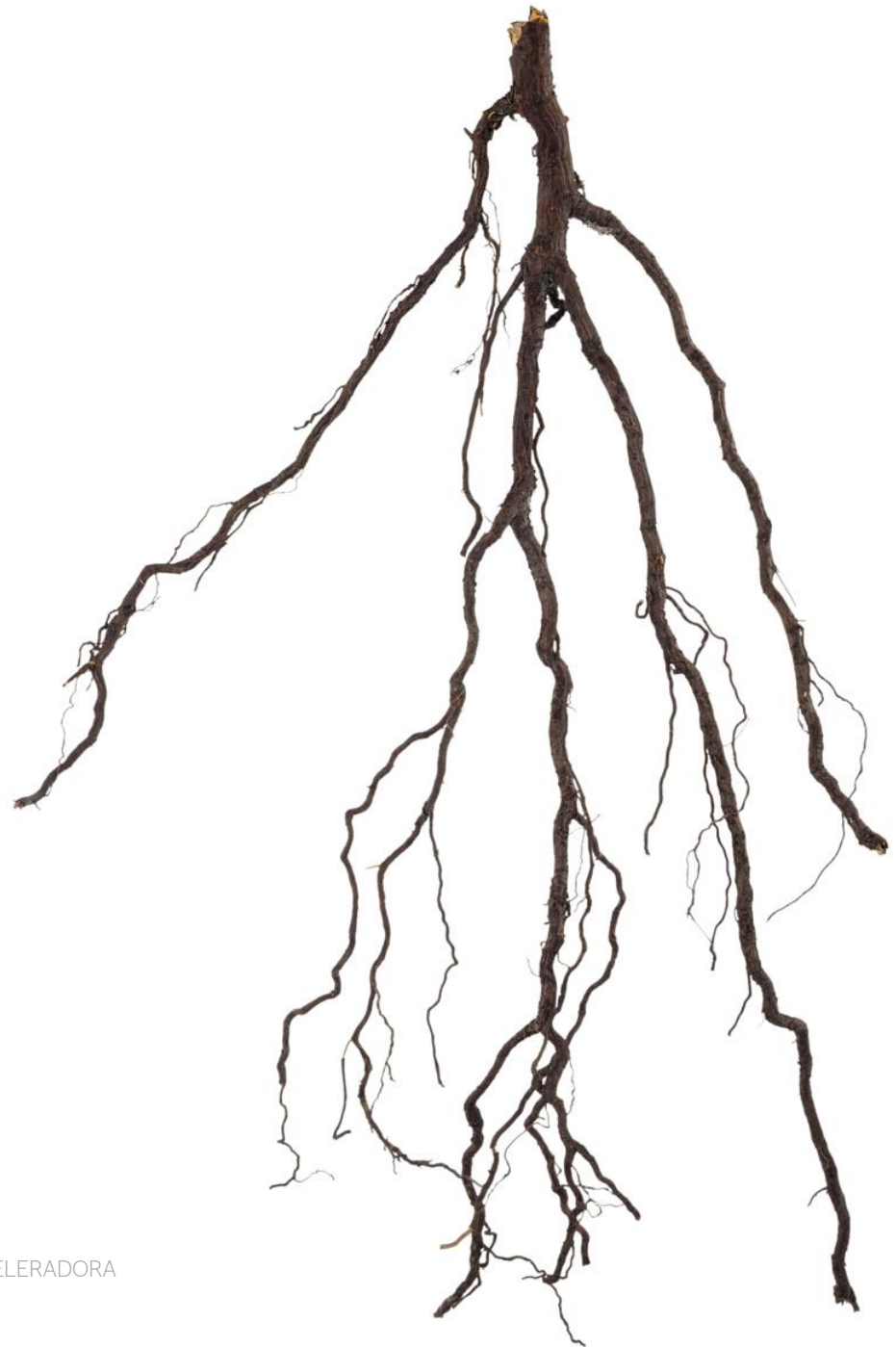
# Incubadora/Aceleradora

Las incubadoras y aceleradoras se encargan de cobijar **nuevas ideas de negocio** y **explotar su potencial** para luego presentarlas en el mercado con la mayor parte de los problemas iniciales minimizados. Las figuras de los **mentores** cobran especial importancia entre los innovadores y emprendedores que pasan por este tipo de programas.

La importancia de ubicar las áreas de oportunidad de las empresas que están por lanzarse, así como la necesidad de crear redes de contacto, apoyo y promoción, son puntos que resaltan los representantes de Wayra, el brazo de innovación de Telefónica en México; Endeavor, una institución que apoya el emprendimiento de alto impacto, y Naranya, una firma de contenidos móviles que creó una incubadora como parte de su misión empresarial.

Los consultados no dudan en afirmar que el tamaño y la dinámica del mercado mexicano hacen que su ecosistema de emprendimiento e innovación sea uno de los llamados a liderar iniciativas en Latinoamérica. Advierten, sin embargo, que para competir globalmente hace falta **propuestas sólidas de nuevas empresas**, productos o servicios, con profesionales bien formados, especialmente enfocados en resolver problemas sociales.

Comparten con los emprendedores el reto de **levantar capital** para apoyar los proyectos y hacen énfasis en la necesidad de que la empresa privada se sume para dar mayor sustento a estas iniciativas.





**Pilar Aguilar Pariente** Una de las motivaciones principales para Pilar Aguilar es la cantidad de nuevos proyectos que los innovadores mexicanos proponen al entorno emprendedor. Su labor se enfoca en seleccionar algunas de esas ideas que pueden convertirse en un modelo sostenible, y mejor aún si tienen una perspectiva social.

PILAR AGUILAR PARIENTE  
DIRECTORA GENERAL  
ENDEAVOR MÉXICO

## Describenos tu empresa

[Endeavor](#) es una asociación sin fines de lucro cuya misión es impulsar el desarrollo económico de las compañías del país. Nosotros seleccionamos y apoyamos a los emprendedores cuyas ideas tengan **impacto en la generación de empleo** y el crecimiento que aporte al país. A estos emprendedores los apoyamos a través de la red de mentores que son empresarios con éxito que nos regalan su tiempo para dar consejos y consolidar contactos. Cabe destacar que tenemos una red de más de 1.000 seleccionados y 80 empresas activas.

## ¿Qué clase de talento emprendedor buscas?

Tenemos dos grandes grupos. Primero hablamos de personas que tengan una buena capacidad de emprendimiento, que sean capaces de crear una empresa

en crecimiento y que tengan **una idea innovadora** que transforme el mercado y se vuelva escalable. Por otro lado, buscamos proyectos que tengan una **capacidad de crecimiento** y que, mediante los mentores y redes de Endeavor, puedan volverse cien veces más grandes de lo que eras.

## ¿Por qué te consideras innovadora?

Creo que en Endeavor estamos muy enfocados a hacer lo que hacemos de la mejor manera, con iniciativas como el programa de apoyo a tecnologías que no es una incubadora ni una aceleradora, sino un programa que ayuda con asesoría a las empresas que se enfocan en dicha rama del emprendimiento para consolidar su proyecto de negocio a nivel internacional. Es un programa único en México porque tenemos a los mejores asesores de tecnologías de la



PILAR AGUILAR  
PARIENTE

Directora Ejecutiva de  
Endeavor México.

 [@Pilarmari](#)

información de dentro y fuera del país. Esto no se está haciendo en ningún otro Endeavor del mundo.

### ¿A qué retos se enfrenta Endeavor?

El reto más importante es levantar capital. Recibimos donativos de todos los miembros de la red para apoyar a los emprendedores, así como de nuestros aliados estratégicos.



Mantener esa parte ligada al apoyo emprendedor es una tarea fundamental.

El segundo reto tiene que ver con la proliferación del emprendimiento porque no todas las ideas son escalables, así que hay que encontrar el talento.

### ¿Cómo defines el ADN del emprendedor mexicano?

Creo que en México muchos de los problemas económicos y sociales dan lugar a que seamos muy creativos.

El emprendedor es alguien que rompe las reglas porque le gusta innovar y cambiar las cosas.

No está conforme con lo que ve a su alrededor y siempre **detecta un problema que resolver; toma riesgos** y, por otro lado, creo que tiene la claridad para definir un modelo de negocio por su capacidad para reinventarse y, con ello, su plan de negocio.

Es muy importante mantener un nivel de conocimiento, que el emprendedor conozca su mercado y las tendencias que vienen; esa es otra característica.

## ¿Cuál es el estado actual del ecosistema innovador y emprendedor?

Estamos aprendiendo que emprender tiene que ver con fracasar y cada vez somos más abiertos al fracaso, le tenemos menos aversión al riesgo y hay más capital fluyendo hacia proyectos productivos. Creo que la industria está creciendo a niveles importantes pero todavía tenemos mucho que aprender, como pensar que uno no se enfrenta a otra empresa en el mercado mexicano, sino en el mercado global; esto se puede lograr si se tienen el enfoque correcto y los recursos de capital y humanos. Actualmente sigue siendo cuesta arriba y nos resulta más difícil que en otros países cerrar este ciclo.

Lo que hemos visto en los últimos tres años es una explosión de creación de empresas, una expansión de fondos de

capital, nuevos emprendimientos sociales que son rentables como negocios y esto es solo el principio, así que México va por buen camino.

## ¿Cuál ha sido el papel de los organismos oficiales?

El Instituto Mexicano del Emprendedor, con su política de apoyo, ha logrado llamar la atención de los capitales de México para invertirlos en proyectos de alto riesgo pero alto retorno. Creo que en el sector de salud, de educación y de finanzas, estamos viendo cambios muy importantes que son aprovechados por los emprendedores.

## ¿Cuáles son las tendencias en el emprendimiento / innovación en México?

Hay temas sociales que debemos resolver como país. Hay una gran desigualdad, en términos de las



“HAY UNA GRAN DESIGUALDAD, EN TÉRMINOS DE LAS OPORTUNIDADES PODRÍAMOS HABLAR DE MÁS DE TRES MÉXICOS DISTINTOS”.



oportunidades podríamos hablar de más de tres Méxicos distintos.

Afortunadamente, hay **nuevas generaciones de emprendedores** preocupados por este asunto, como Kubo Financiero, que hace préstamos a las empresas que de otra forma no tendrían forma de solicitarlos a una entidad más tradicional.

En la actualidad creo que todos los sectores emprendedores se enfocan en solucionar las problemáticas sociales.

### **¿Qué consejos le darías a alguien que quiera emprender?**

Que se asegure de que su **modelo de negocio es viable**. Que pruebe su idea de forma muy barata para saber si se puede vender a un menor costo de lo que cuesta hacerlo.




ENDEAVOR SELECCIONA  
ACELERA Y PROMUEVE A LOS  
MEJORES EMPRENDEDORES  
DE ALTO IMPACTO  
ALREDEDOR DEL MUNDO.

Es importante que se preparen, siempre escuchamos sobre los emprendedores que dejan la escuela, pero hay quienes necesitan preparación en el tema tecnológico, por ejemplo.

Por último, es importante entender que a veces estás arriba y a veces estás abajo en el tema del emprendimiento.

Pilar Aguilar está convencida de que dentro de 25 años las grandes empresas mexicanas no serán las mismas que las actuales, debido a que todo el panorama está cambiando a favor de los emprendedores que se arriesgan para solucionar y satisfacer las nuevas demandas de la sociedad.



A portrait of Gabriel Charles Cavazos, a man with a beard and short dark hair, wearing a dark button-down shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a solid, muted blue color.

**Gabriel Charles Cavazos** Convencido de que hay oportunidades financieras en México para apoyar emprendimientos, aunque piensa que aún falta mucho por mejorar en ese campo, Gabriel Charles, director de Wayra, ve un futuro promisorio para el país en materia de innovación. Asegura que cuanto más gente entienda que las economías del conocimiento son el futuro de los mexicanos, el ecosistema emprendedor se fortalecerá.

GABRIEL CHARLES CAVAZOS  
DIRECTOR  
WAYRA

## Describenos tu empresa, ¿qué servicio presta y en qué sector se ubica?

[Wayra](#) es el brazo de innovación abierta de Telefónica, y lo que hacemos es invertir en empresas que estén usando tecnologías digitales en distintos sectores. Se podría decir que Wayra es parte de una empresa *telco*, pero que busca diversificar el espectro del portafolio de productos y servicios de las *telcos* hacia el mundo digital. Es decir, **se habilita con tecnologías digitales pero se diversifica en industrias**. Hemos invertido tanto en empresas *fintech* como en empresas de logística o de *e-commerce*. En definitiva, es un fondo de capital semilla que incuba empresas que transforman industrias usando Internet.

## ¿En qué momento empezaste a colaborar en el ecosistema de

## emprendimiento del país?

En el grupo Telefónica llevo 16 años y he pasado por la dirección de ingeniería, de sistemas, de *marketing* y desde hace dos años llevo la dirección de Wayra, que se enclavó en el ecosistema emprendedor de México hace cuatro años. Y la verdad es que también, por mi trayectoria profesional, he pasado desde las "tripas" de la industria hasta toda la parte de *marketing* y nuevos productos, y cuando me incorporé a Wayra vine a aportar todo esto a las empresas en las que estamos invirtiendo. Estas compañías están en etapas tempranas y tienen partes fuertes y partes más endebles. Por ejemplo, son **fuertes en tecnología y todavía endebles en *management* o en *marketing***. Todo mi *background* me ayuda a poder incidir en las áreas de oportunidad que tengan las empresas.



GABRIEL CHARLES  
CAVAZOS  
Director de Wayra

 [@gabocharles](#)



## ¿Cuál ha sido la motivación de Wayra?

Wayra tiene presencia no solo en México, sino en 10 países, en Latinoamérica y en Europa. Esa **visibilidad** es la que podemos dar también a las empresas para ayudarles a **internacionalizarse** y es parte de las cosas que me llamaron la atención. También, de las aceleradoras que existen en el país hay muy pocas que son corporativas. Me parece que hay una oportunidad muy importante en México de que no solamente sea el Gobierno el que impulse el emprendimiento, sino también la iniciativa privada.

Creo que desde esta trinchera podemos abrir una brecha importante para poder incidir en otras empresas para que se sumen a un **movimiento de innovación abierta**, que puedan inyectar innovación

a sus empresas y puedan desarrollar el ecosistema. Adquirir este conocimiento y practicarlo para luego transferirlo es algo que me ha motivado, porque creo que ese es un factor importante en la transformación del país.

## ¿Cuáles son los retos o barreras a los cuales se enfrentan actualmente los emprendedores en México?

Múltiples. Yo diría que el ecosistema emprendedor va mejorando cada día y no empeorando. Hay más fondos de capital; faltan aún, pero hay más que hace tres o cuatro años. Creo que todavía se enfrentan a que el financiamiento sea más ágil. O sea, **agilidad en la inversión de emprendedores** cuando reciben capital de inversionistas ángel o cuando llegan ya a la etapa de inversión institucional, y sobre todo en etapas iniciales semilla o antes de una ronda A. Yo digo que el

10

WAYRA TIENE PRESENCIA EN 10 PAÍSES EN LATINOAMÉRICA Y EUROPA Y OFRECE ESTA VISIBILIDAD A LAS EMPRESAS.

*venture capital* de México todavía es *almost venture capital*. Aún falta tomar ese riesgo y eso, al final, hace que el tiempo mate a empresas. Les llega el agua al cuello porque les faltó financiamiento. Aunque ha ido mejorando, es uno de los retos.

Otro importante es que no solamente se tenga esa dependencia, porque hay también una cultura de "solo subsisto si tengo capital o subsidios", y me parece que es un enfoque erróneo, pues también un reto de crecimiento orgánico es importante. El no achicarse; por lo menos en las empresas en las que invertimos nosotros, por las características que tienen, que son empresas que deben escalar rápidamente, que pueden ser globales, jamás utilizamos el término "empresa pequeña", siempre yo les digo "empresas **potencialmente gigantes**" o "empresas grandes que van iniciando". Entonces el *mindset* que tengan los emprendedores cuando van a hablar con un cliente que ya es grande debe estar enfocado en que no se achiquen, eso es algo importante también.

Otro reto es el referente a las **ventas**, sobre todo en empresas que hacen nuevas tecnologías orientadas hacia productos y se les olvida que tienen que vender. Es algo que las empresas tienen que resolver. Y un reto del contexto, diría que es el **financiamiento**. Hay muchos clientes potenciales que son negocio o empresa para esos emprendedores. Entonces este reto no es dentro sino fuera del control de los emprendedores:

"JAMÁS UTILIZAMOS EL TÉRMINO 'EMPRESA PEQUEÑA' SINO 'EMPRESA POTENCIALMENTE GIGANTE' PARA QUE NO SE ACHIQUEN".



el que haya una cultura de consumir emprendimiento. Que una empresa ya grande opte por consumir el producto de una potencialmente gigante, antes de consumir el producto de una empresa de trayectoria sólida. Además, que haya políticas públicas e incentivos fiscales.

### ¿Cómo definirías el ADN del innovador / emprendedor mexicano?

Resuelven problemas de una manera muy ingeniosa, creo que eso es mucho de la cultura mexicana. El tema de **innovación y creatividad** es algo que lo caracteriza. Además, con todo lo bueno y todo lo malo, tienen influencia importante de Estados Unidos, hay una parte también como aspiracional con ese país, pero que al final se usa solo como una referencia para ver **cómo resolver problemas** en mi país o en Latinoamérica.

Digamos que se tiene esa influencia pero con un enfoque también hacia Latinoamérica. Creo que hay un talento técnico muy bueno, hay una cantera de talento técnico sobresaliente; de hecho, es tan bueno que si tú sacas datos del primer país de donde provienen los ingenieros en Silicon Valley, es México. Hay una oportunidad entonces de retención de talento y también es importante que el ecosistema de México reciba ese talento.

Me parece también que **el emprendedor mexicano es ambicioso**, o sea, piensa en grande. Es algo que ha ido cambiando porque antes había una cultura más local, no era una visión global. Yo veo ahora una tendencia del emprendedor-innovador mexicano de nacer con una visión global, y creo que tiene que ver con esa influencia que comento.



WAYRA ES EL BRAZO DE LA INNOVACIÓN ABIERTA EN TELEFÓNICA.



### ¿Qué características definen el ecosistema emprendedor?

Es un ecosistema que se ha transformado muy rápidamente. En la primera ola digital, la de los .com, el país podía estar un poco rezagado, porque, por la cercanía con Estados Unidos, muchas personas se fueron a ese país, a diferencia de otros países, como Argentina o Brasil, que sí capturaron esa ola. Pero creo que se remontó rápidamente y ha pasado de ser un ecosistema carente de muchas patas a uno que es de los más avanzados en ese sentido en Latinoamérica; incluso rebasamos a otros países en términos de cantidad de fondos. Colombia, Perú, Brasil, Chile, Argentina y Venezuela ven México como un jugador importante. Y aunque diría que todavía falta por madurar, se está tomando velocidad de crucero.

### ¿Cuál consideras que es el papel de los organismos oficiales y los no oficiales en el proceso de emprendimiento?

El principal movimiento de palanca que me pareció estratégico y muy positivo -siempre hay promotores y detractores, pero a mí me gusta ponerle la óptica positiva a las cosas- fue la **transformación del fondo pyme a capital emprendedor**, la transformación de la subsecretaría pyme al Instituto Nacional del Emprendedor. El tener un sistema mejorable, pero que ha ido mejorando también, de administración de recursos públicos de esa entidad con

transparencia, con diligencia, infiriendo en distintos rubros, en los distintos actores del ecosistema, apoyo a aceleradoras e incubadoras, apoyo a emprendedores tradicionales o digamos de autoempleo; apoyo a emprendedores de alto impacto –o como yo les digo: empresas potencialmente gigantes–; el incidir para decir “aquí hay un espacio para crear fondos” y meter recursos ahí, creo que ha jugado un papel relevante y se ha notado. Mejorable siempre, pero ha ido avanzando y es un rol importante. Me parece que ahora lo que sigue es que se diseñen políticas públicas para que se sume más la iniciativa privada y poder ayudar a este ecosistema.

Lo que nosotros hacemos desde Wayra creo que es bien visto. Es una iniciativa arriesgada, pero buscamos también inspirar a otras empresas a que hagan

lo mismo. Creo que el Gobierno también puede inspirar o puede motivar con políticas públicas y con incentivos para que más empresas se sumen al ecosistema de emprendimiento. El presupuesto que se destina para innovación, ciencia y tecnología en México es menos del 0.5% del PIB. En países como Alemania o Israel, roza el 5% del PIB. Y la mayor parte ese presupuesto no viene del Gobierno, sino de la iniciativa privada, pero quien tuvo que mover la primera pieza fue el Gobierno. Creo que es algo que se podría hacer en México ahora mismo.

### ¿Cómo definirías las oportunidades financieras para emprender en México en la actualidad?

Están cada vez mejor, pero hay todavía espacio para más fondos de capital, y los de capital de riesgo tienen que arriesgarse más. Obviamente también



“WAYRA ES UNA INICIATIVA ARRIESGADA PERO QUE INSPIRA A OTRAS EMPRESAS”.

tienen que tener confianza. Es como un círculo vicioso: no hay confianza porque no hay muchos casos de éxito, aunque creo que cada vez empiezan a aparecer más. Creo que hay oportunidad también de mejorar el *corporate venture capital* en México, me parece que aunque ya existen redes de inversionistas ángel, veo una contención de estos, que aún no encuentran la forma o los vehículos para invertir. Por lo que, hay una buena oportunidad de capital contenido que se puede detonar.

Y también de parte de las instituciones financieras, el poder crear productos que vayan orientados a estas empresas. Si bien existe la banca de segundo piso de Nacional Financiera, que puede servir como aval de emprendedores, me parece que el proceso todavía no está fino. Para que alguien pueda acceder a las garantías, tiene que pasar por el

proceso de la banca; hay veces que si no pasas esa primera etapa ya no puedes acceder a esas garantías.

### ¿Cuál es tu visión del futuro de la innovación en México?

Por supuesto que hay futuro de innovación en México. De hecho, un lema que tenemos en Telefónica Open Future, que es donde está metido Wayra, es justo "hay futuro". Hay una gran oportunidad. Hace poco me tocó estar en el establecimiento de la comisión de Ciencia y Tecnología de la Ciudad de México, en la cámara de diputados local, y estaba el secretario de Ciencia y Tecnología capitalino. Una queja que tenía era que el presupuesto, si bien no se lo habían reducido, tampoco se lo incrementaron y no era sustancioso. Creo que todavía falta que más gente entienda que las economías del conocimiento son el futuro del país.



0.5%

PRESUPUESTO DEL PIB  
QUE SE DESTINA EN  
MÉXICO A INNOVACIÓN,  
CIENCIA Y TECNOLOGÍA.


## ¿Qué consejos le darías a un emprendedor en tu área?

Pensar no en grande, sino en gigante. Enfocarse en encontrar el *feed* con su mercado y empezar a vender. No hay mejor forma de levantar capital que demostrarlo en ventas. Si alguien piensa que una tecnología digital no puede habilitar su negocio, arranca en

desventaja. Que se pongan en la óptica de ver qué problemas no hay resueltos y cómo resolverlos de una forma que la gente lo aprecie. Y que busquen diversidad en su equipo. En la revolución digital todo es susceptible de mejora. Y eso es una oportunidad para unos y un riesgo para otros. Quien no vea la nueva ola digital, no puede "revolcar" esa ola.

La labor de Wayra busca inspirar a otras empresas a que inviertan en emprendimientos, aunque para Gabriel Charles esta tarea también debe de ser compartida con el sector público. Hace hincapié en que el Gobierno debería motivar con políticas públicas y con incentivos para que cada vez más empresas se sumen al ecosistema de emprendimiento.



A portrait of Arturo Galván, CEO of Naranya, wearing glasses and a dark polo shirt with the Naranya logo. The background is a solid light blue color.

**Arturo Galván** fundó en los noventa la primera empresa proveedora de Internet en México. Hace 13 años, creó Naranya, una compañía dedicada a los negocios del internet móvil. Ahora, cobija anualmente en sus instalaciones de Monterrey a jóvenes con ideas para emprender e innovar en el mundo digital. “Cada vez más el emprendimiento es un trabajo de colaboración con otras empresas y personas”.

ARTURO GALVÁN  
CEO DE NARANYA



## Describe tu empresa, ¿qué servicios presta?

[Naranya](#) es una empresa mexicana fundada en 2002; tenemos 13 años de vida. En la actualidad operamos en 17 países de Latinoamérica y oficinas en Estados Unidos y China. Nos enfocamos en desarrollar, somos una compañía de Internet móvil centrada en la difusión de contenidos móviles, desde aplicaciones, juegos, videos, música, etc. Para eso disponemos de una tienda de aplicaciones, una *app store*, pero también una plataforma de pagos, que habilita a las personas que tienen una cuenta con un operador móvil para pagar con el saldo del teléfono por los contenidos que consumen.

## ¿En qué momento empezaste a colaborar en el ecosistema emprendedor/innovador del país?

Tenemos una unidad adicional dentro

del grupo llamada Naranya Labs. Es una unidad fundada hace tres años y trabaja con emprendedores enfocados al mundo móvil, que es donde aportamos valor y los ayudamos a afinar su proyecto.

Son emprendedores de etapa temprana y se pasan con nosotros cuatro meses, en nuestras instalaciones en Monterrey. Les ayudamos en el plan de negocios, tecnología, invertimos en ellos, los presentamos a nuestra red de relaciones que pueden serles útiles. A los cuatro meses, los graduamos -por llamarlo de alguna manera- del proceso y continúan de forma independiente. A cambio de lo que les ofrecemos, nos quedamos con un porcentaje de la compañía a su salida de Labs. Tenemos una generación cada año, en la que participan 10 empresas. Ya van dos graduadas y una tercera en proceso.



**ARTURO GALVÁN**  
Fundador y Director Ejecutivo de Naranya Labs.

 [@agalvanc](#)

## ¿Cómo decidiste lanzarte al ruedo del emprendimiento en tecnología?

En los 90, me tocó fundar la primera empresa de Internet en México, llamada Infosel. Luego, en 1999, Infosel se fusionó con otras empresas de Internet de Latinoamérica y de Brasil para formar el Grupo Terra. Desde hace más de 30 años me he dedicado a emprender en tecnología.

## ¿Te consideras innovador? ¿Por qué?

Sí, porque para mí innovar es generar valor. La innovación que no genera valor no es tal. Normalmente lo que hacemos está diseñado para generar valor a alguien, a operadores telefónicos, a creadores de contenidos, que pueden ser aplicaciones, juegos, música, cualquier tipo de contenidos. Y al consumidor final. Nuestra filosofía como empresa es innovadora y lo somos porque generamos valor.

## ¿Cuáles son los retos o barreras a las cuales se enfrentan los emprendedores en México?

Creo que son diversos y se han ido sorteando en los últimos años. Van desde armar un equipo. Un emprendedor solitario normalmente no acaba siendo exitoso. **Y armar un equipo** es una barrera importante, porque hay que reunir gente que esté comprometida con el mismo sueño, con las capacidades y la actitud adecuadas para enfrentarlo. Ese es el primer reto. Un segundo reto es **tener un buen proyecto**. Hoy en día el mundo está lleno de oportunidades para innovar y emprender, pero hay que encontrar esas oportunidades, identificarlas y hacerlas importantes. El mundo necesita emprendimiento de alto impacto, no tanto el pequeño emprendimiento. Para ello, el proyecto tiene que ser innovador y disruptivo, y encontrarlo no es fácil.

A large, bold, blue number '30' is positioned on the right side of the page. To its left, a vertical blue line extends from the top of the '30' down to the text below it.

AÑOS DEDICADOS A  
EMPENDER EN EL  
MUNDO DE LA  
TECNOLOGÍA.

También es un reto **encontrar los fondos financieros** para soportar ese proyecto. Tienes equipo, proyecto, luego necesitas los recursos para poderlo llevar a cabo en las diferentes etapas de desarrollo de una *startup*. Los recursos que se necesitan al principio son distintos a los que requieres cuando va escalando el negocio.

Un cuarto reto diría que es tener **acceso a una red de relaciones**, de mentores que te apoyen para desarrollar tu negocio. Cada vez más el emprendimiento es un trabajo de colaboración con otras empresas y personas. Eso requiere montar esa red y a veces no es fácil.

### ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor / innovador mexicano?

Una de las principales características de un emprendedor es que debe ser **apasionado** con su sueño, que inspire no solo a su equipo, sino al mercado que lo va a recibir. También con un grado de **tenacidad** relevante, requiere esfuerzo, sacrificio y disciplina. Que tenga **resiliencia**. Habrá caídas y debe tener capacidad para levantarse. No es fácil; el fracaso es parte del juego. Requiere de gente que sepa que cuando fracasa se aprende y se crece.

### ¿Qué características definen el ecosistema emprendedor mexicano?

Creo que está en etapas tempranas de desarrollo, ya que es un **ecosistema muy joven**, en muchos sentidos infantil, pero está creciendo



“INNOVAR ES GENERAR VALOR. LA INNOVACIÓN QUE NO GENERA VALOR NO ES TAL”.



con mucho talento. Cada vez hay más participantes de diversos sectores como el Gobierno federal, las universidades, y más emprendedores e inversores. Es un estadio temprano pero se desarrolla de forma muy acelerada y ascendente.

### ¿En qué sentido es infantil?

Hay cosas que, como un niño, no acaba de entender bien. Creo que mucha gente está aprendiendo cosas muy básicas en todos los sectores. A veces sueñan con emprender pero no tienen claro qué significa. También hay inversores a los que no les gusta el riesgo. Digo que es infantil en el sentido de **mucho aprendizaje**, no en un sentido negativo, sino que es una etapa temprana de aprendizaje en los diferentes elementos del entorno del ecosistema de emprendimiento. Creo que en un ecosistema de

“HAY COSAS QUE, COMO UN NIÑO, NO ACABA DE ENTENDER BIEN. CREO QUE MUCHA GENTE ESTÁ APRENDIENDO COSAS MUY BÁSICAS EN TODOS LOS SECTORES. A VECES SUEÑAN CON EMPRENDER PERO NO TIENEN CLARO QUÉ SIGNIFICA”.

emprendimiento los emprendedores son solo una parte del todo. Tiene que haber inversionistas, que son muy relevantes, junto con las universidades, el sector gubernamental y el privado. Cada uno de esos elementos está aprendiendo. Las empresas son quizás las últimas en sumarse al sector. Hace tres años lanzamos Naranya Labs, que es una iniciativa de empresa, y somos los últimos en entrar a apoyar el sector.

### ¿Cuál es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el proceso de emprendimiento?

Una empresa o corporación tiene mucho que aportar a un emprendedor: experiencia, apoyo en relaciones, convertirse en su cliente. Las corporaciones pueden llegar a ser los primeros clientes de los emprendedores y probar sus servicios y productos. El **Gobierno** también es un ente

facilitador con la creación de fondos de inversión en el país (más de 20 en los últimos cuatro años).

Las **universidades** tienen que empezar a generar más talento enfocado en el emprendimiento, no solo gente de negocios, sino también muchos más ingenieros, que son los que crean la innovación y los productos. Hay que formar más ingenieros enfocados en crear valor.

Los inversionistas tienen que tomar mucho más riesgos, porque el emprendimiento tiene riesgo, pero cuando premia, premia mucho. Hay que cambiar la cultura del inversionista mexicano, que viene de invertir en cosas mucho más tangibles y de bajo riesgo, como bienes raíces, para que invierta en emprendimiento. Cada uno tiene que aportar su grano de



“LAS CORPORACIONES PUEDEN LLEGAR A SER LOS PRIMEROS CLIENTES DE LOS EMPRENDEDORES Y PROBAR SUS SERVICIOS Y PRODUCTOS”.



arena para que funcione. Y el emprendedor tiene que ejecutar los proyectos de negocios con excelencia. Hay que agregarle las incubadoras también, para crear un ecosistema mucho más complejo.

### **¿Cómo definirás las oportunidades financieras para el emprendimiento mexicano actualmente? ¿Por qué?**

Creo que tiene que crearse un ecosistema. En sí misma la inversión en empresas es un ecosistema. No es lo mismo invertir en una empresa en nivel de idea que en una que está operando y creciendo. Se requieren **diferentes perfiles de inversionistas**. Los de etapa temprana tienen un perfil de riesgo, de monto a invertir. Pero en la cadena de inversión son al menos cinco etapas. En cada una el emprendedor va a requerir fondos de inversión. También está la figura del **inversionista ángel**, que son personas físicas que entran en etapas tempranas, invierten cantidades pequeñas, pero aportan mucho valor de experiencia, conocimiento y relaciones al emprendedor. En México hay muy poquita gente haciendo eso. Falta que se arme toda la cadena de las cinco etapas de inversión y sus perfiles de inversionistas. Tenemos pocos inversionistas ángeles, pero tenemos fondos de inversión de etapas primarias; hay pocos de etapa intermedia y de etapa de empresa desarrollada. Faltan algunos eslabones en la cadena.

## ¿Qué pasa con el eslabón de etapa intermedia?

En México hay dos fondos que invierten solamente en etapa intermedia, son inversiones en un rango de tres a ocho millones de dólares aproximadamente. Se le llama inversión de etapa intermedia. Debe haber muchos más. En mercados más desarrollados es un sector muy relevante. Sin embargo, en fondos de etapa temprana tenemos más de 20 y en etapas desarrolladas hay unos ocho o diez. Es en la intermedia donde más hace falta. De los cinco eslabones, hay tres bastante bien y dos en los que falta desarrollo.

## ¿Cuál es tu visión del futuro de la innovación en México?

Creo que se está acercando a una etapa interesante, en especial en el sector digital y de tecnología, porque Internet está pasando de llegar solo a la parte

alta de la pirámide social a toda la población. Hacia 2020, casi todos los **mexicanos estarán conectados**. Vamos a pasar a ser 80 o 100 millones conectados. El cambio es profundo, es disruptivo y habilita a usar la tecnología e Internet para solucionar problemas de la sociedad en salud, educación, inclusión financiera, acceso a la información. Muchos problemas van a ser resueltos gracias a la tecnología que va a llegar a las masas. Por lo tanto, es tierra de emprendedores, de oportunidades para un ecosistema de emprendimiento importante. A esto que viene en los próximos cinco años lo he bautizado el “**tsunami digital**” que viene a México. Va a cambiar profundamente el país y, a su paso, va a haber muchas cosas que se destruirán, que dejaran de ser relevantes. Es para que el emprendimiento se monte en la tabla y surfee el **tsunami digital**.



**naranya**<sup>®</sup>

NARANYA ES UNA EMPRESA MEXICANA MULTINACIONAL, LÍDER EN EL SECTOR DESDE HACE MÁS DE 10 AÑOS CREANDO Y CONECTANDO EL ECOSISTEMA DE LA COMUNICACIÓN, EL ENTRETENIMIENTO Y EL COMERCIO MÓVIL.



### ¿Qué tendencias observas en tu sector?

Los teléfonos inteligentes de bajo costo serán la plataforma digital masiva que permitirá llevar servicios, aplicaciones y productos digitales a todos los mexicanos. Es un mercado enorme. Ya hay 50 millones de personas conectadas a Internet, y habrá 100 millones al final de la década. Creo que también Internet va a traer oportunidades de generar valor para los usuarios. Es un mundo lleno de información y datos, para mucho emprendimiento en *big data*. La generación y el procesamiento de datos para generar valor, sin duda, es una tendencia muy relevante también.

### ¿Qué consejos darías a un emprendedor en tecnología móvil?

Creo que hay que entender el sector.

“INTERNET VA A TRAER OPORTUNIDADES DE GENERAR VALOR PARA LOS USUARIOS”.



Hay usuarios de tecnología que no entienden profundamente de eso. Si no la entienden, son novatos que no lo van a hacer bien. Es el momento para estudiar y entender o para juntarse con gente que tenga ese perfil y entenderlo. No entenderlo por encima, hay que viajar mucho para ver lo que está

pasando en la tecnología. Es un mundo altamente tecnificado, pero graduamos menos ingenieros y es preocupante. El joven mexicano le saca la vuelta a estudiar ingeniería. Creo que se están excluyendo de una de las principales oportunidades de innovación y emprendimiento de la historia del país.

El “tsunami digital” que pronostica Galván, un fenómeno que duplicará el número de personas conectadas a Internet en el país, convertirá México en tierra fértil para la innovación y el emprendimiento en la economía digital. Pero hay que saber distinguir esas oportunidades, apunta el CEO de Naranya.



**CONCLUSIONES** El camino del emprendimiento no promete éxitos inmediatos. Al contrario, los consultados resaltan que aceptar la posibilidad del fracaso y de reformular las propuestas pone en la vía correcta a quienes quieren iniciar una empresa o rentabilizar alguna idea innovadora.

Los entrevistados, además, coinciden en la necesidad de que el **Gobierno promueva la participación de la empresa privada** en el apoyo a los emprendedores, incluso como potenciales clientes de estas nuevas compañías. Las empresas basadas en las nuevas tecnologías y el conocimiento son -a su juicio- el sustrato del futuro económico mexicano.



# Instituciones

La visión de cinco instituciones relacionadas con la innovación, la tecnología y el emprendimiento en México dibuja el perfil de un ecosistema que ha crecido a ritmo acelerado en el último lustro y que ha multiplicado los esfuerzos por interconectar a los actores para crear redes, aumentar los presupuestos y promocionar el potencial del país en esta materia.

Se recogen las voces de los representantes del Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem), el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), el Infotec (Centro de Investigación e Innovación en Tecnologías de la Información y Comunicación), la Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones

y Tecnologías de la Información (Canieti) y el Laboratorio de la Ciudad de México. Sus tareas, por el estado aún temprano del ecosistema, tienen un gran componente de **formación y enseñanza** de las diversas aristas del emprendimiento -en especial cuando interviene la **tecnología**-, como la búsqueda de fondos, las asesorías para pulir los proyectos y la detección de oportunidades de negocio.

Sus relatos tienen un hilo conductor: observan que para mejorar la **competitividad** del país es necesario contar con nuevas generaciones dispuestas a innovar y hacer de los emprendimientos su trabajo a tiempo completo. Con tratados comerciales firmados con más de 40 países y siendo la decimocuarta economía del mundo, insisten en que el país tiene vocación de ser el modelo latinoamericano en cuanto a innovación y emprendimiento.



**Sergio Carrera Riva Palacio** Con una amplia experiencia como servidor público enfocado en el área de la economía y la tecnología, el doctor Sergio Carrera apuesta por este binomio que sirve como piedra angular para el emprendimiento de innovación que ahora impulsa desde la dirección general del Centro Público de Investigación y Desarrollo Tecnológico.

DOCTOR SERGIO CARRERA  
DIRECTOR GENERAL  
INFOTEC

## Describenos tu institución.

Fue fundada en diciembre de 1974 y es parte de la red de centros de investigación de [Conacyt](#). Nos especializamos en un principio en la circulación de información de novedad industrial.

Esta vocación nos llevó, con la integración de Arpanet y posteriormente Internet, a rentar servicios para habilitar a las organizaciones públicas en el uso de la Red y, posteriormente, a realizar labores de capacitación, investigación y formación enfocadas en tecnologías de la información, de las que se ofrecen posgrados.

## ¿Por qué te consideras innovador?

La labor que me ha tocado como servidor público es plantear cómo lograr mayor impacto en las políticas públicas. En Infotec nos enfocamos en habilitar a

las empresas y las organizaciones para que, usando las tecnologías de la información y comunicación, transformen su competitividad.

Lo que hace innovadora mi gestión es que busca transformar los procesos y los medios a través de los cuales llevamos esta tecnología y así favorecer la creatividad de nuestros colaboradores.

## ¿Cuál es la motivación de tu proyecto?

Seleccionar y apoyar los proyectos que buscan ser constituidos como empresas que aporten nuevos valores en cuanto a formas de trabajo, productos y modelos de negocio.

La labor de Infotec, en este sentido, es la de **coadyuvar al desarrollo** y solventar las fallas que estos emprendimientos puedan presentar.



SERGIO CARRERA RIVA  
PALACIO  
Director General de  
Infotec.

 [@scarrerarp](#)

## ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor / innovador mexicano?

No todos los emprendedores son innovadores, ni todos los innovadores son emprendedores. Hay veces que estas dos vocaciones se reúnen en una sola persona o en un solo grupo y eso hace que haya un nuevo agente en el mercado, uno que toma riesgo para constituirse como una oferta que no siempre puede triunfar, pero que insiste.

## ¿Cuál es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el proceso de emprendimiento?

Soy de las personas que piensan que antes que pensar en el dinero, hay que pensar en el proyecto. Si tienes una buena idea, probablemente encontrarás dinero. Nosotros nos enfocamos en desarrollar la claridad de un proyecto para saber qué puede aportar en la solución de un problema particular.

Infotec ayuda a las empresas a tener claras esas oportunidades, tener una buena estructura de su proyecto y una ruta.

Luego de esto, las empresas pueden buscar fuentes de apoyo, como fondos específicos -para las etapas tempranas- y después, mecanismos de financiamiento privado, a los que aún les falta crecer, pero que se desarrollan constantemente.

## ¿Cuál es tu visión de la innovación y del emprendimiento en México?

México tiene un buen espacio para crecer; según el [Inegi](#), una de cada ocho empresas en el país dice innovar. Todo reto es bienvenido, porque hay que alentar a las personas a incursionar en la formación de empresas de este ramo innovador. No veo problema en tener empresas sólidas que se dedican a la maquila, pero por misma definición no



INFOTEC ES UN CENTRO PÚBLICO DE INVESTIGACIÓN PERTENECIENTE A LA RED DE CENTROS DEL CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA CONACYT.

encontrarás capacidades de innovación; es importante que como ecosistema económico convivamos unos y otros para que las empresas tengan una propuesta de valor más interesante y crear un país más competitivo.

### ¿Cuál es la tendencia de innovación en el país?

México tiene una gran ventaja sobre países como Colombia o Chile, ya que la base manufacturera de alta tecnología es notablemente más grande. Lo que le aguarda al país es crecimiento: los innovadores y emprendedores que apunten sus baterías a fortalecer la cadena de valores dentro de los enclaves automotriz, aeropartes y electrónicas y utilicen las tecnologías de la información como factor principal de sus innovaciones, tienen una muy buena oportunidad para progresar durante los próximos 10 años. Tenemos que ir

perfeccionando la academia y las capacidades de aprendizaje, a la par.

### ¿Qué consejo le darías a alguien que quiere emprender en tu sector?

Serían tres, principalmente: el que emprende tiene que tener tolerancia al fracaso y aprender de él. Cuando le das valor a la falla, puedes hacer que parte de tu inversión se pierda en el proyecto y no en tu vida. Poner atención a que las cosas pueden fallar es algo que debemos tener presente en nuestra cultura organizativa.

Por otro lado, en esta era de la **economía del conocimiento**, no se puede dejar de estudiar, pues es parte inherente de alguien que se desarrolla profesionalmente. El que piense que ya lo sabe todo está cometiendo su primer error. El último tiene que ver con **terminar lo que se empieza**.



“TODO RETO ES BIENVENIDO, HAY QUE ALENTAR A LAS PERSONAS A INCURSIONAR EN LA FORMACIÓN DE EMPRESAS INNOVADORAS”.



Aunque falle, hay que saber cerrarlo, entender cuándo detener o pausar un proyecto. Esta es una virtud, no importa si el proyecto no ha tenido el éxito que se esperaba. En este tiempo las cosas suceden más rápido y hay que moverse rápido, pasar a lo siguiente y no quedarse estancado.

El doctor Sergio Carrera gestiona una institución que lleva muchos años en funcionamiento y que ha atravesado diversos cambios, lo que ha fortalecido su estructura para brindar orientación a los emprendedores que se enfrentan al mismo reto de adaptarse a un mercado en constante transformación.



**Gabriella Gómez-Mont** Proyectos como una aplicación sobre las infracciones de tránsito o el mapa digital de las rutas de microbuses – inexistente hasta ahora- son parte de los proyectos innovadores que maneja Gabriella Gómez Mont, fundadora y directora del Laboratorio para la Ciudad, junto con otros entes, para mejorar la vida de los capitalinos.

GABRIELLA GÓMEZ-MONT  
FUNDADORA Y DIRECTORA  
LABORATORIO PARA LA CIUDAD (LabCDMX)

## ¿Cómo surge el LabCDMX y con qué motivación?

El [Laboratorio para la Ciudad](#) nace hace dos años y medio por invitación del jefe de Gobierno, Miguel Ángel Mancera. Él tenía mucho interés en dos temas: la **participación ciudadana y la innovación**. Básicamente nos dio la tarea de inventar un nuevo equipo de departamento gubernamental desde cero. El Laboratorio se acaba convirtiendo en el área experimental y en el espacio creativo del Gobierno del Distrito Federal.

## ¿Cómo se incluye el Laboratorio en el sistema innovador mexicano?

Hay **mucho talento** en la sociedad civil y no siempre el Gobierno ha sabido aprovechar esas ideas ciudadanas e incubarlas. La ciudadanía está cada vez más interesada en ser partícipe, en crear la ciudad. Y ese es otro de

nuestros grandes intereses. También cómo articular las posibilidades de la Ciudad de México, que genera recursos que ya quisieran otras ciudades del mundo: muchos alumnos, mano de obra barata y muy cualificada, y muchas empresas. Pero no forzosamente está vinculado el ecosistema de manera fuerte. Hay cosas que suceden en la academia que no tienen repercusión en las empresas y proyectos ciudadanos que no tienen articulación institucional.

¿Cómo podemos **ayudar a tejer** este ecosistema como catalizador y articulador de las cosas que ya existen en la ciudad? La ciudad tiene una de las economías más interesantes del mundo, tenemos al cuarto hombre más rico del mundo que vive en la ciudad y, al mismo tiempo, convive con una población que subsiste con uno de los



**GABRIELLA GÓMEZ-MONT**  
Fundadora y Directora del Laboratorio para la Ciudad.

 [@Gabriella\\_Lab](#)

salarios más bajos de Latinoamérica. Hay retos particulares y tenemos también recursos en términos de talento, monetarios, de infraestructura, en comparación con otras ciudades.

De alguna manera, el Laboratorio de la Ciudad también nace como este espacio en donde experimentar e inventar soluciones mitigando el riesgo para el resto del Gobierno. Somos un vínculo natural con el sistema emprendedor de la Ciudad.

### ¿Qué tipo de proyectos innovadores o de emprendimiento has visto en el Lab?

Tenemos varias formas de accionar. La primera es que hacemos investigación de temas que usualmente no han estado presentes en las conversaciones de Gobierno. Un ejemplo sería el de **gobierno y ciudad abierta**, que es una

buena práctica internacional, que no solo habla de transparencia y de rendir cuentas, sino también de ser colaborativo y participativo. Se trata del **uso de tecnologías para la gobernanza participativa e innovadora**.

Este tema no estaba articulado dentro del Gobierno, eran esfuerzos más bien aislados. Hicimos desde capacitación de servidores públicos hasta encuentros entre el Gobierno y la sociedad civil. Desarrollamos prácticas de emprendedores más cercanas al Gobierno con el tema del código abierto y pasamos una ley al respecto.

Por otra parte, hemos incubado varios **proyectos ciudadanos**. Ahora, por ejemplo, tenemos un proyecto ganador del Festival de Datos de la Ciudad de México, que hacemos nosotros, se llama *Infracción* y es una forma de tratar



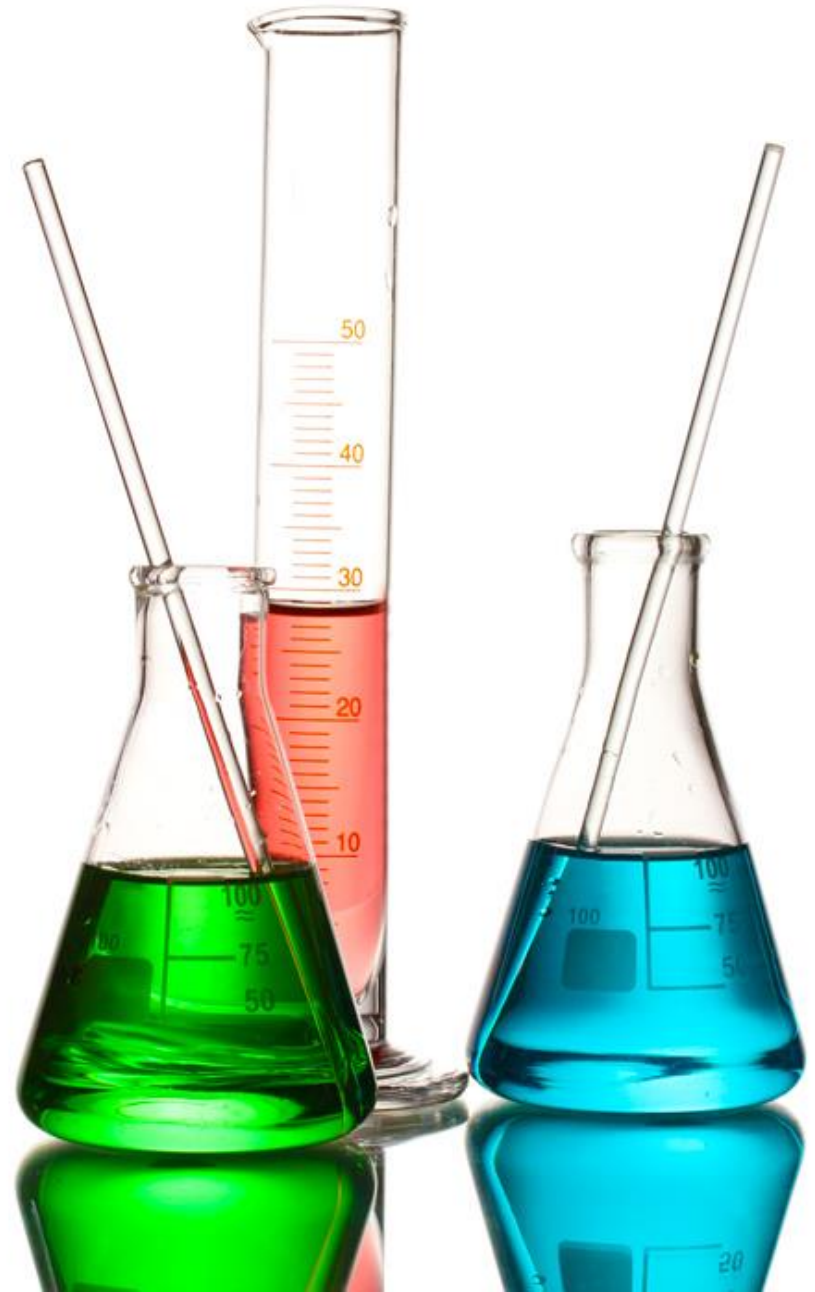
EL LABORATORIO PARA LA CIUDAD ES UN ÁREA EXPERIMENTAL DEL GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL; ES UN ESPACIO DE ESPECULACIÓN Y ENSAYO, DONDE SE LANZAN PROVOCACIONES QUE PLANTEAN NUEVAS FORMAS DE ACERCARSE A TEMAS RELEVANTES PARA LA CIUDAD.

de mejorar la relación entre los agentes de tránsito y la sociedad civil. Hay una percepción y una realidad de **corrupción** muchas veces en la forma en que actúan.

Es un proyecto que incubamos, una idea ciudadana que la Secretaría de Seguridad Pública está adoptando. También estamos incubando una primera generación, en colaboración con SenseCube, de **proyectos ciudadanos** que tratan de resolver los problemas del agua en la ciudad.

También creamos **diálogos entre ciudadanía y sociedad civil** para tener una visión compartida de lo que queremos en nuestra ciudad. Crear proyectos piloto y **prototipos** para llevar políticas públicas un poco más osadas que el resto del Gobierno.

Otro de nuestros ejemplos surgió en el *hackathon*. La Ciudad de México tiene 1.400 rutas de microbuses y más de 14 millones de personas viajan en buses, pero no tenemos un mapa de las rutas de los microbuses. Ahora tenemos un proyecto en colaboración con la sociedad civil, la academia y otras instancias de gobierno para tener el primer mapa digital de microbuses. Ese sería un ejemplo de un prototipo.



## ¿Con qué retos o barreras se encuentran los innovadores en esta área?

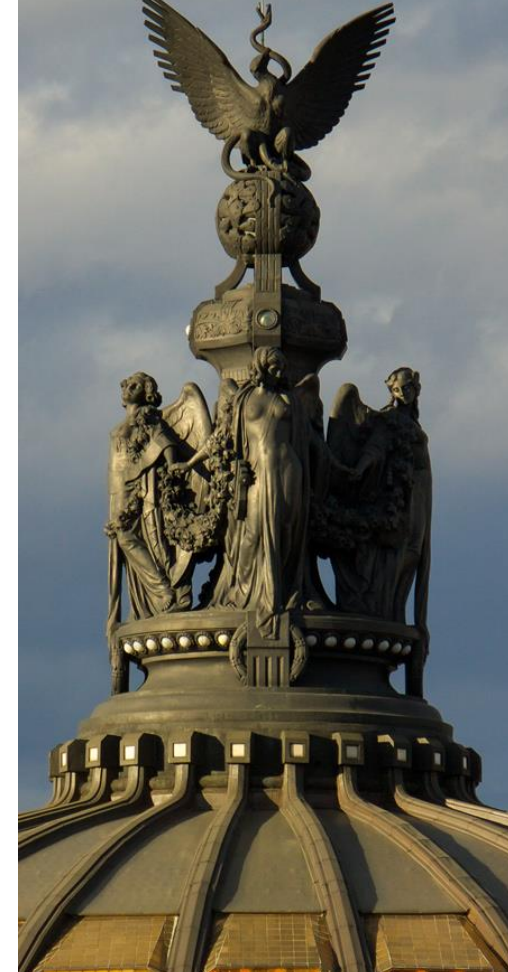
Siento que todavía hace falta una cultura de emprendimiento en la ciudad. En muchos espacios, los empresarios han apoyado el talento de generaciones jóvenes y han creado fondos semilla que ayudan a ir creando un músculo y afinando el talento. Pero siento que hay un abismo, que afortunadamente se va haciendo más chico, entre la forma en que emprendíamos antes y lo que hace ahora un emprendedor. En México no tenemos una generación de gente que ha hecho millones o billones a partir ideas muy innovadoras, sino que es otro tipo de contexto económico.

Esta nueva generación está entendiendo que es mejor que a todos les vaya bien porque se entiende que

existen las condiciones mínimas necesarias para emprender.

Otro de los retos en el trabajo del Gobierno es llegar a ser un gran impulsor del talento ciudadano y empiezan iniciativas para apoyarlos en el D.F. como *Startup México*, un proyecto que ha apoyado económicamente la Secretaría de Desarrollo Económico, que está incubando talentos ciudadanos a largo plazo.

El Gobierno aún tiene que entender que le puede proveer servicios un universitario recién graduado y no solo una empresa transnacional. Los emprendedores saldrían beneficiados porque tendrían un cliente importante y sólido, que puede ayudar a las compañías también a tener impacto social.



“LA CIUDAD DE MÉXICO DEBERÍA SER EL NUEVO EPICENTRO DE LA INNOVACIÓN Y EL EMPRENDIMIENTO INTERNACIONAL”.

Otro reto es que las ideas que están surgiendo en México muchas veces se basan en paradigmas internacionales, quizás nos hace falta ver lo que hace particular nuestra realidad social. Me encantaría ver de pronto una *startup* joven trabajar en la informalidad, que es el 50% de la economía en la ciudad, encontrar una solución a eso. Son problemas que no compartimos con Silicon Valley o Nueva York, son problemas muy locales. Uno de los retos es también inspirar una imaginación entre el espacio emprendedor que esté anclada en la idiosincrasia social y urbana de México.

### ¿Cómo describes el sistema de innovadores y emprendedores mexicanos?

Lleno de potencial. Creo que la Ciudad de México acabará siendo uno de los receptáculos de la innovación en





Latinoamérica porque tiene el potencial de ser la entrada a una comunidad de 400 millones de hispanohablantes a nivel internacional. Emprender no solo como un espacio para nosotros sino también para Latinoamérica o España. Ese es un tema a explorar.

### **¿Cómo describirías el ADN del innovador y el emprendedor mexicano?**

Lleno de inquietudes y de hambre por crear proyectos. Cada vez veo más gente interesada no solo en hacer negocios sostenibles, sino en generar valor.

### **¿Cuál es el papel de los organismos gubernamentales y privados en el proceso de emprendimiento?**

El rol del Gobierno es básicamente saber cómo catalizar y apoyar el talento ciudadano de las nuevas generaciones. Hay varias instancias de gobierno que traen cosas muy interesantes. Además de las iniciativas de la Secretaría de Desarrollo Económico, la Secretaría de Cultura ha estado incubando proyectos de empresas culturales. Es superinteresante porque las industrias creativas son el 8% de nuestro PIB nacional, un porcentaje bastante alto en comparación con otros países. Somos el único país de Latinoamérica que resalta la importancia de su industria creativa.





El Gobierno necesita entender más de políticas públicas para seguir apoyando el ecosistema. Otra de las cosas que trae Sedecop es que, por ejemplo, además de fondos de riesgo, está sacando préstamos con unas reglas de operación importantes en donde asume el riesgo por un proyecto que quizás no llegue a buen puerto y también ayuda a dar valor público, e incluso monetario, para la ciudad en caso de que acabe siendo un proyecto exitoso.

### ¿Cuál es el rol de las instituciones fuera del ámbito gubernamental en este ecosistema?

De la academia, dar las bases, el contexto, el lenguaje, la cultura. Lo que hemos visto interesante es que muchos de los grandes emprendedores y luego grandes empresarios no forzosamente pasaron por el área de la academia.

8%

DEL PIB NACIONAL SON LAS INDUSTRIAS CREATIVAS MEXICANAS.

Ahora la academia tiene que proporcionar nuevas herramientas a sus alumnos. Creo que estamos dejando de pensar en la escuela como el lugar en el que por ósmosis transferimos conocimiento rígido, para que sea, más bien, un espacio para pensar y resolver.

En términos de las empresas privadas, en México se necesita abrir conversaciones, tener plataformas abiertas, apoyar a las nuevas generaciones que puedan a su vez aportar ideas para esas empresas. Hay paradigmas nuevos y, al **estar dispuestos a dejar entrar gente disruptiva en tu negocio**, acabas fortaleciéndote y siendo relevante en un mundo que cambia rápidamente. También faltan empresarios que crean en generaciones nuevas y estén dispuestos a ser **mentores** y aportar recursos en **fondos semilla**, para que esas nuevas generaciones puedan hacer lo suyo. Muchas veces es más fácil conseguir apoyo fuera de México que dentro.

### ¿Cuál es su visión de la innovación en México?

Muchos expertos a nivel internacional piensan que la Ciudad de México debería ser el **nuevo epicentro de la innovación** y el emprendimiento a nivel internacional, tanto por ser puente entre el primer mundo y el mundo emergente como por ser una entrada a un mercado hispanohablante y también una puerta al resto de Latinoamérica. Por tener una cadena de valor aún no articulada, a mi gusto,

“LO QUE HEMOS VISTO INTERESANTE ES QUE MUCHOS DE LOS GRANDES EMPRENDEDORES Y LUEGO GRANDES EMPRESARIOS NO FORZOSAMENTE PASARON POR EL ÁREA DE LA ACADEMIA”.



como debería ser, pero no hay nada que nos falte como recurso en la ciudad.

Hay desde **mano de obra barata y experta** hasta científicos sumamente sofisticados. Siento que si articulamos bien los esfuerzos de distintos sectores, esa profecía -que lleva tiempo tejiéndose a nivel internacional- bien podría ser cierta en los próximos años.

### ¿Qué consejos le darías a alguien que quiere emprender o innovar en esta área?

Tenacidad y creatividad. Entender nuestro propio espacio. Tomar las mejores prácticas internacionales e inspirarnos en lo mejor que hay en el mundo, pero también entender que lo que nos toca hacer es sumergirnos cada vez más en nuestra realidad social y urbana para proponer soluciones locales y para el resto del mundo.

Gabriella Gómez apuesta por que la ciudad puede convertirse en un punto de partida para quien quiera emprender o innovar con miras a lograr un impacto no sólo en México, sino en el resto de Latinoamérica.



**Víctor Gutiérrez Martínez**, su historia como innovador y emprendedor comenzó cuando tenía 20 años y aún estaba en la universidad. La empresa que fundó Víctor Gutiérrez Martínez con un grupo de compañeros de clase se convirtió en una pieza fundamental del primer clúster de tecnologías de la información en 2002. “Contagiamos a otros empresarios para trabajar de manera conjunta”.

VÍCTOR GUTIÉRREZ MARTÍNEZ  
PRESIDENTE DE LA CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA  
DE TELECOMUNICACIONES Y TECNOLOGÍA DE LA INDUSTRIA (CANIETI)

## ¿Qué servicios presta Canieti a la comunidad y a sus afiliados?

La [Cámara](#) representa a sectores industriales: telecomunicaciones, tecnologías de la información y electrónica. Hacemos cosas para nuestros afiliados y para la industria que vamos a tener en el futuro. Hay una serie de tecnologías que están transformando de manera muy rápida las cosas.

Podemos identificar 12 tecnologías de enorme impacto en los próximos años, desde Internet móvil hasta el almacenamiento de energía. Pero hay siete donde la convergencia de las tecnologías de la información, la electrónica y las telecomunicaciones generará el mayor impacto económico: juntas suman unos **35 billones de dólares**.

## ¿Qué tecnologías tendrán semejante impacto?

Son siete: el Internet móvil, la automatización del conocimiento, el Internet de las cosas, las tecnologías en la nube, la gestión autónoma y semiautónoma de vehículos, la robótica avanzada y la impresión 3D.

Estas tecnologías integran nuestros campos de trabajo y también beneficiarán a otros sectores.

Con la automatización de trabajos de conocimiento, por ejemplo, un médico especialista en dermatología podrá tener un apoyo informático, una aplicación que tenga miles de casos similares de quemaduras y podrá identificar el tipo, caracterizarlo y -con base en eso- hacerle sugerencias para el tratamiento de ese paciente.



VÍCTOR A. GUTIÉRREZ  
MARTÍNEZ

Presidente de la Cámara Nacional de la Industria Electrónica de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información (Canieti)

 [@VictorGtzMtz](#)

México tiene cerca de 125 millones de habitantes; bajo esa óptica, **para 2050 habrá 1.000 millones de dispositivos conectados en nuestro país**. Habrá mucho potencial con el Internet de las cosas. En industrias, hogares y vehículos habrá dispositivos conectados a Internet. Eso va a impulsar, por efecto de la demanda, el establecimiento de más redes de telecomunicaciones.

### ¿Cómo colabora Canieti en el ecosistema emprendedor del país?

Tenemos varias iniciativas. Canieti tiene una agenda que hemos acomodado en seis grandes pilares: el talento, la innovación, la orientación al mercado global, el marco legal, el acceso a las tecnologías de la información e infraestructura en telecomunicaciones y el desempeño económico de las empresas. En materia de talento, Canieti tiene el programa **Mexico First**, que, a la

fecha, ha capacitado a más de 120.000 personas y certificado a más de 15.000 a escala nacional, para **optimizar el conocimiento de los empleados de las empresas** en temas como programación, *software* libre, gestión de proyectos e idiomas.

También tenemos programas para enviar a estudiantes de los últimos semestres o a empleados de empresas a estudiar a universidades de Estados Unidos. Se someten sus expedientes de la mano de Conacyt para ofrecer becas.

### ¿Cómo colabora la Cámara con la innovación en el país?

En innovación, empezamos el pasado mayo -con el apoyo de la Secretaría de Economía y la Universidad Nacional Abierta a Distancia y el Tecnológico Nacional de México- una cátedra virtual para innovar, que se llama **Innovatic**.



LA CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA DE TELECOMUNICACIONES Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN CUENTA CON MÁS DE 80 AÑOS DE VIDA EN MÉXICO, CONVIRTIÉNDOSE EN UNA ENTIDAD REPRESENTATIVA DE LOS TRES SECTORES, PROMOVRIENDO SU DESARROLLO EN UN ENTORNO GLOBAL CON SERVICIOS DE ALTA CALIDAD.

La idea es que para 2018 más de 200.000 estudiantes hayan tomado esta cátedra, que enseña conceptos como modelos de negocio, desarrollo de clientes, definiciones como productos mínimos viables, *landing pages*. Luego tendrán que generar un producto y se seleccionarán los mejores.

Además de cubrir el riesgo para someter su innovación a plataformas de *crowdfunding*, estarán una semana en Silicon Valley en talleres y encuentros para fortalecer su propuesta innovadora. La cátedra Innovatic es un programa masivo para innovar en economía digital.

Otro programa es *Create*, que tenemos junto con Infotec. Convocamos a empresas de las tecnologías de la información y las que las usan para generar innovación en su oferta de productos y servicios.



Empezamos el programa para actualizarlos, trabajar con su idea, tener mentores de Infotec en las empresas y darles consultoría. Te pueden ayudar a formular la propuesta de innovación y preparar propuestas para fondos públicos o privados.

35

BILLONES DE DÓLARES  
SERÁ EL IMPACTO  
ECONÓMICO DE LAS  
NUEVAS TECNOLOGÍAS.



## ¿Cuáles son los retos/barreras a los que se enfrentan los emprendedores en México actualmente?

Primero los emprendedores innovadores se enfrentan a problemas de herramientas para proponer una innovación y promover mejor su oferta. Vemos complicado el escenario del **capital inicial** para sus empresas o ideas, **falta de conocimiento** y aplicación de muchos marcos de referencia en términos de modelos de negocio, y luego aprender a identificar de manera temprana las necesidades del mercado.

Hay que aprender a pivotar, **formular hipótesis** de lo que pueda **resolver tu idea**, consultar con potenciales usuarios, hacer el experimento y ver cómo se ajusta. Luego hay que revisar si las características del producto son las que demanda el mercado y si puede ser un modelo de negocio sostenible. Esa habilidad creo que nos falta como país en muchos emprendedores e innovadores, incluso en industriales y empresarios tradicionales.

## ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor y el innovador mexicano?

El emprendedor tiene que aprender a navegar con incertidumbre, vivir con propensión al riesgo y tomar decisiones en un entorno confuso.



No tienes todos los datos para tomar una decisión, pero un innovador puede intuir y poner la visión en la dirección correcta.

Debe estar también en constante aceptación del fracaso y en capacidad de integrarse con otros estilos y expertos de otras disciplinas. La innovación en solitario es bastante difícil, es más fácil tener un grupo de personas para iniciar una idea.

### ¿Qué características que definen el ecosistema emprendedor mexicano?

No existen países innovadores, existen regiones innovadoras en esos países. En Estados Unidos hay regiones con niveles de innovación inferiores a los de Jalisco o Nuevo León. Lo mismo ocurre en México, el país completo no tiene un mismo ecosistema. En Jalisco ves un

ecosistema innovador más maduro, por sectores que apuestan por ese concepto. Hay Estados con algunos nichos de innovación: el sector financiero de Nuevo León, el aeroespacial en la frontera norte, el automotriz en El Bajío, el de la automatización del conocimiento en Yucatán.

En muchos casos estos ecosistemas están en desarrollo; en otros, se encuentra en estados emergentes. El ecosistema innovador en México tiene el atributo global de estar vinculado con otras partes del mundo.

La innovación solo local da márgenes muy pequeños y México tiene suficientes tratados internacionales, el más nuevo el Transpacífico, que va a dar enormes posibilidades y retos a estos ecosistemas.



“EL EMPRENDEDOR TIENE QUE APRENDER A NAVEGAR CON INCERTIDUMBRE, VIVIR CON PROPENSIÓN AL RIESGO Y TOMAR DECISIONES”.



## ¿Cuál es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el proceso de emprendimiento?

Hay personas y organizaciones, no necesariamente articuladas con el sector público o con las cámaras y confederaciones, que están cubriendo algunos espacios importantes.

He visto eventos, boletines, redes sociales, de manera voluntaria, organizando eventos a favor de la innovación. Lo veo en las universidades, en el Comité Intersectorial de Innovación, en la cámara y confederaciones de las que estoy cerca. La academia está tomando como programas el emprendimiento y, sobre todo, la innovación.

Un programa prioritario con la Confederación de Cámaras Industriales - por ejemplo- son las **células de**



“LA INNOVACIÓN EN SOLITARIO ES BASTANTE DIFÍCIL, ES MÁS FÁCIL TENER UN GRUPO DE PERSONAS PARA INICIAR UNA IDEA”.



innovación, ya está en su octava generación. Se forman grupos de muchachos para desarrollar ideas en torno al problema de una empresa. Las compañías invierten en esas soluciones hasta 30.000 pesos y obtienen un resultado en producto mínimo viable. Es una manera de relacionar a las empresas con la actividad de los emprendedores e innovadores.

### ¿Cómo definirías las oportunidades financieras para el emprendimiento mexicano actualmente?

Hay varios rubros, la mayoría dominados por apoyos que vienen de programas estatales o federales, que son los que están apoyando en mayor volumen a los emprendedores. También hay iniciativas que complementan el capital de fondos privados y otros totalmente privados.

7

TECNOLOGÍAS TENDRÁN MÁS IMPACTO EN EL FUTURO. DESDE EL INTERNET DE LAS COSAS A LA IMPRESIÓN 3D.

El [Inadem](#) tiene convocatorias y los Estados también tienen programas particulares. Uno que desarrollaron en Yucatán, llamado **Incubatic**, junta empresarios con capital y jóvenes innovadores.

El programa ha sido “exportado” a otros Estados como Morelos, Campeche, Veracruz, Tabasco y Sinaloa. Hay diferentes organizaciones, privadas y públicas, nacidas en los últimos años para apoyar a innovadores, pero -comparado con Estados Unidos- es una pequeña fracción todavía.

### ¿Cuál es tu visión del futuro de la innovación en México?

Será fundamental la innovación para lograr que el país tenga lo necesario para poder competir en un contexto globalizado, con acuerdos comerciales como Transpacífico. Lo que debemos

evaluar es si vamos con la aceleración necesaria para poder remontar posiciones con respecto al valor agregado y en nuestra comparación con otros países. El futuro también está en dotar a los estudiantes de herramientas para innovar.

### ¿Qué tendencias observas en el sector?

Hay una enorme capacidad para innovar en mejoras de procesos en sectores administrativos o de gestión de las industrias, pero hay que explotar nichos en otros sectores como el petrolero, la medicina, la ganadería.

Hay un montón de oportunidades en las partes profundas de otras disciplinas. Los innovadores y emprendedores deben tomar en cuenta las siete tecnologías que más tendrán impacto en el futuro, de las que ya hablamos.

“HAY QUE EXPLOTAR NICHOS EN OTROS SECTORES COMO EL PETROLERO, LA MEDICINA, LA GANADERÍA”.



## ¿Qué consejos le darías a alguien que quiere emprender en el sector de las tecnologías de la información?

Que lo haga ya, para experimentar y luego obtener algún beneficio. Que desarrollen habilidades para innovar, se documenten, estudien, tengan actitud de aprender. Es algo que, por más que uno estudie y conozca los modelos, hasta

empezar a detectar necesidades de los clientes y segmentar los mercados no va a tener de verdad contacto con las oportunidades de innovación. Existe una **alta correlación entre la juventud y el emprendimiento** y trabajamos en esa dirección. Los empresarios debemos empezar a invertir más en desarrollo e innovación en las empresas.

Víctor Gutiérrez Martínez vincula el emprendimiento con la actividad de los jóvenes en la secundaria y en las universidades. Los programas de formación son la principal apuesta del gremio que preside para impulsar las ideas innovadoras que tomarán las oportunidades de crecimiento del sector tecnológico.



**Hugo Pérez** Desde su experiencia en instituciones gubernamentales del sector del emprendimiento y la innovación en México, el maestro Hugo Nicolás Pérez González es optimista en su visión del futuro de ambos rubros en el país y confía en que en los próximos años la innovación forme parte de la cultura empresarial nacional en todos los sectores.

HUGO NICOLÁS PÉREZ GONZÁLEZ  
DIRECTOR DE INNOVACIÓN  
CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

## Describenos el papel del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) y del área que diriges

[Conacyt](#) es la institución del Gobierno federal responsable de elaborar y dirigir la política de ciencia, tecnología e innovación del país. La Dirección de Innovación a mi cargo dirige el Programa de Estímulos a la Innovación dentro de la institución.

## ¿En qué momento empezaste a colaborar en el ecosistema emprendedor/innovador del país?

En el año 2010, en la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, de la Secretaría de Economía.

## ¿Cuáles son los retos o barreras a que se enfrentan actualmente los

## emprendedores e innovadores en México?

La falta de una cultura de innovación, así como la falta de los recursos que apoyen sus proyectos.

## ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor/innovador mexicano?

Poco afín al riesgo, además de conservador en sus expectativas para desarrollar nuevos productos, servicios y procesos.

## ¿Cuál es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el proceso de emprendimiento?

Primero, la promoción y los estímulos al emprendimiento, además del financiamiento y el apoyo a estos proyectos.



HUGO NICOLÁS PÉREZ GONZÁLEZ  
director de Innovación en [Conacyt](#).

 [@Conacyt\\_MX](#)

## ¿Cómo definirías las oportunidades financieras actuales para el emprendimiento y la innovación en México?

Actualmente, en los mercados financieros existen pocos instrumentos y son caros, lo que hace que los emprendedores asuman riesgos financieros significativos, a diferencia de otros países.

## ¿Qué medidas gubernamentales existen para fortalecer a las empresas, una vez que pasan la primera fase de emprendimiento, para que puedan madurar?

Programas de apoyo a micro, pequeñas y medianas empresas que favorecen proyectos que las vinculen con los

“ESPERAMOS QUE PARA INICIOS DE LA SIGUIENTE DÉCADA LA INNOVACIÓN SEA PARTE YA DE LA CULTURA EMPRESARIAL MEXICANA EN TODOS LOS SECTORES”.





EL CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA ES UN ORGANISMO PÚBLICO DESCENTRALIZADO DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA FEDERAL, INTEGRANTE DEL SECTOR EDUCATIVO.

centros de investigación e instituciones de educación superior. Estos proyectos, además, garantizan una colaboración a medio y largo plazo, hasta la consolidación de sus productos y servicios.

### **¿Cuál es tu visión del estado actual de la innovación en México?**

De pleno desarrollo, ha avanzado a grandes pasos y se está consolidando ya como una de las principales expectativas de las empresas mexicanas.

### **¿Y cuál es tu visión del futuro de dicha innovación en el país?**

Optimista, esperamos que para inicios de la siguiente década la innovación sea parte ya de la cultura empresarial mexicana en todos los sectores.

### **¿Qué tendencias visualizas en el sector de la innovación en el país?**

La tendencia que se vislumbra actualmente es creciente, las empresas adoptan cada día estrategias innovadoras. Prueba de ello es la creciente demanda de apoyos a través de proyectos que presentan en este rubro al Conacyt y, en general, a todos los programas y fondos en innovación.

**¿Qué consejos darías a alguien que quiere emprender en el sector de la innovación en el país?**

Que se acerquen a conocer más en profundidad los programas y fondos

que el Gobierno federal ha dispuesto para apoyarlos, y que asuman con entusiasmo los retos que representan para su empresa la innovación y el desarrollo tecnológicos.

Hay medidas gubernamentales como programas de fortalecimiento a micro, pequeñas y medianas empresas para apoyar los proyectos innovadores. Este es uno de los aspectos que refuerzan el ecosistema emprendedor-innovador del país.



**Alvar Saéñz-Otero** es un científico que está dejando muy en alto el nombre del país al hacer innovación tecnológica desde el Laboratorio de Sistemas Espaciales del Massachusetts Institute of Technology (MIT), en Estados Unidos. Considera que el futuro de innovar en áreas como la aeronáutica y la astronáutica en México es prometedor, pero para lograr más avances en estos rubros se necesita más involucramiento de la sociedad mexicana.

ALVAR SAÉÑZ-OTERO ES  
DIRECTOR DE MIT SPACE  
SYSTEMS LABORATORY

## ¿Cuál es tu función en el laboratorio que diriges en el MIT?

Es el [Laboratorio](#) de Sistemas Espaciales, en el Departamento de Aeronáutica y Astronáutica. Nuestro enfoque de educación es enseñar a los estudiantes lo que es diseñar e integrar un sistema complejo, como son los satélites espaciales. No quiero decir que es algo superimposible, al contrario, lo hacemos muy bien, pero siempre podemos hacerlo mejor. Cuando los satélites espaciales necesitan sobrevivir en el espacio, en diferente atmósfera, en el vacío, el cambio de temperatura, las órbitas dinámicas, la radiación espacial, todas esas cosas que son medio únicas en el espacio las tomamos en cuenta y les enseñamos a los estudiantes con los proyectos y la investigación que hacemos. Les decimos **cómo hacer investigación y cómo mejorar el entendimiento** de esas

áreas aquí en la Tierra, para hacer mejores satélites espaciales, más que nada.

## Desde tu campo, ¿cuándo empezaste a aportar al ecosistema de innovación hecha por mexicanos?

Yo cursé mi carrera universitaria en el MIT. Antes de eso estuve en la preparatoria, pero en esa etapa obviamente no me dedicaba a la innovación. Digamos que empecé hace aproximadamente cinco o seis años con los proyectos MISTI de MIT, que es la parte internacional del instituto. Empecé a trabajar primero con el **Centro de Alta Tecnología de la UNAM**, que está en Juriquilla, Querétaro. Después, con la creación de la **Agencia Espacial Mexicana**, trabajé con ellos y con diferentes grupos que hay en México de tecnología espacial, como son la



ALVAR SÁENZ-OTERO  
director del Laboratorio  
de sistemas Espaciales  
del MIT.

Sociedad Mexicana de Ciencia y Tecnología Aeroespacial (Somecyta) y la Red de Ciencia y Tecnología del Espacio (Redcyte), que es una red tecnológica del Conacyt. La UNAM es parte de ellas, es líder de ambas, de tal manera que al encontrar el contacto correcto en la UNAM he podido expandir mis relaciones con México, y así he podido estar ayudando al país en lo que se relaciona con tecnología espacial.

### ¿Qué te motiva para hacer lo que actualmente realizas en el MIT?

Me motivan varias cosas, pero se me vinieron tres a la mente. La primera, que ya llevo varios años trabajando con la [Estación Espacial Internacional](#) (EEI), y lo que nos motiva ahí muchísimo es que la estación nos dé la oportunidad de hacer investigación real en el espacio. En general en el espacio no puede uno investigar y hacer pruebas, sino que

todo tiene que funcionar a la primera, no hay opción de fallar. Pero con la EEI sí la hay, porque hacemos pruebas, nos mandan los gastos y podemos hacer cualquier experimento que, si está bien diseñado, nunca se va a echar a perder por hacer pruebas, sino que las haces y continúas. Una motivación es **usar la EEI como un laboratorio para hacer experimentos**. La segunda motivación, que también es muy interesante, es cómo estamos involucrados ya mucho en la creación de nanosatélites, que se llaman CubeSats. No solo es pues hacer pruebas con la EEI, sino después llevarlas al siguiente nivel y poder mandarlas al espacio por tiempos cortos, de tres a seis meses. Ya tenemos la oportunidad de crear CubeSats que llegan al espacio. Y por último, mi motivación también son los estudiantes. En principio, la idea de la **educación** en general, de **dar clases, de ver a los**



EL LABORATORIO DE SISTEMAS ESPACIALES, DEL DEPARTAMENTO DE AERONÁUTICA Y ASTRONÁUTICA DEL MIT, ENSEÑA A LOS ESTUDIANTES LO QUE ES DISEÑAR E INTEGRAR LOS SATÉLITES ESPACIALES.

alumnos aprender muchas cosas; y dentro del MIT sí tenemos el privilegio de tener a los mejores del mundo, entonces nos da no solo esa oportunidad de enseñar, sino que estás aprendiendo de ellos también.

### ¿Te consideras innovador?

#### ¿Por qué?

Te voy a dar dos respuestas: sí y no. Sí me considero personalmente innovador en nueva tecnología y con el laboratorio de MIT, porque **siempre estamos viendo cómo mejorar las cosas, siempre empujamos los límites**. Creo que ningún proyecto que he hecho con la NASA ha sido siguiendo las reglas de ellos, sino que las hemos rehecho; no vamos y rompemos las reglas como tal, sino que decimos “no, pues así no nos funciona, ¿cómo lo hacemos entonces?”, y reinventamos las reglas para que podamos trabajar con lo que tiene la

NASA, empujamos a la NASA. Eso sí te hace sentir innovador.

Y por otro lado, yo diría que **no me considero innovador, siendo muy realista, porque nunca he sido innovador empresarial**. Mi motivación nunca ha sido el negocio como tal. De ese lado no te podría decir que soy un gran innovador para crear nuevas empresas que van a hacer millones de pesos o de dólares. El dinero nunca ha sido lo que me ha motivado. Sí quiero vivir bien, no es que esté listo para nunca ganar un centavo, pero me importa más poder ayudar a mucha gente y vivir como clase media, sobreviviendo pues, que ayudar a menos gente o que le salga cara a esa gente mi ayuda, y que así me haga rico. Entonces, en ese sentido no tengo ese modelo empresarial, pero sí tengo la idea de poder ayudar a la gente.

“REINVENTAMOS LAS REGLAS PARA QUE PODAMOS TRABAJAR CON LO QUE TIENE LA NASA. ESO TE HACE SENTIR INNOVADOR”.





“AHORA LO QUE HAY QUE HACER ES SEGUIRLE ECHANDO ESFUERZO Y TENER PACIENCIA. MÉXICO YA LO ESTÁ HACIENDO, POR LO MENOS EN NUESTRO ÁREA, LA AEROESPACIAL”.

## ¿Qué retos o barreras ves en México en el campo de la innovación?

Llevo varios años oyendo esta pregunta, y puedo decir tranquilamente que ahora lo que hay que hacer es seguirle echando esfuerzo y tener paciencia. México ya lo está haciendo, por lo menos en nuestro área, la aeroespacial, como dije antes se creó la Somecyta y la Redcyte. El Centro de Alta Tecnología está teniendo laboratorios de muchísima calidad, con académicos que están muy ligados con la industria y que trabajan muy bien en este sentido.

Al mismo tiempo, siento que en México sí hace un poco de falta un cambio cultural, que todos los mexicanos sepamos exigir más, pero no como muchas veces escuchamos en la protestas, de “denos, denos y hagan, hagan”. En mi opinión, no es exigir que nos den, sino exigir más calidad tanto del Gobierno como de nosotros mismos. Como les comentaba en un congreso a los estudiantes, si México va a construir naves espaciales, por ejemplo, sí importa si falta un tornillo, sí importa si está un poquito rota la ventana. Nosotros vemos que en México no tenemos la cultura de este perfeccionismo, y no estoy diciendo que todo mundo tenga que ser perfeccionista, pero parte de la cultura tiene que cambiar y exigir más esas necesidades que tienen estas altas tecnologías, que requieren tanto detalle. En México nos gusta ser un poquito más

libres, de “ay no, así está bien, se ve una manchita allí pero no importa. Nos faltó un tabiquito allá, pero no se va a caer, entonces está bien”. Necesitamos cambiar esa cultura, no en todos lados, hay partes sociales de México muy padres, me gusta mucho más socialmente México en muchos sentidos que Estados Unidos. Pero Estados Unidos sí tiene esa cultura de poner atención a los detalles que son necesarios en la alta tecnología. Igual puedo decir de Japón, de Alemania, toda Europa en general, los mismos rusos. Rusia es un ejemplo interesante porque a una parte de la sociedad no le importa el detalle, nada más quieren tener su comunidad rural; pero hay otra parte de su sociedad que le entra durísimo al área de alta tecnología, es un ejemplo interesante. Igual Estados Unidos, uno ve comunidades rurales en donde lo que menos les importa es el

espacio, son de los que dicen “para qué fuimos”, pero otras personas sí le entran al área de la tecnología.

Son ejemplos interesantes y ahora en México falta que crezca esa parte de la sociedad, y no que se esté importando. Pero quiero dejar claro **que no es que no esté pasando, ya está ocurriendo**. Si miras la UNAM, incluso el Politécnico le está entrando duro, hay universidades de aeronáutica en Querétaro, donde se está haciendo un nuevo centro aeroespacial, también en Zapopan, Jalisco, así como varios lugares en Veracruz. Está pasando, hay que darle tiempo, y la sociedad tiene que no solo aceptar, sino empujar y apoyar a estas comunidades que están cambiando un poquito la cultura mexicana, diciendo “ahora sí vamos por esta excelencia”. Tienen que apoyarlos para que tengamos alta tecnología.



“MÉXICO ES LÍDER EN INNOVACIÓN EN TODA LATINOAMÉRICA. Y VA A SEGUIR CRECIENDO, NO VA A PARAR”.



## ¿Cómo definirías el ADN del innovador mexicano?

Voy a sonar a disco rayado, pero por mucho tiempo en Estados Unidos, César Chávez fue la figura del “Sí se puede”. Y creo que, en ese sentido, **México tiene mucho más el “Sí se puede” que otros países**. Los mismos primermundistas no tienen tanto la cultura del “Sí se puede”, sino del “O lo hacemos o lo hacemos”, es por obligación y porque se tiene que hacer y punto, no es pregunta. Y en México es “Le vamos a echar ganas porque sabemos que es un reto y sí se puede”, el mexicano toma muchos retos, sabe tomarlos y sabe tomar riesgos, es bueno en eso.

Al mismo tiempo, **es muy creativa la cultura mexicana**; allá crecemos viendo muchísima diversidad, muchísimas formas de hacer las cosas que sí nos dan diferentes formas de pensar a otros

países. Cuando viajas por todo Estados Unidos te sientes siempre en el mismo lugar, no importa en qué ciudad estés, y en México eso no pasa, sí sientes que cambia. México tiene claramente culturas diferentes dentro del mismo país que nos dan otra forma de ver las cosas. En ese sentido, tanto por el “Sí se puede” como por ver las cosas diferentes, creo que es lo que más tiene el mexicano para innovar.

## ¿Cómo ves el futuro de la innovación en México?

Creo que es algo que está pasando ya, hay innovación en México y es líder en este sector en toda Latinoamérica. Y va a seguir creciendo, no va a parar, no se va a ir a ningún lado. Pero lo más importante es, yo creo, que si como sociedad empezamos a cambiar y a decir todos “Ya vamos a tomar la innovación como lo más importante que



“HAY INNOVACIÓN EN MÉXICO Y ES LÍDER DE ESTE SECTOR EN TODA LATINOAMÉRICA Y VA A SEGUIR CRECIENDO”.

queremos hacer”, habrá dos opciones: si la sociedad empieza a aceptar eso y a trabajar más en la innovación, puede tener un gran auge. Y si no, no se va a ir a ningún lado pero va a seguir siendo una pequeña parte de México, y no una gran parte, no va a tener el éxito que quisiéramos. Creo que mucho está en que la sociedad lo quiera.

### ¿Qué consejos le darías a alguien que se quiera desarrollar e innovar en su campo pero aquí en México? ¿Qué debe hacer para lograrlo?

Primero, le diría que busque porque sí hay oportunidades. En el área aeroespacial, la gente a veces dice “No, pues en México para qué”, pero no es cierto, busquen porque sí hay opciones. Hay varios lugares tanto empresariales como académicos. La UNAM, el Politécnico, zonas como Querétaro, Jalisco, Veracruz, que sí están haciendo esto. Segundo, depende a quién le estoy aconsejando: **si eres un estudiante de secundaria**, te puedo decir que no todos entran en el Politécnico o en la UNAM. Tienen que echarle ganas para entrar. En el caso del Centro de Alta Tecnología, no todo mundo puede ir, tienes que demostrar tus cualidades técnicas. Si eres un estudiante **universitario**, dos cosas: primero, todos los años importan. En México, en muchas universidades lo que más importa es acabar el examen al final de la carrera y ya, pero no es cierto, no es nada más el final, todo importa de principio a fin.

“HAY QUE BUSCAR PORQUE EN MÉXICO SÍ HAY OPORTUNIDADES PARA INNOVAR Y DESARROLLAR UN PROYECTO”.



Y si estás acabando la carrera o la maestría y vas a trabajar, pues te diría dos cosas: puedes hacer el doctorado en México en áreas aeroespaciales, hay opciones muy buenas, el MIT colabora con diferentes lugares. Quedarse en México no quiere decir ignorar este tema, las universidades en el país están abriendo cada vez más el poder trabajar

en el tema espacial. Y si vas a la industria, que vean que sí hay opciones en el área aeroespacial, desde centros regionales como el de Juriquilla o Zapopan, que ya tienen partes de la industria. Además está la Agencia Espacial Mexicana. Así pues, que vean que sí se está trabajando y que sí hay adonde ir.

El doctor Alvar Sáenz-Otero ve en el ADN del innovador mexicano dos grandes oportunidades de seguir creciendo en este rubro: saber tomar retos y riesgos, así como ver las cosas diferentes gracias a la riqueza cultural del país.



**Adriana Tortajada** Como funcionaria del Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem), la maestra Adriana Tortajada nos da un panorama sobre los esfuerzos que se están haciendo desde el sector público para apoyar al emprendimiento en el país. Explica que se han hecho alianzas cercanas con el sector privado para promover el fortalecimiento del ecosistema emprendedor e innovador de México.

ADRIANA TORTAJADA  
DIRECTORA GENERAL DE PROGRAMAS DE EMPRENDEDORES DE ALTO IMPACTO Y FINANCIAMIENTO  
INADEM

## ¿Cuál es el papel del Inadem y del área que diriges??

El [Instituto Nacional del Emprendedor](#) se creó a principios de 2013. Es una de las principales actividades del presidente Enrique Peña Nieto con el fin de reunirse con el ecosistema emprendedor. Se trata de una plataforma diseñada para integrar todos los esfuerzos que se generan alrededor de las políticas públicas que favorecen el emprendimiento, o escalabilidad para los micros, pequeños y medianos negocios, su vinculación, el valor agregado y la incorporación de nuevas herramientas, es decir, aglutina todos los esfuerzos a favor de elevar la competitividad de nuestras pymes y de nuestros emprendedores.

Tiene cinco direcciones generales, y en particular a mí me toca liderar todo el esfuerzo de la Dirección General de

Programas de Emprendedores de Alto Impacto y Financiamiento. Este área aglutina las finanzas inteligentes para diferenciar un producto o servicio de emprendimientos de alto impacto.

Además, también se encarga de la **creación de los instrumentos financieros**, no solo a través de créditos sino a través de capital o herramientas tecnológicas, que acompañen todas las necesidades de una empresa en sus diferentes fases, desde su nacimiento hasta su escalamiento. Tenemos productos, a través del Sistema Nacional de Garantías, con la banca de desarrollo, para fomentar mejoras de productos financieros.

Asimismo, tenemos todo un área para desarrollar nuevos vehículos de inversión que dirijan recursos de capital inteligente, *networking*, y modelos de



ADRIANA TORTAJADA  
Dirección General de  
Programas a  
Emprendedores de Alto  
Impacto y  
Financiamiento (Inadem).

 [@Atortajada](#)

negocio diferenciadores. Estamos aliados con todo el ecosistema, tenemos programas que incentivan toda la cultura financiera, y todo eso se apoya a través de nuestra categoría del Fondo Nacional Emprendedor.

### ¿Cuáles son los retos o barreras a las cuales se enfrentan actualmente los emprendedores/innovadores en México?

Creo que en este mundo que se mueve de una manera tan veloz y en el que competimos todos al mismo tiempo, independientemente de la región o la economía emergente o desarrollada en la que nos encontremos, **el principal reto que tiene el emprendedor mexicano es la visibilidad.** Hoy con todo lo que canaliza y aglutina el Inadem, a través de su red de apoyo, que es conjuntar toda la oferta del sector público, privado y académico en pro del emprendimiento

en México, tenemos diferentes programas para definir apoyos específicos ante las necesidades que nos están marcando todos los actores. Creo que el gran reto que tenemos ahora es hacerlos más visibles. Muchísimos de nuestros emprendedores nos han dicho que, más allá de recursos, esperan que el Inadem sea esa plataforma que necesita este ecosistema, que aunque es joven tiene grandes logros. Somos la segunda economía a nivel de región de Latinoamérica y el Caribe, y la decimocuarta a nivel global.

La verdad es que en México tenemos muchísimas plataformas y sectores que están siendo referencia, y lo que queremos es que nuestros emprendedores también tengan ese mismo reconocimiento. Y en eso estamos trabajando mucho, tanto para **sacarle más potencial** a ser una de las



UN ÓRGANO ADMINISTRATIVO DESCONCENTRADO DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA, QUE TIENE POR OBJETO INSTRUMENTAR, EJECUTAR Y COORDINAR LA POLÍTICA NACIONAL DE APOYO INCLUYENTE A EMPRENDEDORES Y A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

economías más abiertas del mundo, con tratados con más de 43 países, todos los que vienen con el TPP, las oportunidades que tenemos con la Alianza del Pacífico, con América del Norte. Lo que queremos es hacer crecer esta plataforma, que le dé visibilidad a todo el potencial que tiene el emprendimiento en el país.

### ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor/innovador mexicano?

Es una excelente pregunta que me encanta porque nosotros definimos al emprendedor en México como alguien que **no desiste en el intento**, que lleva con pasión hasta sus últimas consecuencias eso que le apasiona, que se profesionaliza. Entonces, el ADN del emprendedor mexicano es el que corresponde a aquel que **se arriesga**, que no desiste y que además **está creando oportunidades**, generando un

gran impacto social, cultural, digital, creativo, con lo que está modificando el entorno del país.

### ¿Qué medidas gubernamentales existen para fortalecer las empresas una vez que pasan la primera fase de emprendimiento?

Dentro del Inadem nos hemos propuesto muchísimo el que nosotros podamos generar un instrumento de apoyo para cada uno de los tipos de emprendimiento que hay en el país. Por supuesto que están los emprendedores de alto impacto, pero también estás las empresas tradicionales, y queremos que se encuentre una solución dentro de la oferta que aglutinamos, tanto con nuestros programas de apoyo como con los programas que tenemos con nuestros aliados estratégicos. **El gran objetivo es que cada uno construya su propia historia de éxito**, y el



“EL EMPRENDEDOR MEXICANO ES AQUEL QUE NO DESISTE EN EL INTENTO Y QUE ES CAPAZ DE CREAR OPORTUNIDADES Y GENERAR UN GRAN IMPACTO SOCIAL”.



nuestro es ser el gran aglutinador de todos esos esfuerzos en nuestro país, y también a nivel internacional.

### **¿Qué crees que se debe hacer para que el sector privado participe más en el apoyo a nuevas empresas y a las ideas de los innovadores?**

La gran apuesta como herramienta de integración del ecosistema del sector público, privado y académico es la **Red de Apoyo al Emprendedor**, que recientemente lanzó su versión 3.0 y que tiene como objetivo juntar todos estos esfuerzos en un solo espacio. Así, el que quiere emprender un negocio, o quiere estudiar, o especializarse, o simplemente quiere incrementar sus redes de contacto para hacer crecer sus ventas, en vez de tocar muchas puertas toque una sola, que es esta plataforma de esta red. Y ahí es donde el sector privado ha tenido un rol fundamental y creemos que podemos escalar muchísimo por cada industria de especialización.

Todas las grandes empresas de *cambaceo* y de reparto tienen diferentes iniciativas con nosotros, con vitrinas de soluciones para incorporar tecnologías de la información y comunicación a los microempresarios, la base de la pirámide, que tienen negocios tradicionales. Con esa oferta se están volviendo más competitivos,



están entrando en redes de proveeduría, abriendo el tema de compras a emprendedores-innovadores o a minipymes, que no tienen siempre ese gran músculo pero que dan grandes soluciones muy competitivas, y que sin duda un gran corporativo está volteando a mirar el canal del Instituto Nacional del Emprendedor para poder llegar a esos mejores proveedores, clientes o aliados estratégicos, que se conviertan en las minipymes del país.

Por otro lado, también tenemos una plataforma muy interesante: **Retos Inadem**, y justo estamos logrando que a través de todo el talento en México con este bono demográfico, de ser el segundo país con más cantidad de jóvenes –el promedio de edad en nuestro país es de 26 años–, que todos estén bien preparados –estamos graduando más de 110.000 ingenieros

al año– y sean quienes nos den nuevas soluciones a las viejas problemáticas que tenemos, tanto en el lado público como en los grandes corporativos.

El reto es poder hacer una plataforma para llegar a una problemática definida por corporativos o por una institución, y que esta se solucione a través de toda la inteligencia colectiva de estos jóvenes, que proveen soluciones para cada reto. Esa parte también es muy interesante, que los corporativos se acerquen con nosotros, es una manera muy ágil, dinámica y económica –si se me permite decirlo así– de encontrar soluciones a las problemáticas que, ahora con el tema de licitaciones y grandes contrataciones, son muy engorrosas o muy onerosas.

En este contexto hemos afrontado retos **financieros**, retos en el sector **salud**,



“EL RETO ES HACER UNA PLATAFORMA QUE OFREZCA SOLUCIONES A LOS JÓVENES”.

en el sector de **tecnologías** de la información hasta para pagos de impuestos. En eso vamos muy de la mano con la coordinación de la **Estrategia Digital Nacional**, de la oficina de la Presidencia, donde ellos también tienen una plataforma de retos para la contratación de empresas; y nosotros en retos para temas de ideas y contextos que puedan desarrollar internamente los corporativos, o que puedan contratar a este gran equipo innovador para que provean sus productos.

### **¿Cuál es tu visión del futuro del emprendimiento y de la innovación en México?**

Sin duda, el emprendimiento y la innovación son un binomio indisoluble. En nuestro país está ya, como decía, en el ADN, y sin duda la evolución es el motor del desarrollo económico, está

probada en muchísimas economías. Desde mi experiencia de más de 15 años en este área, he estado en temas de banca privada también y en otras iniciativas, pero esta pasión que nos abraza a todo el que se mete en el emprendimiento e innovación en México ha hecho que todos los actores, independientemente del ámbito en el que estemos, sigamos apostando, haciendo que crezca.

Las expectativas son que continuemos dirigiendo más los esfuerzos del sector público, haciendo alianzas más cercanas con los corporativos, el sector privado, con grandes consorcios internacionales y con la sociedad civil, porque este es el motor de nuestra economía. El futuro es que la estrategia no solo se siga posicionando, sino que se consolide y se fortalezca, tal vez más con nuevos



# 26

ES EL PROMEDIO DE  
EDAD EN MÉXICO, UNA  
GRAN CANTIDAD DE  
TALENTO EN EL PAÍS.

actores que se están incorporando a esta gran cruzada a favor del emprendimiento y de la innovación en nuestro país.

Era algo que hacía falta, algo que se venía dando de una manera aislada, por así decirlo, y el surgimiento del Inadem me parece que es la mejor apuesta que tiene esta Administración federal para dar una visibilidad a todo el contexto global y a la capacidad que tiene el talento en México.

### ¿Qué consejos darías a alguien que quiere emprender en México?

Yo le diría que se arriesgue, que se anime, porque no hay nada peor que quedarse con las ganas de haber intentado algo. Hoy sin duda es el mejor momento para emprender en México, es histórico el número de iniciativas a las que estamos dando visibilidad a través de la plataforma del Inadem, de los apoyos que nosotros vemos de todos los ámbitos.

Lo que les puedo decir es **que se animen, que se arriesguen**, y que primero hagan una prueba de validación mínima del producto o servicio que ofrecerán, antes de apostar el todo por el todo. Hay que tener muy claro qué es lo que les apasiona, que eso lo hagan un proyecto de vida, que se especialicen y lo lleven a su máxima

“HOY SIN DUDA ES EL MEJOR MOMENTO PARA EMPRENDER EN MÉXICO, ES HISTÓRICO EL NÚMERO DE INICIATIVAS A LAS QUE EL INADEM DA VISIBILIDAD”,



consecuencia. Y, además, que no se olviden de **hacer un trabajo en equipo**. Nadie inventó nada solo, nadie arrancó una gran empresa solo, y eso es

importante que también se meta en el ADN, no solamente en México, sino en toda América Latina.

Desde su experiencia profesional de más de 15 años en este sector, Adriana Tortajada ve el emprendimiento y la innovación como un “binomio indisoluble”, cuya evolución sería posicionarlos como el motor del desarrollo económico de México.



**CONCLUSIONES** Representantes de instituciones públicas y privadas coinciden en la necesidad de que las industrias nacionales, en especial, las que ya tienen bases más sólidas -como la automotriz o las tecnologías de información-, **se sumen a la necesidad de innovar** para ser más competitivas.

Los espacios de diálogo entre los diversos actores del ecosistema innovador y emprendedor están abiertos en muchas de las instituciones consultadas, que se enfrentan al reto de **aprovechar las ideas de la ciudadanía** para encontrar soluciones a los problemas del sector público y privado.

Otro de los retos que encaran es **convencer a la clase empresarial** de que las compañías tradicionales y las innovadoras pueden coexistir y ser aliadas para el desarrollo económico.

# Ejecutivos



Ejecutivos mexicanos de empresas con presencia líderes en el mercado nacional y mundial explican la necesidad de tener dentro de sus organizaciones a empleados con **chispa innovadora**.

El grupo señala que están llamados a mantener la constante actualización de sus productos, servicios y procesos para continuar siendo competitivos y funcionales en un mercado en el que los nuevos actores proliferan rápidamente, en especial por la intervención de la tecnología.

En los tres casos consultados, de Google, Paypal y Grupo Bursátil Mexicano, destaca la participación de estas empresas en el ecosistema de innovadores y emprendedores a través de asociaciones o por medio de la vinculación con organismos públicos que tejen redes de soporte para estas comunidades. Reconocen la necesidad de compartir su crecimiento con las nuevas empresas y la interdependencia que tienen ahora con respecto a los emprendedores.



**Javier Martínez Morodo** Si bien GBM (Grupo Bursátil Mexicano) lleva más de 35 años en el mercado financiero mexicano, fue hace poco más de un lustro cuando su plataforma digital se convirtió en un enlace más cercano con los interesados en la inversión. Javier Martínez Morodo está convencido de la ventaja de aprovechar el auge de las tecnologías de la información para transformar el panorama socioeconómico.

JAVIER MARTÍNEZ MORODO  
DIRECTOR  
GBM DIGITAL





## Háblanos de tu proyecto

Desde hace más de seis años incursionamos en el ecosistema digital a través de una plataforma para comprar y vender acciones y creamos todo un *know how* para interactuar con clientes en línea. Hoy llevamos todo el proyecto de innovación dentro de la empresa en este área, además de *marketing*, *user experience* y desarrollo web.

## ¿Por qué te consideras innovador?

Porque siempre buscamos espacios que han pasado inadvertidos en el mercado tradicional, pero esto también es posible porque en [GBM](#) tratamos de ser una organización que escucha en todos los niveles, de hecho, muchas ideas han salido de empleados que no necesariamente son del nivel directivo gerencial. Intentamos **involucrar a toda la institución en la toma de decisiones** y nuevos proyectos.

## ¿Cuál es la motivación de tu proyecto?

Procuramos hacer cosas distintas pues en México el sector financiero sigue siendo un tanto tradicional. El enfoque digital nos ayuda a tener certeza de los proyectos que vamos a lanzar por la interacción que tenemos con los usuarios.

## ¿Cuál es el ADN del emprendedor mexicano?

Es gente muy **proactiva** a nivel estratégico e ideal, tiene muy bien definido el tema de la ejecución. Esto es importante, porque una buena idea mal ejecutada no vale nada y, al revés, una idea mediana pero bien ejecutada puede ser todo un éxito.

Creo que otra característica en los emprendedores mexicanos es que quieren trascender a través de todos



JAVIER MARTÍNEZ  
MORODO

Director de [GBM Digital](#).

 [@JavierMtzMorodo](#)



sus proyectos solucionando problemas en el país.

### ¿Cómo se ha involucrado GBM en el entorno emprendedor / innovador mexicano?

GBM es miembro de la [Asociación Fintech México](#), en donde apoyamos con recursos humanos, así como cierta ayuda económica en los congresos que realizamos.

También hemos participado en las actividades de la mano de algunas instituciones educativas, como la [Universidad Anáhuac](#) o el [Tecnológico de Monterrey](#), en múltiples iniciativas enfocadas en los temas de la estructura y la innovación en áreas digitales y financieras; y también hemos patrocinado algunos [Startup Weekends](#), eventos enfocados a emprendedores.



GBMHOMEBROKER ES UNA PLATAFORMA DIGITAL QUE PERMITE A LOS USUARIOS LA COMPRAVENTA DE ACCIONES Y VALORES QUE SE ENCUENTRAN LISTADOS EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES Y EL SISTEMA INTERNACIONAL DE COTIZACIONES (SIC).

Además, lanzamos la primera Encuesta de Finanzas Digitales en México 2015, que le puede ser muy útil a cualquier persona que quiera montar un negocio. La encuesta permitirá a la gente hacer estudios de mercado, plantear planes de negocio y poder realizar investigación académica y periodística.

### **¿Qué áreas de oportunidad observas para el crecimiento del sector *fintech*?**

He visto mucha apertura de las instituciones, como la Secretaría de Hacienda, para adaptar la regulación a los medios digitales; es un proceso que tomará un tiempo pero que ya está sucediendo. Por otro lado, está el tema de la **cultura financiera** de los mexicanos. Creo que todos debemos apoyar en la educación, en generar contenido y comunicación para que los usuarios comprendan los beneficios de estas iniciativas que hay en el sector financiero. Sin duda, pienso que será uno de los sectores con mayor disrupción por la penetración de productos bancarios, nuevos modelos de negocio alrededor de préstamos P2P (de igual a igual), *crowdfunding* (financiamiento masivo), *bitcoin* (moneda digital), entre otras tendencias.

### **¿Cuál ha sido el papel de los organismos oficiales y privados?**

El Gobierno es muy importante en la parte de inclusión financiera. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores así como el Banco de México

“TODOS DEBEMOS APOYAR EN LA EDUCACIÓN, EN GENERAR CONTENIDO Y COMUNICACIÓN PARA QUE LOS USUARIOS COMPRENDAN LOS BENEFICIOS DE ESTAS INICIATIVAS QUE HAY EN EL SECTOR FINANCIERO”.





se han enfocado en fomentar la cultura financiera e incentivar ciertas actividades del sector para ayudar a la penetración de la banca y otros servicios.

La gente que pensaba en el ahorro como un vehículo para destinar su dinero, hoy considera opciones como emprender un negocio o destinar dinero al *peer to peer* o el *crowdfunding*. Por ejemplo, hay un proyecto de financiamiento masivo en bienes raíces en el que ya no necesitas hacer una gran inversión.

[Briq](#) ofrece la oportunidad de hacer pequeñas inversiones en desarrollos inmobiliarios con rendimientos que pueden resultar mucho más atractivos que invertir en pagarés o fondos gubernamentales.

### ¿Qué tendencias vislumbras en el sector *fintech*?

Conforme haya más o menos oferta de productos digitales financieros, la banca tradicional irá cambiando. Podemos pensar en modelos de negocio de renta de películas, por ejemplo, que se veía difícil que pudiera cambiar, y ahora tenemos el *streaming* en línea: al existir una oferta que cumplió con las necesidades de los usuarios, se rebasó al negocio tradicional.

### ¿Qué consejo le darías a un emprendedor en este sector?

Lo más importante es creer en tu idea y que ésta tenga un sentido de trascendencia para las comunidades, para los mexicanos, para el país.

Para seguir adelante, todos los emprendedores necesitamos **mucha fuerza de voluntad**: a veces estás arriba y a veces abajo, pero si tienes la motivación que te lleve a las últimas

consecuencias, el **espíritu para seguir adelante no se extinguirá**. Por último, también se necesita hacer análisis de datos para **tomar decisiones** con números reales

Las herramientas tecnológicas traen consigo grandes oportunidades de inclusión que involucran a los órganos oficiales, a las empresas particulares y a los emprendedores en una dinámica que dota de mayor conocimiento al consumidor sobre su entorno, para que sus decisiones financieras y, por ende, su proyecto de vida sean más acertados.



**René Salazar** Pertener a la red del Instituto Nacional del Emprendedor le ha dado a PayPal la oportunidad de seguir conociendo qué necesitan las nuevas empresas, e innovar ellos mismos para responder a esos requerimientos.

RENÉ SALAZAR PALAFOX  
GLOBAL CORE PAYMENTS EN LOS MERCADOS HISPANOS Y DEL CARIBE  
PAYPAL



## ¿De qué manera se relaciona PayPal con el ecosistema innovador y emprendedor mexicano?

En [PayPal](#) ofrecemos servicios de pago para cualquier tipo de empresa, pero estamos muy enfocados en las pymes y el segmento emprendedor. Lo hacemos ayudándoles a construir su negocio.

Tenemos un centro de atención al cliente exclusivo para empresas, pero también les quitamos el peso de preocuparse por cómo procesar pagos. Nuestro modelo es muy sencillo. Si es un innovador con una excelente idea de negocio, a través de nosotros se quita el peso de encima de preocuparse por el tema de los pagos.

## ¿Cómo colabora PayPal con el ecosistema emprendedor/innovador del país?

Trabajamos con varios foros. Pertenecemos a la red del Inadem y

tenemos contacto con organizaciones para trabajar en conjunto y apoyar al ecosistema emprendedor. Nos interesa mucho que crezca. Si ellos crecen, también crecemos nosotros.

## ¿Qué tipo de negocios o ideas habéis visto más entre los emprendedores e innovadores?

Principalmente son servicios, viajes, mucha microempresa. Pero, en general, uno de los segmentos que está creciendo mucho son los servicios y el turismo.

## ¿Es posible seguir innovando en una empresa ya establecida y con trayectoria?

Somos una empresa de tecnología. Desde hace más de 17 años PayPal innovó en el sistema de pagos y esa innovación es continua. Si dejas de



RENÉ SALAZAR

Global Core Payments en los mercados hispanos y del Caribe en PayPal.

 [@ReneSalazar](#)

hacerlo tu producto no es funcional ni competitivo, sobre todo en un mercado en el que hay nuevos competidores, nuevos jugadores con ideas frescas y que siempre buscan golpear al líder del ecosistema. Estamos buscando constantemente nuevas soluciones y formas para que sea más fácil para los comercios cobrar y pagar.

### **¿Cuáles son los retos y barreras a las que se enfrentan los emprendedores en México actualmente?**

Lanzar el negocio es el principal reto. Muchos emprendedores tienen excelentes ideas y no las pueden llevar a cabo porque no encuentran cómo iniciarlas.

### **¿Habéis encontrado casos de obstáculos con el financiamiento?**

Si ves a los emprendedores, la primera

fFuente de financiamiento son los amigos y familiares y se les acaba muy rápido. Lo que ellos buscan son **nuevas fuentes de recursos**. En otros países tenemos un producto muy bueno con el que ayudamos a los emprendedores a que puedan autofinanciarse a través de las compras que están haciendo.

### **¿Este producto está disponible en México?**

No, lo tenemos implementado en Estados Unidos, Canadá, Australia y Gran Bretaña. En el corto plazo no lo tenemos planeado para el país.

### **¿Cómo definirías el ADN del emprendedor e innovador mexicano?**

Vemos a los innovadores con excelentes ideas. Más que crear negocios, la idea que tienen es cómo mejorar la sociedad y el país y eso lo

The PayPal logo is displayed in a bold, dark blue font. To its left, a vertical blue line runs down the page.

PAYPAL PERTENECE AL SECTOR DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y PERMITE PAGAR EN SITIOS WEB, ASÍ COMO TRANSFERIR DINERO ENTRE USUARIOS QUE TENGAN CORREO ELECTRÓNICO.



ves en cada uno de los productos y servicios que tienen.

### **¿Qué características definen el ecosistema emprendedor mexicano?**

Es una red de personas muy inteligentes, con excelentes ideas, preparados, que quieren mejorar la situación del país. Tienen conocimiento de los productos que quieren lanzar. Es un segmento que me ha impresionado de manera muy favorable por la calidad de sus personas y sus ideas.

### **¿Cuál es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el proceso de emprendimiento?**

Creo que todos tenemos el objetivo de apoyar a los emprendedores. El Gobierno, las organizaciones privadas, las ONG, cada uno desde su trinchera busca apoyar el crecimiento.

### **¿Cómo se han integrado las grandes empresas a ese ecosistema y a esos planes para fomentar el emprendimiento?**

Trabajamos muy cerca de los emprendedores. En la historia de PayPal nos debemos al segmento emprendedor y buscamos mucho agradecerles con nuestros productos la forma en la que han confiado en nosotros.

### **¿Cómo definirías las oportunidades financieras para el emprendimiento mexicano actualmente?**

Son buenas pero, obviamente, hay muchísimos emprendedores compitiendo por el financiamiento y eso hace que no todos tengan la misma oportunidad. Nosotros nos hemos enfocado en temas de pago más que en financiamiento.



“GOBIERNO, EMPRESAS Y ONG TENEMOS EL OBJETIVO DE APOYAR A LOS EMPRENDEDORES”.

### ¿Qué tendencias observas en el sector del *e-commerce*?

Los emprendedores tienen que pensar mucho en su modelo de negocio y ahora es primero móvil. Muchísimas empresas abren el segmento móvil antes que el digital y el *e-commerce* normal. Es importante que tengan un excelente nivel de servicio en sus productos, porque lo que buscan al principio es ganar muchos clientes. Deben enfocarse mucho en el segmento de los *millennials*.

### ¿Cuál es tu visión del futuro de la innovación en este sector en México?

Va a continuar creciendo mucho. El *e-commerce* en México sigue creciendo a ritmo muy acelerado, incluso en la población no bancarizada. Actualmente solo el 10% de las pymes tiene una página web. Ahí hay una oportunidad. Ahora es más fácil tener un *site* y poder empezar a registrar pagos casi de forma inmediata.

### ¿Qué consejos le darías a alguien que quiere emprender en este sector?

Que busquen diseñar el mejor producto, que se enfoquen mucho en el cliente y en los temas más complicados para ellos, que busquen las mejores alianzas. Con PayPal, por ejemplo, pueden quitarse pesos de encima en cuanto a los pagos y dedicarse a lo que realmente es su producto.



“ESTAMOS BUSCANDO CONSTANTEMENTE NUEVAS SOLUCIONES Y FORMAS PARA QUE SEA MÁS FÁCIL PARA LOS COMERCIOS COBRAR Y PAGAR”.

**¿No es intimidante para un emprendedor acceder a una plataforma grande como la vuestra?**

Cualquier persona puede abrir una cuenta desde nuestra página web para empezar a recibir pagos. Puede ser una empresa no muy digital, simplemente con conocimientos básicos de Internet

puede hacerlo. Además, tenemos también un programa de protección al vendedor donde tenemos la responsabilidad de ayudarlos en la solución de controversias con los compradores, así que también hacemos de abogados del emprendedor y de su modelo de negocio.

La gran plataforma de pagos por Internet se interesa por los emprendimientos en los que el comercio electrónico es determinante. Salazar ve en los servicios móviles y en las pymes mexicanas, y su necesidad de mayor acceso a las tecnologías, un buen nicho de negocio para los que desean emprender en este sector.



**Francisco Solsona** La misión principal de Google es hacer accesible la información del mundo. Y justo la accesibilidad es un valor que Francisco Solsona, director del Programa de Relaciones con Desarrolladores del gigante de Internet, destaca como una tendencia que favorecerá al ecosistema de desarrollo mexicano.

FRANCISCO SOLSONA  
DIRECTOR DEL PROGRAMA DE RELACIONES CON DESARROLLADORES DE  
GOOGLE

## Describenos tu papel en Google

Soy el representante de [Google Developers](#) para una parte de América Latina, que comprende desde México hasta Colombia. Llevo tres años y cinco meses en la compañía. Mi trabajo es ejecutar programas para ayudar a empresas, *startups* y, en general, a todos los desarrolladores a ser exitosos con la tecnología que ofrece Google.

## ¿Por qué te consideras innovador?

Soy curioso, obsesivo y perfeccionista por naturaleza. Estas características se ven reflejadas en buena parte de mi trabajo, que se enfoca en acercarme a comunidades de desarrolladores, expertos y *startups*. Se trata de buscar maneras en las que podamos ayudar al crecimiento del ecosistema, así que siempre estoy innovando.

## ¿Cuáles son los retos/barreras a los que se enfrentan los emprendedores en México actualmente?

Hay muchos retos, sin embargo, uno que me gustaría resaltar es el del **talento**. ¿Cómo propiciar el talento técnico adecuado que el ecosistema necesita? ¿Cómo contratar y mantener ingenieros y desarrolladores para tu proyecto? Es un reto multifactorial, que comprende el sistema educativo, las **oportunidades laborales**, la cultura y la economía, entre otros elementos. Como en muchas otras circunstancias, las comunidades y los distintos jugadores del ecosistema mexicano están ofreciendo alternativas y probando soluciones constantemente. De hecho, las comunidades técnicas y eventos en la Ciudad de México son de alta calidad y tienen un impacto positivo en el crecimiento del ecosistema.



FRANCISCO SOLSONA  
Director del Programa de Relaciones con Desarrolladores de Google.

 [@solsona](#)



GOOGLE DEVELOPERS ES EL SITIO DE GOOGLE PARA EL DESARROLLO DE HERRAMIENTAS Y APLICACIONES.

## ¿Cómo definirías el ADN del emprendedor / innovador Mexicano?

Siempre hemos sido un pueblo muy creativo, capaz de resolver problemas complejos aun con retos o barreras enormes, con gran fortaleza y, además, con una actitud positiva. Los mexicanos somos emprendedores natos.

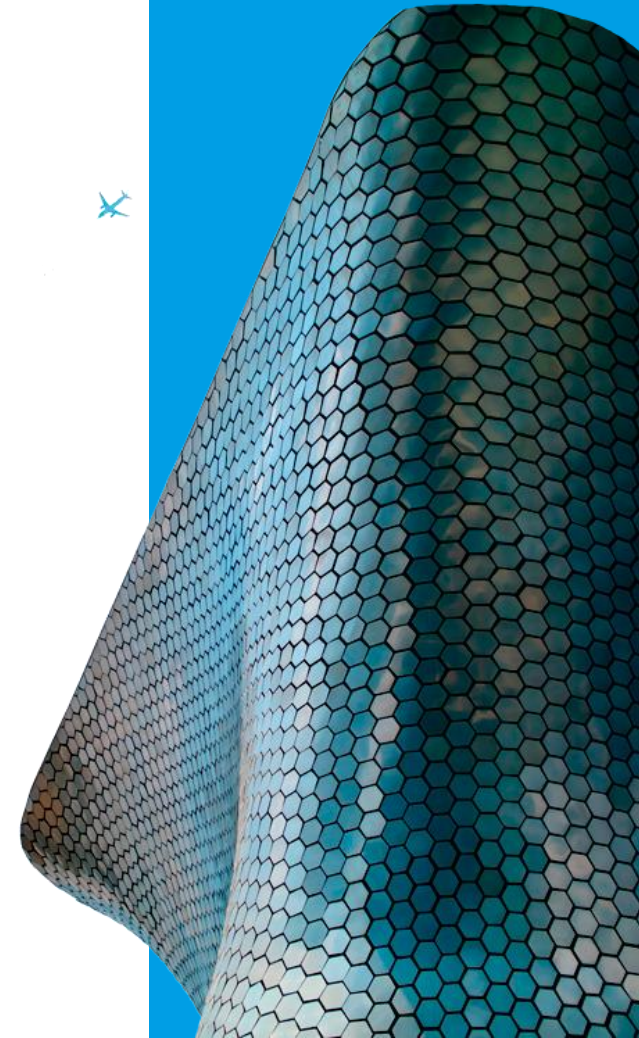
## ¿Cuál es el papel de los organismos oficiales y no oficiales en el proceso de emprendimiento?

De los órganos oficiales, sé que están muy activos apoyando eventos e invirtiendo en programas de aceleración. De los no oficiales, la oferta es muy amplia y creo que un emprendedor en México tiene varias opciones: desde incubadoras, aceleradoras o inversionistas ángel, hasta participación en comunidades locales o internacionales. El trabajo de organizaciones como [Startup Weekend](#) (Techstars) y las diversas comunidades técnicas, con eventos mensuales o periódicos, es una gran oportunidad para incursionar en el mundo del emprendimiento y crecer. También son una excelente opción para mantenerte al día, son la mejor forma de educación continua.

## ¿Cómo definirás las oportunidades financieras para el emprendimiento mexicano actualmente? ¿Por qué?

En niveles tempranos, para la inversión semilla, incubación y

“LOS MEXICANOS SOMOS EMPRENDEDORES NATOS. CAPACES DE RESOLVER PROBLEMAS COMPLEJOS AUN CON BARRERAS ENORMES”.



“HAY QUE PENSAR EN MÓVIL. RECOMENDARÍA OLVIDAR TODO LO QUE SABE DEL USO DE COMPUTADORAS E INTERNET Y EMPEZAR DESDE CERO”.



## BBVA INNOVATION CENTER

aceleración, creo que existen muchas opciones para emprender.

Probablemente, el reto principal está en los siguientes niveles, las rondas A o B de inversión brillan por su ausencia; pero también faltan *startups* con tecnología innovadora para resolver problemas complejos.

### **¿Qué consejos le darías a alguien que quiere emprender en tu sector?**

Primero, que hay que pensar en móvil. Le recomendaría olvidar todo lo que sabe del uso de computadoras e Internet y empezar desde cero, concentrarse en ofrecer productos y servicios para un usuario totalmente móvil (celulares inteligentes, tabletas, *wearables*, etc.).



Además, es importante que los desarrolladores mexicanos se involucren y familiaricen rápidamente con tecnologías nuevas y cambiantes. Y en el mar de la información de Internet,

puede ser complicado encontrarlas. Por esta razón, les aconsejo participar activamente en las comunidades técnicas en la ciudad o en línea.

Establecer relaciones y mantenerse en constante aprendizaje son dos reglas que Francisco Solsona considera esenciales para el impulso del desarrollo de nuevas tecnologías. Por ello, los innovadores tienen que propiciar la accesibilidad a foros y eventos que congreguen a desarrolladores interesados en hallar nuevos talentos.





**CONCLUSIONES** Las empresas consultadas nacieron y se han desarrollado para competir en un **mundo digitalizado**. Por ello, el consejo de sus ejecutivos para quienes quieren innovar y emprender tiene un carácter didáctico: **enfocarse en la tecnología móvil**.

Tras analizar los casos de emprendimientos y desarrollos que han conocido, señalan como una tendencia el abrirse paso en segmentos que son susceptibles de vivir un *boom*, como el *e-commerce*, o las carencias originadas por la brecha tecnológica que aún persiste en el país. Para ello, insisten, es necesario estrechar relaciones con comunidades de innovadores, informarse y actualizarse constantemente.

# Educación

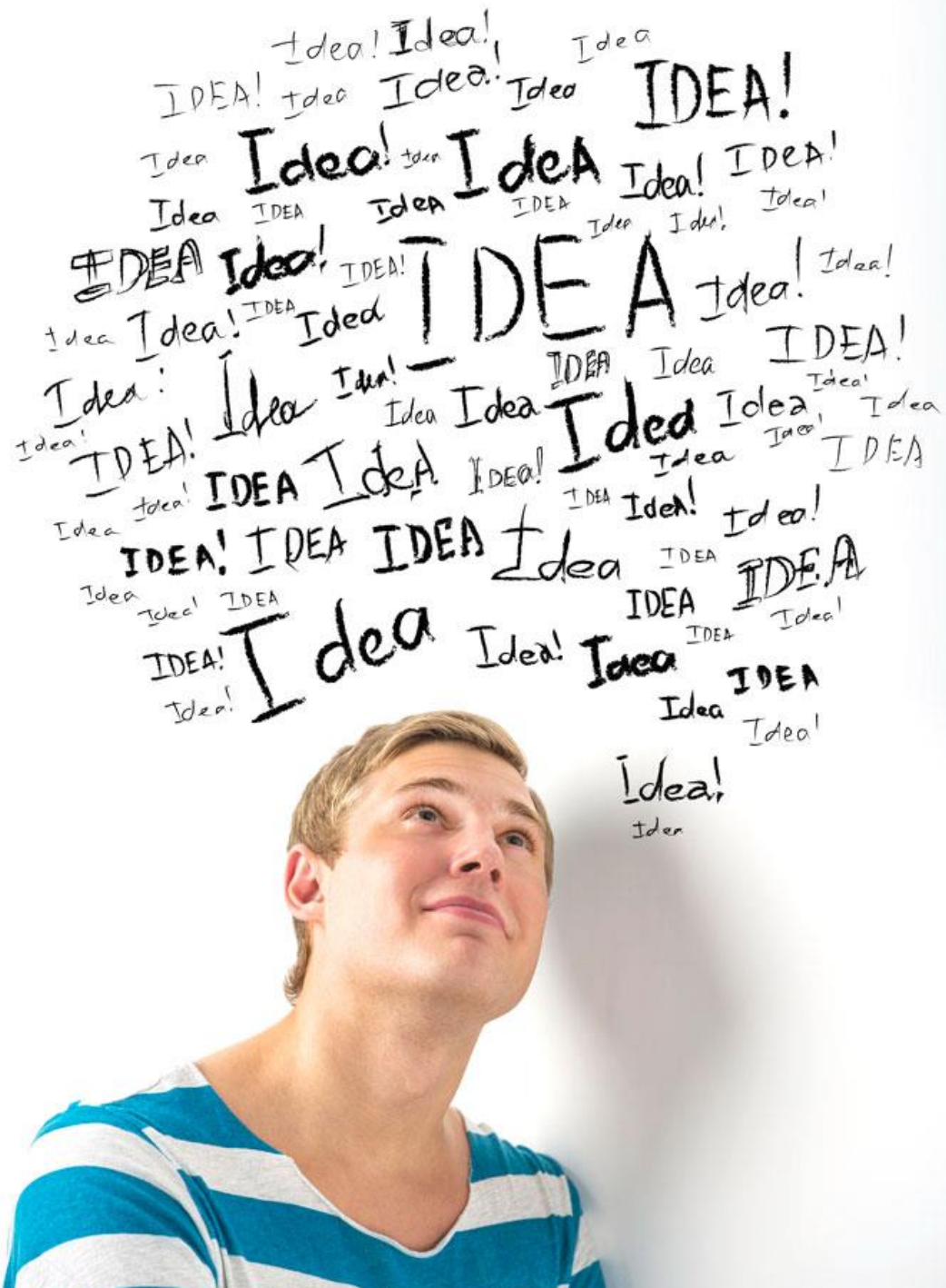


La vinculación de la academia con las necesidades de las empresas y los ciudadanos es una preocupación evidente en los académicos. Desde la Universidad Autónoma de México (UNAM), la más grande del país, Juan Manuel Romero Ortega nos relata sus esfuerzos por **interesar a los alumnos en el desarrollo de ideas innovadoras** y por articular redes de conocimiento que les permitan seguir adelante.

El profesor Ortega, coordinador de Innovación de la UNAM, indica que dentro de la universidad -que cuenta con más de 300.000 alumnos- se ha creado un **ecosistema de innovación** que cuenta incluso con incubadoras y aceleradoras que ponen a punto los proyectos de empresas -con todo tipo de tecnologías- para su salida al mercado. La discusión viene, luego, sobre cómo hacer rentables esas ideas y sobre cuál es la

mejor manera para explotarla y usarlas como base para impulsar la economía nacional.

Daniela Ruiz, coordinadora del Centro de Innovación del ITAM, explica que esa casa de estudios ha creado un espacio para la discusión de proyectos de empresas que manejan los estudiantes y también miembros de la comunidad externa. La participación de mentores que pueden ayudar a afinar las ideas de negocios y a manejar la incertidumbre de innovadores y emprendedores es uno de los pilares de esta iniciativa universitaria.



**Juan Manuel Romero Ortega** Los centros académicos y de investigación no tienen otro camino más que innovar, reinventarse y ejercitar nuevas ideas para cambiar la forma en que trabajan. Así lo considera el maestro Juan Manuel Romero Ortega, quien encabeza la Coordinación de Innovación y Desarrollo de la Universidad Autónoma de México desde agosto de 2013.

JUAN MANUEL ROMER ORTEGA  
COORDINADOR DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO  
UNAM

## Describe tu organización

La Coordinación de Innovación y Desarrollo (CID) fue creada en 2008 como la Oficina de Transferencia de Conocimientos de la Universidad. Tiene dos tareas fundamentales: la primera es hacia dentro de la institución y consiste en difundir y **promover una mayor cultura de innovación**, emprendimiento y protección de la propiedad intelectual. El segundo objetivo tiene que ver con la vinculación de las capacidades que se tienen en la universidad para ponerlas a disposición de otras instituciones, empresas y ciudadanos de la sociedad en general.

## ¿Cómo funcionan estos canales de vinculación?

La vinculación se da de tres formas: por la prestación de servicios técnicos y tecnológicos al sector de la sociedad que los requiera; por el licenciamiento o

transferencia de patentes a quienes quieran explotarlas comercialmente, y por la incubación o formación de nuevas empresas que son propuestas por la comunidad universitaria, que comprende a estudiantes, profesores, investigadores, exalumnos e incluso trabajadores. Somos responsables del Sistema de Incubación de Empresas de la UNAM, que apoya proyectos empresariales derivados del conocimiento que se genera o se imparte en la Universidad.

## ¿Cuál es la relación entre emprendimiento e innovación?

Para la CID el emprendimiento tiene un significado amplio que no solo se refiere a montar empresas. Ser emprendedor tiene que ver con una forma de pensar, de actuar y de enfrentar los retos profesionales y personales. En nuestra opinión, todos los miembros de la.



JUAN MANUEL ROMERO ORTEGA

Coordinador de Innovación y Desarrollo de la UNAM.

comunidad universitaria deberían ser emprendedores. Además, el emprendimiento es la ruta para hacer factibles las innovaciones, poniendo en práctica los nuevos productos, servicios o soluciones que se generan en las tareas cotidianas de nuestra institución.

### ¿Qué papel juega la Coordinación en el entorno emprendedor?

Una vez que se tiene un nuevo producto o servicio, el análisis que la institución hace se basa en **cómo ponerlo a disposición de la sociedad**. Puede ser que se retenga el conocimiento y se utilice para brindar servicios. En los otros casos, se recurre a empresas existentes que pueden explotar comercialmente las patentes y pagar regalías o se promueve la formación de nuevas empresas. La CID recurre a todas esas opciones para interactuar con el entorno emprendedor.

### ¿Con qué características debe contar un proyecto para ser apoyado por la Coordinación?

La UNAM tiene un sistema de **10 incubadoras** agrupadas en alta tecnología o de base tecnológica, de tecnología intermedia y de negocios tradicionales.

Alta tecnología significa que explota comercialmente nuevos conocimientos; **tecnología intermedia** que aprovecha conocimientos especializados; y **negocios tradicionales** que se basan en conocimientos convencionales o del dominio público. Para ingresar en cualquiera de estos rubros, **el proyecto empresarial debe tener un componente innovador**, que significa una forma novedosa y efectiva de solucionar o atender requerimientos reales o percibidos de la sociedad.



UNAM CREA ESTA ÁREA PARA PROMOVER LA CULTURA DE LA INNOVACIÓN EN EL ÁMBITO EDUCATIVO.

## ¿Cuál es el ADN del emprendedor mexicano?

El emprendedor mexicano tiene gran creatividad, está decidido a aprender, dispuesto a generar innovaciones y a aprovechar oportunidades. Tiene que aprender a manejar mejor los riesgos y los fracasos empresariales, así como a trabajar más con equipos multidisciplinarios.

## ¿Cómo funcionan las instituciones oficiales dentro del ecosistema innovador / emprendedor?

Considero que han logrado avances significativos en los últimos años. Tienen una mejor disposición a fungir como instituciones de fomento, aunque en mi opinión deben brindar una mayor atención a la formación de los emprendedores y empresarios.

Adicionalmente, es importante que realicen un mayor esfuerzo para promover un marco legal y normativo más adecuado para las actividades de transferencia de conocimientos. Me refiero tanto al ámbito de leyes de aplicación general como a las normas de interés para las instituciones que ofrecen acciones de transferencia de conocimientos.

## ¿De qué forma afecta la regulación actual a los investigadores?

En algunas instituciones públicas, al investigador se le considera un servidor público y esto le limita para involucrarse en actividades de transferencia de conocimientos al exterior de su organización. Afortunadamente, los legisladores ya están discutiendo iniciativas que cambiarán esto.



“UN EMPRENDEDOR ES ALGUIEN QUE ESTÁ DECIDIDO A APRENDER Y A APLICAR ESOS CONOCIMIENTOS PARA SOLUCIONAR LOS PROBLEMAS DE LA SOCIEDAD MEXICANA”.

El siguiente paso es que las instituciones de educación superior podamos tener **un marco normativo** que defina con claridad las reglas del juego para nuestros docentes e investigadores, para saber qué pueden hacer, dónde se pueden presentar conflictos de interés y cómo resolverlos.

Por otro lado, tenemos que **buscar formas más efectivas** para lograr una **mayor vinculación** entre el sector productivo y la academia en México.

### **¿Cuáles son las áreas de investigación más importantes de la UNAM?**

Aunque los proyectos de investigación de la UNAM cubren prácticamente todas las áreas del conocimiento, destacan la investigación en **ciencias de la salud**; luego las **tecnologías de información y comunicación (TIC)**; le siguen **energías alternativas y desarrollo sostenible**; además de **ciencias sociales**.





## ¿Qué consejos darías a innovadores y emprendedores mexicanos?

Que se dejen acompañar. Aunque puede haber muchos ejemplos de proyectos exitosos que se han generado desde la idea de una sola

persona que inventó y es buen empresario, es en menor medida. Es mucho más frecuente que los proyectos empresariales se desarrollen en equipos con integrantes que se complementen.

Una de las áreas en que las autoridades mexicanas pueden aprovechar la innovación es en los marcos de regulación, que cambien la forma en que se relacionan los centros de investigación y desarrollo del Estado con las organizaciones de la iniciativa privada, con el fin de consolidar una sinergia que mejore las capacidades competitivas del país.





**Daniela Ruiz Massieu** Los académicos tienen la labor de dotar a sus alumnos de los conocimientos para desempeñarse profesionalmente. Ante una realidad que exige mayor iniciativa y adaptación al cambio para innovar, Daniela Ruiz Massieu, codirectora del Epic Lab del Instituto Tecnológico Autónomo de México, ha desarrollado un organismo que investiga y difunde los preceptos del emprendimiento, pues está convencida de que son habilidades que pueden ser aprendidas desde la universidad y no sólo con la experiencia.

DANIELA RUIZ MASSIEU SALINAS  
CODIRECTORA DE  
EPIC LAB

## ¿De qué te encargas en el EPIC Lab del ITAM?

El [EPIC Lab](#) surgió en conjunto con el doctor Víctor González y con el apoyo del ITAM cuando vimos que cada vez más estudiantes tenían deseo de emprender y necesitaban un centro institucional que les ayudara a complementar las habilidades necesarias. Por eso, **fomentar la vocación emprendedora** es el principal objetivo del EPIC Lab, con miras a desarrollar empresas escalables dentro y fuera del ITAM. EPIC Lab tiene varios pilares: el primero es fomentar la cultura emprendedora a través de eventos y foros; otro es la capacitación, ya que damos cursos y talleres para **desarrollar las habilidades necesarias para innovar y emprender**. En tercer lugar está la **mentoría**, que consiste en vincular a los emprendedores con organizaciones nacionales e internacionales que puedan

complementar su visión de negocio; y al final, el pilar de la investigación, gracias a la cual se generan datos prácticos en los que se basan los planes de capacitación.

## ¿Por qué se decidió usar la palabra EPIC?

Es una palabra que engloba algo grande, algo diferente, épico, como un reto, que es justo lo que uno enfrenta al innovar o emprender. También pensamos que este concepto invita a los alumnos a pensar en grande y a buscar emprender algo extraordinario.

## ¿Las puertas del EPIC Lab están abiertas solo para alumnos del ITAM?

Está enfocado principalmente a nuestros estudiantes, pero los talleres están abiertos al público. Al inicio de cada semestre publicamos los planes de



DANIELA RUIZ MASSIEU

Codirectora de EPIC Lab, ITAM.

 [@DanielaruizmAss](https://twitter.com/DanielaruizmAss)

capacitación para informar tanto a la comunidad interna como a la externa. Manejamos un concepto que llamamos Generación Epic, que es un grupo de 40 alumnos que decide tomar un curso en donde aprende una metodología bastante probada de emprendimiento. Y en este tipo de actividades también invitamos a otros estudiantes a participar. En esta iniciativa estamos por reclutar a estudiantes de universidades públicas para 2016.

### ¿A qué barreras te has enfrentado en la creación y en el desarrollo del EPIC Lab?

Al inicio detectamos una oportunidad, vimos una necesidad dentro de la institución. Pero nuestro reto más importante, que es el que enfrentan los emprendedores, es el **crecimiento**. Si localizas un problema, tienes la idea para resolverlo y el talento para

ejecutarla, es muy fácil arrancar. Pero lo **más difícil es crecer y poder satisfacer las necesidades de la demanda**. En EPIC Lab nos pasa lo mismo: cada vez hay más interés de parte de los estudiantes en participar en los talleres, concursos y conferencias, y nosotros tenemos que crecer y darles estas herramientas, además de contar con el personal necesario para esta labor.

### ¿Qué características observas actualmente en el ecosistema de emprendimiento mexicano?

Hoy es mucho más grande y dinámico, con muchos más jugadores que antes. El ecosistema está en una etapa de crecimiento, si lo comparamos con la década anterior. Las condiciones son propicias para que más gente, sobre todo jóvenes, pueda integrarse a esta dinámica de emprendimiento e innovación.



EPIC LAB ES EL CENTRO ITAM DE CREATIVIDAD, INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO. ES UN RECURSO INSTITUCIONAL QUE NACE COMO RESPUESTA AL CRECIENTE INTERÉS DE LA COMUNIDAD ITAM POR COMPRENDER Y FORMAR PARTE DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR MEXICANO.

## Desde tu perspectiva, ¿cuál ha sido el papel de los organismos gubernamentales?

Desde luego, son muy importantes. Por un lado, fomentan el emprendimiento y su cultura. Cada vez se ven más programas que buscan **implantar la semilla de que sí se puede emprender**, pero también dan acceso a recursos económicos y a metodologías de emprendimiento que el [Inadem](#) (Instituto Nacional del Emprendedor), por ejemplo, ha aprobado.

## ¿Cómo definirías el perfil del emprendedor y el innovador mexicano?

Creo que hay diferentes perfiles de emprendedores. Algunos de ellos inician un negocio y viven de él, pero hay otros enfocados en la innovación y la escalabilidad, denominados emprendedores de alto impacto. Su

perfil es el de personas creativas, flexibles y abiertas al cambio. Además, cuentan habilidades analíticas y pueden resolver problemas.

## ¿Qué tendencias detectas en el sector del emprendimiento?

La mayor tendencia es el uso de la tecnología. Es algo que los emprendedores deben utilizar más, no necesariamente para crearla, sino para disminuir costos, ser más productivos, dar un servicio mayor y/o conocer mejor a su cliente. Además está el **emprendimiento social**, muchos de ellos ven oportunidad de impacto en la resolución de problemas sociales.

## ¿Cuál es el papel de las mujeres en el entorno?

Hemos mejorado mucho, cada vez vemos más mujeres en el entorno emprendedor, tanto en iniciativas para



# 40

ALUMNOS DE LA  
GENERACIÓN EPIC  
APRENDEN CON  
METODOLOGÍA DE  
EMPRESARIADO.



fomentar la cultura entre las mujeres como emprendiendo y dirigiendo organismos del ecosistema. Aún nos falta mucho y definitivamente hay más emprendedores de alto impacto masculinos que femeninos, pero es algo en lo que tenemos que trabajar.

### **¿Qué les aconsejarías a otros docentes y académicos enfocados en el emprendimiento?**

Una cosa increíble de este trabajo es tener acceso a los jóvenes. Tenemos una responsabilidad enorme de inspirarles a emprender. Debemos ayudarles a tener confianza en sí mismos, darles habilidades y conocimientos para que detecten la oportunidad para crear negocios sólidos y escalables.

“CADA VEZ VEMOS MÁS MUJERES EN EL ENTORNO EMPRENDEDOR, TANTO EN INICIATIVAS PARA FOMENTAR LA CULTURA ENTRE LAS MUJERES COMO EMPRENDIENDO”.

## ¿Qué consejos les darías a los emprendedores?

Que estén siempre atentos a su realidad para identificar una oportunidad de negocio, no solo una idea que quieran realizar. Lo segundo es formar un buen equipo, pues muchas veces trabajan solos o se asocian con sus amigos, pero eso no necesariamente es un equipo sólido, deben **buscar a alguien que complemente sus habilidades**, pero con la misma

visión de negocio. La tercera es ser flexible, estar dispuesto a cambiar la estrategia, **escuchar** al cliente. Por último, **pedir ayuda** a los expertos, asesorarse. Muchos jóvenes emprendedores temen compartir su idea por el miedo a que se la roben. Pero hay gente con mucha experiencia que puede **ayudar a mejorar la idea** y un solo consejo puede marcar la diferencia para hacer un mejor negocio.

El fracaso es un proceso que ayuda a los innovadores a detectar cuáles son las necesidades reales del mercado. Pero los emprendedores tienen cada vez un menor temor a errar. Daniela Ruiz destaca que se tiene que erradicar también la barrera del miedo al robo de una idea, pues si el emprendedor no comunica su idea con gente que puede ayudarle a desarrollarla es posible que nunca pase de ser un buen deseo. EPIC Lab es, justamente, el espacio que han creado en el ITAM para exponer estas ideas sin miedo y con la certeza de que hay más interesados en trabajar en equipo para lograr un objetivo.



**CONCLUSIONES** La importancia de trabajar en equipo y con un acompañamiento experimentado es un consejo de la academia para los innovadores, en especial para los que trabajan con tecnologías especializadas.

Recurrir a las **instituciones** que rigen las actividades en las cuales se quiere innovar o emprender, a las **universidades** que las enseñan o a las **empresas** líderes en esas áreas son consejos centrales para que los innovadores –en especial los jóvenes- no decaigan por creer que faltan oportunidades en el país para dedicarse a los desarrollos que les apasionan.

La salud, las tecnologías de la información o las energías alternativas son las áreas con mayor potencial que señalan los consultados. El involucramiento de los mexicanos en estos campos para que eleven su calidad y reciban mayores apoyos será clave para que finalmente sean considerados un punto esencial a desarrollar para el progreso económico del país.





Conclusiones

# El futuro de la innovación en México

Los principales retos según los 33 emprendedores mexicanos entrevistados.

Entre los entrevistados existe una posición casi unánime en cuanto a uno de los principales retos que encuentran para emprender e innovar, en especial, en temas de tecnología: **faltan más fondos de capital privado** dispuestos a arriesgarse para dar empuje a las nuevas empresas.

Los fondos semilla, para arrancar las compañías, existen y son de relativo fácil acceso. Los problemas comienzan, según la mayoría de los entrevistados, **cuando la empresa quiere escalar** y necesita más capital para conseguirlo.

La capacidad para **atraer al mejor talento**, en temas tecnológicos y de negocio, es otro de los obstáculos a superar. “El **superávit de gente joven** puede ser aprovechado por las industrias de la innovación para mejorar el proyecto de nación, para utilizar todo

ese talento de diversos perfiles profesionales y **crear oportunidades laborales de calidad y no trabajo basura**”, señaló José Manuel Tavira, Country Manager de The App Date, un ecosistema de creadores de aplicaciones de habla hispana.

Mirar no solo hacia el mercado nacional sino hacia el regional y mundial es uno de los pasos necesarios para que el país se inserte en la dinámica de la competencia global.

**El ímpetu para crear empresas existe.** De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, **el 94% de las empresas del país son microempresas.**

Estas son, a su vez, las que mayor cantidad de empleos generan. “Hoy sin duda es el mejor momento para emprender en México”, dijo Adriana





Tortajada, funcionaria del Instituto Nacional del Emprendedor. Sustentó su afirmación en datos económicos, que otros entrevistados también apuntaron: en 2014, la economía mexicana se ubicó como la decimocuarta del mundo, además tiene tratados comerciales con más de 40 países y recientemente se insertó en el Acuerdo



Transpacífico, uno de los mayores tratados comerciales del mundo, que reúne a los responsables del 40% del Producto Interior Bruto global.

Una comunidad joven de emprendedores es ya consciente de los **compromisos de competitividad** -con gran carga de innovación- que le esperan a la vuelta de la esquina y se pone en marcha para hacerles frente mediante la creación de redes, la búsqueda de mentores nacionales o internacionales, el acercamiento a instituciones del ámbito público y privado y el lanzamiento de ideas que luego van puliendo hasta dar con las respuestas que necesita el mercado.



síguenos:



Regístrate  
para estar al día  
de las últimas  
tendencias

Ven a visitarnos  
en México

**BBVA**

**INNOVATION CENTER**

**Centro de Innovación  
BBVA Bancomer**

Torre Bancomer, Piso 33.  
Paseo de la Reforma 510, esq. Lieja.  
Colonia Juárez, Ciudad de México.  
06600. México DF.

[www.centrodeinnovacionbbva.com/mexico](http://www.centrodeinnovacionbbva.com/mexico)

