



HAZ CRECER TU DINERO

# ¡Sal ya!

## del cascarón

Un emprendimiento es una idea prematura, que necesita incubarse para —bajo condiciones controladas— asegurar su viabilidad.

ANA EUNICE ROCHA



**E**mprender en México hoy es mucho más sencillo que hace 10 años. En ese entonces no existían muchos apoyos para iniciar tu empresa, tenías que invertir todo tu tiempo y ahorros, y lo peor es que muchas veces ese esfuerzo se iba al fracaso.

María del Sol Rumayor Siller, quien dirige el Programa Nacional de Emprendedores de la Secretaría de Economía comparte con nosotros la fórmula para incrementar las probabilidades de éxito de tu negocio: **la incubación.**

En México, ocho de cada diez empresas mueren luego de los primeros dos años de operación, pero si hablamos de los proyectos que entran en un proceso de incubación son ocho de diez los que permanecen.

En la experiencia de Rumayor Siller, son dos los retos a los que se enfrenta un emprendedor: 1) encontrar una buena oportunidad de negocio y 2) la determinación. “Para emprender necesitas tener más determinación que para cualquier otra actividad, por ejemplo que para ser empleado;

necesitas constancia y sobre todo mucha paciencia. Una vez que tengas una buena área de oportunidad para tu negocio, debes tener la fortaleza necesaria para seguir adelante con tu proyecto a pesar de las adversidades, sobre todo en los primeros años en los que empiezas a generar ingresos”.

### El proceso

Recomienda la entrevistada que si ya identificaste que tienes la vena emprendedora busques la ayuda y asesoría de un experto, que te acerques a las más de



400 incubadoras de empresas que existen en México. La Secretaría de Economía se encarga de crearlas, consolidarlas, fortalecerlas y reconocerlas para que éstas puedan a su vez ayudar a los emprendedores a muy bajo costo e incluso de manera gratuita.

Haciendo una analogía, define qué es una incubadora de negocios: “como cuando un bebé nace prematuro necesita una incubadora para llegar a buen fin (regular sus funciones vitales y desarrollar lo que no pudo en el vientre materno), un emprendimiento es una idea prematura que es necesario meter en un proceso de incubación para —bajo condiciones controladas— revisar primero cuál es la idea, aterrizarla en un plan de negocios y verificar si es viable”.

El primer entregable de la incubación es un **plan de negocios**, que en palabras de María del Sol es un plan bien establecido que debe tener muy claro a qué se dedica el negocio, cuál es su competencia, cuáles son sus ventajas competitivas, a cuánto va a vender el producto y quién es su población objetivo.

Una vez que se determina que el negocio es viable empieza el proceso de incubación, en el cual tienes una serie de apoyos y asesoría de expertos que, contratar por tu parte sería complicado: un abogado, un contador, un especialista en diseño, un administrador, un financiero, una persona que te ayude con recursos humanos. Estos consultores especializados, nos platica Siller, te ayudan a revisar desde los aspectos fisca-



**En los últimos seis años se han creado más de 48,000 empresas por los sistemas de incubación, es un proceso por el que han pasado muchos y han sido exitosos.**

Fuente: Secretaría de Economía.

les y legales, hasta los procesos de administración, manufactura, comercialización y todo lo que requieras para que puedas echar a andar tu negocio, darlo de alta, formalizarlo y permanecer.

También te vinculan con opciones de financiamiento como es el Programa de Financiamiento a Emprendedores de la Secretaría de Economía, con programas de inversión privada, te invitan a promover tu producto o servicio en las exposiciones más importantes o a participar en eventos como la Semana Nacional PyME.

Pero ahí no se queda la labor de la incubadora: “una vez que das de alta tu negocio y empiezas con los procesos de operación (ventas, ingresos y egresos), la Se-

cretaría de Economía le da acompañamiento a tu proyecto durante un año posterior al proceso de incubación para verificar que te apegues a tu plan y tomes decisiones correctivas o preventivas según corresponda, y logres así que tu empresa dure”, añade.

### **¡Despega ya!**

Las incubadoras no sólo están dirigidas a emprendedores que quieren iniciar su negocio, también a quienes ya tienen el suyo pero están en la informalidad o no han despegado como tal, a quienes incluso tienen años con su empresa pero nunca les ha generado utilidades. El objetivo es que rearmen su negocio y lo echen a andar de nuevo.

## **Empresas que fracasan**

La entrevistada comparte con nosotros —para que a ti no te pase— lo que caracteriza a los negocios que no tienen éxito:

### **1. Elaborar un plan de negocios muy positivo.**

Cuando te planteas un escenario muy alentador, por ejemplo que a los tres o seis meses ya generas utilidades y recobras tu inversión inicial, el problema es que seguramente no lo vas a lograr en tan poco tiempo. Es mejor plantearte un escenario conservador y si generas ingresos adicionales, guardarlos en tu reserva.

**2. No establecer las reglas del juego.** Debes tener mucho cuidado al seleccionar a tus socios, como al elegir con quién contraer matrimonio, pues con esa persona —si el negocio funciona— vas a tener un vínculo durante los próximos años. Hay que dejar claro en el acta constitutiva de la empresa: las obligaciones, cuánto aporta cada quien y cómo se dividen las utilidades, para que el día de mañana no haya problemas; sobre todo no dejarlo a las buenas voluntades, sino todo por escrito.

Si haces negocios con familiares y amigos, hay que tener especial cuidado al definir las reglas del juego, para que no resulte en un problema del negocio y después en uno familiar o amistoso.

### **3. Utilizar crédito comercial para crear el negocio.**

Muchos emprendedores utilizan sus tarjetas de crédito para inyectar dinero al negocio y esto es el peor error que pueden cometer, pues después la deuda se convierte en una bola de nieve que no pueden pagar. ☞

## **Elige la incubadora adecuada**

María del Sol Rumayor sugiere que busques y hagas cita con tres incubadoras de acuerdo al tipo de negocio que se trate, explica que las incubadoras son prestadores de servicio y se encuentran a veces en las instituciones educativas, en organismos empresariales o en fundaciones. Por eso recomienda que vayas, platiques e identifiques con quién tienes mayor afinidad de acuerdo al proyecto y al modelo de incubación.

Hay tres tipos, según los requerimientos de infraestructura física y tecnológica que requiera tu negocio y el tiempo de incubación necesario: 1) incubadora de negocios tradicionales, 2) incubadora de negocios de tecnología intermedia, 3) incubadora de negocios de alta tecnología. La primera, por ejemplo, atiende a proyectos como restaurantes, papelerías, lavanderías, abarrotes, consultorías, etcétera y el tiempo de incubación generalmente es de tres meses.

La relación de las incubadoras que existen en el país, la encuentras en [www.siem.gob.mx/SNIE](http://www.siem.gob.mx/SNIE).

Fuente: Secretaría de Economía.



**Un proceso de incubación aumenta el porcentaje de éxito de una empresa hasta en un 80%**