

Tec asesoró a startups mexicanas para hacer negocios en Estados Unidos



Cierre de ventas, rediseño de modelos de negocio, aceleración en organismo europeo y prospección con clientes fueron algunos resultados obtenidos por las 8 *startups* que participaron en el “**Puente de Innovación México-San Francisco**” del Tec, campus Guadalajara.

El programa, que aportó capacitación y asesoría con **ponentes destacados a nivel mundial** para impulsar emprendimientos tecnológicos mexicanos, inició con un *bootcamp* de 2 semanas en febrero en campus.

El ejercicio se realizó con la ayuda del [Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera \(IEEGL\)](#) del Tec, para luego incursionar 4 meses en San Francisco, Estados Unidos (EU).

Los emprendedores regresaron luego de vivir la experiencia y compartieron lo aprendido con el **entorno de innovación de Guadalajara**.

En la estancia de 4 meses en California -de marzo a junio- recibieron servicios de ***soft landing*** con el modelo *Business to Business* (B2B), *startups* que le venden a empresas. Esto significa que tuvieron interacción con:

- Inversionistas,

- Clientes potenciales,
- Talleres, mentoría, conferencias y
- Un espacio de *co-working*.

“Los emprendedores compartieron de viva voz los resultados del programa que vivieron, a qué obstáculos se enfrentaron y cómo los resolvieron”, afirmó Geraldina Silveyra, profesora del Tec y coordinadora del programa.

La académica precisó que las *startups* destacaron la vinculación obtenida, la cual facilitó otros procesos. La experiencia les permitió **repensar sus modelos de negocio** debido a la retroalimentación que les dieron **mentores especializados en EU**.

Puentes de innovación width="900" loading="lazy">

Logros de *startups* participantes

La *startup* **“Illutio”**, dedicada a crear experiencias de realidad virtual y aumentada, tuvo logros cuantificables con una venta de \$15,000 dólares al gobierno de Los Ángeles.

También mantienen más prospectos y se constituyeron legalmente como empresa en Estados Unidos.

En el caso de **“Failbox”**, destacaron que surgió una nueva propuesta precisamente porque gracias a los mentores y prospectos detectaron que pueden agregar más valor al cliente al rediseñar por completo su modelo de negocio y trabajan ya en su nueva plataforma en línea.

“Inkuvi” está por cerrar inversiones gracias a contactos que obtuvo en EU. Se trata de un monto elevado, además de manera local entrarán a un programa de Endeavour, una de las aceleradoras más importantes en México.

“Pro Indie Music” consiguió cita con un potencial cliente en Bélgica y fue aceptado en una aceleradora de empresas de industrias creativas en ese país.

Puentes de innovación width="900" loading="lazy">

Conocimiento y contactos para compartir

Geraldina Silveyra subrayó que este programa comprueba que las *startups* mexicanas están al nivel de cualquier ecosistema de emprendimiento a nivel mundial.

*“Nos permite **verificar el potencial que tienen nuestros emprendedores...** Y lo capitalizan a su regreso; traen también conocimiento a México y como IEEGL tenemos aliados para aprovechar”, señaló.*

La coordinadora resaltó que *“evidenciamos que cuando se vinculan emprendedores con uno de los **ecosistemas más dinámicos del mundo** en temas de emprendimiento definitivamente es benéfico...*

Vivieron esa aceleración en comparación con los ecosistemas de emprendimiento en México”.

Puentes de innovación width="900" loading="lazy">

Agregó que los participantes, **“traen elementos de ese ecosistema a México, son emprendedores que tienen equipos e infraestructura en nuestro país y regresan a compartir de la cultura que estuvieron inmersos para impulsar nuestros emprendimientos”**.

Se genera así, afirmó, un **“cambio de mentalidad; no dejar las cosas para después, darle seguimiento a los objetivos que se plantean y esos son elementos que se pueden implementar en México...**

Es decir, la vivencia se permea a los demás integrantes del equipo y a otras empresas vinculadas a esa startup”.

Para la generación 2020 apostarán a la iniciativa privada para fundear el proyecto. **“Las empresas que pudieran ser futuros clientes podrán invertir en los emprendedores para tener este tipo de experiencias y desarrollarse...**

Por ser startups con esquema B2B, les traería un beneficio a largo plazo a ambas organizaciones con un modelo conjunto”, finalizó la especialista.

Puentes de innovación width="900" loading="lazy">

La asesoría fue una mezcla de **aliados del Tec**, en el ecosistema local de emprendimiento y con **asesores internacionales en Silicon Valley**, de manera virtual.

Los requerimientos para las *startups* participantes, además de ser **emprendimiento de base tecnológica**, son:

- Estar constituidas legalmente en México,
- Tener algún tipo de inversión previa,
- Tener un producto o servicio ya en el mercado,
- Ser del modelo *business to business* y
- Capacidad para sostener sus operaciones al menos 4 meses en el extranjero.

LEE TAMBIÉN:

LEE TAMBIÉN: