

## Cuento de un Joven Emprendedor

Había una vez un joven mexicano llamado Jonás quien era brillante e inquieto lleno de ideas y deseoso de crear una empresa de alta tecnología en México. Al igual que Bill Gates y Steve Jobs, no terminó su carrera de ingeniería porque ya sabía más que todos sus maestros juntos. Sintió que estaba listo para darle vida a una de sus ideas y abandonó la universidad después del sexto semestre. Su primer proyecto era genial, y tal como lo han hecho tantos emprendedores en otros países, trabajó largas horas para desarrollar su producto: una aplicación para teléfonos celulares que ayuda a que los niños aprendan mejor en las escuelas. Para lanzar su nueva empresa necesitaba conseguir ahora lo más importante que requieren todos los emprendedores: capital de inversión. Pero Jonás era de familia de clase media y no tenía los contactos para conseguir los fondos.

Su amigo Rolando, aunque no era experto en la materia, lo aconsejaba diciéndole: “Ten mucho cuidado Jonás a quien le platicas tu idea, porque aquí hay peligro de que te la roben”. Rolando le platicó de una prima que tuvo la idea de abrir una cadena de tiendas de juegos especiales quien trató de conseguir capital a través de un fondo estatal dedicado al financiamiento de nuevas empresas. Su prima divulgó en detalle su idea pero la rechazaron. Meses después empezaron a aparecer las tiendas que ella había diseñado, hasta con el mismo nombre.

“¿Pero si la importancia de mi idea está los detalles, cómo puedo convencer a alguien que invierta en mí sin divulgarlos?”, se preguntaba Jonás. Persiguiendo con tenacidad su sueño, supo de un programa federal que invierte en empresas. Lo primero que notó es que para solicitar fondos tenía que hacerlo dentro de un determinado límite de tiempo establecido por una convocatoria oficial. Solo existía una ventana de 30 días en todo el año para solicitar los fondos. “Qué raro”, pensó Jonás, “no sabía que las ideas tienen que ajustarse a calendarios oficiales. ¿Significa que si a mí se me ocurre una idea genial un día después de que venza la convocatoria tengo que esperarme un año para poder solicitar fondos?”. Pero afortunadamente la convocatoria estaba abierta y se abocó en pleno a preparar la documentación necesaria. Pudo ingresar su solicitud a tiempo. Después había que esperar tres meses para obtener la respuesta. “Tres meses es mucho en esta era de tecnología en donde todo avanza tan rápido”, se lamentó Jonás.

Aunque no había nada que hacer más que esperar, Jonás no dejó de buscar capital en otros lugares en donde siempre se encontraba con nuevos obstáculos. Unos le decían que no podían hacer nada

porque no tenía título universitario. Otros, la gran mayoría, le decían que él tenía que poner la mitad del capital de su propia bolsa. “Si los fundadores hubieran tenido que poner dinero de su bolsa, no existirían Facebook ni Twitter ni YouTube”, pensaba Jonás angustiado. Otros le ofrecían entrenamientos de cómo escribir un plan de negocios y administrar una empresa, algo que él sabía podría aprender después.

Por fin llegó la respuesta del fondo federal: lo rechazaron porque faltaba una firma en un documento. No había forma de apelar. “¿Pero cómo? ¿Podría tener una idea que cambie al mundo y no se puede realizar por la falta de una firma?”, se dijo Jonás. Días después lo contactó un gestor especializado en navegar las aguas turbulentas del proceso para solicitar fondos el cual cobraba un 10% de la inversión y requería parte del pago por adelantado. “¿Cómo puede haber procesos tan complicados y burocráticos que hasta generen una industria de gestores?”, se preguntaba incrédulo Jonás. “Además tengo que esperar un año y de seguro mi idea ya estará obsoleta entonces”.

Jonás quería aprender más acerca de cómo mejorar su producto y fue a una conferencia en Estados Unidos dedicada a temas similares. Se topó por casualidad con una persona con la cual empezó a platicar. Le preguntó a Jonás qué es lo que le interesaba más y Jonás se lo platicó. “Ven, quiero presentarte a alguien que tal vez te pueda ayudar”. Un mes después Jonás abrió las puertas de su nueva empresa americana. Pudo contratar los empleados que necesitaba para terminar el proyecto y empezar a mercadear su producto.

Esta historia, como muchas, tiene un final feliz para un emprendedor mexicano, pero uno muy triste para México.

## Cuestionario

- 1) Porque fue emprendedor este joven
- 2) Cual fue la primera empresa que realizo
- 3) Que necesito para lanzar, dar a conocer su empresa
- 4) Que obstáculos tuvo Jonás
- 5) Cual fue la respuesta del fondo federal, respecto al proyecto de Jonás
- 6) A que le tenía miedo Jonás
- 7) Que ocurrió para que pudiera cumplir con su proyecto
- 8) Realice un dibujo sobre el cuento