

VALOR

INVERTIR COMO
LOS 'TIBURONES'

Cinco 'tiburones' del programa *Shark Tank*, tres de ellos recién llegados a la nueva temporada, que se estrena en julio en Sony, nos cuentan sus claves y consejos para invertir en emprendedores.

POR: Puri Lucena



AMAURY VERGARA

Presidente y director general
del Grupo Omniflife-Chivas.

- ▶ **En qué se fija primero:** "En la persona. Por supuesto que después viene la parte técnica. Me fijo en si está nerviosa, si platica apasionada del proyecto o está más preocupada por convencer. Creo que las personas que mejor lo hacen son las que no están intentando venderte algo, sino que te contagian con mucha emoción algo en lo que ellas creen".
- ▶ **Sin olvidar que...:** "Tienes que hacer un equilibrio, primero buscar esa parte apasionada y luego vienen los cuestionamientos más técnicos y de negocios. Es importante ver si el emprendedor conoce la industria, de qué tamaño es su mercado, quiénes son su competencia, cuáles son sus riesgos, qué tantas marcas hay similares a las suyas o si no hay".
- ▶ **No le interesa:** "Los proyectos que están totalmente alejados de un propósito social, que no tienen alguna misión o sentido, que no tienen un propósito de mejorar algo para el país o las empresas, que no tienen conciencia ambiental. Y también la gente que percibo que tratan de alguna forma de hacerte un show. Las cosas tienen que ser muy sencillas. Si no puedes explicar un negocio de manera sencilla, significa que no lo tienes claro".



VALOR

más atractivos fueron el de consumo y el financiero, de acuerdo con datos de la Asociación Mexicana de Capital Privado (Amexcap).

Uno de los principales fenómenos que ha desatado este boom fue la llegada de SoftBank a la región. "Antes, lo que sucedía es que en Estados Unidos jalaban los emprendimientos a ese país. La entrada de SoftBank fue una catapulta para inversionistas institucionales, que ahora están detonando en México", dice Denis Yris, fundador y director de Wortev Capital, fondo de *venture capital*.

La llegada de cada vez más participantes internacionales ha hecho que se vean más atractivos los múltiples de las *start-ups* latinoamericanas. "Los inversionistas empiezan a ver que empresas muy similares las pueden comprar más baratas en México o en Latinoamérica que en Estados Unidos, que es el mercado que está más caliente. Y el capital empieza a fluir hacia esta región que tiene más potencial de absorción", señala Cárdenas.

Otro de los factores que ha impulsado este auge es la mejora del país a ojos de los inversionistas. De acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor, los esfuerzos por aumentar la digitalización de trámites como respuesta al covid-19 y un incremento en la calidad de la infraestructura de la comunicación ayudaron a mejorar su calificación a 4.1 en 2021, desde 3.8 en 2020.

El especialista de la EGADE comenta que también se ha movido parte del interés hacia capital semilla y etapas tempranas, "con lo que se crea un ecosistema más sano de inversión", porque ya no son solo grandes fondos que van a emprendimientos más maduros, sino que también voltean hacia las primeras etapas.

Y es justo aquí donde Wortev Capital ha visto una veta. Hay tres tipos de inversionistas en las *start-ups*: ángeles inversionistas

ALEJANDRA RÍOS

CEO de Ambrosía.

Las decisiones se toman en minutos en *Shark Tank*, pero no es lo mismo invertir fuera del foro. "Es muy difícil tener una tesis de inversión cuando eres 'tiburón', porque al final ves proyectos de todo tipo y oportunidades en todas las industrias", dice Ríos. "Lo que he tratado de hacer es dejarme llevar más por la solución, el producto y servicio y los emprendedores", explica.

EXPANSIÓN: ¿Le recomendarías a cualquier persona invertir en *start-ups*?

ALEJANDRA RÍOS: No. Yo creo que los emprendedores son el futuro de este país y que todos deberíamos apoyarlos, pero no significa que todos tenemos que invertirlo. La inversión de *venture capital* se traduce por inversión de capital de riesgo. Por su simple nombre, tiene un riesgo.

Pero sí hay forma de que todos inviertan en emprendimiento, no directamente, pero sí a través de un fondo. Los fondos, que siguen siendo capital de riesgo, es como en la bolsa, pero inviertes en emprendedores, te permiten estar más diversificados y bajar el riesgo. Si le inviertes a un emprendedor y le va mal o se topa con algo en el mercado o cambia la industria, puedes perder tu lana en un segundo. Pero si inviertes en varias empresas y diversificas, hay menos posibilidad de que a



todas les vaya mal. Pero, definitivamente, tienes que aceptar que puedes perder. No inviertas nada en este *asset class* que te vaya a cambiar la vida si lo pierdes.

E: ¿Qué aconsejas a quienes van a invertir?

AR: Yo empecé en un fondo y eso me ayudó muchísimo, porque aprendí cuáles son las cosas importantes en las que te tienes que fijar. Ya que sabes más, puedes invertir en oportunidades directamente. Lo más importante es ver que tenga un modelo de negocio rentable desde un inicio, que haya una oportunidad de mercado, que no puede llegar alguien y copiar lo que está haciendo esta empresa y ya se te cae el negocio y que tienes una persona con experiencia en estas empresas, que lo ha hecho con anterioridad o que tiene el estómago y el coraje para enfrentar los riesgos y retos que le van a llegar.

ERNESTO COPPEL KELLY

Fundador y presidente del consejo de administración de Grupo Pueblo Bonito.



La clave, dice Ernesto Coppel, es saber hacer las preguntas correctas. "¿Qué vas a preguntar? Qué producto tienes y qué tanto sabes de tu producto o servicio. No puede dudar", afirma. El empresario señala que es necesario analizar que sea un producto que pueda venderse bien, "que sea novedoso es preferente, no necesario", que tenga un buen margen de utilidad y que no tenga mucha competencia, apunta.

El 'tiburón' aconseja fijarse, sobre todo, en la capacidad del emprendedor a la hora de invertir y ver cómo se vende él y su producto. Los mejores emprendedores, asegura, son los que están siempre alerta pensando en qué necesita el mundo para vivir mejor.



MARISA LAZO

Fundadora y directora de Pastelerías Marisa.

Una de las recomendaciones de la empresaria es ver si el emprendimiento está negociando con otros inversionistas. "Si sé que esta compañía o inversionista es *smart money*, que va a venir a aportar, no me importa si mi 15% de participación se hace 12 o 10%, porque con esta empresa sé que va a valer más en el futuro.

Además, aconseja tener claro desde el principio si la *start-up* tiene la intención de vender una vez que llegue a cierta meta. "A veces pasa que no quieren vender y qué tal que tú si quieres cuando ya llegaste a superbuenos números. Es importante que se aclare si es una inversión a corto, a mediano o largo plazos".

Para ella, un factor que significa un 'no' para su inversión es que la empresa no tenga inclusión y diversidad, especialmente, en género, pero no solo eso. "Si veo que los dos emprendedores son muy del tipo y toda la gente que trabaja en la empresa son iguales..., no. Necesitamos gente que piense diferente".

Un último consejo que da es llevarse bien y que haya conexión con la persona que dirija el negocio al que se le apuesta. "Finalmente, va a ser una persona con la que vas a estar platicando, comiendo, trabajando. Si no haces clic, mejor no le entres", señala. Sobre todo, porque al emprender, los equipos de emprendedores lo que buscan es *smart money* y eso significa implicarse en el negocio.

ALEJANDRO LITCHI

CEO de Grupo NICE.

"Si el emprendedor no conoce lo que está ofreciendo, definitivamente es un no para mí porque se nota que no está preparado o que no sabe lo que está ofreciendo", dice Litchi, quien señala además que la persona al frente del negocio es el factor en el que más se fija a la hora de invertir.

EXPANSIÓN: ¿Cuál es la mejor forma de afrontar que una inversión no salga bien?

ALEJANDRO LITCHI: Yo creo que no hay que aferrarse. Muchas veces nos pasa en los negocios. Y no hay que meterle lana buena a la mala: si algo ya no funcionó, hay que darle la vuelta y buscar algo más. No hay que aferrarse a algo que no funciona.

E: ¿Cómo se toma la decisión de sacar el dinero de un emprendimiento?

AL: Es como todo, es sobre la marcha: si ves que va funcionando, le sigues y si no, pones una cláusula de salida y lo que cueste el negocio en ese momento compras o te compran y te sales. Hay una cosa que me gustaría tocar y es una recomendación para cualquier inversionista: que siempre, siempre, siempre, tenga una cláusula de salida para no acabar en pleitos y que se te vaya más capital en abogados. Hay que saber cómo me caso y cómo me divorcio desde un principio, y así acabas sin fricciones si el negocio no está funcionando o la empatía con la persona se acabó.



(clubes de personas que invierten su dinero en emprendimientos), fondos de capital y *corporate venture capital*, que son las grandes empresas que invierten en emprendedores.

Wortev Capital desarrolló un fondo de capital emprendedor abierto al inversionista individual. Funciona igual que un *venture capital* -invertir en empresas a cambio de una tenencia accionaria-, solo que los inversionistas son personas que pueden acceder con un monto mínimo de 10,000 pesos, con el que obtienen un rendimiento fijo anual (de 2% mensual) y el plazo de inversión es de 12 meses. Del lado de las empresas se les cobra un interés mensual, explica Yris.

Dar en el clavo no es fácil. El riesgo como ángel inversionista es muy alto. De acuerdo con Cárdenas, de las *start-ups* en etapas tempranas, aproximadamente el 90% van a desaparecer. "Comúnmente, mueren porque se les acaba el *cash*, ya no pueden levantar más capital o no lograron tener clientes suficientes para sostener sus operaciones".

El riesgo disminuye si la inversión se hace a través de un fondo de *venture capital*. Del total de las empresas de uno de estos portafolios, aproximadamente 20% van a ser éxitos, 70% darán un retorno mediano o estable y 10% van a desaparecer, de acuerdo con el especialista de la EGADE.

Por eso, al igual que en otras inversiones, lo ideal siempre será diversificar. Cárdenas sugiere tener al menos entre 15 y 20 inversiones cuando se trata de *start-ups*, para mitigar los riesgos, aunque siempre estarán ahí, como dice Yris: "En México, hay una cultura de miedo al riesgo y eso aplica tanto para el inversionista individual como para el institucional. De eso se trata emprender, es de riesgo, es de crisis y problemas, y por eso hay que apoyarlos. Emprendedores que traen buenas ideas pueden cambiar al mundo".