

QUÉ BUSCA UN INVERSIONISTA DE BASE TECNOLÓGICA, FERNANDO LELO DE LARREA

El mensaje a los nuevos emprendedores está enfocado en cómo acceder a un financiamiento, para ello, hay que detectar lo que busca un inversionista, en esta ocasión me refiero a los inversionistas interesados en proyectos de base tecnológica que son los que tienen alto potencial de escalabilidad. Para manejar dinero de terceros es necesario prometerles un alto retorno a su inversión por arriba de lo que tendrían con otro tipo de activos como: meter dinero en la bolsa, en bonos, etc. Para ello tenemos que ajustar el riesgo-retorno. La idea es que la empresa en la que inviertan crezca mucho para venderla posteriormente.

A lo largo del ciclo de inversión se van encontrando distintos problemas, entre ellos, destaca el de conseguir el dinero de los inversionistas institucionales convenciéndolos de la gran oportunidad que representa invertir en tecnología desarrollada tanto en México como en Latinoamérica. En este sentido tenemos una vasta experiencia ya que al año vemos aproximadamente trecientas cincuenta empresas para invertir en cuatro o cinco, las seleccionamos considerando la profundidad del conocimiento de la tecnología que trabajan y la visión de negocios que tienen para hacer crecer a dichas empresas.

Desafortunadamente, existe la creencia de que el aspecto comercial está peleado con la ciencia o que lo comercial desvirtúa al proyecto científico; yo creo que debemos aprender a cambiar ese paradigma. Es indispensable que la tecnología tenga un fundamento científico y el aspecto comercial es el vínculo con el consumidor.

Es un hecho que hacia dentro de las paredes de la UNAM se desarrolla mucho conocimiento, que las personas van a querer adquirir si esto les resuelve un problema, si esta solución es más económica, más eficiente o más rápida, pero en realidad no les interesa si esa tecnología es mexicana o si está hecha en la UNAM, esto no es algo que vaya a determinar la adquisición de un servicio.

Me da mucho gusto estar aquí porque son jóvenes que tienen el deseo de emprender y que han trabajado en algún proyecto científico, esto representa una ventaja gigantesca; si además se preocupan por escuchar al mercado seguramente

que su proyecto será exitoso. Para lograr un círculo virtuoso el académico o investigador debe acercarse al mercado y crear una empresa.

Hay que eliminar esa idea que tienen en el mundo de la academia de que no les interesa ser empresarios, justo los emprendedores son empresarios y lo más gratificante es lanzar un negocio en sus inicios donde el éxito se va a reflejar en el crecimiento del mismo. Los inversionistas le están apostando a recuperar un alto retorno y ellos saben que esto se comprueba con las evidencias dentro de un plan de acciones donde se ve si éstas van ocurriendo tal y como fueron planeadas por el emprendedor, lo que da seguridad a futuro. En el caso de las Empresas de Base Tecnológica (EBT) no basta con tener buena tecnología diferenciada, se requiere administrarla bien y ser capaz de entregarla al mercado en tiempo y forma.

Estoy seguro que un ingeniero con buena base tecnológica y con buen sentido de negocios, aún si no es el más elocuente, es capaz de vender su producto si éste tiene un sustento detrás. Por otro lado, los emprendedores siempre pueden solicitar los servicios de empresas como la nuestra cuya finalidad es conseguir inversionistas y promover la venta de productos.

Una de mis empresas es un fondo de inversión, manejo dinero de terceros, de fondos de pensiones y de grandes inversionistas; hasta el momento hemos invertido en veintisiete empresas distintas que han crecido exponencialmente. Además, soy presidente del Consejo NUMA México que es una plataforma de vinculación entre la innovación, el emprendimiento y el mercado; aquí tenemos programas de incubación y de vinculación con corporativos, es más bien un modelo de asesoría y de enseñanza en metodologías para que los emprendedores puedan lanzar sus negocios; es decir, por un lado te enseño cómo hacer, y por otro, si lo sabes hacer te voy a dar dinero.

Quiero compartir con la audiencia que hace seis años no sabía por dónde empezar, las incubadoras de empresas históricamente habían sido vinculadas a departamentos o facultades de las universidades, pero con un modelo más de oficinas de transferencia de conocimiento. En mi opinión, cuando eres EBT no creo que el modelo de oficina de transferencias sea lo que necesitas, lo que requieren es conocer el camino para convertirse en un empresario capaz de transformar la lógica conducida por la tecnología a una lógica conducida por el mercado donde la tecnología es un facilitador.

Esta plática está dirigida a los nuevos emprendedores que tienen un proyecto definido y que están interesados en ser futuros empresarios. |