



March 26th, Level #3 Transcript

Historia de un emprendedor

A mí me gustaría platicar de tres diferentes temas. Uno, platicarles un poquito cómo empezamos nosotros. Yo era un estudiante igual que ustedes, verdad, con muchas inquietudes. Me interesaba mucho viajar y armaba, organizaba viajes para niños. Yo tenía como 15 o 16 y los niños tenían como 11 o 12. Y así empezamos, ¿no?

Con eso fui conociendo también mucho a las familias de estos niños, a los cuales en el futuro, cuando decidí dedicarme al área financiera, pues ya tenía la confianza de todas estas familias para manejarles su dinero.

Y empecé a estudiar Ingeniería Industrial en el Tecnológico. Estuve un año en el American School también. Soy compañero de ustedes.

Y bueno, pues al estar estudiando me interesó cambiar de giro a la parte financiera y empecé a hacerlo al mismo tiempo que estudiaba, ¿no?

Y aunque tuve la no fortuna de que se muriera mi papá, yo me pensaba ir a Estados Unidos, a una universidad ahí en Texas. Y cambié un poquito el plan y tuve que dedicarme más a los negocios y seguir estudiando en el Tecnológico.

Entonces, así fue como empezamos y un inicio de lo que queríamos hacer, que era hacia Ingeniería, lo viramos hacia lo financiero.

Y eso es lo que tienen ustedes que estar muy despiertos, o sea, ¿qué es lo que les va gustando? Lo importante no es ser ingeniero, doctor o lo que sea. Lo importante es ser muy bueno en lo que uno le gusta.

Puede ser cualquier profesión. Pero mientras lo hagas bien, vas a ser alguien muy, muy valioso para los demás. Entonces, así fue como iniciamos desde muy abajo. Mi primer sueldo fue, yo ganaba menos que el archivista del banco donde empecé a trabajar.

Y bueno, pues me dediqué a ir a visitar clientes calle por calle aquí en Monterrey, tocando puertas a todas las empresas y empezamos a hacer un portafolio de inversionistas muy importante.

Al día de hoy, bueno, pues manejamos el grupo financiero VALUE, es el que yo presido. Es un sueño hecho realidad. Es un proyecto que ya después de muchos años de trabajo en diferentes instituciones. Ya le entramos ahí a darle un valor muy importante a este grupo. Era un grupo muy chiquito. En algunas áreas que teníamos, estaban ranqueados entre el lugar 55 y 60 de México.

Hoy por hoy VALUE, pues ahí ven la gráfica, hoy por hoy es en los primeros tres del país. Y no nomás es por mí, sino primero por nuestros clientes, segundo por nuestro equipo de trabajo y por la pasión con lo que nosotros hacemos. O sea, nosotros lo que hacemos es manejarle el dinero a la gente y es una gran responsabilidad.

Entonces, siempre hemos pensado en que el dinero de los clientes es nuestro dinero. Entonces, que hay que cuidárselos muchísimo. Y al día de hoy les puedo decir que tenemos 13 mil clientes y que ninguno nunca ha perdido dinero en VALUE. Ninguno. Nunca. En ninguna operación.

Y es un récord que se dice fácil, pero hay cerca de 20 mil quejas de otros grupos financieros en la CONDUCEF, que es el que recoge las quejas de los clientes que están de alguna forma abusados, y nunca ha habido una de VALUE. Y yo creo que eso es lo que nos ha hecho crecer tanto, porque no hemos crecido en gente. O sea, cuando compramos VALUE en 1993, tenía 400 empleados.

Y ahorita tenemos 280. Tenemos menos gente con la que empezamos. Pero gente más buena, gente con valores, gente que trabaja en equipo. Acá en VALUE tratamos de que no haya envidias. Que sea una familia, ¿verdad? Y que todos se apoyen. No hay competencia en mala onda. Hay competencia en metas y en cómo conquistar más cuentas en el país. Entonces hemos crecido cerca de 140 veces en los últimos 6 años. Es un crecimiento tremendo.

Somos los que más reparto de utilidades hacemos en todo México. O sea, nosotros a la gente que trabaja con nosotros no le andamos escondiendo las utilidades al revés. Nos encanta que ganen mucho dinero de reparto porque le ponen mucho corazón y le ponen muchas ganas.

En VALUE es difícil tener un empleo porque necesitamos esperar que alguien o se muera o le pase algo. Tenemos cerca de 5 mil solicitudes y vamos metiendo una o dos personas por año. Y son gente que siempre nos viene a aportar.

Entonces, yo lo que les digo es que lo que quieran ustedes hacer lo pueden hacer muy bien si le meten pasión a lo que hacen y detalle. Y siempre viendo cómo le pueden dar un valor agregado a lo que van a hacer.

Esa es un poquito la historia del Grupo Financiero. Estamos en todo México. Hoy por hoy somos muy fuertes en responsabilidad social. Tenemos más de 10, 15 años de crear un apoyo al deporte en el país porque de alguna forma sentimos que el gobierno apoyaba a muy pocos deportistas.

O sea, hace 12 años hicimos un estudio y nada más había 50 deportistas apoyados por el gobierno en un programa que se llamaba CIMA. Entonces, a nuestras posibilidades, que no eran muchas, intentamos apoyar. Empezamos con 7 y luego 14. Llegamos a tener 40 atletas que no estaban en el programa CIMA. Entonces, le pusimos escala para tratar de provocar que el gobierno los apoyara. Entonces, le pusimos escala a la CIMA.

Y de esos 40 atletas que agarramos hace 12 años, 7 llegaron a la Olimpiada de Beijing. Entonces, eso nos dice cómo responden los mexicanos cuando les das un poquito de apoyo. Entonces, la verdad es que tratamos de esforzarnos en apoyar más porque lo que apoyamos no es suficiente.

Yo trato más bien de apoyar a base de convencer a otros empresarios que también apoyen. Y cada uno en su rubro. Tenemos muchos empresarios apoyando en diferentes deportes.

Y también esa parte es algo de lo que nos orgullecemos. Hoy por hoy nos toca tener atletas muy conocidos como el Canelo o como Adrián González, el capitán de la Selección de Béisbol de México.

Pero lo bueno de estos atletas es que tienen muchos valores. La verdad es que no es con patrocinio. Nuestro patrocinio va como a la quinta parte de lo que les ofrecen a ellos. Pero tratamos de asesorarlos, a cuidarles el dinero y a tratar de que no despilfarren y que además tengan una parte social.

O sea, todos estos deportistas también me han apoyado mucho en lo que es el programa de Shark Tank. Shark Tank, más que... ¿Por qué estamos en Shark Tank? Yo, la verdad, en la conferencia de prensa, cuando inauguramos el programa, me decían que qué he pensado yo de estar en la tele. Y dije, oye, pues yo lo único que soñé es nunca estar en la televisión.

Pero la verdad es que cuando yo empecé a los 12, 13 años, con pequeños negocitos, hubo mucha gente muy buena aquí en Monterrey que a mí me apoyaba. Por ejemplo, vendía calculadoras en Navidad para las empresas. Y llegaba con los empresarios y me decían, bueno, ¿cuánto te vas a ganar aquí o qué? No, le dije, pues cuatro dólares.

¿Y cuántas quieres vender? Le dije, no, pues tengo cinco mil, ¿verdad? ¿Pero cuántas me quieres vender a mí? No, pues unas doscientas o trescientas o las que cada quien quiera. Y me hacían el cheque por la diferencia. Me decían, no las necesito, pero sí me gusta que jóvenes estén tratando de salir adelante.

Y a mí eso se me quedó muy grabado. Entonces, eso y el recuerdo de que mi papá apoyaba mucho a los beisbolistas, a las líneas pequeñas de beisbol, y yo lo acompañaba mucho a trabajar en los veranos. Tenía como nueve o diez años, doce años.

Y a mí me gustaban mucho los números. Pero yo veía que le hacíamos los uniformes a 52 ligas de beisbol y nada más le cobraba dos. Le dije, pues aquí no dan los números. ¿Siempre vamos a estar amolados? Y entonces me decía, sí, pero son las únicas dos que pueden pagar. La liga Obispado y la liga Mitras. Todas las demás no tienen dinero.

Y eso me fue a mí abriendo un poquito los ojos a que también hay que devolverle a la filantropía o a la ciudad o al país lo más que uno pueda. Y bueno, pues eso nunca acaba, ¿verdad? Lo que devolvemos siempre es muy poco para lo que tenemos que devolver. Y en esa tarea estamos.

Por eso cuando recibí la posibilidad de Shark Tank, primero dije que no, porque la verdad ando vuelto loco y no tengo tiempo ni para mi familia. Pero luego que me dijeron, oye, pues sí es importante, yo dije, no, pues yo sí quiero y les doy un patrocinio, ¿verdad? Pero dicen, no, lo que queremos es que apoyes a los jóvenes con tus ideas. Y la verdad es que eso me convenció, porque como a mí me apoyaron cuando yo estaba más joven, yo creo que a mí me toca ahora apoyar en el rato que pueda y como pueda.

Y esa fue mi razón de entrar al proyecto de Shark Tank, en donde más que apoyar a los que van a presentar negocios, la verdad es que se presentan ahí a presentarnos negocios, son negocios que nunca, o sea, el formato es de que nunca, no te enseñan nada hasta que están enfrente de ti.

Entonces en cinco o seis minutos tienes que decidir si los vas a apoyar o no y pues no se puede dejar, no se vale dejarlos tirados ahí si el proyecto es bueno. Entonces yo lo que hago en el programa, primero me espero hasta el último, porque hay otros tiburones que son muy buenos también y sacan mucha información, entonces pues trato de ganar unos minutos más para evaluar los proyectos y tratar de ver a ver si yo puedo apoyar en algo.

Y si el proyecto no es bueno, pues yo les señalo de alguna forma cómo poderlo hacer bueno, cambiarlo y que lo vuelvan a venir a presentar en la siguiente temporada, porque creo que es parte de la responsabilidad que uno tiene.

Y lo segundo, que yo trato de dar muchos consejos, pero a los televidentes, porque yo creo que los jóvenes, por lo que sé por el canal Sony, la mayor audiencia es de 18 a 45 años y la audiencia de la primera temporada fue seis veces mayor a lo que ellos esperaban.

Entonces hay un mensaje que hay que hacer llegar bien y que es, cómo planear un negocio, con quién hacerlo, qué tipo de socios debes tener, qué precauciones tienes que tener, siempre evaluar un plan B, un plan C, siempre asumir que va a fallar el plan A.

Yo cuando empecé a ahorrar dinero, cuando vendía mis calculadorcitas y todo, mi súper negocio planeado era unos videogames que yo veía en Estados Unidos que estaban siempre llenos. Y total, junté para comprar mis 12 maquinitas de videogames y las puse en la Purísima, en un local que era de mi mamá, y dije, pues aquí está todo perfecto porque no pago renta, hay como 10 colegios al lado.

Pues sí, nomás que me faltó pensar en que los niños no traían las monedas, o sea, no traían el poder económico. Y para hacerse las cortas, me tardé como cuatro años en salir adelante y perder poquito.

Pero fue un aprendizaje, o sea, siempre hay que suponer que lo que uno cree que es la panacea no va a jalar. Entonces, siempre hay que suponer el plan B, y hacer con mucha pasión lo que uno hace.

Entonces, ese es el tipo de experiencia y consejos que trato yo de darlos en el programa. Soy un tiburón complicado, ¿verdad? Porque les digo que en la primera temporada, también a mitad de semana, vino un productor, bueno, estaban los productores de Estados Unidos, pero estaban unos de Colombia, y dicen, no, pues es que tu estilo no nos gusta, necesitamos que sean más rudos, ¿verdad?

Y entonces le dije, oye, pues, ayer dijiste que había como 500 empresarios que querían estar aquí, pues ve buscándolos porque yo ya me voy a mi, yo no voy a cambiar mi estilo, yo la verdad no lo sé hacer de otra manera. Y me fui al vestidor a cambiar, y total ahí, pues bueno, me fueron a decir que ok, que siguiéramos con el estilo. Sí, sí, sí.

Sí, ese es el asunto de la vida real, ¿eh? Y luego, pues bueno, al final de la temporada, a los productores de Estados Unidos les gustó mucho, y es más, les gustó mucho el estilo, que es diferente, ¿no? En Estados Unidos es un programa más rudo. Y acá, aunque hay unos tiburones rudos, ¿verdad? Yo no soy tan rudo. Tampoco me gusta regalar el dinero, la verdad.

O sea, llega uno a pedir ahí 150 millones por unas paletas, le digo, pues oye, ¿para qué te limitas? Súbele, ¿verdad? Sí, sí, no me gusta que nos hagan güeyes, ¿verdad? La verdad que uno pone el dinero y pues tampoco tenemos dinero ilimitado. O sea, yo trato de administrar mi dinero bien para que, de perdido no perder en los negocios. Hoy por hoy hemos comprado 42 empresas en las dos temporadas, apenas va a empezar la segunda en la televisión, pero ya la filmamos.

Y la verdad es que la experiencia ha sido increíble porque, por ejemplo, unos campesinos en Guerrero, que se juntaron como una asociación, y no tenían a quién venderle todo lo que ellos sembraban. Entonces, lo único que les faltaba es alguien que les comprara, porque tenían muy buena miel, muy buenos sembradíos de cosas, de diferentes cosas, y no hay quien los apoye.

Entonces, pues hicimos un proyectito ahí pequeño, entramos con ellos, con este grupo eran 470 campesinos de Guerrero, les conseguimos una camionetita para que puedan transportar lo que ellos siembran, y les conseguimos el contacto en Walmart que les comprara. Y para Walmart era valioso porque es apoyar a los campesinos de Guerrero, todos indígenas, pero muy listos. Y ahora ya empezamos con ellos, y ahora ya estos 470 ya se unieron con los de Oaxaca y con los de Chiapas.

Entonces, en la camionetita que los apoyamos y todo, nos vamos a ir de gira para tratar de llegar a 5 mil campesinos. Es muy poquito lo que uno hace, pero puedes ayudar mucho en un ejemplo de ese tipo. Entonces, yo lo que les recomiendo es, primero, que siempre vean para arriba, vean que sí pueden llegar a donde tienen sus sueños.

Ahora, un comentario que me gustaría hacerles, es que ustedes son muy afortunados por visitar el Monterrey, son muy afortunados porque, primero, para mí es la ciudad con gente con más valores, ¿verdad?

Segundo, es la ciudad donde hay más empresas familiares exitosas. Y, por ejemplo, en Shark Tank, yo lo que les digo es que hay que ser cuidadosos. No hay que estar los jóvenes aspirando a puros proyectos locos tipo Silicon Valley, en donde nada más triunfan el 2% de los proyectos.

Acaba de estar la gente de Silicon Valley aquí, yo los acompañé a dar la plática, y decían que muchos de los estudiantes ni siquiera trabajo tienen. Entonces, ustedes tienen que ser muy listos para decir, bueno, si hay una empresa familiar, ya sea de mi familia, o de algún tío, o de alguna persona que me dé trabajo, yo voy a ser exitoso como emprendedor en esa empresa. No se trata de tener que hacer un proyecto nuevo y vender paletas astrológicas, no.

Se trata de ser valioso en donde entren, y más en donde hay empresas familiares exitosas como Monterrey. Es diferente el entorno de ustedes a otros jóvenes de otras ciudades. Ustedes la tienen mucho más fácil. Están formados en el mejor colegio de Monterrey. Tienen los mejores contactos. Tienen que saber aprovechar eso.

Yo lo que he hecho es gracias a eso, a las relaciones que pude aprovechar, porque mis papás hacían un esfuerzo de tenerme en el americano o en el irlandés, y conocí gente que de alguna forma me apoyó. Claro que uno tiene que trabajar, no es nada más de puro contacto, ¿verdad? Y hay que siempre cuidar a que le convenga al que te dé la oportunidad de trabajar. Que siempre seas valioso para esa persona.

Entonces, yo lo que les quiero decir es que tienen una oportunidad increíble. Están en la mejor ciudad del mundo. No se claven a hacer proyectos así muy raros. No, no, no. Piensen algo básico en donde puedan ser buenos. ¿Verdad? Y bueno, pues que sean gente que de alguna forma les siembre algo bueno a los demás.

O que le den un valor agregado a los demás. Y que apoyen a su comunidad a su manera. No tienen que ser muy adinerados. Por ejemplo, todas las niñas que están organizando esto, pues ve el esfuerzo que hacen y ve el bien que hacen y no tienen que poner dinero. Pero ponen el esfuerzo, el trabajo, la invitación, todos los conferencistas como el que vimos antes que el mío, que es un muchacho maravilloso. ¿Cuánto vale eso?

Entonces, hay que aprovechar todo lo que tienen y hay que ser muy exitosos y ayudar a la gente a que sea más exitosa. Gracias.