



EMPRESARIAL

A light blue silhouette of a shark, facing left, positioned below the word "EMPRESARIAL".

IDIOMA: ESPAÑOL
TEMA: SHARK TANK

Tabla de contenido

- I. Carta de bienvenida
- II. Introducción al comité
- III. Procedimientos
- IV. Presentación inicial
- V. Quienes harán las presentaciones
- VI. Criterios para los inversionistas
- VII. Negociaciones
- VIII. Conclusiones
- IX. Recomendaciones
- X. Links útiles



I. Carta de bienvenida

Honorables inversionistas,

Bienvenidos a GLCMUN XVIII, no podemos estar más emocionados de tenerlos en este comité con nosotros. Ahora me presento, soy Miguel Ángel Mejía y voy a ser el presidente de este comité experimental junto con Sofía Escobar. Esta es mi primera vez presidiendo un comité de tipo empresarial y este año vamos a enfocarlo en el famoso programa de televisión "Shark Tank", lo cual me emociona mucho.

Tengo que decir que este va a ser un comité bastante salido de los protocolos tradicionales usados en comités de mun, su propósito será lograr que los participantes consigan avanzar en sus habilidades de negociación, la capacidad de identificar y analizar oportunidades, y de igual manera conocer el rol de un socio capitalista dentro de un emprendimiento.

Sin nada más que añadir, esperamos que este comité les brinde un espacio distinto para que, a los que nos encanta negociar y siempre llegar al mejor trato, podamos usar estas capacidades sin limitaciones.

Si tienen algún tipo de pregunta no duden en consultarnos. Esperamos que disfruten del comité tanto como nosotros lo haremos.

Sinceramente,

Miguel Ángel Mejía Jáuregui-miguel.mejia@gimnasioloscaobos.com

Sofía Escobar- escobarhuesosofi@gmail.com

II. Introducción al comité

Este es un comité completamente nuevo para GLCMUN, y probablemente para el resto de los modelos que hay. Lo que queremos lograr con este comité es rescatar el debate que tienen los inversionistas al invertir en un emprendimiento; también queremos rescatar la espontaneidad y audacia de las propuestas de inversión hechas a los emprendedores, al igual que las habilidades de negociación, todo con tal de convencer al emprendedor de que con su propuesta le puede dar mucho más valor a su proyecto. Cabe aclarar que no siempre tendremos buenas presentaciones y también está entre las habilidades de un buen inversionista el pasar de ciertas oportunidades cuando no son muy claras o quizá simplemente no tienen un futuro prometedor.

Por otro lado, en este comité el delegado personificará a un inversionista, el cual será un jurado del programa. Uno de los criterios de evaluación que se tendrá en cuenta para su puntaje será la capacidad imitación de su personaje, y que sus propuestas de inversión tengan que ver con lo que se especializa. Ósea que será un comité en el que se hablará en primera persona. Es necesario que no solo estudien a su personaje viendo el programa sino también conociendo quién es y qué ha hecho durante su vida.

Por último, es útil aclarar que la idea es que este comité se parezca lo más posible al programa, por lo tanto, tendremos discusiones muy informales; la evaluación del inversionista no basta solamente con quedarse con el proyecto, también habrán muchos factores que decidirán quién será el “ganador” de este emocionante comité.

III. Procedimientos (explicación del comité)

3.1 Presentación inicial

3.1.1 Quiénes harán las presentaciones

Después de las presentaciones de cada inversionista, se van a iniciar con los “pitches” de los emprendedores. Para explicarles un poco sobre este tema, en el colegio Gimnasio los Caobos, en noveno grado, tenemos un proyecto que dura todo un año que consiste en crear tu propia empresa: desde la idea para resolver un problema, hasta las proyecciones a mediano y corto plazo. Cabe aclarar que hay algunos estudiantes que continúan con su proyecto hasta volverlo realidad y establecer su empresa. La idea es que los mejores emprendimientos tengan la oportunidad de realizar su pitch en frente de los inversionistas.

3.1.2 Criterios para las presentaciones

Prosiguiendo con la idea anterior, los inversionistas deben tener en cuenta algunos aspectos para invertir en un emprendimiento, estos son: claridad de la idea (qué tan bien se hacen entender los emprendedores y si queda clara la idea); originalidad en la presentación usando distintas estrategias para realizar un pitch; que tengan una evaluación justa (al final de la guía hay un link para que puedan ver cómo se calcula la valuación de un proyecto y cómo saber si lo que piden para el proyecto es justo para ellos y para ustedes); que puedan responder a cualquier pregunta que les hagan y, por último y más importante, que tengan claros sus números (es decir, tener claras las proyecciones y cómo llegaron a ellas, conocer sus ventas de pies a cabeza). Al fin y al cabo, las finanzas de una empresa son una radiografía de esta, puede que tenga una linda fachada, pero si por dentro es un caos, no es buena idea invertir en ese proyecto. Así regresamos a lo que decía anteriormente, un buen inversor sabe evaluar el riesgo de su inversión y no invertirá en empresas en las que no haya claridad en la oferta presentada.

3.2 Negociaciones

Después de haber evaluado la factibilidad del proyecto, es cuando ustedes deciden si aceptan o no la oferta que los emprendedores proponen, o hacer una que les beneficie, esta podría pedir más porcentaje de la empresa por el mismo dinero o más porcentaje por más dinero, por ejemplo. También se puede realizar un pequeño feedback para las presentaciones. Aquí también nacen las alianzas y se crean bloques con distintas propuestas, algunas con más valor que otras, dependiendo de quién las haga y cómo las haga. En esta parte los inversionistas también se pueden retirar diciendo “estoy fuera” este podrá volverse un tipo de mediador durante las negociaciones (cuando digan esto deben explicar brevemente por qué están fuera). En este momento del programa es cuando se hacen todo tipo de preguntas a los emprendedores para conocer mejor sus negocios y así realizar la mejor oferta.

Luego, viene la parte final de la negociación y es en donde los emprendedores toman las ofertas o por el contrario hacen una contraoferta, y ahora es el Shark el que la tiene que aceptar, generando así la negociación. Esta es la parte en la que, tanto el inversionista como el emprendedor llegan a un acuerdo en el cual ambos salen ganando más de lo que estaban pidiendo y este será uno de los criterios con más peso dentro del comité.

3.3 Conclusión

Al final todo concluye con un buen apretón de manos si se logra llegar a un trato, de lo contrario, simplemente se dan las gracias y los emprendedores se retiran de la sala. Se tienen 20 minutos para llevar a cabo todo el procedimiento con cada emprendimiento, a excepción de las presentaciones iniciales.

IV. Recomendaciones

Es recomendable investigar varias estrategias de negociación y que se vayan familiarizando con la metodología del programa, recuerden que este comité va a tener un lenguaje muy relajado, pero no nos podemos salir de los estándares del respeto; al fin y al cabo, son personas que quieren sacar estos proyectos adelante porque le van a aportar algo importante a la humanidad. Recuerden ser muy profesionales con su lenguaje, cuando estén en su personaje, intenten personificarlo al máximo. No hace falta recordar que sus propuestas tienen que estar muy ligadas a lo que se dedican y a su pasado. Sin nada más que decir, vean mucho el programa, especialmente las primeras temporadas de Shark Tank México, las cuales, en mi opinión, son la máxima expresión del programa.

V. Links útiles

Cómo calcular la valuación de una empresa:

<https://expertopyme.com/como-valorar-una-empresa-shark-tank/>

Cómo debería transcurrir el comité idealmente:

https://youtu.be/92Haku_Ler8