

### PAPEL DE POSICIÓN DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE JÓVENES EMPRESARIOS | NO. 7

**“A pesar de todo lo que hemos construido, el 2020 nos puso a prueba como empresa...”** Así inició su participación Sebastián Hernández, fundador de Superfűds en Colombia, que ha levantado más de USD \$5mm en Venture Capital.

Este joven emprendedor, Sebastián, contó su historia, destacando cómo su negocio fue fuertemente afectado por la pandemia que inició en marzo del 2020, cuando apenas contaba con tres meses de efectivo disponible; lo que lo llevó, como a todos nosotros, a recortar gastos y tomar decisiones contundentes para enfrentar esta realidad que se ha extendido por más de un año.

Sin embargo, tuvo que enfrentar todo tipo de vicisitudes, como licencia de personal clave; retiro en mayo de potenciales inversionistas; y salida de personal por decisión propia; el negocio continuaba creciendo y se lograban cifras alentadoras. Aunque los recursos seguían siendo escasos, como líder de negocio puso mucha importancia en mantener el ánimo del equipo, además de la esperanza y el barco a todo vapor.

Por su parte, Emilia Díaz, socia de ALERE Advisors, gestora en Superfűds presentó la visión de quienes realizan este tipo de inversiones. La firma de gestión de activos ALERE está afiliada a INICIA; se especializa en alimentos, bebidas y retail; y enfoca su labor en la región norte de América latina, con más de 20 años de experiencia.

1

**Tener una visión clara de tu negocio.** En ese sentido, Emilia resaltó que lo más relevante al momento de vender tu proyecto ante inversionistas es preguntarte “¿Qué vas a vender?”, “¿A quien lo vas a vender?” y “¿Cómo lo vas a vender?”



2

**Conocer las necesidades de tus clientes y también de la empresa.** Otros elementos mencionados tanto por Sebastián como por Emilia fueron la relevancia de conocer cuáles son las capacidades del negocio, así como sus necesidades y las de sus clientes, de manera que se pueda contar con un plan de negocios claro que brinde seguridad a quien lo presenta y que genere confianza ante los potenciales inversionistas.



3

**Mantener las informaciones financieras actualizadas.** Este es uno de los indicadores de un negocio saludable, que representa una oportunidad de inversión atractiva. El correcto manejo y registro de la información financiera de la empresa permitirá no solo atraer nuevas inversiones, sino también aprovechar al máximo los recursos disponibles en todo momento y sacar el mayor provecho a tus operaciones. Estas informaciones deben incluir históricos de períodos o años anteriores.



4

**Compartir el mismo esquema de valores con tus inversionistas.** Un elemento crucial para los gestores de activos es que quienes buscan inversionistas deben evitar enfocarse únicamente en los fondos que pueden recibir, sino que es importante tomar en cuenta que los inversionistas tengan afinidad con el equipo líder y con los objetivos y valores del negocio. En otras palabras, debemos estar en la misma sintonía para poder cumplir el mismo propósito.



5

**Saber adaptarse rápidamente.** Esta es una de las habilidades más importantes, debido a esto no solo esta empresa pudo adaptarse para cumplir con el presupuesto del año, sino que además pudo concluir el proceso para lograr recibir fondos. La adaptabilidad es sin duda una de las habilidades clave para superar cualquier crisis.



La experiencia de Superfűds y su transacción con ALERE Advisors es una oportunidad para explorar opciones alternas para capitalizar tu negocio y empujar su crecimiento o recuperación luego de los estragos que ha causado y continúa provocando la crisis sanitaria que enfrenta el mundo en la actualidad. Desde ANJE, nuestro objetivo es brindar a nuestros miembros y al ecosistema empresarial herramientas de valor que puedan ser aplicadas en sus negocios y les permitan fortalecer sus capacidades.

## Caso de éxito Superfűds:

5 aprendizajes para superar los retos de la crisis  
y orientar tu negocio hacia la recuperación

### Créditos

#### Junta Directiva

Susana Martínez Nadal  
Presidenta

Luis Manuel Pellerano  
1er. Vicepresidente

Christian Cabral  
2do. Vicepresidente

Jaime Senior  
Tesorero

José Nelton González  
Vicetesorero

Amalia Vega Peynado  
Secretaria

Estefany Marte  
Vicesecretaria

Radhamés Martínez  
Pasado Presidente

Yasser Mármol  
Vocal

Leritza Monsanto  
Vocal

Giselle Valera  
Vocal

Sol Disla  
Directora Ejecutiva

#### Staff

Marlyn Sánchez  
Encargada Unidad Técnica y  
Proyectos Institucionales

Dairovi Hernández  
Encargada Administrativa

Muriel C. Soriano  
Encargada de  
Comunicaciones y Eventos

César Steven Toribio  
Encargado de Medios Digitales

Erick S. Rosario  
Analista Unidad Técnica y  
Proyectos Institucionales

Paola López  
Asistente Administrativa

Alejandra Méndez  
Asistente - Recepcionista

Elena Campusano  
Conserje

José Mártires Gay King (Joel)  
Mensajero

#### Con la colaboración de los socios:

Enmanuel Román

Pedro Paulino

