



El orador principal del acto fue Manuel Villafaña, un exitoso empresario boricua que fundó cinco compañías públicas, que tienen un valor combinado en el mercado de más de \$40,000 millones.

Técnicas empresariales

Por Marian Díaz

mdiaz1@elnuevodia.com

EL PUERTO Rico Venture Forum 2005 reunió ayer a decenas de inversionistas, empresarios y ejecutivos, quienes compartieron experiencias y técnicas de negocio, a la vez que tuvieron la oportunidad de contactar a posibles socios para sus empresas.

En la actividad, que se celebró en el hotel Ritz Carlton de Isla Verde, se dio a conocer también al ganador del EnterPRize 2005, la competencia de planes de negocio más grande que se ha celebrado en la isla hasta el momento.

El primer premio recayó en Rebexa Group, una empresa que provee servicios relacionados con las regulaciones de productos terapéuticos para los mercados de América Latina y el Caribe, cuya sede está en Puerto Rico.

Como orador principal de la actividad figuró Manuel (Manny) Villafaña, un exitoso empresario puertorriqueño que ha fundado cinco compañías públicas, las que hoy tienen un valor combinado en el mercado de más de \$40,000 millones.

Villafaña, de padres boricuas, nació y se crió en el sur del Bronx en la ciudad de Nueva York. Se crió en un ambiente muy humilde y sólo completó su escuela superior; pero eso no fue un impedimento para alcanzar sus sueños.

En un aparte con *El Nuevo Día* antes de iniciar su presentación, narró que como todo comienzo de una gran empresa, no fue fácil empezar sus negocios. "Te encuentras con los cínicos cuando empiezas un proyecto que te dicen que eso no funcionará. Pero tienes que creer en ti mismo; si eres un tipo común y corriente no lo lograrás".

Señaló que todas sus empresas las ha empezado desde cero, porque para comenzar a desarrollar una buena idea, "hasta un garaje es suficiente".

La primera que fundó fue Cardiac Pacemakers, una compañía que manufactura marcapasos. Eso fue en 1972, luego de que fuera gerente de ventas para Medtronic en América Latina para finales de la década del 60 y principios de los 70. "En tres meses, ya era una compañía pública", dijo con orgullo.



Geshwiler, director de "Commonangels" en Boston, grupo que invierte en las etapas tempranas de formación de una empresa con alto potencial de crecimiento.

EL AUDAZ empresario -quien ha recibido múltiples reconocimientos y que ha sido incluido en la lista de los 100 hispanos más sobresalientes en Estados Unidos- recomendó a los empresarios que desarrollen un buen equipo de trabajo y que cuenten con un grupo de consultores externos. Dijo que eso es primordial, tal y como lo es tener una buena idea de negocios, eso debe preceder a la búsqueda de capital.

"En la vida hay que asumir riesgos, porque el que no lo hace, no tiene nada y termina siendo nada", expresó. Opinó que para tener éxito en los negocios también hay que ser un buen vendedor.

Para levantar el dinero, Villafaña dijo que prefiere recurrir a la venta de acciones en vez de depender de los grupos de inversionistas de capital. Según él, los accionistas de una empresa siempre procuran que la empresa adquiera más valor, mientras que los "venture capitalists" se preocupan sólo por maximizar su inversión y no tanto por el futuro del negocio.

Un empresario debe ser honesto, tener conocimiento técnico del negocio, contar con un plan financiero y de flujo de capital, un plan de mercadeo y con un buen equipo de trabajo. A juicio del entrevistado, esos cinco elementos lo ayudarán a levantar el capital necesario para la empresa.

"No temas perder el control cuando ven-



das parte del negocio, nunca lo perderás si haces bien tu trabajo", manifestó. Actualmente, él es el principal oficial ejecutivo de CABG Medical, una compañía dedicada al diseño y fabricación de productos para cirugía del corazón con sede en Minneapolis. Otras de las empresas que ha fundado son: St. Jude Medical, GV Medical y ATS Medical, todas relacionadas con dispositivos médicos.

POR ÚLTIMO, el empresario, quien es un ferviente colaborador de los Boys and Girls Club, instó a los emprendedores a devolverle a la sociedad parte de los mucho que ésta nos da.

El evento contó también con la participación de James Geshwiler, director de "Commonangels" en Boston, unos de los grupos de inversionistas "ángeles" más reconocidos en Estados Unidos. Los inversionistas "ángeles" son grupos formales o informales de inversionistas, usualmente empresarios exitosos económicamente, quienes interesan invertir en las etapas tempranas de formación de una empresa con alto potencial de crecimiento.

En la tarde, hubo un panel integrado por empresarios a nivel local, entre ellos Jim Scanavino, de Medicare, Mucho y Más, quien tras tres años de gran crecimiento vendió su empresa en diciembre de 2004 a Straus Capital Group en \$200 millones.

Fotos / Especial / Ricardo Arduengo