

Del Deporte al Emprendimiento: *experiencia y conocimiento al emprender*

Entrevista realizada al [Lic. Óscar E. Garza López Portillo](#), alumni UP de la licenciatura en Derecho y CEO de Journey Sports.

Tu empresa es muy original y cubre una necesidad real. Por favor pláticanos de dónde salió la idea y sobre cómo ha sido tu camino de emprendimiento

Todos los que están en sector seguros llegan por caminos extraños, yo no soy la excepción. Yo fui deportista de alto rendimiento, competí por México primero en esgrima y después en Taekwondo. En el 2015, en un (torneo) abierto de Nueva York, durante el combate final sobre una acción detenida, me fracturaron la mandíbula con una patada. Yo tenía el privilegio de contar con un seguro internacional para estas cosas, pero no me contestaron. Tuve que regresar a México con la mandíbula rota y pelear aquí por atención médica. Me pusieron tres placas y cinco clavos, el doctor me confirmó que ya no podría seguir peleando a nivel competitivo. Yo ya estaba en la carrera de derecho en la UP, por lo que simplemente continué con el plan de ser abogado. Un par de años más tarde, trabajando para un banco de inversión que hacía créditos para agro, me pidió mi jefe que analizara las tasas de impago y exploramos poner un seguro dentro del crédito que cubriera accidentes para el agricultor y de esa forma que no tuviera que quedarse sin atención en caso de lastimarse en el campo. En ese momento uní las dos ideas, los riesgos en el deporte con (los) microseguros embebidos masivos. Renuncié a mi trabajo y me decidí a poner esta empresa.

Ahora, sobre el camino, ha sido bastante complicado. Los primeros años no teníamos un producto porque las aseguradoras querían que tuviéramos una colectividad y el riesgo les parecía tóxico. Por lo que tuvimos que empezar creando una red social para encontrar gente con quien hacer deporte y agregar escuelas deportivas para que sean fáciles de encontrar. Una vez que llegamos a un volumen suficiente, una aseguradora decidió darnos el primer producto muy básico. Contentos, empezamos a colocar en marzo de 2020 y estábamos vendiendo bien, pero la pandemia llegó. Tuvimos que recortar gastos al mínimo, yo dejé de cobrar un salario por seis meses. Fue doloroso, pero, como todo, fue una bendición disfrazada. Lo que nos permitió tener tan poca colocación fue descubrir poco a poco cómo tratar la siniestralidad y volvernos buenos en cuidar a nuestros deportistas. Si el primer año hubiéramos tenido la colocación que hoy tenemos, hubiéramos colapsado. También, nos permitió conocer poco a poco sobre el mercado aseguradora, cómo llevar las relaciones con aseguradoras, cómo entender el riesgo y las palancas necesarias para hacer una suscripción exitosa ("suscripción" es el proceso de seleccionar riesgos y las condiciones con las cuales se asumen) proceso que hasta hoy seguimos mejorando.

Al día de hoy, hemos cubierto a más de 117 mil atletas de 160 deportes distintos, ya le hemos trabajado a CONADE, UNAM, Nike, gobiernos estatales y atletas olímpicos; seguimos trabajando en mejorar nuestro producto de accidentes, agregar nuevas coberturas para el deporte y encontrar nuevos canales para proteger a cada vez más atletas.

En un entorno en el que muchos jóvenes emprendedores buscan claridad moral y de gestión para sus proyectos, ¿cómo manejas las decisiones en tu empresa? ¿Hay algún principio o guía que consideres esencial? ¿Crees que Spark UP influyó en la manera en la que ahora tomas decisiones?

Spark UP fue esencial los primeros días, (porque) emprender no es como trabajar: es todo, todo el tiempo, en todos los lugares. Debes entender un poco de cada elemento del negocio y nuestra incubadora nos dio estructura, objetivos y contactos para empezar. Hoy nos toca darle nuestra experiencia a las nuevas generaciones a través de la misma UP. En cuanto a las decisiones de la empresa, mi principio rector es el pragmatismo y abolición del ego, no necesito que las ideas correctas sean las mías, acepto rápido cuando me equivoco (que es muy seguido) y escucho a profundidad a mi equipo, destino tiempo al debate de ideas y busco ser transparente con todos los que integran mi empresa. Igual, me gusta escuchar a mentores y pares.

Si dieras un consejo a un miembro de la comunidad universitaria que quiere emprender, ¿cuál consideras que sería el más importante?

Tienes que apasionarte y conocer personalmente el fondo de tu emprendimiento; el conocimiento técnico lo puedes aprender sobre la marcha, pero no así el fondo. ¿Podría hacer una empresa que asegura deportistas sin haber hecho deporte un día en mi vida? Yo no lo creo. La adecuación del “emprendedor-mercado” es básica pues lo más probable es que te equivoques mil veces antes de empezar a acertar. El mercado es brutal, no tiene sentimientos. Si te desesperas, lo más probable es que no termines haciendo gran cosa.

De hecho, es ideal tener experiencia no solo personal sino también laboral en la industria. Este país se maneja por contactos por lo que conocer a la gente es positivo. Hoy en día, participo también como accionista en otras empresas que están desarrollando soluciones de seguros distintas al deporte, me invitan pues comprendo el mercado y conozco a varios de sus actores, por lo que entiendo mejor cómo hacer un negocio funcional en los nichos del mercado asegurador. Esto te da la experiencia (y la) exposición, por lo que no hay alternativa más que construir.

Para aquellos que recién comienzan, ¿qué habilidades o conocimientos les recomendarías aprender? ¿Y qué recursos o herramientas recomiendas para emprender?

Creo que algunos libros básicos que ayudan a entender la naturaleza del emprendimiento son: *The Lean Startup* (Eric Ries), *The Personal MBA* (Josh Kaufman), *Innovator's Dilemma* (Clayton Raynor). Algunos libros para entender la psicología humana: *Influence the psychology of persuasion* (Robert Cialdani), *Never Split the Difference* (Christopher Voss). Por último, en la recomendación de libros es bueno leer a profundidad libros de texto universitarios de la industria en la que participarás. Adicionalmente, es bueno tomar clases de oratoria o teatro para saber hablar en público.

Por último, emprender en México no se lo recomiendo a cualquiera. Deberías buscar que tu

situación personal tenga el suficiente "colchón" en caso de fracasar absolutamente. Apoyo familiar, no tener dependientes económicos, tener ahorros, empleo alternativo, activos productores de flujo... no hay una fórmula mágica, pero debes conocer tu peor escenario y hacer las paces con él. Si le tienes miedo o es insostenible, no deberías emprender.

Por último, en tu experiencia, ¿cómo crees que las bibliotecas y centros de innovación como los de la Universidad Panamericana pueden apoyar a los emprendedores en sus primeros pasos?

Si eres emprendedor, lo ideal es que todos los libros que recomendé no los compres (preserva capital a toda costa), ve a tu biblioteca y obtén lo que necesitas, que es su contenido. Un emprendimiento sin entendimiento de: negocios, psicología, marketing, administración, negociación y los elementos técnicos es imposible; el único activo profundamente necesario, personal e intransferible, para cualquier emprendimiento, es tu cabeza; cultívala. Respecto al centro de innovación, es básico acercarse para que te ayuden a estructurar tus ideas, presentarte con gente relevante y darte objetivos. Al principio todo es caos, la universidad te puede ayudar a estructurarlo. Seguirá siendo un caos, pero por lo menos trabajable.