



## **VENTURE MONTERREY 2009**

**JULIO 15 Y 16, 2009**

Emprendedores, científicos, ejecutivos corporativos y funcionarios de instituciones académicas y gubernamentales, que sumaron más 350 personas, se congregaron durante el Congreso Venture Monterrey 2009, los días 15 y 16 de julio.

Este evento forma parte de la estrategia para posesionar a Monterrey, Ciudad Internacional del Conocimiento como una marca internacional, mencionó el doctor Jaime Parada Ávila, director del Instituto de Innovación y Transferencia de Tecnología, I2T2, poco antes de la inauguración del mismo.

Al dar la bienvenida a los asistentes, Parada Ávila consideró que debido a la crisis financiera internacional se deben buscar nuevas soluciones con enfoque creativo e innovador a la misma, por lo que el modelo del programa MTYCIC ha sido un esfuerzo de trabajo colectivo de gobierno con universidades como motor principal de la aventura del sector empresarial que ha trabajado en los clusters.

Mencionó que en aras de buscar ventajas competitivas a través de la innovación, se hizo el esfuerzo de alimentar la parte más complicada de esta transición a través del FONLIN, un recurso abastecido con fondos del gobierno del estado, FUNTEC y próximamente el BID, con lo que se “siembra la semilla del desarrollo”.

Otra parte importante del programa es la formación de talento estratégico con la promoción de 100 becas para Maestros en Ciencia y Doctores en Ciencia.

### **INAUGURACIÓN**

En la inauguración del congreso, realizada por el Gobernador José Natividad González Parás se lanzó oficialmente la convocatoria para que emprendedores puedan tener acceso al Fondo Nuevo León a la Innovación, FONLIN, que otorga 100 millones de pesos anualmente para promover áreas con potencial y viabilidad comercial para la creación de nuevas compañías, facilitar el registro de la propiedad intelectual, la fabricación de prototipos, pruebas de laboratorio y estudios de mercado de una empresa.

Durante su intervención, el Gobernador González Parás señaló que FONLIN es un fondo especial para ciencia y tecnología que forma parte de la Estrategia de Estado de convertir a la región en una Ciudad Internacional del Conocimiento.

Mencionó que fondos como éste funcionan muy bien en países como Canadá o en Estados Unidos ya que suman esfuerzos públicos y privados con inversiones de riesgo para fortalecer la suma de recursos financieros para dedicarlos a la innovación y al desarrollo tecnológico.

Puntualizó que Nuevo León es un Estado líder: pionero en este campo de la innovación en América Latina; en el ámbito nacional es líder en competitividad, eficacia gubernamental e inversión extranjera directa, mucha de ella de alta tecnología.

Este año, dijo, el estado alcanzó el primer lugar nacional en proyectos de investigación en desarrollo tecnológico, e importantes empresas regiomontanas que recibieron apoyos del CONACYT para hacer más investigación, desarrollo e innovación.

#### **CONVENIO I2T2-CONACYT**

---

Leonardo Ríos Guerrero, Director Adjunto de Desarrollo Tecnológico y Negocios de Innovación del CONACYT, manifestó que Nuevo León se convierte en el Estado más innovador del país, al ubicarse como el principal receptor de los estímulos para desarrollo de tecnología otorgados por la institución, siendo la Universidad de Nuevo León, la institución académica que acredita un número importante de proyectos, y la red del Tecnológico de Monterrey.

Este año los recursos fueron de 270 millones de pesos para proyectos de innovación en empresas, a nivel nacional el 50 por ciento de éstas son consideradas pequeñas y medianas. Debido a la crisis, el presupuesto para estos estímulos se redujo de 2 mil 500 millones de pesos a nivel nacional, a 2 mil millones, con lo que sólo una de cada tres empresas que solicitó apoyo lo recibirá.

Durante Venture Monterrey 2009, el funcionario anunció la descentralización de 100 becas del programa de Posgrado del CONACYT, con el que se pretende la formación de maestros y doctores en Ciencias, para apuntalar a los sectores estratégicos de la nueva economía basada en el conocimiento: Biotecnología, Nanotecnología, Materiales Avanzados, Tecnologías de la Información y Comunicación, Desarrollo y Vivienda Sustentable.

#### **BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO**

---

Flora Painter Montealegre, Jefa de la División de Ciencia y Tecnología del Banco Interamericano de Desarrollo, señaló que el modelo del programa Monterrey Ciudad Internacional del Conocimiento es un esquema de gran relevancia no sólo para México, sino para toda América Latina y otros países que están en búsqueda de mecanismos para competir en un mundo globalizado, cada vez más demandante de la innovación y del conocimiento.

“El conocimiento es un proceso *sine qua non* de naciones prósperas”, puntualizó.

Painter Montealegre indicó que las sociedades del conocimiento son una estrategia explícita de muchas regiones en el mundo, como Barcelona, Manchester, Silicon Valley.

Monterrey provee un modelo a nivel territorial que no sólo valora la economía; el modelo centrado en innovación se concibió como un ejemplo vivo de lo que la férrea capacidad política puede lograr, dijo.

Mencionó que para el BID es importante reproducir esta experiencia del programa con Panamá para mostrar que la integración más estrecha puede lograr un cambio transformacional entre el estado y la economía.

“MTYCIC es un modelo digno de destacarse en el mundo. La visión comprometida y dedicación de este esfuerzo es importante”, dijo.

## **CAINTRA**

---

Andrés Garza Herrera, presidente de la CAINTRA, reseñó el camino que los empresarios nuevoleonés han recorrido a partir de la apertura de los mercados internacionales.

Hace 20 años, dijo, el empresariado regiomontano dio los primeros indicios de la apertura comercial, los empresarios se integraron con miedo al proceso, decidieron mejorar sus inversiones y enfrentar la competencia a través de la educación para ser más competitivos.

Le sigue, dijo, la innovación en productos tecnológicos y servicios, para lo cual se requiere una metodología de pensamiento estructurado que abre grandes oportunidades a las empresas.

Garza Herrera demandó inyección de más recursos a proyectos de innovación dentro de las PYMES, al ser éstas las mayores empleadoras del país.

"Creemos y queremos que una parte de los fondos de innovación vayan a las Pymes. Estamos buscando que haya una extensión del presupuesto para reabrir las convocatorias exclusivamente para Pymes", puntualizó.

## **INVERSIONISTAS ÁNGELES**

En la segunda parte de la jornada, Lawrence Hecker y Robert Morrison, describieron las características esenciales de los inversionistas ángeles: individuos con riquezas superiores al millón de dólares, dispuestos a invertir entre 10 mil y 100 mil dólares en proyectos emprendedores de su comunidad. Los inversionistas ángeles se involucran directamente en el desarrollo de la empresa como mentores o tomando un lugar en su consejo directivo, porque están invirtiendo dinero propio.

Los proyectos en los que invierten están generalmente en etapas muy tempranas de desarrollo y por lo mismo sólo en el diez por ciento de los casos tienen éxito, dijo Morrison, quien es Director Ejecutivo de la red de inversionistas ángeles en Arizona.

El rendimiento, en cambio puede ser muy bueno y es hasta diez veces más de lo invertido, en ocasiones.

Larry Hecker, director de Hecker & Muehlebach, señaló que en Nuevo León hay una oferta de proyectos emprendedores de alta calidad, pero si no se ofrecen fórmulas regulatorias y de financiamiento no podrán detonar su crecimiento.

Mencionó que en Estados Unidos existen 200 agrupaciones ángeles sumamente exitosas y animó a los presentes a participar en este tipo de sociedades financieras, en las que puntualizó tienen un algo ingrediente cultural para permitir relaciones de negocios sanas y exitosas.

Los inversionistas ángeles son empresarios exitosos, comunidad de jubilados, psicólogos, abogados, contadores, directores de facultades y se pueden encontrar a través de la publicidad, eventos públicos, referencias particulares, etcétera.

Fernando Prieto, presidente de Southern Angels en Chile, habló de las cualidades que debe poseer un inversionista ángel: debe tener una visión global, actitud de riesgos, tener una cultura enfocada al financiamiento: innovación, emprendimiento y financiamiento son valores esenciales.

“Un emprendedor que no requiere financiamiento es que se le acabaron las ideas” dijo. Prieto mencionó algunas deficiencias culturales para el desarrollo de esta figura en América Latina y destacó que en países como Francia, los inversionistas ángeles obtienen un descuento de hasta 50 mil euros de un impuesto a la riqueza.

Aseguró que su organización ha invertido aproximadamente cinco millones de dólares en proyectos emprendedores en los pasados cuatro años, aun con las barreras culturales que impiden convencer a los inversionistas a arriesgarse.

Hernán Fernández, presidente de Angel Ventures de México, explicó que ésta es una de las primeras iniciativas para organizar inversionistas ángeles, lanzado en febrero de 2009 tiene operaciones en la Ciudad de México. Consideró que las franquicias y los bienes raíces son los enemigos públicos número uno de los emprendedores.

## EMPREDIMIENTO

Walter Ulrich, presidente ejecutivo del Houston Technology Center (HTC), destacó los acuerdos de colaboración firmados por el HTC y el I2T2. Recordó que esta colaboración inició hace cinco años con un acuerdo directo entre el gobernador Perry, de Texas y González Parás de Nuevo León con una inversión para proteger los mantos acuíferos.

Actualmente la relación Houston-Nuevo León es muy singular y de mayor compenetración a partir del acuerdo de colaboración firmado en diciembre. Ambos estados, dijo comparten entidades de trabajos, tecnologías, inversiones en ambos lados de la frontera, con lo que han creado “una asociación sin costura”.

Houston ofrece una estructura tecnológica fuerte, capital petrolero, gas e informática; nanotecnología con la Universidad de Rice, el tema aeroespacial a través del Centro Espacial y muchas actividades económicas y fuerza académica en el tema de medicina molecular, superconectividad y tecnologías emergentes. “Emprendurismo, innovación y tecnología impulsan el futuro”, dijo.

## INCUBADORAS DE ÉXITO

Normand de Montigny, director ejecutivo de la *Québec Biotechnology Innovation Centre* explicó que el QBIC se fundó en 1995 sin fines de lucro y con soporte del gobierno. Han creado 30 empresas en su incubadora que es la cabecera de una red internacional de incubación que ha creado 718 empleos.

“Los programas de incubación exitosos en el mundo son administrados como empresas por emprendedores reales que están sintonizados con el mercado y aprenden de los demás”, concluyó.

Durante su participación en Venture Monterrey 2009, el director del Sistema de Incubación de empresas de la UANL, Ricardo Garza, señaló que aunque existen cientos de científicos e investigadores en la entidad, un pequeño porcentaje de ellos se acercaron a la incubadora de la Universidad y sólo cuatro de diez se atreven a iniciar su propia empresa de alta tecnología.

Las Incubadoras de Negocios de las universidades públicas y privadas del estado pueden ser aprovechadas por emprendedores y científicos para convertir su conocimiento a empresas. En este panel participaron Héctor Gómez, de la UDEM; Daniel Cavazos González, de la Universidad Regiomontana y Mónica Breceda Hass, de Incubadora de Empresas de Alta Tecnología del Tec de Monterrey.

## TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

Robert Peterson, del *Innovation, Creativity and Capital Institute of the University of Texas at Austin*, explicó que el IC2 (por sus siglas en inglés), es considerada una unidad de investigación interdisciplinaria de la Universidad de Texas en Austin.

Este organismo tiene como objetivo comercializar los activos de conocimiento, ejecutar la visión y asegurar su éxito en la aventura de comercialización de ideas. El IC2 ha avanzado la teoría y la práctica de la creación de muchos emprendedores. Cuenta con varios programas reconocidos tales como la incubadora de la tecnología de Austin, la oficina de investigación de negocios que provee a los líderes datos de la investigación para consolidar la economía del conocimiento.

El grupo de comercialización funge como catalizador de economías basadas en el conocimiento emergentes en el mundo entero y funciona a través de un programa de comercialización de tecnologías para entrenar a los estudiantes en el proceso de transferir tecnologías del laboratorio al mercado.

### ACELERADORA DE NEGOCIOS TechBA

Para Luis Manuel Medina Vaillard, director general de TechBA Austin, el reto es cruzar una frontera mental para cambiar la cultura de negocios en México. Explicó que TechBA tiene fondos de la Secretaría de Economía provee del origen una visión a largo plazo para trabajar con pequeñas compañías de tecnología.

Mencionó que apoyan el sistema de enseñanza vivencial e indagatoria en el que participan 150 mil estudiantes de Nuevo León, además el sistema de apoyo tecnológico para el área automotriz, tecnologías de la información, con el objetivo de generar empleos.

TechBA funciona con socios regionales en Montreal, con el parque tecnológico de Madrid; con la Universidad de Michigan y la Universidad de Arizona, en Phoenix que validan y soportan a los nuevos socios.

En el caso de TechBA en Austin no trabajan con consultores, es gente de tiempo completo, entre ellos cinco gerentes de desarrollo de negocios participantes de las empresas instaladas.

Respecto al trabajo de promoción y selección de empresas se hace por todo el país; seleccionando a las que tienen ventas mínimas de un millón de dólares, estructura gerencial que les permita tener una persona que los represente en Estados Unidos.

“Después de una entrevista personal empieza un trabajo de pre aceleración y en el ‘baile de graduación’ es una exposición con la comunidad de negocios de Austin”, puntualizó. “Actualmente tenemos 46, es un filtro gigantesco, no es un capricho es el mercado. En cuatro años han ofrecido 485 empleos y se han realizado ventas por 30 millones de dólares”.

Mencionó que gran parte de su trabajo es ofrecer un marco referencial global del valor de una innovación, de la ventaja competitiva que se tiene con patentes y penetrar en nuevos mercados.

“Entender los mercados, ésta es la parte fundamental hay algo para un gran negocio realizar en cliente, mercado global si no quieres salir tus competidores van a llegar”, puntualizó.

## **SISTEMA UNIVERSIDAD DE TEXAS**

Cathy Swain, vicedecano adjunta del Departamento Comercial de la Universidad de Texas, explicó El sistema de la Universidad de Texas es la red más grande de universidades de Estados Unidos; está constituida por 15 instituciones, de ellas nueve son académicas y seis de salud; atiende a 194 mil estudiantes, cuenta con siete Premios Nobel y 14 académicos nacionales de ingeniería.

El desarrollo y registro de patentes es consistente, principalmente en el área de biotecnología. Cada año, invierten 12 billones de dólares en investigación y cuenta con un fondo de investigación y desarrollo así como el mayor comercializador de tecnología, donde desarrollan una cultura del tema con infraestructura sofisticada, soporte financiero estatal y sinergia con la industria global.

El año pasado, obtuvieron por licencias y derechos 150 millones de dólares de los cuales el 50 por ciento son regalías para los profesores. Cuentan con capacitación para emprendedores a través de los proyectos “boot camps”, e “ideas de fuego” y capacitación para los profesores para impulsar el interés por el soporte de actividades.

La Universidad de Texas, cuenta con cuatro organismos de transferencia tecnológica para desarrollar ideas e inventos que nos llevan a licencias o patentes apoyados con varios programas enfocados a aumentar la comercialización y activos intelectuales a través de un programa ejecutivo donde los grupos evalúan tecnologías para desarrollar planes de negocios.

El MSTC (Maestría en Comercialización de Tecnología), además apoya una red de compañías globales con talentos de la Universidad de Texas en Austin cuya investigación es complementada por el IC<sup>2</sup> en la creación y transferencia de nuevo conocimiento.

La oficina de transferencia de tecnología ayuda a brincar el espacio entre el descubrimiento y el mercado (conocido como “Valle de la muerte”), principalmente en la creación, protección y comercialización de tecnologías innovadoras.

## **PROGRAMA AVANCE**

Leonardo Ríos, de CONACYT, explicó que a través del Programa Avance se está elevando la competitividad y los índices de innovación en tecnología media.

“Es un programa creado para identificar oportunidades y creación de negocios basados en la explotación de desarrollos científicos y tecnológicos”, aseguró. “El objetivo es impulsar la detección y generación de oportunidades de negocios así como la creación de nuevos negocios de alto valor agregado”.

El programa AVANCE cuenta con varias modalidades nuevos negocios apoyos económicos para lograr que desarrollos científicos o tecnológicos probados en etapa pre comercial puedan alcanzar la fase de integración del prospecto de negocio e inversión para facilitar la participación futura de inversionistas y fuentes de financiamiento para su explotación comercial y que den origen a negocios de alto valor agregado o nuevas líneas de negocio.

Entre ellos destaca el Fondo CONACYT-NAFIN que ofrece aportaciones de capital a empresas que desean consolidar negocios basados en conocimiento, principalmente dirigido a micros y pequeñas empresas que inician su integración al mercado con ventajas competitivas sostenibles.

También ofrece apoyo económico para registrar patentes y reembolso a inventores independientes, Instituciones de Educación Superior, centros de investigación, y micro y pequeñas empresas para la protección intelectual de invenciones y Oficinas de Transferencia de Tecnología que facilitan la comercialización y transferencia de las tecnologías.

Así como alianzas estratégicas y redes de innovación para la competitividad para detonar iniciativas que apoyen el desarrollo tecnológico de sectores claves a través de la articulación y conjunción del esfuerzo de empresas para generar innovación y alta competitividad, a través de instrumentos financieros.

#### **PROTECCIÓN DE PATENTES**

“Las patentes son herramientas necesarias para comercializar tecnologías”, puntualizo Adriana Rivera Jiménez, del Instituto Mexicano de Propiedad Intelectual, IMPI. Aseguró que el proceso de protección de la propiedad intelectual o de inventos no tiene costo en la delegación de Nuevo León.

Desde el año 2000, el IMPI cuenta con oficinas regionales para otorgar patentes que son los activos estratégicos de las nuevas empresas. Mencionó que actualmente el mercado mexicano se ha tornado sumamente interesante para los empresarios extranjeros, prueba de ello son el incremento en el número de patentes que se registran en el IMPI, de las cuales en mayor porcentaje son extranjeras.

#### **FONLIN**

El Fondo Nuevo León a la Innovación, FONLIN, tiene como objetivo desarrollar el empleo y crear nuevas empresas basadas en innovación, explicó Roberto Lozano Escárcega, coordinador de este instrumento financiero lanzado durante Venture Monterrey 2009.

“FONLIN es un apoyo que promueve el desarrollo de empresas basadas en tecnologías innovadoras en sus fases iniciales”, puntualizó.

Principalmente apoya a los emprendedores en la etapa de protección intelectual, estudios de mercado, desarrollo del plan de negocios, análisis de oportunidades, formación de equipos y financiamiento para el desarrollo de prototipos.

Impulsa a los emprendedores en el proceso de comercialización de una idea con valor agregado, principalmente en las etapas mencionadas anteriormente llamadas técnicamente “Valle de la Muerte”, es decir el espacio entre la idea, pruebas de laboratorio y el proceso de comercialización.

Los proyectos que sean aprobados por el Consejo Técnico del FONLIN recibirán entrenamiento y apoyo financiero para impulsar el desarrollo de nuevas empresas, donde aquellos que logren tener éxito serán claros candidatos para buscar financiamiento a través de inversionistas ángeles, mencionó.