

Estrategia

Revista de la Asociación Estrategia Siglo XXI



2050



-  Un sistema de capital para el desarrollo
-  Capital para innovación: El caso de Junar.com
-  Cierre de la brecha digital: La responsabilidad social de las empresas de telecomunicaciones de cara al lanzamiento de Fonatel



▼ presentación

La Revista Estrategia 2050, es un medio de comunicación digital de la Asociación Estrategia Siglo XXI dedicado a la difusión y divulgación de contribuciones en las siguientes líneas:

Artículos de opinión sobre políticas públicas en educación, ciencia, tecnología, producción e innovación (C+T+i).



Comunicados acerca de enfoques tomados por otros países en relación con su uso de C+T+i para enfrentar problemas de desarrollo.



Status de iniciativas y programas del Plan de Medio Siglo o proyectos en marcha en Estrategia.



Reseña biográfica de personajes que han dejado huella en el desarrollo de la investigación científico-tecnológica del país.



Nuestro objetivo es incidir en las decisiones de otros actores, para estimular iniciativas que impulsen la ciencia, la tecnología, la investigación y la innovación, de forma consecuente y armónica con el Plan de Medio Siglo.



Estrategia 2050 es una publicación electrónica de periodicidad cuatrimestral.

Los artículos son responsabilidad de sus autores. Se autoriza la publicación parcial o total del material publicado con el requisito de que se cite la fuente.

Consejo Editorial

Carmela Velásquez
Luko Hilje
Edgar Espinoza
Emmanuel Hess

Colaboración

Diego May, Junar.com
Luis Jiménez, Proinnova
Francisco Pérez, Ulacit
Víctor Chacón, CNSFI
Silvia Troyo Jiménez

Créditos de las fotografías

Diego May
Luis Jiménez
Francisco Pérez
Víctor Chacón

Diseño y Diagramación

Dinier Redondo • Conceptos Publicidad

Equipo técnico

Carla Cordero
Edgar Vargas

Página web

www.estrategia.cr/revista

Correo electrónico

comunicacion@estrategia.cr

Teléfono

25195700 ext 6019
San José Costa Rica

▼ índice

espacio abierto



4

Un sistema de capital para el desarrollo



6

La innovación necesita amigos



8

Gabriel Hidalgo
Director P3 Venture

ciencia y sociedad: casos de éxito



12

JUNAR:
Capital innovación



14

Grupo Los Nacientes Forestal

Al igual que el impulso innovador proviene de diversas fuentes, los recursos para su financiamiento es una condición esencial y habilitante para que éstas fructifiquen en forma de nuevos productos, procesos o empresas. Para esto se requiere de un sistema cuyos eslabones cubran las diversas opciones de financiamiento, adoptando instrumentos que contribuyan a superar las inexactitudes que en cada caso inhiben el apoyo a la innovación.

Tal sistema es necesario, dada la característica de fuerzas impulsora de la innovación, que como camino correcto en la búsqueda de ventajas competitivas, permite traducir los esfuerzos en una mayor productividad y rentabilidad, razón por la cual el incentivo para innovar será mayor.

Existen muchas opciones de las cuales podemos tomar ventaja, así como inconvenientes que deben ser superados para el desarrollo del capital semilla y de riesgo en nuestro país. La clave para lograrlo está en la integración de los esfuerzos como: el gobierno, brindando el marco legal y promoviendo iniciativas para fomentar el capital de riesgo; el apoyo de los organismos internacionales; incrementar el apoyo y asesoramiento de instituciones que apoyan a las pymes; y no podemos dejar de lado a los inversionistas.

Bajo ese enfoque, es que desarrollamos este tema "Financiamiento para la Innovación" en esta edición de nuestra Revista Estrategia 2050, donde se devela nuestra situación actual para la obtención de capital de riesgo, así como casos de éxito que muestran como empresas costarricenses con esfuerzo y tenacidad han logrado vencer esas dificultades y cumplir su meta.

estrategia en marcha



16

Financiamiento a la innovación



18

Cierre de la brecha digital: La responsabilidad social de las empresas de telecomunicaciones de cara al lanzamiento de Fonatel.

semblanza científica

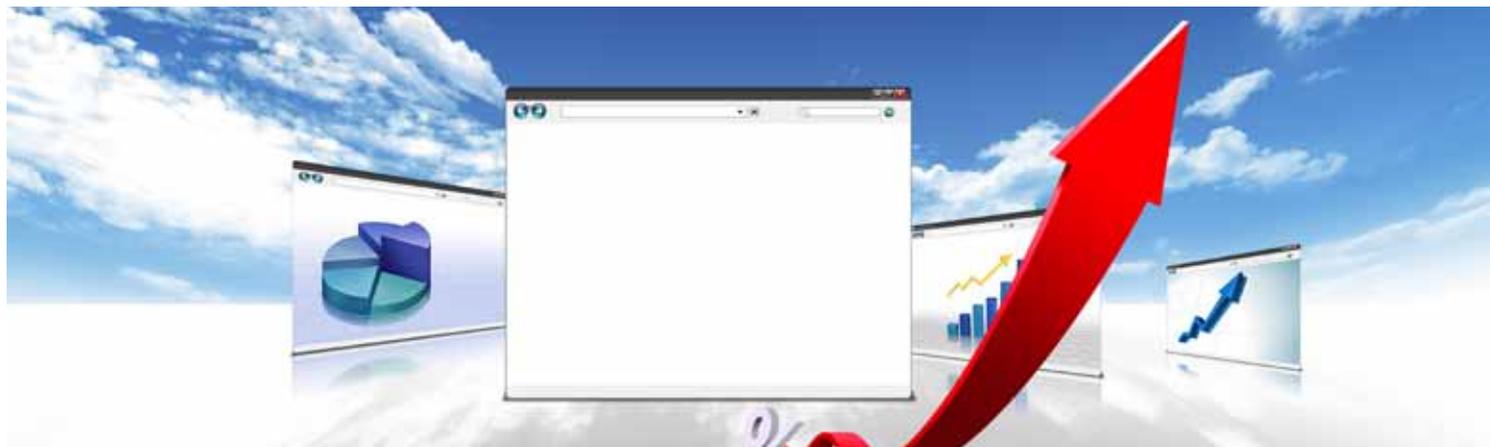


20

Otón Jiménez Luthmer: El farmacéutico botánico

UN SISTEMA DE CAPITAL para el desarrollo

“Si buscas resultados diferentes, no hagas siempre lo mismo.” (Gandhi).



Difundir y potenciar el emprendimiento empresarial es un tema que ha ocupado la atención de todos los interesados en el quehacer económico del país. Aunque algo desarticulado, existe una red de entidades públicas y privadas abocadas a ello, en la creencia de que es un elemento clave en la estrategia de desarrollo. Y así es. En ese entorno, el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD) se suponía vendría a cerrar el círculo, al proveer las necesidades financieras que dieran vida a las empresas en etapas iniciales de vida. No ha sido así, por un evidente error de diseño.

El eterno problema de las MIPYMES y de todo el sector emprendedor, es que su reducido volumen de ventas, su novedad o simpleza organizativa, les impide conseguir crédito, dado su nivel de riesgo y la poca disposición de garantías atractivas. Pero quizás aún más serio, son los altos niveles de endeudamiento que poseen. Nuestras empresas nacen con el pequeño aporte de capital de sus fundadores, y luego comienzan a financiar su crecimiento a base de deudas: con bancos, con financieras o con prestamistas informales. La estructura de nuestra empresa promedio es una altamente endeudada, con reducido aporte de accionistas y un flujo de caja comprometido al pago de intereses.

Esta situación impide una mayor holgura para la planeación de largo plazo, pues siempre hay obligaciones de corto plazo. En este escenario, difícilmente las empresas se

embarcan en proyectos estratégicos o nuevos productos, que maduran en varios años, si deben arrastrar el peso de un endeudamiento que pende cada día como la espada de Damocles.

El SBD, al configurarse como un producto basado “nuevamente” en crédito, no viene a cambiar la realidad del nuevo empresariado. Se basa en más endeudamiento para estructuras financieras, ya desproporcionadas hacia el crédito.

Beneficios de la capitalización patrimonial

La teoría, y el sentido común, señalan que en la estructura financiera de una empresa, grande o pequeña, el aporte de socios (acciones) y el crédito, deben tener un sano equilibrio. A diferencia del crédito, el aporte patrimonial no tiene la exigencia de una retribución o tasa de interés a corto plazo. El socio no exige una tasa prefijada de recuperación de los flujos invertidos, ni devenga un interés diario. Más bien lo motiva el crecimiento a largo plazo del proyecto y la reinversión de ganancias, en procura de que el emprendimiento tome fuerza y valor en un plazo extenso. En este panorama, los emprendedores quedan con el camino abierto para enfocarse en la consolidación de sus proyectos, sin la presión del repago a corto plazo, y sin erosionar sus flujos de cajas en pago de intereses.

Sistema de Capital para el Desarrollo

Diversos países han tenido la visión de diseñar un verdadero Sistema de Capital para el Desarrollo, que canalice inversión patrimonial a la nueva sangre empresarial, al apoyarse en fondos de capital semilla o capital de riesgo. A pesar de que ya la Ley Reguladora del Mercado de Valores de 1998, los consideró, la figura aún no ha sido empleada y ni siquiera regulada por los entes reguladores.

El mecanismo es simple:

1. Las Sociedades Administradoras crearían los fondos de capital riesgo (FCR), destinados a captar dinero de ahorrantes (sofisticados e institucionales, públicos, privados e internacionales), y destinarlo a inversiones en acciones de emprendimientos innovadores y con viabilidad económica.
2. En estos fondos, además del aporte del público ahorrante, o de los fondos de pensión, el Estado, a través del Sistema de Capital para el Desarrollo podría invertir, también bajo criterios de potencial de éxito de la cartera del fondo. El SCR no sería el único, ni el más importante de los aportantes del fondo. En otras palabras, no corre sólo el riesgo de la inversión en los fondos y sus empresas promovidas.
3. Un comité con visión empresarial e innovación, nombrado en el SCR es el que analiza los fondos existentes y sus portafolios de proyectos, y deciden en cuáles fondos invertir, y qué montos
4. Los gestores expertos, desde las Sociedades Administradoras de Fondos, harían la debida diligencia, analizando proyectos, para decidirse por aquellos que prometen una mayor expectativa de éxito, dado su perfil innovador, capacidad gerencial y oportunidad de mercado.
5. Los fondos prosiguen acompañando a las empresas en las cuales el fondo hizo adquisiciones de acciones, hasta el momento en que el fondo considere apropiado salirse de la inversión, vendiendo las acciones al socio fundador, o a otra empresa que crea sinergias con la empresa promovida, o a otro inversionista que quiera seguir con dicha empresa. Si la decisión resultó exitosa, el fondo sale con ganancias que son repartidas entre los partícipes (el SCR y los restantes aportantes, en igualdad de condiciones), con lo cual el SCR recupera su aporte inicial, para volver a invertir en otros fondos, y estos en nuevos proyectos.

Nada nuevo debajo del sol

Este sencillo esquema tampoco es nuevo. Los fondos de capital privado han hecho esto en el mundo, por décadas. Recientemente, en diversos países, como Brasil, México, España, Colombia, Portugal, Chile, entre otros, han traído este producto al mercado de valores, para permitir que una mayor diversidad de ahorrantes, aporten dinero, con la supervisión del Ente Regulador, y con un adecuado perfilamiento de clientes. Aunque claramente no es un producto masivo, han logrado financiar la actividad de la nueva sangre empresarial, con un mejor balance entre acciones y deuda.

Como ya sería redundante ampliar sobre las urgencias del sector emprendedor, es evidente que tenemos las dos partes de la ecuación que resolverían el tema del SBD, que como dijimos es a partir de un mecanismo de aporte patrimonial, en donde los riesgos se distribuyen, y no con más deuda. Lo más importante, es que el emprendedor tiene más grados de libertad para hacer crecer sus proyectos, sin la amenaza latente del crédito excesivo. De otra manera, no vemos posible el salto del país al desarrollo económico sostenido que tanto deseamos.



Víctor Chacón
Director Ejecutivo
Cámara Nacional de Sociedades de Fondos de Inversión



LA INNOVACION necesita amigos



Luis Alonso Jiménez Silva
Director PROINNOVA-UCR



“La vida de un crítico es sencilla en mucho aspectos, arriesgamos poco y tenemos poder sobre aquellos que ofrecen su trabajo y sus servicios a nuestro juicio. Prosperamos con las críticas negativas, divertidas de escribir y de leer; pero la triste verdad que debemos afrontar, es que en el gran orden de las cosas cualquier basura tiene más significado que lo que deja ver nuestra crítica...” Antón Ego¹.

No quisiera caer en lo que Ego señala tan acertadamente, así que en estas reflexiones hare todo lo posible por no criticar lo que hemos hecho mal o lo que no hemos hecho para favorecer el adecuado financiamiento de la innovación en Costa Rica, me enfocaré en lo que estamos haciendo, que, aunque insuficiente, da una oportunidad a la esperanza.

Sin cacao no hay chocolate, sin gasolina el carro no camina, sin inversión la creatividad jamás se convertirá en innovación. En el 2007 hablamos a profundidad de lo importante que es contar con un sistema que financie la innovación, de disponer de instrumentos sencillos y directos; en el Atlas para la Innovación en Costa Rica se propusieron varias opciones, con la esperanza de que algunas se lograran implementar y sorprendentemente algunas de ellas van camino, a pesar de que son pocos los que usan el Atlas para monitorear y orientar nuestro avance.

Para mi es claro que avanzamos, aunque a veces le ponemos más atención de la debida a los ladridos, si hablamos de “quijotadas”; pero sin duda hay señales alentadoras dignas de mencionar a nivel institucional:

- Una mayor coordinación entre ministerios clave como MEIC, MICIT, COMEX y MAG.
- Un claro compromiso nacional hacia el impulso del emprendimiento, tanto por necesidad como por oportunidad.
- Un mayor interés de la Asamblea Legislativa y en especial de la comisión de Ciencia, Tecnología e Innovación de apoyar esfuerzos para el financiamiento de la innovación.
- Un luz al final del túnel para el Sistema de Banca de Desarrollo, al menos en lo que se refiere a capital semilla.
- Ajustes para facilitar el uso de los fondos de apoyo disponibles en el MICIT.
- Un despertar de la pasión en el CONICIT por impulsar con más fuerza la innovación.
- La graduación de los primeros gestores de innovación con un enfoque de mercado para que apoyen a las empresas que buscan innovar.

Pero “la triste realidad” como dice Ego, es que lo hecho es insuficiente, especialmente si nos compararnos con otros países que, en una coyuntura similar a la nuestra; con una sociedad educada y a medio camino del desarrollo, han logrado basarse en dos o a lo sumo tres herramientas que les están funcionando para arrancar el motor del sistema nacional de innovación. Por lo tanto, es crucial que aceleremos y para ello solo tenemos una alternativa, debemos aplicar los mismos ingredientes necesarios para innovar, me refiero a la PASION y el ENFOQUE.

La PASION debe impulsarnos a aprovechar las crisis que se anuncian para tener la excusa perfecta, de que es crucial avanzar más rápido y el ENFOQUE debe recordarnos que la única forma de ser más eficaces con la misma cantidad o incluso con menos recursos, es hacerlo en EQUIPO; debemos trascender la necesidad casi patológica que tenemos muchos de querer echarnos el sistema completo a la espalda.

Por ello quisiera resaltar algunas otras iniciativas que son alentadoras y que merecen ser conocidas, reconocidas e imitadas, pues se relacionan con la esperada inversión privada local en I+D+i, son empresas 100% costarricenses con las que estamos trabajando en equipo de formas que hace algunos años parecían imposibles:

- En el 2005 firmamos un convenio de cooperación con la cooperativa COOPAGRIMAR para evaluar la posibilidad de producir jugo microfiltrado de piña (un proceso de pasteurización fría protegido como secreto industrial) y este año vimos con orgullo su salida al mercado en San Carlos, ambas partes tuvimos que hacer inversiones importantes, pero hoy podemos decir que a veces es mejor buscar la "enjundia" querida fuera del Valle Central.

- La empresa de insumos agrícolas RIMAC viene financiando desde el 2007 un proyecto de investigación para el desarrollo de bioinsecticidas contra plagas de importancia económica, con apoyo del Centro de Investigaciones en Biología Celular y Molecular, pese que aún no tenemos resultados comercializables, la empresa continua dando un importante apoyo económico, demostrando así que la buena ciencia requiere paciencia.

- La prospectiva nos dice que las áreas de salud y alimentos están acercándose, al punto de que en algunas décadas es muy posible que sean una sola cosa y que en lugar de curar enfermedades con medicinas, las prevengamos con alimentos. Desde el 2010 entramos en conversaciones con la empresa farmacéutica Newport, para explorar la posibilidad de junto con el Centro Nacional de Ciencia y Tecnología de Alimentos –CITA- de producir bebidas funcionales a partir del poder antioxidante de nuestra frutas tropicales. Y muy pronto tendremos un congresillo técnico para determinar la forma farmacéutica idónea para transformar el jugo en un producto funcional de venta en farmacias, lo que demuestra que podemos desarrollar innovaciones en conjunto con aporte intelectual y económico de ambas partes.

- Los estudiantes de diversas carreras tienen buenas ideas para nuevos productos, tratamos de sacarlas a la luz por medio de concursos de emprendimiento, pero es difícil que ellos tengan acceso a capital semilla, ángel y mucho menos capital riesgo o créditos para que esas ideas se hagan realidad; sin embargo, hace solo unas semanas recibimos la oferta de la empresa COFARMA para que los estudiantes usen su empresa como planta piloto y hagan pruebas reales de mercado; si tienen éxito, COFARMA esta dispuesta a maquilarles y apoyarles con la distribución de los productos. Esta iniciativa ayuda a que los futuros empresarios corran menos riesgos aprovechando la infraestructura existente, lo que reduce dramáticamente la necesidad de financiamiento y eleva las posibilidades de éxito.

Aún no tenemos resultados espectaculares de cooperación universidad-empresa, pero creo que son los suficientemente prometedores como para poder decirle a todos los "fans", "héroes y heroínas" del sistema que recuerdan la presentación del Atlas, lo siguiente: FINALMENTE ESTAMOS BAILANDONOS UN BUEN TANGO.

*"... Pero en ocasiones el crítico si se arriesga cada vez que descubre y defiende algo nuevo, el mundo suele ser cruel con el nuevo talento; las nuevas creaciones, lo nuevo, necesita amigos." **Antón Ego.***



¹ Personaje de la película animada "Ratatouille" producida por PIXAR y distribuida por Disney. Ego es un crítico gastronómico severo, elitista y extremadamente exigente y con una sola mala reseña en el periódico puede llevar un restaurante a la bancarrota.

Imágenes propiedad de PIXAR Animation Studios

GABRIEL HIDALGO

Director de P3 Venture

P3 Venture entidad que desarrolla o ha desarrollado programas de emprendimiento corporativo con empresas en diversos países de la región como el programa Movistar Innova de Telefónica.

Hidalgo fundó Octantis aceleradora líder en latinoamerica. Apoyó la creación de primera red de inversionistas ángeles chilena y más recientemente otras en diversos países del continente.

Asesora esfuerzos en estas materias de Fusades en El Salvador, Inbio en Costa Rica, las Cámaras de comercio en Colombia, la Fundación Perú en Perú entre otros.

También es co autor entre otras publicaciones de las guías de aprendizaje de emprendimiento dinámico de BID FOMIN, material de referencia sobre conformación de redes de inversionistas ángeles.





1. A qué llamamos capital de riesgo?

Al financiamiento sin garantías (como los bancos) que toma parte de las acciones de la empresa o proyecto a cambio del aporte de capital.

Hay capital riesgo formal –fondos organizados para tal efecto- y capital de riesgo informal – personas que proporcionan dinero en forma particular (llamados también inversionistas ángeles)-.

Este tipo de financiamiento es muy necesario y útil para apoyar la creación de nuevas empresas y también el crecimiento, sobre todo de aquellas que están realizando algo muy novedoso, que no tiene parangón y que hay un alto riesgo de que falle. Los capitalistas de riesgo apoyan muchos esfuerzos así y de cada 10, tiene un éxito extraordinario, dos a tres logros modestos, otros tres que no ganan ni pierden y los restantes fallos, muchas veces rotundos, pero la cartera o portafolio se salva por los mejores.

2. ¿Cómo percibe usted la disponibilidad de capital de riesgo en Costa Rica, existe o no? Es fácil obtenerlo?

No es un mecanismo ampliamente disponible en Costa Rica, y además no es lo único que falta, el financiamiento de

nuevas empresas, de innovación y emprendimiento, tiene otras partes (es una cadena) que también faltan en el país. En un país debería haber financiamiento de ángeles por al menos medio punto del PIB y otro medio punto en capital riesgo por medio de fondos de inversión

3.Cuál es la relación capital de riesgo – inversiones ángeles?

Se supone que primero viene el financiamiento propio o de cercano (conocido como las tres "F"), luego los ángeles y estos en teoría ayudan para que los proyectos obtengan lo que se conoce como rondas sucesivas de inversión (que cubren las siguientes necesidades de expansión), lo cual sucede solo en sectores o ecosistemas cuando están muy dinámicos y ningún inversor se quiere quedar fuera, le paso a Facebook, le esta pasando a una compañía sensación hoy como Dropbox. La realidad sin embargo esta mostrando que los ángeles fuertes (arcángeles), las redes de ángeles formales y los fondos de capital están compitiendo por prospectos de inversión y además todo indica que los emprendedores prefieren a los ángeles involucrados directamente, en sus juntas directivas en lugar de fondos de inversión con sus aparatajes legales y menos involucramiento personal.



4. De acuerdo a su experiencia, qué sectores son los que actualmente reciben una mayor inversión en Capital Riesgo y cuál es la tendencia?

En EEUU lo que más recibe capital de riesgo son las nuevas tecnologías, aun prevalecen las tecnologías de información, pero ya vemos más especialización, por ejemplo hay inversores comunes entre Facebook y LinkedIn, es decir en la Internet social o con usos así, hay varias inversiones sobre iniciativas como Groupon, etc. Las tendencias más importantes son alrededor de tecnologías para la sustentabilidad (ERNC). Alrededor de salud, biotecnología, equipamientos médicos. Pero también hay mucho movimiento sobre apps para móviles y ipads, se trata de capital riesgo más corporativo.

5. ¿En su opinión, ¿qué papel juegan las entidades financieras nacionales?

Muy importante, se ha demostrado con la crisis financiera global que se requiere jugadores locales desacoplados de ese juego donde todos se prestaban a todos. En otro orden financieros locales cimentaron desarrollo en muchas realidades, en Europa por ejemplo fue clave sector cooperativo y cajas de ahorro para apoyar sector productivo. La cercanía permitía una evaluación más cualitativa en prestamos y la confianza era importante, Amar Bhidé escribió en HBR artículo crítico sobre lo que llamo "déficit de juicio" del sistema financiero actual. También es importante el rol de la banca de desarrollo o del sector público o de fomento en los países, Israel por ejemplo invierte 3 veces lo que invierte EEUU en capital semilla (capital riesgo de etapa temprana), de ese modo se ha convertido en líder mundial en generación de empresas nuevas de base tecnológica.

6. En cuanto a la Administración Pública, ¿cree que apoya lo suficiente a las pequeñas empresas?

El tema primero que nada no es si apoya suficiente, en general los gobiernos sobre todo en nuestro continente no apoyan bien, primero confunden emprendimiento con PYMES o MIPYMES, luego no segmentan apoyo al emprendimiento, este es diferente si es de alto crecimiento, que si es de subsistencia por ejemplo. Y cuando apoyan confunden los medios con los fines, muchos gobiernos como el de Brasil por ejemplo dicen apoyar emprendimiento creando incubadoras, que no siendo un medio descartable aunque debe sufrir mejoras en su enfoque tradicional. Brasil se ha convertido casi en el principal país en cuanto a número de incubadoras por habitantes, pero estas no están conectadas con la realidad, producen bajos resultados en materia de inversión, empleo y otros indicadores de I+D.

La verdad es que el emprendimiento de mayor impacto es el emprendimiento dinámico (empresas que nacen chicas, ventas de unos 100 mil USD primer años) que crece 30 a 40% al año alcanzando tamaño de empresas medianas al 5 o 6to año. Para obtener más de estos emprendimientos de más crecimiento, que por lo demás aportan al crecimiento del PIB significativamente, generan empleo de calidad y mueven inversiones, se requiere un ecosistema favorable, eso es una gama más amplia de servicios, redes y apoyos de los que brinda una incubadora, entonces es ese conjunto de elementos los que facilitan que se de más emprendimiento "crecedores", es el ecosistema la verdadera incubadora y no una entidad específica.

7. Indicadores revelan que Brasil y Chile son hoy los dos países de la región que más han avanzado en la creación de condiciones propicias para esta industria. A qué se debe? ¿Qué debe hacer Costa Rica para alcanzar mejores cifras en un mediano plazo?

Yo creo que en Chile estamos presenciando un estancamiento, muchos esfuerzos están enfocados en ligarse o reproducir un Silicon Valley y como ha dicho Daniel Isenberg ni Silicon Valley podría producirse a si mismo si tuviera que hacerlo de nuevo, es un objetivo inapropiado. El caso de Brasil es cantidad más que calidad de las acciones de hecho están reformulando FINEP la entidad que apoya capital de riesgo, grandes esfuerzos que no están interconectados entre si, muchos instrumentos, cuando el apoyo debería estar enfocado más en procesos que en eventos cosa que hacen los instrumentos.

Creo que el país más interesante que esta uniendo poco a poco las piezas es Colombia. Tiene iniciativas ambiciosas a nivel nacional y tiene esfuerzos razonables en el nivel regional en lugares como Medellín o Barranquilla.

8. Qué recomendaciones nos podía brindar para desarrollar opciones financieras, con la finalidad de fomentar el emprendedurismo exitoso en el país?

Primero Costa Rica es pequeño no puede hacer todo para todos, parece tener una base para competir o agregar actividad emprendedora en ámbitos como la biodiversidad y su uso sostenible. Y en otro extremo en el uso de las TICs con fines educativos, en espacios se pueden estimular ecosistemas de desarrollo.

La primera fase puede ser de fundaciones o del gobierno estimulando muchos experimentos, eso se logra con fondos no reembolsables o con recursos que si fallan los emprendedores no tengan que devolver como si se tratase de un préstamo.

Lo segundo es que hay gente con capital pero sin la preparación para invertir como lo hacen en sus actividades habituales, eso quiere decir que hay que educarles para que puedan aprender a colocar recursos en proyectos innovadores de alto potencial, con ello también valdría la pena que puedan deducir de alguna forma las perdidas o parte de las perdidas en este tipo de proyectos, Escocia tiene estímulos fiscales de este tipo y con esta forma esta ampliando la base de inversores ángeles acreditados.

Lo tercero es que se pueden crear fondos de co inversión que tengan recursos para invertir en forma conjunta con los ángeles o aspirantes a ángeles, que ayuden con la selección, evaluación, due diligence de proyectos y después con la supervisión del progreso de los mismos.

Con todas las anteriores se logra ampliar la base de proyectos para invertir, facilitar aprendizaje de posibles inversionistas, bajar costos de evaluación y seguimiento de las inversiones realizadas, creando un ambiente más favorable para apoyar financieramente nuevas iniciativas.





CAPITAL PARA innovación

El caso de Junar.com

Quemos ser como un Wikipedia para todos los datos y tablas que hay en la Web. Eso fue lo que le dijimos a nuestros primeros dos inversionistas. Y eso fué lo que Javier Pájaro (mi socio co-fundador, ahora CTO de la empresa) y yo (Diego May, co-fundador y CEO) soñamos desde el principio.

Vimos una gran oportunidad dada la gran cantidad de datos que se suben todos los días a internet. Vimos que el movimiento de "Open Data" era y es cada vez mas grande.

Vimos a la vez que aunque Google y Bing son muy buenos para encontrar contenido en la web, el crawlear e indexar datos era más complejo.

Javier y yo comenzamos a trabajar durante las noches en una solución a este problema. Le dimos vueltas al modelo, a la experiencia de usuario, a resolver las preguntas clave, y a generar un prototipo, funcional, que mostrara nuestro sueño. El primer prototipo web que generamos era muy básico.

Nos reunimos con Pablo Brenner (Uruguayo, emprendedor, inversionista) y con Walter Kissling (Costarricense, emprendedor, inversionista) para demostrarles nuestra visión, nuestra ambición, nuestra pasión, y el producto. Luego de un par de sesiones de trabajo decidieron invertir entre los dos un capital inicial de 50 mil dólares que nos permitió hacer varias cosas.

En ese momento, Javier pudo salir del banco en el que estaba trabajando en Chile para poder dedicarse full time a Junar. Mientras tanto, yo seguía part time. Con ese dinero (que nos alcanzó por más de un año) logramos mejorar mucho el producto y exponerlo en competencias de planes de negocios e inversionistas en Estados Unidos en Boston y en Silicon Valley. Durante este proceso nos dimos cuenta que nuestra visión y el grado de desarrollo que ya tenía el producto eran interesantes.



Diego May
CEO Junar.com

Nos dimos cuenta también que en algún momento tendríamos que estar en Silicon Valley.

Durante este proceso conseguimos una segunda inyección de capital, esta vez de parte de CORFO a través del programa Start-up - Chile. Fuimos la segunda empresa en ser aceptada al programa y con los 40 mil dólares recibidos pudimos hacer primeras contrataciones y yo pude dedicarme también tiempo completo a la empresa.



Estudiamos varias opciones de inversión, y en diciembre del 2010 logramos cerrar una ronda de capital semilla de 1.2M de dólares. En esta ronda buscamos gente y fondos que entendieran bien la oportunidad Junar, que estuvieran alineados y que pudieran aportar a llevar a Junar a la próxima fase de desarrollo. El dinero llegó de la mano de los fondos Aurus Tecnología y Austral Capital de Chile y de ángeles inversionistas en Argentina, Chile, Costa Rica y US.

Con este dinero, pudimos hacer nuestro lanzamiento en el evento Launch Conference en San Francisco y estamos logrando acelerar la velocidad de desarrollo e iteraciones y mejoras del producto, y a la vez hemos logrado tener ya una pata de la empresa en Silicon Valley. Tenemos en este momento un equipo de 10 personas en Chile y 2 en Silicon Valley y estamos haciendo esfuerzos de llegada a distintos mercados meta. En el proceso estamos aprendiendo mucho acerca de la industria de datos, de Open Data, de cómo los usuarios quieren interactuar con los datos, y vislumbrando cómo será esta revolución de la web de datos, de la que queremos ser un actor importante.





GRUPO LOS NACIENTES FORESTAL



Por: Francisco Pérez
Director del Centro de Investigación y Desarrollo Empresarial
CIDE- ULACIT • fperez@ulacit.ac.cr

En Costa Rica hay empresas que han encontrado en la innovación a su mejor aliado para crecer y consolidarse. Una de ellas es Grupo Los Nacientes Forestal, quien desarrolla sus actividades en el sector forestal. La empresa nació a mediados de la década de los 80, con el objetivo de producir madera mediante una reforestación sostenible; y a lo largo de más de tres décadas, su desarrollo ha estado marcado por una cultura de innovación que hoy en día se ha impregnado en el ADN del conjunto de compañías que conforman el grupo.

Su fundador, el señor Luis Salazar, explica que el crecimiento del grupo se ha caracterizado por un ejercicio creativo constante en su oferta de productos, en sus procesos productivos, y en su modelo de negocios, debido a las constantes variaciones del entorno a lo largo de su historia.

Una de sus primeras acciones fue implementar un programa de mejoramiento genético de las especies de árboles que utiliza para reforestar, siendo pioneros en América en la implementación de plantaciones clonadas.

Sus innovaciones se apoyan, también, en el uso de la tecnología. En este sentido, ha realizado fuertes inversiones en equipo de punta para mejorar sus procesos productivos: instaló la primera planta de producción de tableros listonados de madera sólida en Centroamérica;

cuenta con el equipo de secado más grande del país; y ha patentado múltiples productos con base en la melina como el Tablamel®, y el Vigamel®, como parte de su proceso de investigación y desarrollo, con el apoyo de universidades y organismos nacionales e internacionales.

A partir del 2007, Grupo Los Nacientes Forestal y 40 empresas costarricenses más, sometieron a evaluación su gestión empresarial al inscribirse en el programa FINPYME de la Corporación Inter-Americana de Inversiones (miembro del Grupo BID). En este programa, expertos de la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT) realizan un diagnóstico empresarial en el que se evalúan más de 170 indicadores.

El diagnóstico analiza las siguientes variables:

- Análisis externo e interno de la empresa (atractivo del sector, posición competitiva, gobernanza empresarial.)
- Aplicación de normas básicas de protección del medio ambiente y cumplimiento de requisitos en materia laboral y de salud y seguridad de los trabajadores.
- Capital intelectual y perfil innovador (marcas registradas, regalías, nombres comerciales, exenciones fiscales, licencias, experiencia colectiva, nivel de formación, estilo de dirección, política de calidad, nivel tecnológico).



Sección del jardín de árboles clonados

- Diagnóstico y evaluación de proyectos actuales y futuros (capacidad de adaptación a los cambios, dinamismo, cultura empresarial, disposición a la planificación, compromiso de los propietarios con la empresa y responsabilidad social de la misma).

- Análisis de la situación económica y financiera de la empresa.

Al final del riguroso proceso de evaluación, la empresa obtuvo una de las calificaciones más elevadas, de manera que se posicionó entre los tres primeros lugares a nivel nacional. Este logro le permitió acceder a un préstamo de \$1.5 millones de dólares otorgado por la Corporación Inter-Americana de Inversiones. De esta manera, Grupo Forestal Los Nacientes pasó a formar parte del selecto grupo de compañías que recibió financiamiento como parte del programa FINPYME. Los otros miembros del grupo son AMPO Ltda., Carnes Zamora y Productos Ujarrás.

La experiencia de Grupo Los Nacientes Forestal en la integración de procesos innovadores, tanto en sus productos como en sus procesos demuestra que la perseverancia y la creatividad son elementos clave para lograr el éxito empresarial, y simultáneamente, proteger el medio

ambiente costarricense.



Operario utilizando uno de los equipos especializados

Clasificados tecnológicos



Encuentre aquí oportunidades de negocio relacionadas con procesos o productos novedosos propiedad de la UCR y sus generadores

Bioestimulante vegetal

Kiöwa® es un bioestimulante de origen natural, el cual contiene reguladores del crecimiento vegetal, así como ácidos húmicos y fúlvicos que ayudan a la planta a tolerar mejor alguna situación de estrés y acelera el crecimiento. Disponible licencia para producir (se tiene un comercializador interesado).

Descomponedor de materia orgánica

El Kiöwa® Compost es una mezcla de microorganismos capaces de acelerar la descomposición de la materia orgánica, pudiéndose utilizar para controlar el olor de excretas de animales estabulados y disminuir la presencia de moscas. Disponible licencia para producir y comercializar.

Jugo de piña clarificado

Utilizando la tecnología de microfiltración tangencial se obtiene un jugo de piña clarificado que conserva su sabor característico en fresco y los compuestos beneficiosos para la salud. Disponible licencia para comercializar (producción licenciada a COOPAGRIMAR R.L.).

Jugo de noni clarificado

Utilizando la tecnología de microfiltración tangencial se obtiene un jugo de noni clarificado, el cual tiene un color y un olor más agradable manteniendo los compuestos beneficiosos para la salud. Disponible licencia para comercializar (producción licenciada a COOPAGRIMAR R.L.).

Feromonas para control de la polilla de la papa

Efectivo método biológico para controlar la polilla de papa en la etapa de siembra. Producto listo para comercializar con marca registrada por la UCR. Disponible licencia para comercializar (producción responsabilidad de la UCR).

Infórmese en:



☎ 2511-1359 ó 2511-5852 📠 2511-4226

🌐 proinnova.vi@ucr.ac.cr • <http://www.proinnova.ucr.ac.cr>





En las metas para el año 2015, indicadas en el Plan de Medio Siglo en Ciencia y Tecnología para Costa Rica, se contempla una serie de mecanismos de financiamiento para impulsar la actividad en ciencia, tecnología e innovación. Estos mecanismos hacen referencia a la creación de un modelo sostenible de financiamiento, que permitirá resolver aquellos factores, que a la fecha han impedido el desarrollo de este sector, el cual se ha ido convirtiendo en una necesidad para impulsar nuestro crecimiento económico.

Recientemente, Bill Gates indicó que "...invertir más en la innovación es la clave para el desarrollo" en su discurso de la Cumbre del Grupo de los 20 países más desarrollados y emergentes, lo que nos confirma la relevancia de priorizar la innovación.

Las sociedades innovadoras se han caracterizado por el desarrollo de mecanismos de apoyo para el riesgo de la innovación. Esto ha permitido, el contar con un recurso, de todos modos crítico, en cualquier modelo económico

FINANCIAMIENTO a la Innovación

como lo es el recurso financiero, lo cual ha generado su desarrollo. Es aquí donde se requiere el apoyo del sector gubernamental, sector privado y académico para impulsar a la innovación.

Para erradicar la falta de financiamiento es necesaria la creación de mecanismos, fondos de inversión y riesgo para emprendimientos basados en el conocimiento científico y tecnológico.

A ello, debemos sumar el difícil acceso para los emprendedores, especialmente el sector TICs, básicamente conformado por empresas PYMES caracterizadas por su capacidad innovadora.

APRENDIZAJE Y PERCEPCIÓN

Conocer experiencias, así como iniciativas privadas ya existentes en el país, es clave para orientar el sector, esto permitirá que otras instancias se animen a ejecutar acciones similares, y asientan generar alternativas viables para su financiamiento, incluso fomentar el emprendedurismo o vocación empresarial.

Nuestro país tiene institucionalidad de sobra para incentivar la innovación y para crear opciones para capitalizar, lo que falta es una articulación efectiva y eficaz de instituciones, enmarcadas en una estrategia y una coordinación interinstitucional que sea capaz de canalizar estas iniciativas, y que genere un resultado positivo en pro del desarrollo nacional.

Debido a estas necesidades, es que la Asociación Estrategia Siglo XXI está organizando para el 2012, el foro "**Financiamiento a la Innovación**", con el fin de impulsar el desarrollo sostenible a través del financiamiento del emprendedurismo local y la innovación.

En la actividad se desarrollarán dos paneles:

PANEL 1: El Contexto Latinoamericano

-El financiamiento de la innovación y los

emprendimientos dinámicos: mejores prácticas en Latinoamérica.

-El acelerador de empresas tecnológicas y oportunidades de capital de riesgo para Costa Rica y Panamá.

PANEL 2: Estado Actual y Perspectivas para Costa Rica

-El programa MAPA y los acompañamientos al emprendedurismo.

-Caso de éxito costarricense: el fondo Aureos y su portafolio de empresas.

-El nuevo reglamento para fondos de capital semilla para Costa Rica.

Para más información sobre este foro en:

www.estrategia.cr



Durante la actividad la Sra. Meryleana Méndez, Presidenta de SUTEL, en su discurso recalzó que la conceptualización base de Fonatel tiene 3 principios: el primero: la Focalización en el uso de los recursos, segundo: Sostenibilidad de las Soluciones y como tercer punto, la transparencia en la asignación de los fondos.

El Fideicomiso suscrito con el Banco nacional, permitirá implementar estos conceptos, en cuatro grandes objetivos: a) Estructuración y Gestión de los proyectos y programas que permitan a partir de un perfil de proyecto llegar a consolidar un pliego de condiciones y una selección del operador que ejecutará los fondos b) Monitoreo y mantenimiento de las soluciones en los términos y plazos definidos en el concurso, c) Una adecuada rendición de cuentas y d) administración del patrimonio disponible.

La presidenta de SUTEL, agregó que para el cumplimiento de los objetivos fundamentales de Acceso Universal, Servicio Universal y Solidaridad, se debe utilizar como referencia las metas y prioridades que defina en el Plan Nacional de Desarrollo de las Telecomunicaciones (PNDT), particularmente en su Agenda Digital y su Agenda de Solidaridad Digital. La Agenda de Solidaridad Digital del PNDT propone como líneas estratégicas la educación y capacitación y el área de salud. Recalcó que estas iniciativas están siendo evaluadas como insumo para el próximo paso que será la consolidación del Plan de Proyectos y Programas de Fonatel, el cual permitirá efectivamente dar la orden de inicio para el primer proyecto del Fondo.

El Sr. Mario Mora, Viceministro de Planificación del Ministerio de Educación Pública (MEP), presentó el programa: Programa Cerrando Brechas del Ministerio de Educación Pública en el marco del Acuerdo Social Digital, quién explicó los alcances del Acuerdo enfocado en su objetivo: el Acceso universal y solidario a la tecnología digital y la conectividad de banda ancha para transformar el proceso de enseñanza y aprendizaje, la gestión docente y la gestión administrativa de los centros educativos.

Posteriormente, se realizó el panel sobre experiencias internacionales, que contó con la participación del Sr. Marcos Elías Mora de CISCO, Sr. Humberto Pineda de Cabletica, Sr. Víctor García de la empresa CLARO, y Sr. Mario Villalta de INTEL, esta presentación de cierre recalzó cinco errores en los proyectos de Integración de TICs en la Educación como: trivializarlo, politizarlo, No decidir nada, olvidarse del cómo y no complicarlo innecesariamente.

Estas presentaciones se encuentra en el sitio web: www.estrategia.cr/publicaciones.

En el discurso de cierre el Sr. Alejandro Cruz, Ministro de Ciencia y Tecnología mencionó que es necesario el compromiso de sociedad civil, y del sector público y privado, para poder cerrar la brecha digital. Además, este esfuerzo debe trascender las administraciones gubernamentales, para ver el resultado y dar la sostenibilidad que se espera.

Este foro fue realizado el día 20 de octubre del 2011, en el Auditorio del Colegio de Profesionales en Ciencias Económicas, fue dirigido a líderes del sector político, académico, institucional y empresarial nacional relacionado con el tema, formadores de opinión, agentes de apoyo a la Asociación y público interesado en general. Contó con una asistencia de más de 230 personas.



Co organizadores



Patrocinadores

Microsoft





Otón Jiménez Luthmer

El farmacéutico botánico



Por: Silvia Troyo Jiménez

Otón Jiménez Luthmer (Oto, para nosotros los nietos), nació el 4 de noviembre de 1895. Fue el segundo hijo del matrimonio formado por Francisco Jiménez Núñez, farmacéutico, y Luisa Luthmer Scherrer.

Cursó la primaria en la Escuela Superior de Varones (hoy Buenaventura Corrales), y en el Liceo de Costa Rica se graduó de Bachiller en Humanidades en 1913, especializándose ahí mismo en Contabilidad y Práctica Comercial. Al finalizar la secundaria ya había obtenido, además, un diploma de la lengua inglesa en la escuela privada de Mrs. Lordly.

Desde su niñez lo apasionaron las ciencias naturales, y por fortuna, tuvo la posibilidad de que su afición la encauzaran los mejores profesores nacionales y ex-tranjeros de la época. Al lado de los naturalistas costarricenses José Fidel Tristán y Anastasio Alfaro, así como de los suizos Adolfo Tonduz y Henri Pittier, aprendió a recolectar, describir y clasificar especímenes botánicos, geológicos y entomológicos. De hecho, las colecciones de plantas e insectos que presentó en una exposición anual del Liceo de Costa Rica, impresionaron por su profesionalismo al presidente Ricardo Jiménez, quien gestionó con el Director del Museo Nacional, Anastasio Alfaro, que se le nombrara Conservador Honorario del Herbario Nacional.

El joven Oto aprovechó su estancia en el Herbario para familiarizarse con la flora costarricense, realizar giras de campo con otros científicos, y entablar correspondencia con especialistas del extranjero. En 1914, y contra sus deseos, abandonó dichas labores, para estudiar farmacia y trabajar de lleno en la empresa farmacéutica de su padre, donde laboró hasta 1939.

Ya como profesional, viajó por América, Europa y Marruecos, tanto por negocios, como por motivos científicos y para satisfacer su interés por otras culturas, sus obras e historia.

Casó en 1930 con Isabel Alfaro Flores, una de las seis hijas de Anastasio Alfaro. Compartían el interés por el mundo natural y las cuestiones históricas, y ambos publicaron los resultados de sus investigaciones. Mamita Isabel, como la llamamos los nietos, falleció en 1964, dejando a Oto desconsolado.

Después de enviudar, se dedicó a su trabajo como representante de equipo para la impresión, siguió estudiando sus amadas plantas, así como leyendo e investigando, pero ninguna de esas actividades le impidió dedicarse a su familia. En mi caso, representó una presencia constante y amorosa, así como el maestro que me enseñó a disfrutar el proceso sin fin del aprendizaje.

Sin duda, uno de sus principales aportes fue la articulación de sus vastos conocimientos básicos sobre los aspectos botánicos de las plantas medicinales, tóxicas, alimenticias y textiles, con su potencial de uso en la industria farmacéutica. Pero sus intereses eran mucho más amplios, y fue así como cultivó con entusiasmo los estudios genealógicos e históricos, incluyendo los de la historia de la ciencia en Costa Rica, las biografías de científicos y el análisis crítico de textos farmacéuticos históricos.

En realidad, ningún tema lo dejaba indiferente, al punto de que una vez que alguno le interesaba, se dedicaba con entusiasmo a explorarlo y a aprender, como si aún estuviera en el Liceo. Y, más importante aún, fue generoso con los conocimientos adquiridos, así como lo era en todo, con todas las personas y hasta sus últimos días. Murió el 27 de agosto de 1988, en el Hospital Blanco Cervantes.



2006

Asociación Estrategia Siglo XXI • Tel: (506) 2519-5700 ext 6019
www.estrategia.cr • info@estrategia.cr
San José, Costa Rica

Síguenos en 
Estrategia Siglo XXI