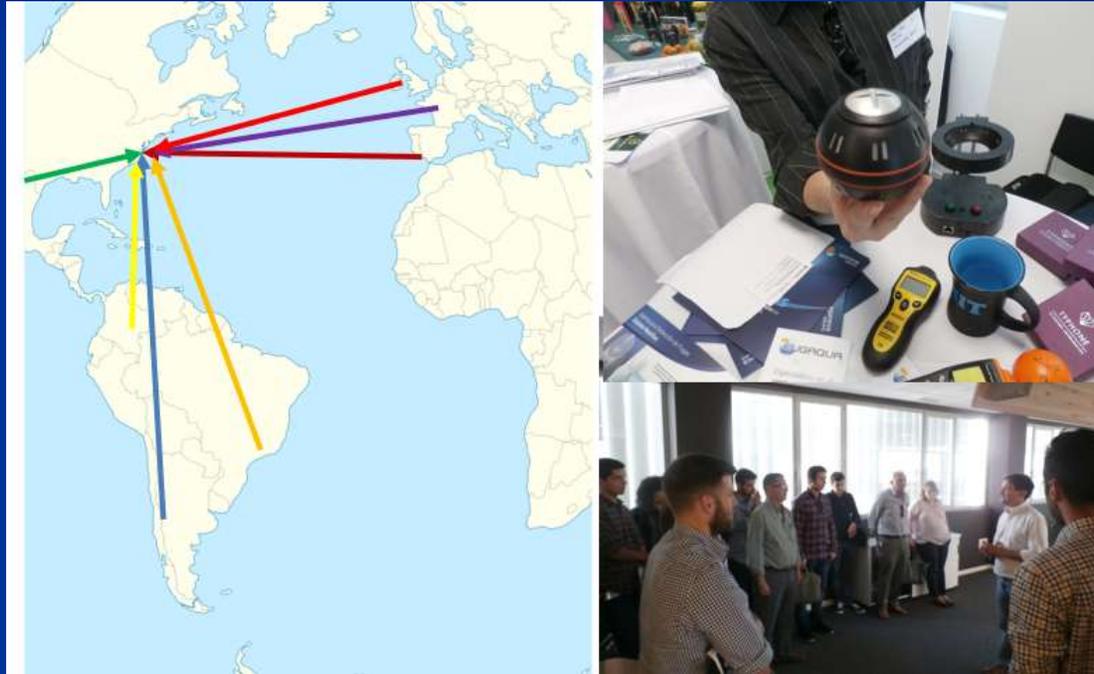


# Recomendaciones para la Internacionalización y la Obtención de Fondos en el Extranjero



Dr. Ramón Alberto Sánchez Piña  
Harvard University  
[rsanchez@hsph.harvard.edu](mailto:rsanchez@hsph.harvard.edu)

# Resumen

---

- Desarrollo de internacionalización y conexiones con otros ecosistemas de innovación
- Técnicas para establecer puentes con otros ecosistemas de innovación con la finalidad de realizar alianzas estratégicas para desarrollar tecnología y/o conseguir fondos de inversionistas de innovación de ese ecosistema
- Técnicas para transferir fondos de innovación del extranjero hacia México

# Resumen

---

- Prácticas para mantener activo y eficiente a un ecosistema de innovación por un largo tiempo
  - Actividades de los emprendedores y la sociedad en general (reuniones continuas, grupos de ayuda, laboratorios de construcción de prototipos, eventos en universidades y centros de investigación, etc.)
  - Actividades legislativas y gubernamentales para el mantenimiento y evolución del Ecosistema de Innovación regional
-

# Desarrollo de internacionalización: Soft Landing

- OK, supongan que tienen una buena idea de negocios y desean obtener fondos del extranjero, ¿Cómo hacemos esto?
- ¿Porqué quisieran obtener dinero en el extranjero?



# Desarrollo de internacionalización: Soft Landing

---

- Bueno, ya decidieron conseguir dinero en el extranjero, sin embargo, primero vamos a ver lo que ha hecho mucha gente que no preparó bien su viaje:
  - Usan sus ahorros para ir a ecosistemas de innovación maduros para hacer o perfeccionar sus planes de negocios (se gastan entre \$150,000 y \$800,000 pesos para estar sólo unos meses)
  - Dan parte de las acciones de su empresa para incubarse o acelerarse (entre el 8 y el 20%)

# Desarrollo de internacionalización: Soft Landing

---

- Tienen un plan de negocios y una presentación de buena calidad, pero no tuvieron tiempo de conseguir dinero
- Se devuelven a México para tratar de conseguir fondos de CONACYT, INADEM o el Sector Privado, con éxito muy limitado
- La mayoría de ellos se gastó sus ahorros en ir al extranjero y obtuvieron contactos, pero dieron demasiadas acciones de su empresa sin conseguir dinero y ahora buscan un trabajo de “a de veras”

# Desarrollo de internacionalización: Soft Landing

- Si no planean bien su viaje al extranjero, esta es su percepción de la experiencia...



De ida...



De vuelta...

# Desarrollo de internacionalización: Soft Landing

---

- ¿Cómo prevenimos este tétrico escenario?
    - No se vayan al extranjero sin tener su plan de negocios en formato internacional y su presentación de negocios (“business pitch”). Para ello es necesario acercarse a su incubadora de negocios local o al Bunker de Innovación de Sonora Lab
    - Investiguen bien dónde se encuentran los inversionistas de innovación que tienen más probabilidades de apoyarlos
    - De preferencia, hagan su prototipo, ingeniería y protección de propiedad intelectual en México
-

# Desarrollo de internacionalización: Soft Landing

---

- ¿Cómo prevenimos este tétrico escenario?
    - Contacten al Consulado de México en el lugar que desean visitar e intenten que les ayuden a organizar juntas con los inversionistas de capital de riesgo o inversionistas ángeles locales. Algunos les van a ayudar y otros no, pero por lo menos traten de obtener una lista de los inversionistas locales y los lugares más baratos donde puedan quedarse
    - Pregunten a quien ya fue, para tener una idea de los costos de vida y hagan un presupuesto
    - Hagan contactos con incubadoras locales
-

# Desarrollo de internacionalización: Soft Landing

---

- ¿Cómo prevenimos este tétrico escenario?
  - Pero lo más importante, no se vayan sin tener un plan y citas concretas para hacer presentaciones de negocios
  - Pónganse un límite de tiempo y de dinero a invertir, vuelvan inmediatamente si no son exitosos
  - NO SE ENDEUDEN
  - Si consiguen dinero, felicidades!, si no, cambien su modelo de negocios y/o mejoren su plan de negocios para repetir el proceso

# Desarrollo de internacionalización: Soft Landing

¿Cómo le hacemos para hacer Soft Landing?

- Investiguen acerca de los sistemas de soporte para emprendedores internacionales (contáctenlos)

*Dat Ventures*

<http://www.datventures.com/>

DAT STUDIO SOCIAL IMPACT BLOG CONTACT

## The 24 / 7 Startup People

OUR STORY

DAT STUDIO

# Desarrollo de internacionalización: Soft Landing

¿Cómo le hacemos para hacer Soft Landing?

- Investiguen acerca de los sistemas de soporte para emprendedores internacionales (contáctenlos)

El CEO de DAT Ventures era uno de mis estudiantes en Harvard y después Asistente de Docencia. Su nombre es Tomás Rata, los mejores proyectos probablemente vayan a ir con Tomás a hacer Soft Landing

*Dr. Ramón Alberto Sánchez Piña  
Harvard University*

## Our Story

Since 2014, Dat Ventures has helped 50+ international startups break into the US market through four sessions of its 3-month soft-landing accelerator program.

In early 2016, Dat Ventures evolved into a startup studio; providing fewer startups with more hands-on work directly from the Dat Ventures founders.

To repay our loyal and involved startup network--which includes mentors, investors, service providers, and other entrepreneurs--Dat Ventures has launched Dat Studio: an invitation-only co-working space located in the heart of Downtown Boston.

[MORE ABOUT DAT STUDIO](#)

# Desarrollo de internacionalización: Soft Landing

---

¿Cómo le hacemos para hacer Soft Landing?

- Traten de que alguien más financie su viaje, no usen sus ahorros personales
  - Pueden ser organismos de gobierno (premios a la innovación o apoyos gubernamentales puros)
  - Pueden ser incubadoras o aceleradoras en México (a cambio de un porcentaje de sus acciones)
  - Pueden ser empresas privadas que los ayudan como parte de un premio a la innovación, como publicidad o como un programa de responsabilidad social

# Desarrollo de internacionalización: Soft Landing

¿Cómo le hacemos para hacer Soft Landing?

- Si ustedes están pagando, trátelo como un trabajo, no como vacaciones. Esto optimiza las actividades útiles y minimiza los costos significativamente



# Desarrollo de internacionalización: Soft Landing

¿Cómo le hacemos para hacer Soft Landing?

- Cuando no se encuentren haciendo presentaciones de negocios, por favor asistan a los eventos en los co-working spaces, las universidades, los consulados, etc. Hagan conexiones y trátelo como un segundo trabajo



# Desarrollo de internacionalización: Soft Landing

¿Cómo le hacemos para hacer Soft Landing?

- Consiga una membresía por un mes en un co-working space de la ciudad, pague por ella si no es gratuita, esta es una excelente inversión. Comparta los costos con otra startup



# Desarrollo de internacionalización: Alianzas Tecnológicas

- Una ventaja de viajar es hacer alianzas tecnológicas. De nuevo, seleccione a dónde desea viajar y busque un aliado tecnológico (universidad, centro de investigación, etc.) en ese lugar



# Desarrollo de internacionalización: Alianzas Tecnológicas

---

- Trate de hacer un acercamiento. NO intente firmar un convenio sin antes haber trabajado juntos, de lo contrario lo podrían rechazar para siempre. Inicie simple y luego escale.



# Desarrollo de internacionalización: Alianzas Tecnológicas

---

- Use sus fortalezas para generar interés en realizar un acuerdo. Por ejemplo en México es:
  - Más fácil y barato hacer pruebas de medicamentos y dispositivos médicos
  - Más fácil y barato hacer cruza de plantas e investigación biotecnológica
  - Más barato y rápido el hacer prototipos e ingeniería especializada
  - Mucho más barato el hacer una patente, pero tarda más tiempo

# Desarrollo de internacionalización: Obtención de Fondos

---

- Antes de irse constituya su empresa tanto en México como en Estados Unidos. Esto ayuda para facilitar la obtención de fondos, pues los inversionistas tendrían menos barreras para dar dinero a una empresa estadounidense (la de ustedes)
  - Recomiendo que creen una Corporación C constituida en Delaware o una empresa LLC en Estados Unidos y una S.A. de R.L en México (Averiguar acerca de la SAPI)
-

# Desarrollo de internacionalización: Obtención de Fondos

- Al hacer las citas con los inversionistas en los Estados Unidos háganlo a través de su empresa estadounidense, no con su empresa mexicana. Esto ayuda para disminuir la desconfianza de los inversionistas para otorgarles dinero.



Generalmente, nadie les va a preguntar de dónde vienen explícitamente. Por lo cual no ofrezcan esta información sin que se las pidan

# Desarrollo de internacionalización: Obtención de Fondos

- Lleven escritos sus planes de negocio en Inglés en formato internacional. El pagar un editor y/o corrector de estilo es una buena inversión. Esto ayuda a incrementar la calidad del mensaje, a disminuir malos entendidos y a facilitar el financiamiento.



# Desarrollo de internacionalización: Obtención de Fondos

- Consigan a alguien que hable un inglés excelente o bastante fluido para hacer la presentación ante los inversionistas de innovación. Esto puede hacerse al contratar talento local en la ciudad y es un buen ejemplo de una colaboración internacional en una startup.



# Desarrollo de internacionalización: Obtención de Fondos

---

- Investiguen de antemano cuáles son las actividades para cerrar el trato si su presentación de negocios es efectiva. Si ya saben de antemano cuáles son los pasos que siguen después de un business pitch exitoso, eso genera confianza y hace que se cierre el trato rápidamente, lo cual disminuye la posibilidad de que los inversionistas de innovación tengan “buyer’s remorse”

# Transferencia y uso de Inversiones Internacionales

- Bueno, suponiendo que ya consiguieron dinero en Los Estados Unidos. ¿Cómo le hacen para usar parte de este dinero en México? ¿Porqué querrían usar parte de su dinero en México?



# Transferencia y uso de Inversiones Internacionales

---

- Bueno, como **recordatorio**, en México es:
  - Más fácil y barata la mano de obra especializada
  - Más fácil y barato hacer pruebas de medicamentos y dispositivos médicos
  - Más fácil y barato hacer cruzas de plantas e investigación biotecnológica
  - Más barato y rápido el hacer prototipos e ingeniería especializada
  - Mucho más barato el hacer una patente, pero tarda más tiempo

# Transferencia y uso de Inversiones Internacionales

---

Por eso les pedí que constituyeran su empresa en México también.

- La forma más efectiva de transferir recursos es que su empresa estadounidense “compre” una cantidad significativa de las acciones de su empresa mexicana y de esta forma se incurre en una tasa impositiva mucho menor
  - Esto siempre se puede justificar ante los inversionistas de innovación estadounidenses como un programa de reducción de costos
-

# Transferencia y uso de Inversiones Internacionales

---

- A pesar de que es probable que cambie la tasa de impuestos corporativos de 35 al 20% en los Estados Unidos y que el ISR corporativo en México sea del 30%, aún así es más barato manufacturar y hacer ingeniería se México
- Sin embargo, es importante que este proceso se maneje por un profesional que conozca las leyes fiscales y procedimientos de ambos lados de la frontera

# Transferencia y uso de Inversiones Internacionales

---

- ¿Cuánto nos rendirían 2 o 3 millones de dólares en Hermosillo? Es probable que mucho más que en los EUA, y tendríamos:
  - Un edificio más espacioso
  - Una mayor posibilidad de contratar personal talentoso
  - Algunos incentivos fiscales preferentes comparados con los EUA
  - Una mayor longevidad del dinero (en México nos podría durar 5 o 6 años, en lugar de 2 o años en los EUA)

# Mantenimiento a Largo Plazo del Ecosistema de Innovación

---

- Manejar dos estilos de planes de negocios en las incubadoras mexicanas: El estilo CONACYT o INADEM y el formato Internacional)
- Estandarizar los formatos de planes de negocios en las incubadoras de la región, luego compartir las mejores prácticas de lo que funciona o no para el financiamiento de empresas sonorenses

# Mantenimiento a Largo Plazo del Ecosistema de Innovación

---

- Tener reuniones periódicas entre personas que realizan la misma función o funciones similares en el ecosistema de innovación (por ejemplo, los directores de vinculación en las universidades, los directores de las incubadoras, los profesores de un área del conocimiento determinado, las industrias de un mismo sector, etc.)

# Mantenimiento a Largo Plazo del Ecosistema de Innovación

- Tener reuniones para socializar donde se junten algunos de los actores principales del **ecosistema**. Ver el modelo de Venture Café donde las bebidas y botanas son gratis



# Mantenimiento a Largo Plazo del Ecosistema de Innovación

---

- Los gobiernos deben dejar de definir que startups son las triunfadoras en el mercado. Se debe dejar de dar trato preferente a ciertos grupos o individuos. Los gobiernos solamente deben crear buenas leyes para potencializar el desarrollo económico y dejar que el mercado y los emprendedores definan cuales son las tecnologías o propuestas de valor más efectivas.

# Mantenimiento a Largo Plazo del Ecosistema de Innovación

---

- Los gobiernos deben escuchar a los emprendedores para ver que leyes o reglamentos deben cambiarse para aumentar la velocidad y flexibilidad del Ecosistema de Innovación. Los emprendedores saben dónde duele y que función de gobierno se necesitaría cambiar para que el Ecosistema de Innovación pueda evolucionar

# ¿Preguntas?

<https://chge.hsph.harvard.edu/sustainable-technologies-and-health>

Dr. Ramon Sanchez. E-mail: [rsanchez@hsph.harvard.edu](mailto:rsanchez@hsph.harvard.edu)



**HARVARD**  
SCHOOL OF PUBLIC HEALTH

Center for Health  
and the Global Environment

Donate Now  
Get Involved  
For Educators

Events  
Contact Us



Programs

About Us

Resource Library

Newsroom

Get News

## Sustainable Technologies and Health

