



Y LAS LECCIONES Y EJEMPLOS QUE CHILE DEBERÍA CONSIDERAR SEGUIR:

Chilenos revelan por qué Brasil debe ser prioridad en la bitácora de una *startup* global

Pewman, Wareclouds, Atacama Biomaterials, Pegasi, Ainwater y Creditú compitieron en South Summit Brasil 2025, instancia donde además de profundizar contactos y negociaciones, les permitió asentarse en un mercado que por tamaño y beneficios destaca como polo de innovación.

MARISA COMINETTI, DESDE PORTO ALEGRE



Luis Santiago, cofundador de Pegasi con foco en la detección y tratamiento de pacientes con cáncer.

Con una población de unos 220 millones de personas y políticas fiscales que favorecen la innovación tecnológica, Brasil se está convirtiendo en la plaza favorita de las *startups*, desplazando incluso a México, el otro gigante latinoamericano y hasta hace poco el paso natural de las chilenas que buscan escalar. ¿Qué pasó y qué opinan los *founders*? Aquí seis emprendimientos que llegaron a la final de la competencia internacional de South Summit Brasil 2025, co-organizada por IE University junto al estado de Río Grande do Sul.

ATACAMA BIOMATERIALS JUGÓ A GANADOR

La *startup* de biomateriales fundada por los hermanos José Antonio y Paloma González, junto a José Tomás Domínguez, fue la ganadora global de la cuarta edición de South Summit. Algo que intuía pero no creía José Antonio, que participó en la competencia. Una instancia que valora haber estado y ganado, ya que surgieron nuevos contactos desde el primer *pitch*: "Se me acercaron muchas empresas brasileñas como la cadena de retail Loja NBA, CMPC y la incubadora de Itaú". La idea, cuenta, es hacer proyectos en conjunto en *packaging*, con el biomaterial *woodpack* que desarrollaron utilizando robótica, inteligencia artificial y economía circular. Con operaciones en Chile y Boston, González ve en Brasil un mercado interesante para incursionar en la región. "La innovación genera un cambio y un mundo mejor que solo se logra si uno persevera y cree en su pasión y en su proyecto, por eso a los emprendedores chilenos les diría que crean en ellos y sigan para adelante contra viento y marea".



José Antonio González, de Atacama Biomaterials, junto a María Benjumea, fundadora de South Summit, y Eduardo Leite, gobernador de Río Grande do Sul.



Marcos Pérez y Martín Concha, fundadores de Ainwater, que usa IA para tratamiento de aguas.

WARECLOUDS EN 12 REGIONES

El "primer baño de realidad", cuenta Nicolás Tamayo, cofundador de Wareclouds, fue darse cuenta que tenía que hablar portugués. "El primer pitch con AB InBev fue en Vitória donde nadie habla inglés ni español". El segundo fue derribar los prejuicios que tenía sobre lo complicado y cerrado del mercado. "No sé por qué no hay más gente viniendo para acá, el ecosistema es súper bueno, si es complicado el tema de impuestos, pero eso se resuelve con un equipo de contadores. Mi conclusión es que no estamos viniendo por la barrera del idioma y un poco lo cultural, porque es más fácil ir a México y hablar español, pero yo en tres meses ya me manejaba relativamente, entonces creo que los chilenos están perdiendo grandes oportunidades. Si tuviese de nuevo una *startup*, de seguro entraría otra vez", afirma y añade que "estando en Brasil no hay necesidad de buscar otros mercados para crecer, porque acá tienes para rato". Incluso, dice que la competencia es "harto menor a la que imagines".



Enzo Galliani de Pewman Innovation que crea productos con bacterias de ambientes extremos.

Wareclouds lleva dos años y medio en el mercado brasileño y hoy está en 12 regiones —como Fortaleza, Manaus, Brasilia, Porto Alegre, Sao Paulo— y quieren sumar más. Tienen más de 20 clientes y están en conversaciones avanzadas con distintos corporativos, además de los nuevos contactos que hicieron en South Summit.

De Chile —donde cerraron los primeros *deals* grandes— cree que sigue siendo una buena opción, pero para partir. "Nosotros siempre nos vimos como una empresa global y el primer paso para la globalización era Brasil y luego vienen Asia y EE.UU."



Nicolás Tamayo y Víctor Canovas de la logitech Wareclouds.

AINWATER EN SU PRIMER AÑO

El tamaño del mercado, el volumen de capital, los beneficios fiscales y las grandes corporaciones son para los fundadores de Ainwater, Marcos Pérez y Martín Concha, los principales atractivos de Brasil para cualquier *startup* que quiera escalar. Por eso coinciden en destacar eventos como South Summit. "Haber quedado como finalista es un gran logro desde el punto de vista de validar la tecnología, el negocio y el impacto que realizamos a nivel medioambiental. También se nos abrieron muchas puertas de clientes e inversionistas", dice Pérez quien vive en Porto Alegre. Operan desde 2024 y tienen contratos con sanitarias y firmas del área industrial. "Aquí hay volumen para todo", afirman. Sobre las barreras de entrada, Concha cuenta



Tai-Son Chau, Luca Baccelli y David Muñoz de Creditú, *fintech* de crédito hipotecario.



Más de 23.000 asistentes registró South Summit Brasil, donde participaron 3.000 *startups* y 900 inversores.

que para ellos el idioma no era tema, ya que los tres fundadores (Camilo Huneuus) hablan portugués, por lo tanto se saltaron el camino natural de las *startups* chilenas para crecer: Perú, Colombia y México: "Nadie te dice que vengas a Brasil por el idioma", pese al volumen del mercado y el capital. "Las *startups* brasileñas no quieren salir, entonces hay mucha inversión que se desarrolla aquí para crear el ecosistema", dice.

La conectividad es otro un punto a favor, complementa Pérez, como también la resiliencia de entrar a este mercado, algo que el inversionista valora, porque ven que no solo sabes de tecnología, sino también de negocios. "Chile es muy amigable para etapas tempranas, pero falta la perspectiva de escalamiento y una mayor vinculación con el corporativo", resume Concha entre las falencias del ecosistema nacional. "En Brasil cada estado tiene un ecosistema gigante, con una gran cantidad de corporativos que quieren innovar".

Sobre la gobernanza, Pérez también advierte diferencias, ya que en Brasil es más difícil conseguir el primer fondo para desarrollar la idea, lo cual obliga a involucrarse más con el negocio que con la tecnología. "Pero cuando empiezas a tener tracción, te apoyan mucho a través de instituciones de gobierno y privadas, bancos, *venture* corporativos, entre otros". A su vez destacan los parques tecnológicos universitarios que "de verdad", dicen, integran a todos los actores.

Otro foco es el tributario. "Hay muchas medidas que incentivan la inversión en *startups*, prácticamente el Estado "obliga" a las empresas a invertir en las *startups*, porque si quieren algún beneficio tienen que invertir en innovación tecnológica".

PEWMAN: POTENCIA AGRO

"Brasil es un mercado lógico, ya que es uno de los más grandes del mundo en el rubro agrícola y de biostimulantes. South Summit fue una buena ventana para mostrar nuestra tecnología que se alinea con lo que este país compra y vende", dice Enzo Galliani, cofundador de Pewman Innovation. Agrega que durante el encuentro pudieron aprender sobre un ecosistema tan potente como el brasileño, además de haber establecido varias conexiones locales e internacionales. Incluso, adelanta que están pensando en aterrizar en Brasil por su importancia estratégica. "Nos interesa no solo porque es uno de los mercados de biostimulantes más grandes del mundo, sino también porque es uno de los más difíciles de entrar, entonces al insertarnos acá podríamos muy fácilmente conquistar la zona este de Latinoamérica, como Uruguay y Argentina", dice. Precisa que la idea es hacerlo a través de un *partner* estratégico, ya sea vía un distribuidor o un canal comercial.

"De los 50 finalistas había seis chilenas y eso habla del nivel de innovación tecnológica que tiene Chile, que es capaz de competir a un nivel global de tecnología". Asimismo recalca que Latinoamérica está esforzándose por ser un polo de innovación en donde están claras las áreas más fuertes: resiliencia,

sustentabilidad y cambio climático. En este juego, agrega, Brasil es protagonista.

Sobre Chile reconoce que es un país muy abierto e interesado en formar alianzas internacionales, con un apoyo estatal importante para las *startups*, aunque advierte que otros ecosistemas de la región se están moviendo más rápido, por ejemplo, en beneficios fiscales como Brasil. "Chile ha demostrado ser un laboratorio de *startups* y de innovación y de prueba de concepto de mercado, pero en los temas tributarios Chile se queda atrás".

CREDITÚ: CRECER EN CRÉDITOS

Con un equipo local de 10 personas en dos años, la *fintech* Creditú —con foco en créditos hipotecarios— ha trabajado hasta ahora con fondos locales, pero quieren levantar capital para dar un salto mayor. "Brasil al ser tan grande, no sirve entrar a medias. Hay que hacerlo con un capital que entregue



María Benjumea destacó la presencia de *startups* latinoamericanas, como las chilenas.

espaldas financieras para hacer negocios grandes", sostiene el CEO, David Muñoz. El objetivo es sumar más productos, como el crédito al pie hipotecario. Para ello están con una ronda, en que si bien admite que hoy está difícil captar inversión, el contar con operaciones en Brasil los valida más ante los *venture capital*. "La visión global es la que te va a llevar a una buena valorización y crecimiento", asegura Muñoz.

También facilita la entrada al mercado trabajar con gente local. "Existe la barrera idiomática, pero desde el punto de vista regulatorio a una *fintech* en México le toma dos años una licencia, mientras que en Brasil seis meses. Entonces, las puertas están más abiertas aquí que allá", asegura.

El Banco Central, además, es pro innovación y por ingreso de capitales externos, y esto es algo en lo que Chile debe avanzar, afirma. "Hay existen tecnologías disponibles para su uso, pero falta la voluntad para implementarlos en términos de políticas públicas", advierte.

PEGASI EN VUELO

"Río Grande do Sul está tratando de posicionarse como un espacio de entrada a Brasil", sostiene Luis Santiago, cofundador de la *healthtech* Pegasi. "En Chile no logramos dimensionar lo grande que es este país y solo estar en Río Grande y ver el tamaño de su mercado ya es impresionante". También destaca el trabajo de construcción de comunidad: "esto es algo que Chile debería darle más fuerza".

Por ejemplo, ellos participan bastante en retos de innovación, que tienen un factor de riesgo importante porque no todos terminan en la implementación real de una solución, entonces sí el volumen es chico, "la probabilidad de esa disrupción a través de la innovación probablemente será menor". Y precisa que hay corporativos muy activos en Chile, pero no en salud. Lo mismo ocurre en el sector público, donde la falta de presupuesto es "un tema".