



"Hay fondos más grandes, hay historia, cruces entre países, lo que hace que los negocios tengan una mayor probabilidad de éxito".

PABLO SANTA CRUZ,
 CEO de Culpeo Investments.



"Comenzar una empresa es fácil, pero después mantenerla es lo difícil y es donde la mayoría cae".

CAMILA VARGAS,
 CEO de Eterna Diagnostics.



"La ley de startups fomenta el arribo y creación de empresas. También facilita la tramitación".

NICOLÁS URIBE,
 cofundador de Smert.



"Con la alta multiculturalidad, muchos emprendimientos si bien están basados en España, los founders son de cualquier lado".

PABLO ROJAS,
 strategic project lead en NovoCycle.

SOUTH SUMMIT MADRID 2024

España: el ecosistema europeo que no solo atrae a startups, sino también retiene talento e inversión

Inserto en el Viejo Continente, este país es una opción atractiva para los chilenos que quieren abrir mercado, o bien trabajar y apostar en emprendimientos que surgen al alero de un ecosistema más consolidado y dinámico. A favor: la ley de startups. En contra: el costo de vida. **MARÍA JESÚS COLOMA, DESDE MADRID**

Llegar a España es, sin duda, una apuesta importante para los chilenos con miras a expandirse en el continente europeo. Pero así como algunos lo ven como una alternativa para internacionalizarse, hay otros que han partido desde cero o una vez allí se integran al ecosistema emprendedor hispano. Y un buen escenario para conectar y conocer las oportunidades del mercado innovador es South Summit Madrid, un encuentro de negocios —coorganizado por IE University— que este año contó con más de 18.000 asistentes de 133 países, entre los que se encontraban, 6.500 startups, 6.000 corporativos y 2.000 inversores.

Eyal Shats, cofundador de SimpliRoute —plataforma de IA para optimizar las rutas de despacho— estuvo presente en el evento. No era su primera vez, pues ha participado en otras ocasiones y en distintas instancias, siendo España un mercado de su interés. "Contamos con inversionistas españoles, como The Venture City, quienes nos han apoyado desde el día uno y a través de ellos ha sido mucho más fácil salir y mirar para afuera", cuenta. "Es un sistema muy parecido al de nosotros. Están intentando parecerse y emular algunas cosas de Silicon Valley, entendiendo sus diferentes falencias y también las potencialidades como comunidad hispanoamericana". La startup chilena Smert —que por medio de un código QR entrega información de estructuras ante emergencias como incendios— se encuentra en España desarrollando un modelo de negocios con aseguradoras, aprovechando la data de seguridad y emergencias. Fueron seleccionados en un programa de *softlanding* con la aceleradora La Nave de la comunidad de Madrid y hoy están en un proceso de aceleración con Lanzadera en Valencia, uno de los *hub* de emprendimiento e innovación más importantes de Europa. "España es muy atractivo para todo Latinoamérica por el idioma y especialmente Chile que cuenta con empresas con intereses comerciales y grandes multinacionales españolas operando en el país", dice Nicolás Uribe, cofundador de Smert. Sobre la internacionalización hacia este ecosistema comenta que "abrir mercado es como volver a emprender, pero contando con redes de apoyo y vinculación como la Red Innova de Fundación Mapfre, Prochile, Fundación Chile España, la Cámara Hispano Chilena, aceleradoras como La Nave y Lanzadera, que ayudan en este proceso de acceso al mercado".

En temas de costos de vida una vez instalado en Madrid sostiene que los gastos básicos son muy similares con Chile, no así en vivienda y la misma operación de la empresa, que son más elevadas. Sin embargo, "la ley de startups que se implementó hace casi un año, fomenta el arribo y creación de empresas. También facilita la tramitación y reduce costos operacionales los primeros años, por lo que muchas empresas están aterrizando acá", indica.

NO SOLO FOUNDERS

Pese a que la presencia de chilenos este año fue menor en comparación a ediciones anteriores del South Summit, esta vez no eran solo *founders* de startups interesados en el mercado español, sino que también personas que una vez establecidos en España se han sumado a compañías locales e internacionales o han creado fondos, haciéndose parte del ecosistema de innovación.

Camila Vargas trabaja en la *biotech* española Eterna Diagnostics. Su llegada fue por medio de una práctica que realizó cuando hacía su *master*. "El ecosistema español de emprendimiento lo veo muy parecido al chileno, hay una variedad inmen-

NOTCO, UNA DE LAS DESTACADAS DE LA REGIÓN

A diferencia de ediciones anteriores, la presencia latinoamericana en South Summit Madrid no fue tan fuerte esta vez. De hecho, fue mayor la participación asiática. En todo caso, hubo un panel sobre los ecosistemas en la región, donde participaron representantes de Argentina y Uruguay. Y si bien no había nadie de Chile, cuando se les preguntó sobre cuáles eran las startups más destacadas de la región surgió NotCo entre las mencionadas.

Comenzar una empresa es fácil, pero después mantenerla es lo difícil y es donde la mayoría cae", advierte. En esa línea, añade que la otra dificultad es ser extranjero y unirse a una empresa: "He tenido que aguantar sueldos bajos o meses en los que no se me puede pagar en la fecha acordada, porque al estar en una startup todo es muy incierto".

Pablo Rojas llegó hace cinco meses a NovoCycle —startup que cambia el proceso y modelo de negocio que se da en el reciclaje de las baterías de litio— por medio de un compañero del MBA que está haciendo en IE University. Desde aquí ha conocido mejor el ecosistema. "Es súper activo, te entrega varias herramientas. Por ejemplo, ferias como South Summit te dan la posibilidad de reunirse con inversionistas directamente", sostiene. Además, el hecho de estar en Europa les ha permitido levantar capital con Arabia Saudita y Turquía. "Con la alta multiculturalidad que hay, muchos emprendimientos si bien están basados en España, los *founders* son de cualquier lado. Si bien España no es el mercado con más crecimiento, el ecosistema es fuerte y te conecta mucho con personas de otro lado", enfatiza.

No obstante, pese a las ventajas sostiene que también hay complicaciones que impactan. "Queríamos abrir una fábrica en España, pero el exceso de regulaciones ambientales nos frenó la idea, lo que fue un gran problema porque operar acá es más barato. Finalmente fuimos a Holanda donde nos apoyaban con la tramitación de los permisos y nos apoyaban con capital", explica.

Desde la vereda inversionista está Pablo Santa Cruz, fundador y CEO de Culpeo Investments, una sociedad de inversión creada en España que invierte en *primes* y startups. Tras hacer su MBA en IE decidió quedarse: "Vi oportunidades claras en las cuales uno podía proveer valor al ecosistema español. No tengo una vertical específica, sino que cuando las compañías no están encontrando capital o tienen una probabilidad de muerte, yo puedo aportar si es que encuentro que hay alguna solución viable", cuenta. Un caso de éxito fue Padel Nuestro. "Tuve la suerte de ser el mayor inversionista privado y la tesis de inversión funcionó muy bien, que era profesionalizar la compañía, incluir talento, mejorar los procesos. Así que logramos realmente potenciarla al siguiente nivel como para que un *private equity* se fijara en ello y nos compró nuestras participaciones", cuenta.

A nivel general, sostiene que el ecosistema español va adelantado en comparación con el chileno. "Hay fondos más grandes, hay historia, cruces entre distintos países, lo que hace que los negocios tengan probablemente una mayor probabilidad de éxito". Sin embargo, menciona que es más fácil iniciar un negocio en Chile que en España. "Acá hay un tema impositivo importante, te cobran por partir. Por ejemplo, establecer una sociedad viene con un cobro por adelantado de estructuración y pagos a la Seguridad Social. Eso hace que haya que ser más cuidadosos al momento de comenzar".