

PMS

Estudio de Mercado Ecosistema de Innovación en Los Ángeles, EE.UU

Mayo 2014

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Los Ángeles - ProChile

pro|CHILE
IMAGINA · CRECE · EXPORTA



Resumen Ejecutivo

La ciudad de Los Ángeles, California, tiene uno de los mejores ecosistemas de innovación en el mundo. L.A se encuentra inmersa en un ambiente donde existen muchos inversionistas y a la vez está rodeada de gente muy exitosa con las ganas de compartir sus experiencias y ayudar a nuevos emprendedores.

Parte de este ecosistema lo conforman más de 60 aceleradoras de negocios e incubadoras de negocios, con un financiamiento inmediato de US\$ 20.000 hasta los US\$ 150.000, para el desarrollo de nuevas startups que presenten ideas innovadoras.

Para etapas más avanzadas, existen más de 50 firmas de venture capital dispuestas a escuchar buenas propuestas e invertir en ellas. Además pueden financiar montos de hasta US\$ 5 millones para el desarrollo, crecimiento y/o expansión de una startup.

Las principales recomendaciones que ofrece esta Oficina para ser parte de este ecosistema de innovación, ya sea para buscar financiamiento o para abrir una filial en EE.UU., son tener una idea sólida e innovadora, que cautive al inversionista y al mercado y tener un equipo de trabajo unido y motivado. Además se debe tener claro el potencial y la proyección que generara el producto o servicio ofrecido.

Para facilitar el proceso de aterrizaje de emprendedores chilenos en Los Ángeles, este reporte recalca la necesidad de asesoramiento legal, debido a que ahorrara tiempo y dinero a la vez.

El presente informe describe y analiza el ecosistema de innovación que existente en la ciudad de Los Ángeles, California, definiendo a sus principales participantes, describiendo las industrias más relevantes y detallando las características y financiamiento que proveen dichos participantes, entre otras cosas. Aunque cada emprendimiento es diferente y tiene sus particularidades, este reporte pretende ayudar a aquellos que piensan en expandir su emprendimiento a California a que el aterrizaje en esta ciudad se pueda enfrentar con mayor información.

| | |
|---|-----------|
| Resumen Ejecutivo..... | 2 |
| I. Descripción del mercado | 4 |
| 1. Ecosistema de innovación..... | 4 |
| 2. Participantes del ecosistema. | 5 |
| II. Análisis del ecosistema de innovación en Los Ángeles..... | 7 |
| 1. Industrias más relevantes y con mayor financiamiento. | 7 |
| 2. Incubadoras en Los Ángeles que reciben Startups extranjeras. | 9 |
| 3. Programas de aceleradoras que reciben startup extranjeras..... | 9 |
| 4. Requisitos para calificar en una incubadora y aceleradora..... | 11 |
| 5. Montos de financiamiento. | 11 |
| 6. Incentivos tributarios ofrecidos por la ciudad de Los Ángeles. | 11 |
| III. Inversionistas..... | 12 |
| 1. Capitales de riesgo en Los Ángeles..... | 12 |
| IV. Como abrir una empresa en la ciudad de Los Ángeles..... | 13 |
| 1. Registrar una empresa en Los Ángeles, California, EE.UU..... | 13 |
| V. Apoyo al emprendedor | 14 |
| 1. Oficinas de Co-Working en Los Ángeles..... | 14 |
| 2. Oficina comercial ProChile Los Ángeles | 15 |
| 3. Visa para ingresar a instalar una empresa en EE.UU. | 15 |
| 4. Abrir una cuenta bancaria en Los Ángeles..... | 16 |
| VI. Recomendaciones de la oficina | 17 |
| VII. Fuentes de información | 17 |
| VIII. Anexo 1 | 18 |
| 1. Entrevista a Tomás Pollak..... | 18 |
| IX. Anexo 2 | 19 |
| 1. Eventos de innovación y emprendimiento en Los Ángeles, California..... | 20 |
| 2. Espacios de Co-Working en Los Ángeles. | 20 |
| 3. Oficina de abogados..... | 20 |

El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar vinculado al sitio de ProChile para su descarga

I. Descripción del mercado

1. Ecosistema de innovación

Un ecosistema de innovación incluye a todas aquellas entidades y actores que se relacionan de forma dinámica entre sí para fomentar e impulsar el desarrollo de nuevas tecnologías e innovación¹ y, de esta forma, generar una ganancia cuantificable ya sea en la creación de nuevos puestos de trabajos, nuevas empresas y nuevos ingresos.

Uno de los actores relevantes que participa de un ecosistema de innovación, es el capital humano. La labor de investigadores, emprendedores, interesados en invertir, profesores, estudiantes y cualquier otra persona que ejecute acciones de desarrollo de nuevas tecnologías e innovación, forma parte de éste. El capital humano y los creadores de las ideas son los que permiten dar vida a las entidades logrando una cohesión dentro de este ecosistema.

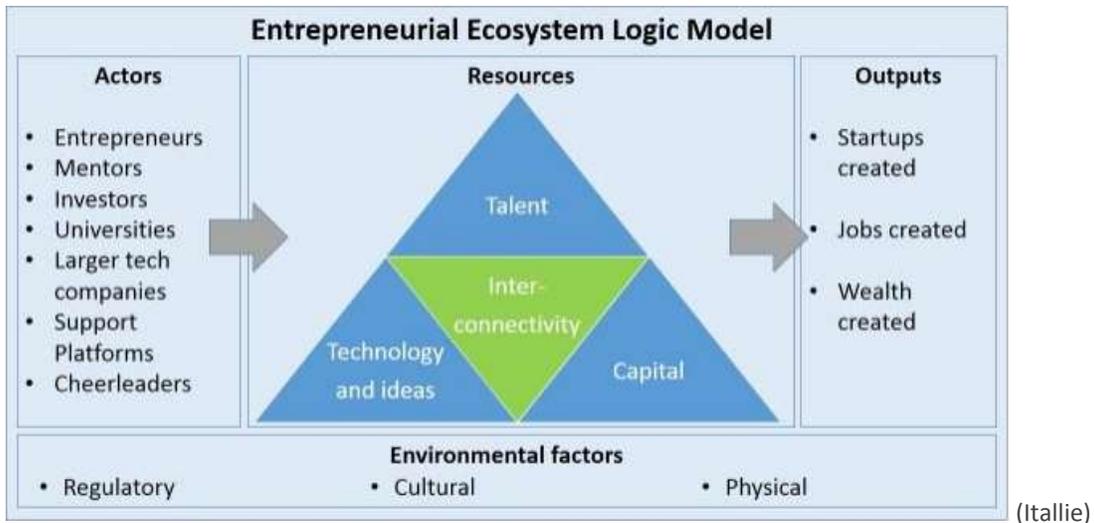
Las entidades que forman parte del ecosistema de innovación pueden ser muchas y de diversa índole, dependiendo de la ubicación del ecosistema y la “antigüedad de éste”, entre otros factores. En el caso de Los Ángeles, las entidades que forman parte del ecosistema son: *fondos de capitales de riesgo, incubadoras, aceleradoras, startups, venture capitals, inversionistas ángeles, espacios de co-working, consultoras, mentores, hackerspaces, centros de innovación de universidades, centros de desarrollo e investigación, escuelas de negocios, organismos estatales para la I+D*, entre otras².

A modo de ejemplo, abajo presentamos una imagen que se denomina *Entrepreneurial Ecosystem Logic Model*, que representa un modelo del ecosistema de innovación de tipo genérico, ya que se interconectan los mismos actores y su objetivo final es el mismo, innovar, crear empresas, trabajos y riquezas³.

¹ What is an Innovation ecosystem, mayo de 2014, http://erc-assoc.org/sites/default/files/topics/policy_studies/DJackson_Innovation%20Ecosystem_03-15-11.pdf

² http://erc-assoc.org/sites/default/files/topics/policy_studies/DJackson_Innovation%20Ecosystem_03-15-11.pdf

³ Learning from Boston, mayo 2014, <http://www.abell.org/pubsitems/CD-BaltoBostonEntreEcosys813.pdf>



Fuente: <http://www.abell.org/pubsitems/CD-BaltoBostonEntreEcosys813.pdf>

Un ecosistema de innovación es necesario para fomentar el desarrollo de una economía, donde existen dos maneras de incrementar la producción económica: aumentando el número de entradas (por ejemplo, Startups) en el proceso productivo y, de esta forma, generar nuevas salidas (empresas) o pensar nuevas formas de obtener una mayor producción con el mismo número de entradas. Esta última, es la esencia de lo que se entiende por innovación, puesto que innovar es generar nuevos cambios o mejoras en los productos existentes (bienes y servicios), y también en los procesos internos del negocio⁴.

2. Participantes del ecosistema.

En un ecosistema de innovación, sus actores cumplen distintos roles y funciones. Estos participantes coexisten en el mismo medioambiente y se complementan entre sí para ayudar al emprendedor de una Startup. A continuación se describen los participantes con mayor relevancia:

Startup⁵: es un término utilizado actualmente en el mundo empresarial para describir un emprendimiento que busca empezar, montar un nuevo negocio y hace referencia a ideas de negocios que están empezando o están en construcción, es decir son empresas emergentes apoyadas en la tecnología. Son ideas que innovan el mercado y buscan hacer de los procesos complicados más fáciles de realizar, estas van enfocadas a diferentes temas y usos. Generalmente son empresas asociadas a la innovación, al desarrollo de tecnologías, al diseño web o desarrollo web; son empresas de capital-riesgo.

⁴ What is an Innovation Ecosystem, mayo de 2014, http://erc-assoc.org/sites/default/files/topics/policy_studies/DJackson_Innovation%20Ecosystem_03-15-11.pdf

⁵ Qué es una startup, mayo de 2014, <http://es.wikipedia.org/wiki/Startup>

Incubadora⁶: es una organización diseñada para apoyar el crecimiento y asegurar el éxito de proyectos emprendedores a través de una amplia gama de recursos y servicios empresariales que puede incluir renta de espacios físicos, capitalización, coaching, networking (acceso a una red de contactos) y otros servicios básicos como telecomunicaciones, limpieza o estacionamiento. Las incubadoras de empresas usualmente son patrocinadas, apoyadas y operadas por compañías privadas, entidades gubernamentales o universidades. Su propósito primordial es ayudar a crear y crecer empresas jóvenes proveyéndolas con el apoyo necesario de servicios técnicos y financieros.

Aceleradoras⁷: ayudan a las empresas en sus fases iniciales. Las aceleradoras están mucho más relacionadas con los inversionistas tipo ángel, de hecho, algunas de ellas se encuentran dirigidas por experimentados ángeles. Su orientación es inequívocamente tecnológica, aunque no exclusivamente, pero es un hecho el que la mayoría de ellas se centran en Startups con vocación online o que estén relacionadas con las nuevas tecnologías.

Capital de riesgo⁸: se puede definir como una forma de financiamiento que busca proveer de recursos a empresas innovadoras y de sectores dinámicos de la economía, mediante una participación temporal en el capital de la empresa.

Inversionistas ángeles⁹: son emprendedores o empresarios exitosos que financian Startups a cambio de una participación accionaria, además de compartir todos sus conocimientos, experiencia y red de contactos para el mejor desarrollo del proyecto de negocio. Son por lo general personas con gran experiencia en gestión de empresas, que toman estos proyectos en sus primeras etapas de desarrollo; etapa temprana o semilla y a pesar de que se mantienen muy involucrados, tratan de no interferir en la gestión misma, sino que ser un apoyo. Valoran de gran forma que sea un gran equipo de trabajo y que el negocio les retorne 10 veces su inversión inicial en un periodo de 5 años, como lo describe Forbes.

Venture capital¹⁰: las firmas de Venture Capital concentran sus inversiones en compañías que se encuentren en etapas posteriores del ciclo de vida y que se focalizan en áreas en las que la firma inversora tiene un expertise desarrollado. La proliferación de estas firmas ha generado grandes impactos lo que se ve reflejado en la creación de nuevas industrias.

Co-working spaces¹¹: es una forma de trabajo que permite a profesionales independientes, emprendedores, y pymes de diferentes sectores, compartir un mismo espacio de trabajo, tanto físico como virtual, para desarrollar sus proyectos profesionales de manera independiente, a la vez que fomentan proyectos conjuntos.

⁶ Incubadora de empresas, mayo de 2014, http://es.wikipedia.org/wiki/Incubadora_de_empresas

⁷ Que son las aceleradoras de empresas? mayo de 2014, <http://pymerang.com/emprender/pasos-para-iniciar-un-negocio/incubacion-de-negocios/230-aceleradoras/441-que-son-las-aceleradoras-de-empresas>

⁸ Capitales de riesgo, mayo 2014, http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files/mf/1375129207PMS_EEUU_Capital_Silicon_2013.pdf

⁹ Inversionistas ángeles, mayo 2014, http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files/mf/1375129207PMS_EEUU_Capital_Silicon_2013.pdf

¹⁰ Venture capital, mayo 2014, http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files/mf/1375129207PMS_EEUU_Capital_Silicon_2013.pdf

¹¹ Co-working spaces, mayo 2014, http://es.wikipedia.org/wiki/Trabajo_cooperativo

Consultoras¹²: suministran a las empresas asesoramiento y asistencia en relación con la estrategia y las operaciones, para la consecución de sus propósitos y objetivos a largo plazo. Esta asistencia puede incluir la identificación de opciones con las recomendaciones, la provisión de recursos adicionales, y / o la aplicación de soluciones.

Centros de investigación y desarrollo: son aquellos departamentos de investigación públicos o privados, encaminados al desarrollo de nuevos productos o la mejora de los existentes por medio de la investigación científica.

Centros de innovación de universidades¹³: fomentan el emprendimiento y la innovación para avanzar en el pensamiento empresarial, liderazgo y oportunidades para los estudiantes y la sociedad.

Hackerspace¹⁴: es un sitio físico donde gente con intereses en ciencia, nuevas tecnologías, y artes digitales o electrónicas se puede conocer, socializar y colaborar. Puede ser visto como un laboratorio de comunidad abierta, un espacio donde gente de diversos trasfondos puede unirse.

Los participantes anteriormente descritos pueden o no ser parte del ecosistema de innovación en distintas ciudades, países o lugares del mundo. En Los Ángeles, California, estos actores mencionados toman un rol muy importante en su ecosistema de innovación, pues estos están invirtiendo enormes cantidades de tiempo y dinero para el desarrollo de nuevas startups en diversas industrias y sectores.

II. Análisis del ecosistema de innovación en Los Ángeles

1. Industrias más relevantes y con mayor financiamiento.

La ciudad de Los Ángeles, California, se encuentra en el tercer lugar como mejor ecosistema de innovación a nivel internacional, de acuerdo al reporte realizado por Startup Genome¹⁵. Dentro de Estados Unidos, es solamente superado por Silicon Valley y a nivel internacional por Tel-Aviv, Israel. Las características que sitúan al ecosistema de innovación de Los Ángeles en tercer lugar son el alto nivel de financiamiento que existe y el alto nivel de surgimiento de nuevas Startups¹⁶.

¹² What is consulting, mayo de 2014, http://www.iconsulting.org.uk/membership/what_consulting

¹³ CSULA's, mayo de 2014, <http://www.asicsula.org/>

¹⁴ Hacklab, mayo de 2014, <http://es.wikipedia.org/wiki/Hacklab>

¹⁵ Startup Genome report, mayo 2014, <https://s3.amazonaws.com/startupcompass-public/StartupEcosystemReportPart1v1.2.pdf>

¹⁶ Startup Genome report, mayo 2014, <https://s3.amazonaws.com/startupcompass-public/StartupEcosystemReportPart1v1.2.pdf>

Según el reporte semi-anual *L.A Startup Industry Report 2013*, existen cinco industrias con mayor presencia y financiamiento en Los Ángeles para startups y estas son; tecnologías de información, productos y servicios de consumo, tecnología, medios y entretenimiento y ciencias de la vida.

En el año 2013 el financiamiento o inversión realizado por parte de incubadoras, aceleradoras, inversionistas ángeles, entre otros, según este reporte basado en 797 startups tuvo un aumento de US\$ 500 millones (Begreat, 2013).

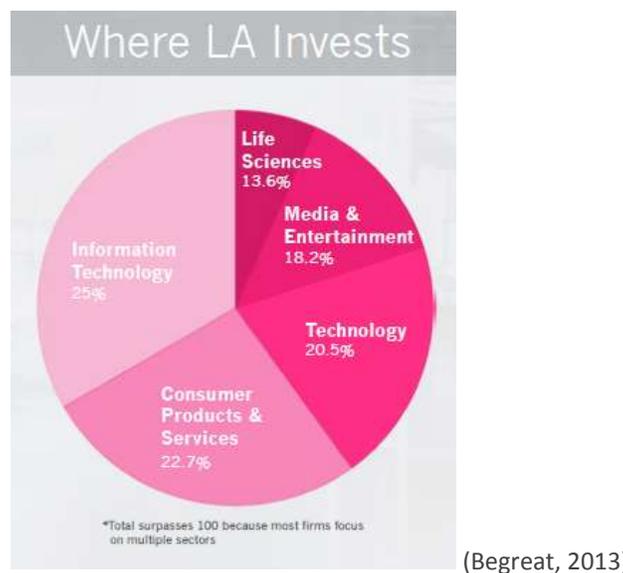
Dentro de estos sectores la industria que posee mayor relevancia es la de *tecnologías de información*, debido a que su nivel de inversión ronda alrededor del 25% del total del financiamiento de las cinco industrias. Al interior de la industria de T.I, se divide en cuatro subsectores importantes; *Digital media/multimedia* que abarca el 29,5%, *Software* con un 25%, *Internet* con 20,5% y *SaaS & Cloud Technology* (soporte de software y almacenamiento de datos digital) con el 9,1% del nivel de inversión.

El sector de *productos y servicios de consumo* es el siguiente ya que el financiamiento para este sector es del 22,7%, y dentro de éste, es el *E-commerce* que se presenta como el subsector más importante, abarcando un 9,1% de la inversión.

Luego, encontramos la industria de la *tecnología*, que tiene un financiamiento importante del 20,5% y se encuentran ocho subsectores; el con mayor relevancia es *Mobile/Wireless* (móviles) con 20,5%, seguido por *Energy* (energía) con un 15,9%, *Communications/Telecomm* (telecomunicaciones) con 15,9%, *Clean /Green Tech* (energía renovable) con 9,1%, *Semiconductors* (semiconductores) con 6,8%, *Hardware* con 6,8%, *Sustainability* (sustentabilidad) con 6,8% y el subsector de *Water* (agua) con un 4,5% del financiamiento.

La industria de *Media & Entertainment* (medios y entretenimiento), recauda el 18,2% de la atención por parte del financiamiento.

Finalmente, es la industria de *Life Sciences* (ciencias de la vida) donde el desarrollo de dispositivos médicos (13,6%), la biotecnología (13,6%), el cuidado de la salud (9,1%), las ópticas (4,5%), los servicios financieros (18,2%) y la publicidad (11,2%), abarcan el 13,6% del financiamiento total.



2. Incubadoras en Los Ángeles

Las incubadoras que se describen a continuación trabajan con startups de todas partes del mundo. Los servicios que proveen además de capital son distintos, pues cada una tiene diferentes objetivos e intereses y cuentan con recursos distintos.

Idealab¹⁷, es una incubadora que provee de capital a las startup pero, adicionalmente, ofrece recursos tecnológicos para innovar sus productos y servicios. Estos recursos incluyen espacios para desarrollar el producto, desarrollo tecnológico, recursos humanos, diseño gráfico, consejeros financieros, contadores, recursos legales, entre otros. A la vez, Idealab proporciona un amplio desarrollo estratégico para la marca y para la estructura corporativa de la startup.

LACI LA¹⁸, se presenta como una incubadora sin fines de lucro ya que es patrocinada por la municipalidad de Los Ángeles, el sector privado y universidades como UCLA y UCS, que prestan ayuda en la investigación y desarrollo. Su principal interés es desarrollar energías renovables (cleantech), debido a la necesidad de la ciudad. Localizada en el Downtown de Los Ángeles, ofrece espacios para trabajar, soporte con importantes CEO's (gerentes), consultores y una red de networking donde participan expertos y capital.

Science-inc¹⁹, el principal objetivo de esta incubadora es resolver problemas cotidianos. Las startup deben estar dirigidas hacia ese concepto. El capital que pueden ofrecer va a depender de la capacidad que pueda desarrollar la startup. Además, cuentan con 41 empleados que proporcionan tecnologías en el área del marketing digital, recursos humanos, desarrollo y diseño del producto, entre otros.

Voivoda²⁰, trabaja exclusivamente con startups que prestan servicios B2B (empresas que ofrecen servicios a otras empresas), e invierten en empresas que desarrollan servicios en las áreas de Mobile, SaaS, Cloud, IT, Security y Software. Trabajan preferentemente con startups que presenten una alta tecnología y su financiamiento es entre US\$ 500.000 y US\$ 1 millón. Además, ofrecen ayuda para obtener la visa de trabajo correspondiente y para el proceso de instalación de al menos un miembro de la startup.

3. Programas de aceleradoras en Los Ángeles

Los programas que ofrecen las aceleradoras en Los Ángeles que reciben a startups extranjeras tienen distintos tiempos de duración y esos tiempos pueden variar dependiendo del desarrollo que valla teniendo la startup. Además, sus procesos de selección se llevan a cabo de manera diferente debido a que cada aceleradora presenta un concepto diferente los detalles se pueden ver en el sitio web de cada una.

Mediacamp²¹, es una aceleradora dispuesta a ofrecer sus recursos a cualquier startup del mundo. Su campo de trabajo se centra en los medios de comunicación y se reconoce como la primera aceleradora de tecnológica en enfocarse en este medio. Dentro de sus características, se encuentra el apoyo que tiene desde la reconocida marca de medios y entretenimiento Warner Bros. A su disposición se encuentran mentores de reconocida calidad,

¹⁷ Idealab, mayo 2014, http://www.idealab.com/about_idealab/

¹⁸ LACI, mayo 2014, <http://lincubator.org/about/>

¹⁹ Science-inc, mayo 2014, <http://science-inc.com/about/team/>

²⁰ VoiVoda, mayo 2014, <http://www.voivoda.com/SelectionCriteria.html>

²¹ Mediacamp, mayo 2014, <http://www.mediacamp.com/>

que pueden lograr acuerdos comerciales para las startups. Además, hasta el momento existen 16 compañías exitosas que arrancaron desde Mediacamp donde constantemente están apoyando a las startups entrantes.

Este programa, tiene una duración de tres meses, de los cuales el emprendedor debe relocalizarse en Los Ángeles o San Francisco, dependiendo de su interés. Luego de estos tres meses, la relación comercial continua entre la startup y la aceleradora, ya que esta ofrece oportunidades de PR (relaciones públicas), recaudación de fondos, feedback (retroalimentación) constante, entre otras cosas.

El financiamiento que provee Mediacamp, es un monto inicial de US\$20.000, sin pedir porcentaje de participación en la startup y el emprendedor tiene la posibilidad de trabajar al mismo tiempo con otra aceleradora o interesado²².

Be Great Partners²³, esta aceleradora ofrece un programa de elite con duración de ocho semanas, en el que se concentran en las siguientes áreas para desarrollar una startup: en el producto, su desarrollo, distribución y ventas, operaciones de contratación, marketing, relaciones públicas y la recaudación de fondos. Dentro de sus características, enfatizan una oportunidad concreta de realizar un pitch frente a un selecto grupo de inversionistas ángeles y grupos de venture capitals. El financiamiento inicial que ofrecen es de US\$50.000.

Launchpad LA²⁴, se presenta como la quinta mejor aceleradora de Estados Unidos, según la revista Forbes. La duración del programa que ofrecen es de cuatro meses. Durante toda la estadía, proporcionan oficinas en el corazón de Santa Monica, a una cuadra de la playa, además de descuentos para comida y alojamiento. Dentro de lo más relevante que ofrecen, es un completo acceso a mentores, emprendedores, ejecutivos, consultores e inversionistas.

El monto inicial de financiamiento es de US\$50.000. A la vez, la Startup debe ceder el 6% de sus acciones (empresa), y tienen un segundo financiamiento de US\$50.000 más.

Amplify LA²⁵, se encuentra ubicada en Venice, California. Ofrece un programa de cuatro meses de duración. Su apoyo se concentra en colaborar con la Startup, a través de un equipo calificado de consultores, mentores y ejecutivos de alto nivel. Además, proveen de espacios de trabajos durante los cuatro meses, una gran variedad de descuentos en hosting (almacenamiento de datos), servicios legales, servicios bancarios, servicios de viajes, entre otros. Su financiamiento inicial puede encontrarse entre US\$50.000 y US\$150.000, a cambio de un porcentaje de participación en la startup que puede variar entre el 5% y 15%.

StartEngine²⁶, entrega una amplia asistencia de mentores y consultores, en diversas industrias donde la startup se puede desarrollar. También ofrece realizar un pitch frente a inversionistas ángeles y venture capitals para aumentar el financiamiento de la startup. El financiamiento inicial es de US\$20.000, adquiriendo entre un 4% y un 10% de la startup. Luego puede venir otro financiamiento de US\$100.000 o más.

Mucker Lab²⁷, ubicada en Santa Monica, California, su programa tiene una duración de tres a doce meses, dependiendo del progreso de la startup. Aceptan cada año entre seis a diez empresas. Los servicios que ofrece

²² How to apply in Mediacamp, mayo 2014, <http://www.mediacamp.com/main/academy/apply/#criteria>

²³ BeGreatPartners program overview, mayo 2014, <http://www.begreat.co/partners/accelerator>

²⁴ Launchpad LA, mayo 2014, <http://launchpad.la/about/>

²⁵ Amplify LA, mayo 2014, <http://www.amplify.la/accelerator>

²⁶ Startengine, mayo 2014, <http://www.startengine.com/>

²⁷ MuckerLab, mayo 2014, <http://www.muckercapital.com>

son de asistencia legal, hosting, networking, espacios para trabajar, relaciones públicas, entre otros. La particularidad de esta aceleradora, es que aceptan proyectos o ideas para desarrollar, no necesariamente deben ser startup consolidadas. El monto de financiamiento que ofrecen es de US\$21.000, con un porcentaje de participación entre 6% y 8% . Mucker Lab, menciona que muchas de las startup utilizan una porción del capital que les ofrecen para costear la estadía en Los Ángeles.

4. Requisitos para calificar en una incubadora y aceleradora

El criterio de evaluación para aceptar las startups, se basa principalmente en el tipo de producto o servicio que presenten y en la calidad del equipo de trabajo ya que es la base para desarrollar un buen proyecto. La tecnología existente que hayan logrado desarrollar la startup es muy importante, si ha logrado diferenciarse del resto o ha creado algo innovador, será muy importante en el proceso de selección.

La viabilidad del proyecto y la oportunidad que tenga el negocio en el mercado, significa que posee una proyección y para las aceleradoras e incubadoras eso es fundamental.

El origen del startup no tiene relevancia para empezar el financiamiento de ésta debido a que una buena idea no importa de dónde provenga.

Todas las aceleradoras e incubadoras tienen como requisito para los fundadores de las startup establecer residencia efectiva en Los Ángeles. Es la única forma en la que pueden prestar sus servicios en un 100% y hacer que el proyecto pueda maximizar su desarrollo.

5. Montos de financiamiento

La inversión que realizan las aceleradoras para las startups, es variable. Los montos pueden ir desde los US\$20.000, hasta los US\$150.000. Esto va a depender de cada programa y de la proyección que tenga la startup. En algunos casos, este monto de financiamiento también cubre los costos de vida de los empleados ya que relocalizarse en EE.UU. puede significar un gasto que no puedan resolver las propias startups.

Los montos de financiamiento que ofrecen las incubadoras, son superiores a los que destinan las aceleradoras ya que el estado en el cual se presentan las startups, es con un mayor avance. Esto implica que la inversión debe ser mayor también y puede llegar a superar los US\$ 1,5 millones.

6. Incentivos tributarios ofrecidos por la ciudad de Los Ángeles

La ciudad de Los Ángeles, California, ofrece una *exención* tributaria para cualquier empresa que se traslade desde otro estado o país. Como requisito, la empresa que quiera instalarse en Los Ángeles no debe haber operado antes en dicha ciudad y ninguno de sus socios anteriormente debe haber estado involucrado en alguna actividad de negocios fija o establecida en el año fiscal. Además, esta exención es aplicable a nuevos negocios (ej. Startup) y el

beneficio se otorgara por los tres primeros años fiscales a empresas con ingresos anuales imposables que sean inferiores a US\$500.000²⁸.

Esta exención deja libre de pago del *impuesto a las utilidades* generadas por las empresas que van a operar en Los Ángeles. Esto no quiere decir que no deberá pagar otro tipo de impuestos, como por ejemplo el impuesto a los suministros básicos (electricidad, agua, gas).

Existen cinco causas por las cuales se le puede dar término a la exención, y las mencionamos a continuación:

1. Desastres naturales o creados por el hombre, como terremotos, incendios e incluso atentados terroristas.
2. Una recesión económica.
3. Una imposibilidad de la ciudad para recaudar fondos.
4. La ciudad es demandada por un monto igual o superior al 10% del fondo de reserva y no hay manera de apelar.
5. Requerimiento de un gasto obligatorio donde se deban utilizar fondos de la cuenta de reserva de emergencia del fondo de reserva.

III. Inversionistas

1. Capitales de riesgo en Los Ángeles

El capital de Riesgo se puede definir como una forma de financiamiento que busca proveer de recursos a empresas innovadoras y de sectores dinámicos de la economía mediante una participación temporal en el capital de la empresa. Dentro del capital de riesgo, se pueden diferenciar principalmente tres formas de invertir; Capital Semilla, Inversionistas Ángeles y Venture Capital.

Los Ángeles es una de las ciudades con mayor poder económico en EE.UU, y se ha transformado en un lugar donde sus habitantes están dispuestos a invertir en propuestas ajenas. Cada día, es mayor la cantidad de personas que ofrecen capitales semilla para el desarrollo de nuevas startups en el área de la tecnología, internet, software, ciencias de la vida y medios de comunicación. Dentro de estas personas, se encuentran reconocidas celebridades y conocidos empresarios. A modo de ejemplo, el actor norteamericano Ashton Kutcher es catalogado como uno de los inversionistas con mayores intereses en Los Ángeles. Los montos de financiamiento generalmente son pequeños, menos de US\$ 20.000 ya que estos capitales son para startups que se encuentran en una etapa semilla o de temprano desarrollo y necesitan lo suficiente para dar el salto inicial.

Los inversionistas ángeles son generalmente empresarios, CEO's, personas con vasta experiencia en los negocios, que ayudan a las nuevas empresas con capital y con sus conocimientos para partir sin cometer errores de principiantes. En Los Ángeles existen muchos empresarios exitosos que cada año en promedio invierten en 30

²⁸[http://www.amlegal.com/nxt/gateway.dll/California/lamc/municipalcode/chapterii*licensespermitsbusinessregulat?f=templates\\$fn=default.htm\\$3.0\\$vid=amlegal:lamc_ca\\$anc=JD_21.30](http://www.amlegal.com/nxt/gateway.dll/California/lamc/municipalcode/chapterii*licensespermitsbusinessregulat?f=templates$fn=default.htm$3.0$vid=amlegal:lamc_ca$anc=JD_21.30).

startups distintas, ofreciéndoles sus redes contacto, principalmente su apoyo. Además, tratan de no interferir en sus operaciones²⁹. Su inversión generalmente es realizada a startups que se encuentran en una etapa temprana de desarrollo.

Generalmente, ya en una etapa más avanzada, cuando la empresa o startup se encuentra establecida y su producto ya es reconocido por el mercado, existen los venture capital. Se ofrecen una inversión que puede estar entre US\$500.000 y US\$ 5 millones. En Los Ángeles, se encuentran más de 50 firmas de VC's interesadas en invertir en diferentes industrias de la tecnología e innovación, ciencias de la vida y salud. Debido al gran monto de financiación, estos VC's exigen aproximadamente 20% de participación en la startup y el derecho a estar en la toma de decisiones con un puesto en la mesa directiva de la empresa. Además, proveen de laboratorios de investigación y desarrollo, soluciones de software y hardware, plataformas de internet, desarrollo de infraestructura, asistencia legal, entre otras cosas³⁰.

Las etapas en la que se debe encontrar una Sstartup para que un VC invierta en ella, pueden ser cuatro distintas: etapa semilla (partiendo), etapa temprana (ya recibió financiación previa), etapa posterior (establecida) y una etapa donde la empresa busca expandir su negocio.

El estado de California es el que invierte más dinero a través de VC's en Estados Unidos. Específicamente, en la ciudad de Los Ángeles/Orange County, el financiamiento se situó alrededor de los US\$1.748 miles de millones en el año 2013³¹.

Los criterios para elegir a cual startup apoyar, se encuentran determinados por la proyección del producto o servicio, la calidad y unión profesional del equipo y el nivel de innovación que presente la idea de la empresa. Dada la etapa en la que se encuentre la empresa, deberá presentar un nivel de desarrollo acorde a ella, lo que significa que su nivel de infraestructura debe ser similar.

IV. Como abrir una empresa en la ciudad de Los Ángeles.

1. Registrar una empresa en Los Ángeles, California, EE.UU.

Estados Unidos, permite a extranjeros registrar una empresa en su territorio sin la necesidad de ser ciudadanos ni residentes. El proceso va a variar de estado en estado, pero en la ciudad de Los Ángeles, California, es el siguiente:

Primero, establecer un agente registrado en el estado de California con una dirección válida. No es válida una casilla de correo. El agente puede ser el dueño del negocio u otra persona que esté autorizada para recibir documentos legales en nombre de la empresa, puede ser un abogado local.

²⁹ Inversionistas Ángeles, mayo 2014, <https://angel.co/los-angeles/investors>

³⁰ Allegiscapital, mayo 2014, <http://www.allegiscapital.com/about.html>

³¹ NCVA, mayo 2014, http://www.nvca.org/index.php?option=com_content&view=article&id=257&Itemid=103

Luego, se debe registrar el nuevo negocio en el Estado de California, debe hacerse a través de la siguiente institución: *California Secretary of State*.

El dueño de la nueva empresa debe tener claro que razón social va a utilizar, ya que para cada razón existe un proceso, impuesto y responsabilidades distintas, las razones sociales pueden ser las siguientes³²:

1. Empresa unipersonal.
2. Sociedad General.
3. Sociedad en comandita.
4. Sociedad de responsabilidad limitada.
5. Sociedad de responsabilidad limitada.
6. Corporación.

Finalmente, se debe registrar un nombre ficticio para la empresa, solicitar los permisos y licencias locales en la Secretaria de Los Ángeles (L.A County Clerk) y, posteriormente, registrar la marca en la Secretaria del Estado (California Secretary of State).

Cumplido todo lo anterior, se debe ir a la oficina de impuestos de la ciudad de Los Ángeles (Office of Finance) para registrar la empresa y obtener el certificado de registro de impuestos (TRC)³³.

V. Apoyo al emprendedor

1. Oficinas de Co-Working en Los Ángeles

En la ciudad de Los Ángeles, se pueden encontrar más de 38 espacios³⁴ de co-working a disposición de cualquier emprendedor que necesite un espacio para desarrollar su negocio. Estas oficinas cuentan con espacios de trabajo de todos los tamaños, salas de reuniones, salones para conferencias, escritorios privados individuales, internet para los clientes, salones acústicos, salones fotográficos, salones de video, salones de juegos, espacios para preparar comida, té o café sin costo, entre otras cosas.

Los valores de estos espacios son variables, dependiendo del tamaño y tipo de salón seleccionado. Estas oficinas ofrecen una membresía, que puede ser mensual o anual. De esta forma, los costos se reducen en vez de pagar por día. A continuación, se presenta, a modo de ejemplo, dos oficinas de co-working y sus respectivos valores:

Coloft <http://coloft.com/meeting-rooms>, se encuentra ubicado en Santa Monica Blvd. Ofrece oficinas para conferencias con capacidad para diez personas con asiento o 22 personas de pie, a un valor de US\$ 35 la hora, solo para miembros. Para no miembros, su valor asciende a US\$ 49 la hora.

³² Registrar una empresa en California, mayo 2014, <http://www.business.ca.gov/Portals/0/AdditionalResources/Setting%20Up%20Business%20in%20California-%20A%20Guide%20for%20Investors%202012.pdf>

³³ Registrar un negocio en California, mayo 2014, <http://www.business.ca.gov/StartaBusiness/RegisteringaBusiness.aspx>

³⁴ Oficinas de co-working, mayo 2014, <http://represent.la/#>

Action Factory LA <http://www.theactionfactoryla.com/index-2.html>, ubicado en El Segundo. Es una alternativa más económica debido a que presta un servicio de salas de conferencias a US\$ 25 la hora.

Cada día, es mayor la oferta de las oficinas de co-working. Su uso, por parte de las startup, ha impulsado un fuerte crecimiento en este servicio. La gente que circula en estos espacios de trabajo, son principalmente emprendedores, profesionales y freelancers que mantienen verdaderas comunidades donde las personas comparten de sus conocimientos para potenciarse y ayudarse mutuamente.

2. Oficina comercial ProChile Los Ángeles

La Oficina Comercial de [ProChile](#) en Los Ángeles, California, tiene como principal objetivo fomentar las exportaciones chilenas hacia EE.UU, específicamente a la Costa Oeste, área geográfica que cubre.

En este contexto, ProChile Los Ángeles ha proporcionado apoyo a distintos emprendedores chilenos que han buscado nuevos horizontes en EE.UU. Los recursos disponibles para prestar asistencia a dichas startups chilenas, en este mercado, van desde la búsqueda de contactos, de acuerdo al perfil entregado por el emprendedor, confección de agendas en las que se incluyen expertos en diversas materias, identificación de nichos y apoyo en distintas actividades.

La Oficina Comercial dispone de espacios con acceso a internet y teléfono para que el emprendedor que requiera de estos servicios pueda utilizar estos servicios.

3. Visa para ingresar a instalar una empresa en EE.UU³⁵.

Para que un chileno pueda ingresar a EE.UU e instalar una empresa, se requiere de una visa especial. Existen diversos tipos de visas que se pueden obtener para establecer una empresa en territorio norteamericano. La visa para inversionistas que nos recomiendan algunas startup chilenas ya establecidas en Estados Unidos, es la E-2.

A continuación, se describen las características que presenta esta visa de trabajo:

1. Es una visa no inmigrante. Esto quiere decir que debe ser renovada periódicamente y que no es una tarjeta de residencia, también conocida como greencard.
2. Se trata de convertirse en propietario de un negocio. Se puede crear partiendo de cero o también es posible comprar un negocio ya existente. Incluso es posible utilizar estas visas para enviar a trabajar a empleados de una empresa a una subsidiaria de la misma en los Estados Unidos. Lo que no se permite es postular a una visa E-2 para gestionar un negocio que se ha heredado en EE.UU.
3. El negocio debe ser real y debe producir un bien o un servicio. Además, debe contar con todos los permisos y licencias necesarios para operar. No puede tratarse de una organización sin fin de lucro.

³⁵ Visa E-2, mayo 2014, <http://inmigracion.about.com/od/Visas/a/10-Requisitos-Para-La-Visa-E2-Para-Inversionistas-Para-Estados-Unidos.htm>

4. Tamaño del negocio. La ley no brinda mayor información al respecto. No exige un tamaño mínimo pero sí que es estrictamente necesario que genere beneficios que van más allá de meramente cubrir los gastos y necesidades del inversionista y su familia. Es más, se pide que se produzca lo que se denomina una contribución importante a la economía. Este requisito se suele considerar como cumplido cuando el negocio genera empleo contratando a ciudadanos americanos. En la presentación de la documentación para solicitar la visa habrá que presentar un plan de negocio a cinco años en el que se contemple el número de puestos de trabajo que se van a crear.

5. Cantidad a invertir. La ley no establece una cantidad mínima pero habla de que tiene que ser substancial, lo que puede variar según el tipo de negocio. Pero, suele considerarse que una inversión de \$50,000 puede ser suficiente para negocios pequeños.

6. Origen del dinero de la inversión. Obviamente, debe ser legal. Además, debe pertenecer al inversionista (ahorros, herencias, inversiones) o incluso pueden llegar admitirse préstamos.

7. Familia del inversionista. El o la cónyuge, y los hijos menores de 21 años, de los inversionistas pueden contar con una visa derivada para vivir en Estados Unidos. El cónyuge podrá solicitar, una vez en Estados Unidos, un permiso de trabajo que le permitirá trabajar para otra empresa, para la de su pareja o incluso crear su propio negocio. Los hijos sólo podrán gozar de esta visa hasta los 21 años. A partir de esa edad, tendrán que salir del país o contar con otro visado que les permita permanecer en Estados Unidos.

8. Visa E-2. Es altamente recomendable contactar con una oficina de abogados especialistas en este tipo de casos antes de hacer cualquier inversión en Estados Unidos con intención de conseguir esta visa. Como referencia, a continuación se encuentra el contacto de la American Immigration Lawyers Association (asociación de abogados de inmigración americana) <http://www.aila.org/>, para recibir el asesoramiento adecuado para obtener la visa. Se utiliza mucho porque tiene 5 años de validez, con un sin número de renovaciones, y no requiere gran nivel de inversión.

El abogado debería, como mínimo, ofrecer servicio de análisis del negocio y si puede calificar para obtener la aprobación de las autoridades de inmigración. Rellenar toda la documentación, colaborar en la preparación de la entrevista que se va a llevar a cabo en el consulado correspondiente, resolver todas las dudas del potencial inversor referentes a inmigración y ser el punto de contacto con las oficinas del gobierno para resolver los problemas que puedan surgir durante el proceso. Si es posible, contactar con más de un profesional y comparar servicios y reputación en esta clase de casos, que son muy específicos.

4. Abrir una cuenta bancaria en Los Ángeles.

Para iniciar el proceso de apertura de una cuenta bancaria para una empresa en Los Ángeles, la empresa debe previamente estar registrada en el estado de California y contener todos los permisos pertinentes que exige la ciudad.

Luego, un representante de la empresa debe ir al banco al cual desea abrir la cuenta y llevar los siguientes documentos:

1. Declaración con el nombre ficticio de la empresa.
2. Número de identificación del Empleador (EIN).
3. Copias selladas de certificación que otorga la secretaria de estado que validan a la empresa para estar registrada y realizar negocios en California.

Para agilizar el proceso de abrir una cuenta bancaria en Los Ángeles, el Estado de California, recomienda utilizar una entidad bancaria que ya esté operando en el país de origen de la empresa.

VI. Recomendaciones de la Oficina Comercial

A partir del análisis del mercado, y de los puntos analizados en el desarrollo de este reporte, las recomendaciones de esta Oficina Comercial se pueden resumir de la siguiente manera:

- **Visión:** tener una visión clara proporciona un inmenso atractivo para los inversionistas debido a que saber proyectar el producto o servicio genera mayor confianza y se traduce en mayor inversión.
- **Innovar:** para ser parte del ecosistema de Los Ángeles, uno de los más grandes del mundo, se debe tener una idea sólida e innovadora. Los recursos se encuentran disponibles, existen personas dispuestas a contribuir con dinero para el desarrollo de nuevas ideas pero estas ideas deben ser en lo posible únicas, ya que de esta forma llamará la atención de los inversionistas.
- **Equipo de trabajo sólido:** las buenas propuestas deben venir acompañadas por equipos de trabajo sólidos, unidos y con mucha motivación para aprender de los que tienen mayor experiencia.
- **Tiempo y dedicación:** administrar el tiempo de la mejor forma posible para el desarrollo de la idea y enfocarse en cumplir los objetivos planteados.
- **Asesoramiento legal:** la mejor manera de avanzar rápido y seguro, es a través de un buen asesoramiento legal. Debido a que se está ingresando a otro país donde no se tiene dominio de sus leyes, por lo tanto es muy recomendable tomar un buen abogado que tenga buenas referencias.

VII. Fuentes de información

Como abrir una empresa en EE.UU.

<http://www.sba.gov/community/blogs/community-blogs/business-law-advisor/starting-business-us-foreign-national>

<http://www.sba.gov/content/follow-these-10-steps-starting-business>

Como registrar una empresa en California.

<http://www.business.ca.gov/Portals/0/AdditionalResources/Setting%20Up%20Business%20in%20California-%20A%20Guide%20for%20Investors%202012.pdf>

Incentivos tributarios.

[http://www.amlegal.com/nxt/gateway.dll/California/lamc/municipalcode/chapterii*licensespermitsbusinessregulat?f=templates\\$fn=default.htm\\$3.0\\$vid=amlegal:lamc_ca\\$anc=JD_21.30](http://www.amlegal.com/nxt/gateway.dll/California/lamc/municipalcode/chapterii*licensespermitsbusinessregulat?f=templates$fn=default.htm$3.0$vid=amlegal:lamc_ca$anc=JD_21.30).

Que es un sistema de innovación.

http://erc-assoc.org/sites/default/files/topics/policy_studies/DJackson_Innovation%20Ecosystem_03-15-11.pdf

Por qué Los Ángeles va dejar atrás a Silicon Valley.

<http://www.forbes.com/sites/tarabrown/2012/03/06/why-los-Ángeles-will-outpace-silicon-valley-as-the-tech-startup-capital/>

Aceleradoras e incubadoras en Los Ángeles.

<http://www.4wtmedia.com/blog/los-Ángeles-incubators-accelerators-infographic/>

Visa E-2.

<http://inmigracion.about.com/od/Visas/a/10-Requisitos-Para-La-Visa-E2-Para-Inversionistas-Para-Estados-Unidos.htm>

VIII. Anexo 1

1. Entrevista a Tomás Pollak

Tomas Pollak es emprendedor chileno que inició una startup en Chile llamada Prey, sistema que permite ubicar los dispositivos robados o extraviados. Luego de haber tenido éxito en Chile decidió abrir una filial en la ciudad de San Francisco, California. En este momento, Tomás Pollak se encuentra viviendo en San Francisco y desarrollando su proyecto de expansión en California.

Tomás cómo iniciaste el proceso para instalarte en EE.UU: Primero nosotros tuvimos que ver el punto de vista de la propiedad intelectual, ya que acá en EE.UU es un tema muy relevante y es distinto que en Chile. En un principio no teníamos idea si es que íbamos por un buen camino, si es que necesitábamos registrar algo o realizar algún trámite que no habíamos hecho, así que este estudio fue de mucha utilidad para guiarnos.

Qué hiciste para iniciar las actividades de tu empresa: *Luego recurrimos donde una oficina de abogados norteamericana para la constitución de la empresa, a través de la red Endeavor³⁶ que nos recomendó una (GreenbergTraurig), es fundamental elegir una buena oficina de abogados que tenga buenas referencias.*

Qué tipo de visa utilizaste para tu empresa: *Después de haber constituido la empresa, viaje 3 meses antes de irme definitivamente con una visa de turista a resolver el tema de la visa E-2 para inversionistas extranjeros. No fue difícil pero es un proceso largo y tedioso, ya que son muchos los papeles los que te exigen debido a que hay que demostrar que eres el dueño de una empresa en Chile que abrió una filial en EE.UU y que son capitales extranjeros los que van a ingresar. Con la ayuda de la oficina de abogados, el proceso se hace mucho más fácil, pues ellos te van guiando y explicando cuales son los papeles que necesitas.*

Cuánto tiempo te tomó obtener la visa: *El proceso dura aproximadamente entre un mes y un mes y medio.*

Cuál es el valor de constituir la empresa y obtener la visa: *El modelo que utilice para constituir la empresa, tuvo un costo aproximado de US\$5000, de los cuales viene con una visa E-2 incluida, en este caso la mía. Después, cada visa E-2 tiene un valor de US\$2000 por empleado, si es que quisiéramos traer a otro chileno. La verdad es que coticé en otras oficinas y los valores eran los mismos, creo que el precio que cobran por este tipo de trámite es estándar.*

Qué banco elegiste para tu empresa: *La cuenta bancaria para la empresa, la abrimos con el Silicon Valley Bank, ya que la oficina de abogados GreenbergTraurig trabaja con aquel banco y al venir recomendados por ellos, no tuvimos muchos problemas y fue rápido.*

Qué tipo de financiamiento has recibido: *El estudio de propiedad intelectual fue financiado a través de CONTACTChile junto con ProChile, también con esos recursos logramos financiar en parte la oficina de abogados. Fuera de eso, no hemos recibido otro tipo de financiamiento.*

Has participado en alguna incubadora o aceleradora: *No. La verdad, francamente, ya pasamos la fase de gestación, y además nuestra historia fue un poco distinta porque nosotros nos financiamos con las ventas de nuestro producto, siento que tomamos un camino un poco más lento pero mucho más aterrizado y eso fue posible ya que desde el día uno tuvimos interés por parte de los usuarios y porque la validación del producto sucedió al principio.*

De qué depende que te quedes en EE.UU: *La verdad depende de varias cosas, para alcanzar los criterios que tenemos planteados como empresa, tenemos que claramente aumentar nuestra presencia acá para establecer relaciones con las empresas que están acá y es lo que me interesa porque nos da un alcance global. Ojala encontrar varios partners y esencialmente canales de distribución. El plan es estar un par de años más, siento que es el momento para estar acá por todo lo que está pasando pero como te digo, todo va a depender de cómo se den las cosas.*

IX. Anexo 2

³⁶ Red Endeavor, mayo de 2014, <http://www.endeavor.cl/>

1. Eventos de innovación y emprendimiento en Los Ángeles, California.

En EE.UU y particularmente en Los Ángeles, existen muchos eventos, seminarios y reuniones para el área de innovación y emprendimiento. El sitio web [Eventbrite](#) es el medio por donde los principales eventos de Los Ángeles son publicados. Muchas agencias, aceleradoras, incubadoras, utilizan este sitio web para dar a conocer día a día todos sus eventos importantes y también pequeñas reuniones.

2. Espacios de Co-Working en Los Ángeles.

Para tener una idea de la oferta existente, a continuación enumeramos otras oficinas de co-working³⁷:

- www.blankspaces.com (Downtown LA)
- www.crauelab.com (Downtown LA)
- www.deoplabs.com (Los Ángeles)
- www.ignitedspaces.com (Hollywood)
- www.officeslice.com (Sherman Oaks)
- www.coworkla.com (Santa Monica)
- www.wework.com (Hollywood)
- www.workingvillage.com (Santa Monica)
- www.welabs.us (Long Beach)
- www.launchscene.com (Santa Monica)

3. Oficina de abogados

Las oficinas de abogados que se dedican a constituir empresas en Estados Unidos y que prestan asesoría legal a los startups son variadas. [GreenbergTrauring](#), es una de ellas y cuenta con experiencia trabajando con compañías relacionadas a temas tecnológicos, startups, venture capital latinoamericanos, entre otras.

Otros estudios de abogado que se pueden mencionar son:

Core Law Group: www.corelawgroup.com

Nialis Law Group, A Professional Law Corporation: www.nialislaw.com

Law Offices of Jual F. Reyes: www.jualreyeslaw.com

Sterns Kim & Sterns: www.sks-lawyers.com

Steinbrecher & Span LLP: www.steinbrecherspan.com

Law Offices of Jacqueline Mary McQuigg & Associates: www.ttorneypalmsprings.com

Banjoko McGlashan Wieslaw: www.anjokomcglashanlaw.com

³⁷ <http://represent.la/#>

Palmer Rodak & Associates: www.palmerrodaklaw.com

Van Etten Suzumoto & Sipprelle LLP: www.vsslawyers.com

Talisman Law, PC: www.talismanlaw.com

Elaborado por Oficina Comercial de Pro Chile Los Ángeles