

# PMS

## Estudio de Mercado del Ecosistema de Innovación en Nueva York, EE.UU.

Julio 2014

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Nueva York - ProChile

**pro|CHILE**  
IMAGINA · CRECE · EXPORTA



<b>Resumen Ejecutivo.....</b>	<b>4</b>
<b>I. Descripción del mercado .....</b>	<b>5</b>
1. Participantes del ecosistema. ....	6
<b>II. Análisis del ecosistema de innovación en Nueva York.....</b>	<b>8</b>
1. Cooperación de la Ciudad .....	8
2. Incubadoras en Nueva York .....	10
3. Programas de aceleradoras de Startups en Nueva York .....	12
4. Requisitos para calificar en una incubadora y aceleradora .....	14
<b>III. Inversionistas.....</b>	<b>14</b>
1. Capitales de riesgo en Nueva York .....	14
2. Inversionistas Ángeles en Nueva York.....	16
3. Crowdfunding .....	19
<b>IV. Como abrir una empresa en la ciudad de Nueva York. ....</b>	<b>21</b>
1. Registrar una empresa en Nueva York, California, EE.UU. ....	21
<b>V. Apoyo al emprendedor .....</b>	<b>23</b>
1. Oficinas de Co-Working en Nueva York .....	23
2. Oficina comercial ProChile Nueva York .....	25
3. Visa para ingresar a instalar una empresa en EE.UU. ....	26
4. Abrir una cuenta bancaria en Nueva York. ....	27
<b>VI. Recomendaciones de la oficina .....</b>	<b>27</b>
<b>VII. Fuentes de información .....</b>	<b>28</b>
<b>VIII. Anexo 1 .....</b>	<b>28</b>
1. Entrevista a Tomás Pollak.....	28

*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.*

# Resumen Ejecutivo

La ciudad de Nueva York ha recibido últimamente mucha atención por parte del mundo del emprendimiento e innovación. Empresas como Tumblr, Foursquare y Kickstarter fundadas en la gran manzana, el crecimiento de la zona denominada "Silicon Alley" y la gran cantidad de eventos de emprendimiento, redes de contacto y formas de financiamiento han promovido el boom innovador, ubicando a la ciudad como el 5to centro de emprendimientos e innovación más importante a nivel mundial.

En los últimos años en Nueva York se han creado miles de trabajos relacionados con tecnología, estimándose 300.000 trabajos hoy relacionados con este sector. Estos factores se han hecho sentir en Silicon Valley, donde algunas de las grandes compañías de aquella zona sienten la necesidad de tener presencia en la Gran Manzana. Del 2003 al 2013 se añadieron 45.000 trabajos al ecosistema tecnológico, creciendo a una tasa de empleo del 18%, que está por sobre del promedio de Nueva York (12%), y de Estados Unidos (4%), para el mismo periodo de tiempo considerado (10 años).

Es el soporte y la cooperación de la ciudad y el estado de Nueva York con los emprendedores lo que ha permitido que la ciudad sea actualmente cuna de miles de emprendimientos exitosos. Los variados recursos gratuitos que la ciudad ofrece son de gran utilidad para quienes necesitan apoyo en sus emprendimientos, el cual incluye asistencia comercial, consultorías, gran cantidad de fondos disponibles, consejos legales y financieros, redes de contacto, entre otros.

# I. Descripción del mercado

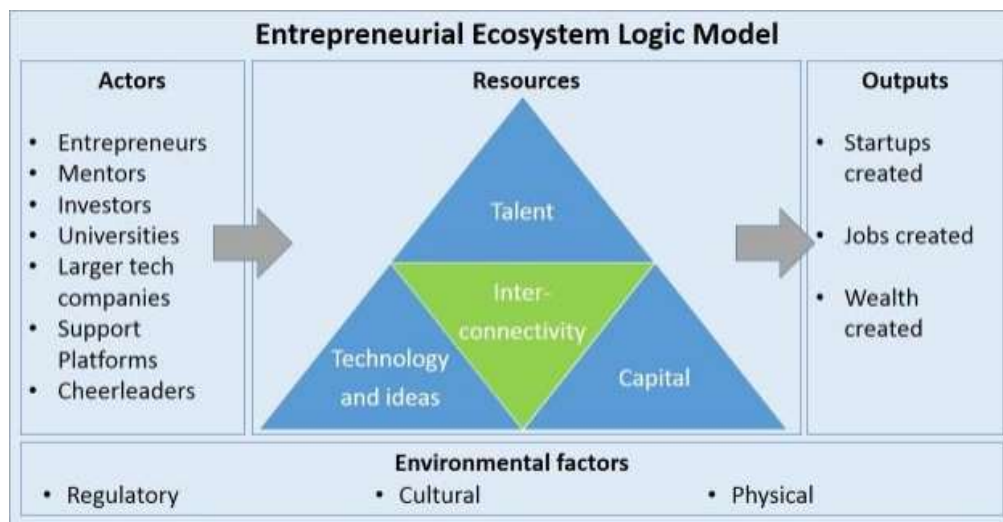
## 1. Ecosistema de innovación

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 innovaciones<sup>1</sup> y, de esta forma, generar una ganancia cuantificable en la creación de nuevos puestos de trabajos, nuevas empresas e ingresos.

El capital humano es uno de los factores más relevantes en el ecosistema de innovación. La labor de investigadores, emprendedores, inversionistas, 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. En la mayoría de los casos, las entidades que forman parte del ecosistema son: fondos de capitales de riesgo e inversionistas ángeles, incubadoras, aceleradoras, startups, espacios de co-working, consultoras, mentores, hackerspaces, centros de innovación en universidades, centros de desarrollo e investigación, escuelas de negocios, organismos estatales para la I+D, centros de transferencia tecnológica, entre otras<sup>2</sup>.

A modo de ejemplo, presentamos el *Entrepreneurial Ecosystem Logic Model*, que representa un modelo del ecosistema de innovación de tipo genérico, ya que en él se interconectan los actores y el objetivo final es el mismo: innovar, crear empresas, empleos y riqueza<sup>3</sup>.



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

<sup>1</sup> 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](http://erc-assoc.org/sites/default/files/topics/policy_studies/DJackson_Innovation%20Ecosystem_03-15-11.pdf)

<sup>2</sup> [http://erc-assoc.org/sites/default/files/topics/policy\\_studies/DJackson\\_Innovation%20Ecosystem\\_03-15-11.pdf](http://erc-assoc.org/sites/default/files/topics/policy_studies/DJackson_Innovation%20Ecosystem_03-15-11.pdf)

<sup>3</sup> Learning from Boston, mayo 2014, <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: aumentando el número de entradas (por ejemplo los 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 negocio<sup>4</sup>.

## 1. 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:

**Startup<sup>5</sup>**: 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. Generalmente son empresas asociadas a la innovación, al desarrollo de tecnologías, al diseño o desarrollo web; son empresas de capital-riesgo.

**Incubadora<sup>6</sup>**: 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* (capacitación), *networking* (acceso a una red de contactos) y otros servicios básicos como telecomunicaciones, limpieza u otros. 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.

**Inversionistas ángeles<sup>7</sup>**: 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.

---

<sup>4</sup> 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](http://erc-assoc.org/sites/default/files/topics/policy_studies/DJackson_Innovation%20Ecosystem_03-15-11.pdf)

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

<sup>6</sup> Incubadora de empresas, mayo de 2014, [http://es.wikipedia.org/wiki/Incubadora\\_de\\_empresas](http://es.wikipedia.org/wiki/Incubadora_de_empresas)

<sup>7</sup> Inversionistas ángeles, mayo 2014, [http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files\\_mf/1375129207PMS\\_EEUU\\_Capital\\_Silicon\\_2013.pdf](http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/1375129207PMS_EEUU_Capital_Silicon_2013.pdf)

**Aceleradoras**<sup>8</sup>: ayudan a las empresas en sus fases iniciales y están muy relacionadas con los inversionistas 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 nuevas tecnologías.

**Capital de riesgo**<sup>9</sup>: se puede definir como una forma de financiamiento que busca proveer recursos a empresas innovadoras y de sectores dinámicos de la economía mediante una participación temporal en el capital de la empresa.

**Venture capital**<sup>10</sup>: 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 spaces**<sup>11</sup>: 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.

**Consultoras**<sup>12</sup>: suministran a las empresas asesoramiento y asistencia en relación con su estrategia y operaciones, para alcanzar sus propósitos y objetivos a largo plazo. Esta asistencia puede incluir la identificación de opciones, 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 universidades**<sup>13</sup>: fomentan el emprendimiento y la innovación para avanzar en el pensamiento empresarial, liderazgo y oportunidades para los estudiantes y la sociedad.

**Hackerspace**<sup>14</sup>: 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.

---

<sup>8</sup> 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>

<sup>9</sup> Capitales de riesgo, mayo 2014, [http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files/mf/1375129207PMS\\_EEUU\\_Capital\\_Silicon\\_2013.pdf](http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files/mf/1375129207PMS_EEUU_Capital_Silicon_2013.pdf)

<sup>10</sup> Venture capital. mayo 2014, [http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files/mf/1375129207PMS\\_EEUU\\_Capital\\_Silicon\\_2013.pdf](http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files/mf/1375129207PMS_EEUU_Capital_Silicon_2013.pdf)

<sup>11</sup> Co-working spaces, mayo 2014, [http://es.wikipedia.org/wiki/Trabajo\\_cooperativo](http://es.wikipedia.org/wiki/Trabajo_cooperativo)

<sup>12</sup> What is consulting, mayo de 2014, [http://www.iconsulting.org.uk/membership/what\\_consulting](http://www.iconsulting.org.uk/membership/what_consulting)

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

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

# II. Análisis del ecosistema de innovación en Nueva York

## 1. Cooperación de la Ciudad

Existe un gran número de reconocidas instituciones de asistencia integral para emprendedores, como lo es por ejemplo NYC Seed. Esta institución trabaja con una gran y variada cantidad de emprendedores de distintos rubros, desde el nivel inicial de los proyectos hasta el lanzamiento del producto o servicio mismo, además de asistir y facilitar el financiamiento. El departamento de Desarrollo Económico de la Ciudad de Nueva York se centra en impulsar el crecimiento de la economía en los cinco condados de la ciudad de Nueva York a través de talleres y capacitaciones a emprendedores. Para los emprendedores de startups de tecnología, el ITAC (Industrial + Technology Assistance Corporation) provee asistencia y entrenamiento a empresas que busquen realizar cambios de eficiencia tales como reducir costos, utilizar una mayor cantidad de energías verdes, etc.

Por otro lado, si lo que se busca es atraer la atención de instituciones financieras y aumentar la red de contactos, la ciudad de Nueva York es anfitriona de importantes eventos como Ultra Light Start Up, NYtechmeetup o Disrupt NYC, los cuales permiten a los emprendimientos tener mayor exposición ante diseñadores, inversionistas, fundadores de empresas, programadores, entre otros.

Listado de herramientas y de apoyo en Nueva York:

- NY Small Business Development Center (NY SBDC): ofrece a los propietarios de pequeñas empresas y a empresarios servicios de consultoría gratuita. Los clientes se reúnen individualmente con los asesores de negocios de SBDC o especialistas, quienes proporcionan consultorías sobre una gran variedad de temas, desde el desarrollo de un plan de negocio, financiamiento, aspectos legales y laborales, etc. hasta la comercialización del producto o servicio final. Las reuniones con los consultores tienen una hora de duración, son gratuitas y se puede asistir cuantas veces quiera. El SBDC ofrece también talleres gratuitos todos los meses sobre temas como Quickbooks, Marketing y Franquicias.

Link: <http://www.nyssbdc.org>

- New York City Economic Development Corporation (NYCEDC): Se centra en ayudar a emprendedores de negocios de toda índole y tamaño. Tienen oficinas regionales todos los condados del estado de Nueva York apoyando proyectos de innovación y desarrollo económico, desde construcción de aplicaciones móviles a exposiciones de arte. Ofrecen ayuda a través de numerosos programas, talleres y otros recursos que empresarios y emprendedores del mundo público y privado pueden utilizar.

Link: <http://www.nycedc.com/service/programs-entrepreneurs>

- The Industrial and Technology Assistance Corporation (ITAC): provee asistencia a pequeñas y medianas empresas de manufactura o tecnología establecidas en Nueva York. Ofrece numerosos talleres y eventos cada



mes y sus asesores ayudan a los clientes a alcanzar objetivos como la reducción de costos, obtener certificaciones de eco-sustentabilidad y potenciar el crecimiento de sus negocios.

Link: <http://itac.org/>

- NY Business Solutions (NYSBDC): ofrece una serie de talleres gratuitos de negocios diseñados para ayudar a los empresarios a lanzar, operar y expandir sus negocios. Para aquellos interesados en ofrecer sus productos y servicios a la ciudad, New York Business Solutions ofrece cursos de certificación en los que dueños de negocios pueden asistir con el fin de obtener acceso exclusivo al Directorio de Empresas Certificadas de NYC.

Link: <http://www.nyssbdc.org/>

- NYCSeed: provee fondos a emprendimientos además de proporcionar una amplia comunidad de medios relacionados con la tecnología. Ayudan a los emprendimientos a desarrollarse desde la etapa inicial y potenciar la iniciación de relaciones con potenciales clientes.

Link: <http://www.nycseed.com/>

- SCORE: es similar a la NY SBDC. Ofrecen servicios gratuitos a pequeños y grandes empresarios como talleres de negocios y recursos en línea. El personal de consultores de SCORE se compone de mentores voluntarios de vasta experiencia, provenientes de una variedad de sectores empresariales.

Link: <http://www.score.org/>

- La Biblioteca Pública de Ciencias, Industria y Negocios de la ciudad de Nueva York (SIBL): ofrece extensas bases de datos de investigaciones de mercado, además de realizar talleres de temas relacionados con el mundo de los negocios.

Link: <http://www.nypl.org/locations/sibl>

- NOLO: es un sitio web que ofrece asesoría legal gratuita a través de artículos, formularios legales, entre otros. En caso de que la necesidad sea más compleja y se requiera de un abogado, NOLO ofrece un directorio en línea de abogados de Nueva York.

Link: <http://www.nolo.com>

- Online Permit Assistance and Licensing (OPAL): Es un servicio de asistencia online del estado de Nueva York que ayuda a los propietarios de negocios a encontrar los permisos necesarios, licencias y proceso de registro para entidades nuevas y existentes.

Link: <https://www.opal.ny.gov/>

- Ultra Light Startups: reúne a los empresarios más innovadores en tecnología del mundo en eventos que se realizan de forma mensual y a través de comunidades en línea. Estos eventos facilitan la creación de redes de contacto donde se realizan debates interactivos, moderados por mesas redondas de expertos de la industria. Los temas que se tratan incluyen diseño, tecnología, marketing y finanzas.

Link: <http://ultralightstartups.com>

- NYC Tech Meetup: es de mucha utilidad para quienes trabajan en emprendimientos relacionados con la tecnología en Nueva York. Da la posibilidad de conocer a fundadores de startups, proveedores de servicios, entusiastas de la tecnología, etc.

Link: <http://www.nytm.com/>

- TechCrunch Disrupt NY: es una conferencia de tecnología de 3 días de duración que se realiza en la ciudad de Nueva York. A ella asisten reconocidos expertos de tecnología, editores y periodistas, inversionistas y exitosos emprendedores. Se realiza además una competencia de startups, en la que el ganador se lleva un premio de USD\$50.000

Link: <http://techcrunch.com/events/disrupt-ny-2014/event-home-2/>

## 2. Incubadoras en Nueva York

Las incubadoras de emprendimientos o startups son organizaciones diseñadas para apoyar el desarrollo exitoso de empresas emprendedoras a través de una red de recursos y servicios que busca obtener resultados a largo plazo. En la mayoría de los casos, se recomienda a las startups instalarse en el mismo espacio físico de la incubadora, facilitando y agilizando el proceso creativo. Realizar un programa de incubación, aumenta las probabilidades de éxito. Estudios han demostrado que el porcentaje de empresas operativas luego de realizar el programa de incubación llega al 87% del total, mientras que en aquellas empresas que no lo realizan es de un 44%.

La duración de un programa de incubación es de plazo indefinido y varía según el tipo de proyecto/empresa y la experiencia del emprendedor. El tiempo promedio que permanecen las startups en incubadoras es de 33 meses, sin embargo, muchos programas de incubadoras fijan metas de graduación del programa basados en niveles de ingresos u otros parámetros.

El modelo de trabajo de las incubadoras se divide en tres fases: pre – incubación, incubación y post – incubación, en las cuales las incubadoras trabajan en conjunto con las startups proveyendo espacios físicos, coaching, networking, asesoría legal, capital y otros servicios básicos como telecomunicaciones, limpieza, etc.

Si bien el 25% de los programas de incubación de emprendimientos ofrecen los servicios a cambio de un porcentaje de la empresa a encubar, la mayoría de los programas son patrocinados, apoyados y operados por entidades gubernamentales o universidades. Por otro lado, sólo un 6% de las incubadoras operan con fines de lucro.

El proceso de admisión a los programas de incubación es por medio de postulaciones, y los criterios de aceptación en el programa varían de uno a otro. Sin embargo, en general quedan seleccionadas aquellas empresas que tienen un plan de negocios estructurado e innovador, que cuente con viabilidad técnica, económica y financiera.

## Listado de incubadoras en Nueva York

- Dumbo Incubator (NYU Poly Incubators)  
Enfoque – Ingeniería  
Sitio Web - <http://engineering.nyu.edu/business/incubators>
- Coriolis Ventures  
Enfoque: Media y estructura tecnológica relacionada a la publicidad en Internet  
Sitio Web: <http://www.coriolisventures.com>
- First Growth Venture Network  
Enfoque: Emprendimientos en general  
Sitio Web: <http://www.firstgrowthvn.com>
- Headhunter Labs  
Enfoque: Tecnología en recursos humanos y reclutamiento de personal  
Sitio Web - <http://headhunterlabs.com>
- InSITE  
Enfoque: Emprendimientos en general  
Sitio Web: <http://insiteny.org/>
- Tipping Point Partners  
Enfoque: Tecnología  
Sitio Web: <http://www.tippingpointpartners.com>
- Sunshine Bronx Business Incubator  
Enfoque: Emprendimientos en general  
Sitio Web: <http://www.sunshineny.com/bronx>
- NYC Seed  
Enfoque: Tecnología  
Sitio Web: <http://www.nycseed.com>
- NYC Acre  
Enfoque: Tecnología Verde  
Sitio Web: <http://www.nycacre.com>
- BioBAT  
Enfoque: Biotecnología, Biociencias  
Sitio Web: <http://research.downstate.edu/biotech/biobat.htm>
- Advanced Biotechnology Incubator  
Enfoque: Biotecnología, Biociencias  
Sitio Web: <http://research.downstate.edu/biotech/abi.htm>
- Fordhard Foundry  
Enfoque: Tecnología, Diseño  
Sitio Web: <http://www.fordhamfoundry.org>

### 3. Programas de aceleradoras de Startups en Nueva York

Las aceleradoras de startups consisten en corporaciones que ofrecen una serie de recursos y apoyo a empresas jóvenes y emprendedoras, con el fin de que éstas aceleren su desarrollo, crezcan y se establezcan en el corto plazo.

Las aceleradoras ofrecen programas de asesoramiento de duración fija, los cuales varían entre 3 y 6 meses, en los que se provee asistencia a las empresas a través de financiamiento, mentoring, training, acceso a redes de inversiones y en algunos casos, espacios de trabajo a cambio de un porcentaje fijo de las acciones de la empresa (equity) el cual generalmente varía entre un 1% y un 10%.

El proceso de selección de las empresas participantes en los programas se realiza a partir de una postulación abierta, la cual es bastante competitiva, sin embargo, una vez que el startup queda seleccionado, las probabilidades de éxito se ven multiplicadas.

Para postular no es necesario tener un plan de negocios detallado, clientes, ni renta, sino que se requiere una propuesta de idea de negocio con potencial de crecimiento, motivación por parte del equipo de emprendedores y la capacidad de construir un prototipo, beta o producto listo para el mercado, durante los meses de duración del programa de aceleración.

Una vez finalizado el programa, las empresas participantes exponen su plan de negocio completo en el llamado “Demo Day”, donde se les da la oportunidad a los startups de presentar sus proyectos ante cientos de inversores ángeles, súper ángeles, venture–capitals, entre otros, ganando exposición y aumentando las posibilidades de financiamiento.

Listado de aceleradoras en Nueva York

DreamIt NYC

- Enfoque – Tecnología web y móvil
- Financiamiento – Hasta USD\$25.000 (USD\$5.000 más \$5.000 por fundador hasta 4 fundadores)
- Porcentaje de acciones a cambio – 6%
- Portafolio – betterific, charlie, cognection, ecquire, cloudmine, AppArchitect, entre otros
- Sitio web – <http://www.dreamitventures.com>

Entrepreneurs Roundtable Accelerator

- Enfoque – Tecnología web y móvil
- Financiamiento – USD\$25.000
- Porcentaje de acciones a cambio – 8%
- Portafolio – buzztable, gigttable, houdini, getmaid, seamless docs, entre otros

- Sitio Web – <http://www.eranyc.com>

#### FinTech Innovation Lab

- Enfoque – Tecnologías financieras
- Financiamiento – Hasta USD\$25.000 (USD\$5.000 más \$5.000 por fundador, hasta 4 fundadores)
- Porcentaje de acciones a cambio – 6%
- Sitio Web – <http://www.fintechinnovationlab.com/>

#### NYC SeedStart

- Enfoque – Infraestructura publicitaria, e-commerce, contenido digital y tecnología móvil
- Financiamiento – USD\$20.000
- Porcentaje de acciones a cambio – 5%
- Portafolio – valign, magne+ic, ticketfly, SeatGeek, enterpoid, entre otros.
- Sitio web – <http://www.nycseedstart.com>

#### TechStars

- Enfoque – Tecnología web y móvil
- Financiamiento – USD\$6.000 por fundador para máximo 3 fundadores
- Porcentaje de acciones a cambio – 6%
- Portafolio – Sendgrid, socialthing, dailyburn, onswipe, entre otros
- Sitio web – <http://www.techstars.org>

#### Founders Labs

- Enfoque – Tecnología móvil
- Financiamiento – No hay. Founder Labs USD\$755 por integrante
- Porcentaje de acciones a cambio – 2%
- Portfolio – Smarketplaces, Spoondate, Cake Health, House of Mikko, Beatlist, Tetherpad, entre otros
- Sitio Web – <http://www.founderlabs.com>

#### The Founder Institute

- Enfoque – Tecnología
- Financiamiento - No ofrecen. The Founder Institute cobra USD\$1.100
- Porcentaje de acciones a cambio – Warrant de 3,5% del total de acciones.
- Portfolio – Kindara, zipmark, Simplereach, Wishbeans, Miigo, entre otros
- Sitio Web - <http://fi.co/>

#### Women Innovate Mobile

- Enfoque – Tecnología Móvil
- Financiamiento – Hasta USD\$40.000
- Porcentaje de acciones a cambio – 8%
- Portfolio - Appguppy, Loudly, Sqlvision, entre otros
- Sitio Web - <http://wim.co/>

## 4. Requisitos para calificar en una incubadora y aceleradora

El criterio de evaluación para aceptar los 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 haya logrado desarrollar el Startup es muy importante, es vital diferenciarse del resto o crear algo innovador.

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

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 los startup venir a vivir a Nueva York. Es la única forma en la que pueden prestar sus servicios en un 100% y hacer que el proyecto pueda maximizar su desarrollo.

## III. Inversionistas

### 1. Capitales de riesgo en Nueva York

El capital de riesgo o venture capital, es capital financiero que se provee a emprendimientos de mucho potencial en las primeras etapas de su desarrollo, poniendo a disposición de una nueva generación de emprendedores una gran cantidad de dinero, la cual es generalmente suficiente como para enfrentarse a empresas ya existentes. Los fondos de capital de riesgo tienden a ser destinados a empresas que cuentan con planes de negocios claros y sólidos, insertas en el área de la innovación como lo son la creación de software, las telecomunicaciones, el internet, la biotecnología, las energías renovables, entre otros. Los montos de capital conferidos superan por lo general un millón de dólares.

Los inversionistas de capitales de riesgo invierten a cambio de un porcentaje de la empresa y esperan retornos en el largo plazo, en promedio desde los 7 a los 10 años a partir de la fecha de la inversión. Comúnmente, el retorno se materializa una vez que la compañía se abre a la bolsa, es fusionada con otra empresa o adquirida por otra corporación.

Es importante tener en claro que la inversión es sólo el comienzo de lo que será una larga relación entre el inversionista y el emprendedor. Los inversionistas de capital de riesgo se involucran y adquieren control sobre la toma de decisiones de la compañía, aportando con su conocimiento en áreas como el manejo de equipos, asesoramiento en técnicas de crecimiento acelerado y facilitando la creación de alianzas estratégicas con otras empresas. A diferencia de los inversionistas ángeles, los inversionistas de capital de riesgo dedican el 100% de su tiempo a las empresas en las cuales invierten.

Nueva York es una ciudad que ofrece muy buenas oportunidades a emprendedores competitivos, a través de la gran cantidad de prestigiosas firmas de capital de riesgo instaladas en la región, y el apoyo de organizaciones privadas y públicas para quienes necesiten asistencia en la preparación y presentación del plan de negocio. Emprendimientos como Twitter, Etsy, Zynga y Tumblr han sido financiados por firmas que operan desde Nueva York.

Es importante tener en claro la etapa en la que se encuentra el emprendimiento en búsqueda de fondos. Si bien, existen firmas de financiamiento de capital de riesgo que sólo consideran empresas que están en su etapa inicial, existen otras que buscan compañías menos riesgosas que ya se encuentren establecidas y camino al éxito, pero que necesitan financiamiento adicional.

Listado de instituciones que proveen capital de riesgo en Nueva York

Union Square Ventures

- Enfoque – Empresas de servicios web
- Financiamiento – Hasta USD\$5 millones
- Porcentaje de acciones a cambio –15% a 20%
- Portafolio - Twitter, Soundcloud, Tumblr, Meet Up, Etsy, Zynga, entre otros.
- Sitio Web - <http://www.usv.com>

Venrock

- Enfoque – Empresas jóvenes de tecnología, energía y cuidado de la salud
- Financiamiento – Variable
- Porcentaje de acciones a cambio – Variable
- Portafolio – Apple computers, Intel, RedBeacon, California Energy, Genetics Institute, entre otros.
- Sitio Web - <http://www.venrock.com>

#### RRE

- Enfoque – Empresas jóvenes y maduras de finanzas, media, tecnología móvil, medioambiente, entre otras.
- Financiamiento – Variable
- Porcentaje de acciones a cambio – Variable
- Portafolio – kik, Payphone, Betaworks, Business Insider, BuzzFeed, Scout Analytics, entre otros.
- Sitio Web - <http://www.rre.com>

#### Founders Collective

- Enfoque – Empresas jóvenes web y móvil
- Financiamiento – Variable
- Porcentaje de acciones a cambio – Variable
- Portafolio – Artsy, about.me, Betaworks, Bluebox, Seatgeek, Buzzfeed
- Sitio Web - <http://www.foundercollective.com>

#### First Round Capital

- Enfoque – Empresas jóvenes web y móvil
- Financiamiento – Variable
- Porcentaje de acciones a cambio – Variable
- Portafolio – 9gag, Path, Adaptly, 33 across, Metromile, StumbleUpon
- Sitio Web - <http://www.firstroundcapital.com>

## 2. Inversionistas Ángeles en Nueva York

Los inversionistas ángeles son individuos que proveen el capital necesario con el fin de apoyar emprendimientos y proyectos en su fase inicial. El apoyo financiero lo realizan a cambio de un porcentaje de acciones del emprendimiento (equity) que están invirtiendo, con expectativas de obtener retornos en el futuro. Los inversores



son por lo general emprendedores o individuos que han ejercido en importantes posiciones ejecutivas en grandes corporaciones, por lo que tienen experiencia, redes de contacto y suelen entregar muy buenos consejos y apoyo a los emprendedores, además del financiamiento mismo.

Por lo general, los inversionistas financian con sus propios fondos, en montos que varían desde los USD\$25.000 hasta USD\$100.000 cuando estos participan individualmente. Hoy en día, es común ver a inversionistas ángeles organizados en redes, grupos o clubes de ángeles con el objetivo de compartir esfuerzos y unir sus capitales de inversión, logrando poder participar en proyectos de mayor envergadura y facilitando el proceso de postulación a los emprendedores. Por otro lado, existen sitios web dedicados a conectar emprendedores en busca de capital, con inversionistas ángeles en búsqueda de proyectos innovadores y con potencial.

Las inversiones ángel son uno de los métodos de financiamiento más utilizados en los Estados Unidos, y representan más dinero invertido anualmente que la suma de todas las entidades de capital de riesgo, convirtiéndose en una gran oportunidad de financiamiento para emprendedores en busca de capital. Las áreas que más utilizan financiamiento de Inversionistas ángeles son la biotecnología, software y medicina.

La ciudad de Nueva York es un lugar lleno de oportunidades para quienes buscan emprender y encontrar financiamiento para sus proyectos. Entre las comunidades de ángeles establecidas en Nueva York se encuentra New York Angels, el grupo más activo de inversionistas ángeles en los Estados Unidos, quienes han entregado más de USD\$45 millones en financiamiento a empresas jóvenes.

Listado de inversionistas ángeles y agrupaciones en Nueva York

#### New York Angels

- Enfoque – Emprendimientos en general
- Fondos – desde USD\$100.000 a USD\$1.000.000
- Porcentaje de acciones a cambio – Variable
- Valor de postulación a fondos – Sin costo
- Sitio Web – <http://www.newyorkangels.com>

#### Tristate Ventures

- Enfoque – Emprendimientos en general
- Fondos – desde USD\$25.000 a USD\$500.000
- Porcentaje de acciones a cambio – 20% a 35%
- Valor de postulación a fondos – Sin costo
- Sitio Web – <http://www.tristateventures.com/>

#### New York Investment Network

- Enfoque – Plataforma que conecta inversionistas ángeles con emprendedores en búsqueda de capital

- Fondos – Variable
- Porcentaje de acciones a cambio – Variable
- Valor de postulación a fondos – \$149
- Sitio Web – <http://www.newyorkinvestmentnetwork.com/>

#### Gust

- Enfoque – Plataforma que conecta inversionistas ángeles con emprendedores en búsqueda de capital
- Fondos – Variable
- Porcentaje de acciones a cambio – Variable
- Valor de postulación a fondos – Sin costo
- Sitio Web – <http://www.gust.com>

#### Eastern New York Angels

- Enfoque – Emprendimientos en general
- Fondos – USD\$50.000 a USD\$500.000 (USD \$150.000 en promedio)
- Porcentaje de acciones a cambio – Variable
- Valor de postulación a fondos – Sin costo
- Sitio Web – <http://www.easternnyangels.com/>

#### Empire Angels

- Enfoque – Emprendimientos del sector tecnológico
- Fondos – USD\$50.000 a USD\$350.000
- Porcentaje de acciones a cambio – Variable
- Valor de postulación a fondos – Sin costo
- Sitio Web – <http://empireangels.com/>

#### Golden Seeds

- Enfoque – Emprendimientos liderados por mujeres
- Fondos – USD\$250.000 a \$1.000.000
- Porcentaje de acciones a cambio – Variable
- Valor de postulación a fondos – USD \$100

- Sitio Web – <http://www.goldenseeds.com/>

#### NYC seed

- Enfoque – Emprendimientos del sector tecnológico
- Fondos – hasta USD\$200.000
- Porcentaje de acciones a cambio – Variable
- Valor de postulación a fondos – Sin costo
- Sitio Web – <http://www.nycseed.com>

#### Star Angel Network

- Enfoque – Emprendimientos que se beneficien del acceso a medios de comunicación
- Fondos – USD\$1.000.000 a USD\$5.000.000
- Porcentaje de acciones a cambio – Variable
- Valor de postulación a fondos – Sin costo
- Sitio Web – <http://www.starangelnet.com>

#### The Long Island Angel Network

- Enfoque – Emprendimientos que se beneficien del acceso a medios de comunicación
- Fondos – USD\$1.000.000 a USD\$5.000.000
- Porcentaje de acciones a cambio – Variable
- Valor de postulación a fondos – Sin costo
- Sitio Web – <http://www.starangelnet.com>

### 3. Crowdfunding

El crowdfunding o financiación en masa es la cooperación colectiva llevada a cabo por personas que utilizan una red, generalmente a través de internet para conseguir recursos o dinero. En este tipo de plataforma, los interesados en conseguir fondos publican y exponen su proyecto en sitios web de crowdfunding por un período determinado, con el propósito de llegar a recaudar una meta monetaria. La utilización de este sistema permite reunir fondos para variados propósitos como campañas políticas, proyectos de arte y fondos para iniciar un emprendimiento, entre otros. El costo inicial de publicar un proyecto es muy bajo, correspondiente únicamente al esfuerzo de marketing previo a realizar la publicación en la plataforma de crowdfunding.

El uso de crowdfunding como forma de financiamiento de startups ha registrado un aumento acelerado en los últimos 2 años gracias al nacimiento de plataformas virtuales que simplifican el proceso de exposición del

proyecto y facilitan la red de conexiones para la recaudación de fondos. A cambio, las plataformas se quedan con un porcentaje del total recaudado por las empresas que varía entre un 4 y un 10 por ciento.

El crowdfunding basado en recompensas (reward-based crowdfunding) en el cual el público e inversionistas destinan fondos al proyecto a cambio de recibir una recompensa, la cual en la mayoría de los casos corresponde a una versión de la primera serie fabricada del producto. El crowdfunding basado en recompensas es un sistema que además de entregar la opción de obtener financiamiento inicial, permite acercar el mercado exportador a las pymes que busquen testear sus productos, es decir, permite obtener una respuesta por parte de los consumidores en el extranjero antes de iniciar el proceso de producción masiva, entregando indicios de dónde dirigir los futuros esfuerzos.

Los dos sitios más populares de reward based crowdfunding son Kickstarter y Indiegogo. Kickstarter se caracteriza por estar muy posicionada y tener una amplia base de visitantes activos, mientras que Indiegogo se caracteriza por tener más flexibilidad y disponibilidad mundial.

[www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com) : Kickstarter es la plataforma de crowdfunding más grande del mundo. Desde sus inicios el año 2009 la compañía, operativa en Estados Unidos, el Reino Unido y Canadá, ha conectado a más de 54.000 proyectos con 5.4 millones de inversionistas, recaudando más de \$937 millones de dólares

[www.indiegogo.com](http://www.indiegogo.com): Indiegogo una plataforma operativa desde el año 2007 que funciona a nivel mundial de crowdfunding que ha ayudado a recaudar millones de dólares para más de 65.000 campañas alrededor de 211 países.

#### Cuadro Comparativo

Kickstarter	Indiegogo
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rigidez en cuanto a los proyectos que se pueden presentar. Todos los proyectos deben pasar por un proceso de selección</li> <li>- Sistema de recaudación "All in or nothing" dónde sólo es posible retirar los fondos recaudados si se llega a la meta estipulada de antemano</li> <li>- Disponibilidad en cualquier parte del mundo</li> <li>- Plazo máximo de recaudación de fondos: 90 días</li> <li>- Comisión exigida por la plataforma: 5% del</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Flexibilidad en cuánto a los proyectos que la plataforma permite presentar. Publicación inmediata de proyectos.</li> <li>- Sistema de recaudación flexible, en el cual es posible retirar los fondos obtenidos sea cual sea el monto, de inmediato una vez finalizado el periodo de financiamiento</li> <li>- Disponibilidad sólo en Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido</li> <li>- Plazo máximo de recaudación de fondos: 120 días</li> <li>- Comisión exigida por la plataforma: 4% del total recaudado en caso de no llegar a la meta de financiamiento y 9% en caso de cumplirla</li> </ul>

<p>total recaudado</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Entrega de fondos: 20 días una vez finalizado el plazo de recaudación</li> <li>- Plataforma de pagos: Amazon Payments</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entrega de fondos: Inmediata</li> <li>- Plataforma de pagos: Paypal</li> </ul>
--	---

Por otro lado, existe el crowdfunding basado en acciones (equity based crowdfunding), en el cual los emprendedores publican un plan de negocios en plataformas online, en búsqueda de financiamiento por parte de inversionistas, que a su vez buscan a cambio un porcentaje de la empresa, en forma de acciones.

## IV. Como abrir una empresa en la ciudad de Nueva York.

### 1. Registrar una empresa en Nueva York, EE.UU.

Es importante si desea realizar actividades comerciales que sean con fines de lucro en Nueva York, la ley le exige un certificado empresarial que se obtiene en la oficina del secretario del condado. Este documento es querido para no asociar su actividad comercial con su nombre natural. Recomendamos asesorarse con un abogado para temas referentes a seguro social, identificación fiscal, registro de negocio para impuestos locales y federales.

Oficinas del condado:

#### Brooklyn

Edificio de la Suprema Corte

360 Adams St, Room 189

Brooklyn, NY 11201

(718) 404-9750

#### Manhattan

Edif. de la Suprema Corte,

60 Centre St., Room.103B,

Nueva York, NY 10007

(646) 386-5955

Staten Island

130 Stuyvesant Place, 1st Floor,

Staten Island, NY 10301

(718) 390-5396

Bronx

851 Grand Concourse, Room 118,

Bronx, NY 10451

(718) 590-3682

Queens

88-11 Sutphin Blvd., Room 106,

Queens, NY 11435

(718) 290-0600

Formularios:

***Empresa individual (un propietario): Formulario X 201***

***Sociedad (más de un propietario): Formulario X 74***

***Para corregir un certificado empresarial: Formulario T 224***

***Para cerrar una empresa individual: Formulario T 341***

***Para cerrar una sociedad: Formulario T 176***

(Para los formularios: [www.blumberglegalforms.com](http://www.blumberglegalforms.com)).

Se recomienda obtener tres (3) formularios: uno para el Secretario del condado, uno para el banco en caso de que piense abrir una cuenta comercial y otro para mostrar en su empresa. También debe efectuar una búsqueda de nombres en la oficina del Secretario del condado para asegurarse de que el nombre elegido no se encuentre ya en uso.

**Requisitos**

El certificado empresarial debe incluir:

- Formularios completados legalizados por un notario
- Nombre de la empresa
- Dirección completa (No., casilla de correo o A/A)
- Nombre completo del propietario de la empresa
- Prueba de su domicilio particular

Prueba de su domicilio particular:

- Sobre con sello postal dirigido a usted con su nombre completo
- Resumen reciente de su tarjeta de crédito con su nombre y dirección
- Estado de cuenta bancaria/pasaporte: nombre completo y dirección

\*La presentación cuesta \$100 más \$10 por la certificación de cada copia adicional, es decir, un total de \$120. (Todos los honorarios deben abonarse en efectivo, cheque certificado o giro postal). Usted después entregar todo lo requerido recibirá dos copias del formulario certificadas por el Secretario del condado, una para presentar en el banco cuando abra una cuenta para su empresa, la otra para su empresa<sup>1</sup>.

## V. Apoyo al emprendedor

### 1. Oficinas de Co-Working en Nueva York

En la ciudad de Nueva York se pueden encontrar gran número de oficinas de co-working a disposición de cualquier emprendedor que necesite un espacio para desarrollar su negocio. Estos espacios funcionan muchas veces como excelente punto de acceso a inversionistas ángeles y capitales de riesgo, la gente interesada que trabaja en estos espacios pueden ser de todo ámbito; startups, diseñadores freelance, programadores, profesionales de Marketing, estudiantes, etc. 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 presentamos a modo de ejemplo de oficinas de co-working y sus respectivos valores:

#### **Green Spaces**

Es un espacio para empresas progresistas y de conciencia ambiental que les permite trabajar en un ambiente comunitario. Muebles de material reciclado y tinta biodegradable en las impresoras, son algunos de los elementos

que le entregan a este lugar una atmósfera ecológica. De los más de 100 miembros, 75% de ellos está enfocado en iniciativas sociales y ambientales, sin embargo está abierto a compañías comerciales basadas aquellos valores.

Ubicación: 394 Broadway entre Walker y White Sts, quinto piso, Manhattan.

Contacto: 646-801-1247 ([www.greenspacesny.com](http://www.greenspacesny.com))

Membresía: \$ 600/mes con escritorio, salón común \$ 400/mes. Pase diario \$ 35.

### **Secret Clubhouse**

En un ambiente que captura toda la esencia de Williamsburg, este espacio se enfoca en el desarrollo de la innovación tecnológica y medios de comunicación. La configuración del espacio compuesto por más de 35 escritorios, conducen a una gran polinización cruzada de ideas. Más allá de toda diversión y ambiente vintage, en este lugar se trabaja 24 horas al día, y cuenta un salón de 800 pies cuadrados y un armario para cada uno de los miembros.

Ubicación: 117 South 3rd St, entre Bedford Avenue y Berry St, Williamsburg, Brooklyn

Contacto: 718-963-0582 ([secretclubhou.se](http://secretclubhou.se))

Membresía: \$ 500/mes. Pase diario de \$ 25.

### **Ensemble**

Fundada en 2013, este espacio tiene opciones tanto para los individuos o empresas de hasta 14 personas. Ensemble recibió demanda tan abrumadora los primeros meses, que abrieron una planta adicional que agregó 80 puestos más. A diferencia de muchos lugares de coworking, uno es capaz de elegir la configuración del lugar de trabajo, es decir se puede optar por un ajuste en el área común o tener una oficina personal. Las empresas varían desde bienes raíces y tecnología, a la moda y el diseño.

Ubicación: 1150 Sexta Avenida entre las calles 44th y 45th.

Contacto: 212-757-3210 ([letsensemble.com](http://letsensemble.com)).

Membresía: asiento libre para 1-6 personas \$ 450-2.200 dólares / mes, oficina privada para 4-14 personas \$ 2.100-5.400 dólares / mes.

### **Con Artist**

Este espacio subterráneo en el Lower East Side cumple funciones conjuntas tanto como galería de arte y/o espacio co-working para un colectivo de más de 120 pintores, escultores, fotógrafos, diseñadores y similares. Una vez siendo miembros de este lugar, recibes total acceso a equipos e instalaciones, incluidos un estudio fotográfico, herramientas eléctricas, computadores y mesas de trabajo, así como la oportunidad de exhibir una exposición individual de tres semanas en la galería frontal. Aunque el área de trabajo en la actualidad tiene capacidad para 25 artistas, hay planes para ampliarse en el futuro y para poner en marcha un programa de residencia artística. Se puede asistir a uno de los espectáculos públicos (martes a sábado de 11 a.m.-6 p.m.), si es que uno quiere conocer un poco más de cerca este espacio.

Ubicación: 119 Ludlow St entre Delancey y Rivington.



Contacto: 646-504-2323 (conartistnyc.com)

Membresía: colectivo 50 \$ / año, co-working space \$ 180 / mes.

### **WeWork**

Esta empresa cuenta con 13 ubicaciones en NYC (más otros en San Francisco y Los Ángeles). Cada puesto tiene un diseño y ambiente diferente, creando una atmosfera única para cada emprendedor. Reddit y Gilt City, que tienen su sede en WeWork, constituyen algunos de los más de 3.000 miembros locales que disfrutan de los beneficios de catering además de descuentos en salud, hoteles y alquiler de Zipcar. Estos espacios cuentan con conferencias regulares y paneles, los que ayudan a los empresarios asociados con inversores y asesores. El espacio es limitado por la alta demanda.

Ubicación: <https://www.wework.com/locations/new-york-city/>

Contacto: 855-593-9675 (<https://www.wework.com>)

Membresía Los precios varían según la ubicación. <https://www.wework.com/become-member/>

## **2. Oficina comercial ProChile Nueva York**

La oficina comercial de [ProChile](#) en Nueva York, tiene como principal objetivo fomentar las exportaciones chilenas hacia EE.UU, específicamente a la costa oeste, área geográfica que cubre.

En este contexto, ProChile en Nueva York 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.

También la oficina dispone de espacios con acceso a internet y teléfono, para que el emprendedor que requiera de estos servicios pueda utilizar este beneficio sin ningún costo para él.

### **Contacto**

**Teléfono:** 1-212 2073266

**Fax:** 1- 212 2073649

**Dirección:** 866 United Nations Plaza, Suite 603; New York, NY 10017; USA

**Horario de Atención:** De 9:00 a 17.00 hrs.

### 3. Visa para ingresar a instalar una empresa en EE.UU<sup>15</sup>.

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 EEUU.
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.
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, 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 esposo, la mujer 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. Es una visa posible pero complicada. 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

---

<sup>15</sup> Visa E-2, mayo 2014, <http://inmigracion.about.com/od/Visas/a/10-Requisitos-Para-La-Visa-E2-Para-Inversionistas-Para-Estados-Unidos.htm>

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.

La visa E-2 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 Nueva York.

Para iniciar el proceso de abrir una cuenta bancaria a una empresa en Nueva York, esta empresa debe previamente estar registrada en el estado de Nueva York 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 Nueva York, el Estado recomienda utilizar una entidad bancaria que ya esté operando en el país de origen de la empresa.

## VI. Recomendaciones de la oficina

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 Nueva York, 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 Nueva York

[http://www.nyc.gov/html/sbs/nycbiz/downloads/pdf/educational/other\\_languages/spanish/registering.pdf](http://www.nyc.gov/html/sbs/nycbiz/downloads/pdf/educational/other_languages/spanish/registering.pdf)

**Crowdfunding**

<http://webtrends.about.com/od/Ebusiness-Tools/a/Kickstarter-Vs-Indiegogo.htm>

<http://www.indiegogo.com/indiegogo-faq>

<http://webtrends.about.com/od/Ebusiness-Tools/a/Kickstarter-Vs-Indiegogo.htm>

<http://banklesstimes.com/2013/01/10/kickstarter-vs-indiegogo-tale-of-the-tape/>

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 Endeavor<sup>16</sup> 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.*

**Cuanto tiempo te tomo 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 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*

---

<sup>16</sup> Red Endeavor, mayo de 2014, <http://www.endeavor.cl/>

*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.*

**Documento elaborado por Oficina Comercial de ProChile Nueva York**

Andrés Schlanbusch

Andrés Lehuedé

María Elena Varas