

EL ECOSISTEMA DE STARTUPS EN ASIA: OPORTUNIDADES PARA ESPAÑA

MAYO 2025

Amadeo Jensana, director de Economía y Empresa. Casa Asia

1. Identificación del tema a desarrollar

La atención hacia los ecosistemas internacionales de startups¹ en España se ha focalizado principalmente en Estados Unidos y Europa. Sin embargo, con el auge de varios países asiáticos como *hubs* emergentes para startups locales e internacionales, existe un mayor interés por comprender los factores diferenciales que impulsan la transición de Asia hacia una región líder en este ámbito.

Según el ranking “Global Startup Ecosystem Report” elaborado por Startup Genome, cinco ciudades asiáticas se encuentran entre los primeros puestos a nivel mundial en cuanto a la competitividad de su ecosistema de startups.

Tabla 1. Ranking de ecosistemas de startups

Ranking	Ciudad
1	Sillicon Valley
2	Nueva York
3	Londres
4	Tel Aviv
5	Los Angeles
6	Boston
7	Singapur
8	Boston
9	Beijing
10	Seoul
11	Tokyo
12	Shangai

Fuente: Startup Genome (2024)

¹ Empresa de nueva creación y de contenido tecnológico que tiene un alto potencial de escalabilidad. Cuando la empresa ha conseguido llegar a tener un modelo de negocio rentable y consolidado deja de ser una startup.

Existen varias razones por las que determinados países de Asia (en especial China, Corea del Sur y Singapur) están convirtiéndose en *hubs* de innovación, generando las bases para la aparición de startups de contenido tecnológico.

En primer lugar, los gobiernos de varios de estos países, entre ellos los tres analizados, han impulsado el desarrollo de un entorno favorable al emprendimiento a través del fomento de políticas regulatorias favorables, el desarrollo de programas de acceso a financiación y la creación incubadoras y aceleradoras con capital público.

En segundo lugar, estos cuatro países disponen de infraestructuras avanzadas, especialmente en el entorno digital. Así, la adopción de los nuevos estándares de telefonía móvil o la implementación de soluciones en el ámbito de las *smart cities* es rápida y robusta, lo cual facilita la creación de nuevas startups que aprovechan el entorno digital existente.

En tercer lugar, se trata de países donde la apuesta por la innovación es remarcable, tanto por parte del sector público como, especialmente, por el privado. La existencia de grandes grupos industriales en sectores tecnológicamente avanzados impulsa la inversión en I+D, fomentando una cultura innovadora necesaria para el desarrollo de nuevas startups de tecnología avanzada. Además, los grupos de capital riesgo han aumentado de forma considerable en los últimos años, facilitando el acceso a la financiación necesaria para nuevos proyectos emprendedores.

En cuarto lugar, la población de estos países está acostumbrada a la adopción de nuevas tecnologías de forma más rápida e intensa que en otras partes del mundo. Un claro ejemplo es la utilización de Superapps² (aplicaciones que integran diversos servicios en una misma plataforma), mucho más extendidas en Asia que en Europa, destacando casos como el de Wechat en China o Grab en el Sudeste Asiático.

Por último, la existencia de un elevado número de licenciados en disciplinas STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas) ofrece el talento necesario para el nacimiento de startups tecnológicas.

² Aplicaciones que integran diversos servicios en una misma plataforma de una forma integrada, pudiendo incluir pasarelas de pagos, servicios de mensajería, redes sociales, etc.

2. Análisis y diagnóstico de la situación: el ecosistema de startups en China, Corea del Sur y Singapur

2.1 China

El 14º Plan quinquenal que el gobierno chino ha promulgado para el periodo 2021-2025 ha centrado en la innovación el foco para el desarrollo económico de China durante este periodo, elevando su capacidad de inversión en investigación y desarrollo en diferentes vertientes. Por otra parte, la iniciativa “*Made in China 2025*”, lanzada en el año 2015, tiene como objetivo la reducción de la dependencia externa en tecnologías más avanzadas, especialmente teniendo en cuenta las crecientes restricciones para el acceso, por parte de compañías chinas, a tecnología desarrollada en Estados Unidos y, en menor medida, en Europa.

En este contexto, el desarrollo de un ecosistema chino de startups en sectores avanzados es de gran importancia para el gobierno en su carrera por convertir al país en un líder innovador. La preocupación por las altas tasas de paro juvenil es otro de los factores que explican su implicación en el apoyo de proyectos emprendedores de base tecnológica.

Por estos motivos, el gobierno central y los gobiernos locales están invirtiendo en proyectos emprendedores en sectores como las ciencias de la vida, la inteligencia artificial, las tecnologías de la información, el comercio electrónico o la energía. Al contrario de lo que ocurre con los fondos privados de capital riesgo³, los fondos públicos invierten en startups distribuidos por toda la geografía nacional, concentrándose especialmente en startups en su fase inicial. Asimismo, los fondos públicos esperan un retorno de inversión en plazos más largos que los privados, por lo que son de mayor importancia en sectores como la salud, donde los desarrollos en innovación tardan más tiempo en madurar.

En esta línea, el gobierno chino ha anunciado la movilización de un fondo con un capital de 138.000 millones de US\$ con contribuciones tanto del sector público como el privado para la inversión en startups de base tecnológica. Los principales sectores de inversión del fondo serán el hidrógeno, la inteligencia artificial y la tecnología cuántica.

³ Tipo de fondo de inversión que financia a startups en sus fases iniciales y de desarrollo, con un alto grado de riesgo. Generalmente toma una participación en la sociedad, esperando altos beneficios.

Además de la inversión en startups, el gobierno chino ha puesto en marcha políticas fiscales preferenciales, destacando la aplicación de tipos reducidos del impuesto de sociedades, exenciones del IVA y exenciones impositivas para la inversión en I+D.

Una segunda característica del ecosistema de startups chino ha sido la aparición de numerosas empresas de capital riesgo con un importante portfolio de startups y una gran capacidad financiera. Algunas de estas empresas dependen de gigantes tecnológicos como Alibaba, Tencent, Lenovo o Huawei. Destacan, además, empresas de capital riesgo como IDG Capital, Qiming Venture Partners, Shenzhen Capital Group o Sinovation Ventures, esta última especializada en inteligencia artificial.

Cabe destacar, sin embargo, que en los últimos cuatro años el volumen de operaciones de capital riesgo en China ha descendido de forma considerable, totalizando un valor de 34.000 millones de US\$ en 2024, frente a los 68.000 millones de 2023. Entre otras razones, las incertidumbres existentes en la situación económica global, la retirada de empresas de capital riesgo extranjeras y los cambios regulatorios que limitan la actuación de empresas tecnológicas en sectores relacionados con el consumo están reduciendo el apetito inversor en empresas de nueva creación.

Tabla 2. Ciudades con ecosistemas más competitivos en China

Ranking	
1	Beijing
2	Shangai
3	Shenzen
4	Hangzhou
5	Hong Kong
6	Guangzhou
7	Nanjing

Fuente: Startup Blink (2024)

Como es de esperar, las ciudades más desarrolladas en China son las que tienen un ecosistema más competitivo para el desarrollo de startups, destacando el caso de Hangzhou, donde se encuentran las oficinas centrales de empresas como Alibaba o Deepseek.

Existen cientos de incubadoras⁴ y aceleradoras⁵ en China, y constituyen una buena puerta de entrada para las startups extranjeras que quieran abordar su mercado.

Como ejemplo de incubadora cabe destacar Xiji Incubator, una iniciativa de la Universidad Politécnica de Madrid junto con la universidad de Tongji, que está especializada en apoyar a emprendedores españoles y latinoamericanos. La incubadora se encuentra en Shanghái, y ofrece diversos programas a las startups para que puedan entender el ecosistema chino en sus diferentes dimensiones.

Como caso de éxito la startup española Movo, especializada en la micro movilidad y actualmente integrada en Cabify, participó en el programa de mentoría de la incubadora de Xiji. El aprendizaje que obtuvo de su experiencia en China le sirvió para desarrollar un modelo de negocio replicable en España en el ámbito de la movilidad sostenible.

En cuanto a aceleradoras, Chinaaccelerator, ubicada en Shanghái, ofrece programas de acompañamiento, mentoría y recursos financieros a las startups extranjeras que quieran acceder al mercado chino.

Para las startups extranjeras, el mercado chino ofrece oportunidades debido a su tamaño, la existencia de infraestructura desarrollada, el apoyo gubernamental y la existencia de fondos de capital riesgo, entre otros factores.

Existen diversas startups españolas que han desarrollado alianzas con empresas chinas para desarrollar su negocio en este país. Así, la startup española Uttopion ha firmado un acuerdo con la plataforma china de metaverso⁶ Dayou para conectar a los usuarios de ambas plataformas. Así, los creadores de contenido en español podrán lanzarse al mercado del metaverso chino con contenidos en español y traducidos al chino en tiempo real que abarcan desde el deporte hasta el turismo, gastronomía, música, etc.

2.2 Corea del Sur

Corea del Sur es uno de los casos más paradigmáticos de desarrollo económico tras la Segunda Guerra Mundial. Este fenómeno, conocido como el “milagro del río Han”, se ha sustentado en un rápido proceso de industrialización y en una apuesta

⁴ Centro público o privado que ofrece apoyo a startups en su fase más temprana, a través del ofrecimiento de espacio físico, asesoría, *networking*, etc.

⁵ Centro público o privado que ofrece apoyo a startups cuando ya han superado la fase inicial y buscan un crecimiento rápido. El apoyo de las aceleradoras es importante en áreas como la comercialización y la búsqueda de inversores.

⁶ Espacio virtual compartido donde las personas se representan con avatares. pudiendo socializar, compartir experiencias e interactuar.

decidida por la innovación, de forma que, según datos del Ministerio de Ciencia y Tecnologías de la Información, la inversión coreana en investigación y desarrollo alcanzó el 4.96% del PIB en el año 2024.

Dicha inversión proviene principalmente del sector privado y especialmente de los grandes conglomerados como Samsung, LG, Hyundai o el grupo SK, también denominados *chaebol*. En el año 2023, la facturación de los principales 4 *chaebols* mencionados equivalía al 40% del PIB del país, ejerciendo una posición de dominio en la economía que no tiene equivalente en otros países del mundo.

Sin embargo, hasta hace algunos años la existencia de estos grandes conglomerados no favorecía el desarrollo de un ecosistema competitivo de startups, debido a las limitaciones existentes para que otros actores (en especial emprendedores) pudiesen desarrollar sus proyectos al margen de ellos. Por otra parte, la existencia de una cultura de aversión al riesgo tampoco facilitaba la aparición de startups, debido a que los jóvenes con talento preferían trabajar para un conglomerado, con la seguridad que ello ofrecía, en lugar de iniciar un proyecto emprendedor propio.

No obstante, en los últimos años, la situación ha cambiado de forma considerable debido, principalmente, a dos factores. El primero de ellos es el apoyo del gobierno coreano al desarrollo de proyectos emprendedores, que se intensificó a partir del año 2013. Por ejemplo, en el 2014 se lanzó la iniciativa “Startup Alliance” de forma conjunta entre el gobierno y las compañías líderes en el ámbito de internet, para contribuir al desarrollo de una comunidad vibrante de startups y apoyar su internacionalización. En esta misma línea, en el año 2017, el gobierno surcoreano decidió crear el Ministerio de las PYMES y Startups para favorecer el impulso de proyectos de emprendedores que no cuentan con los recursos financieros de los grandes *chaebols*. En definitiva, el apoyo gubernamental a la creación de startups respondió a la necesidad de diversificar una economía excesivamente concentrada en unos pocos actores. Es muy significativo que el gobierno surcoreano disponga de un ministerio específico para las startups, demostrando el claro compromiso del país con los emprendedores.

El segundo factor es la aparición de empresas de capital riesgo dispuestas a financiar proyectos emprendedores, como Kakao Ventures o Softbank Ventures Asia, entre otras. Asimismo, las grandes corporaciones también están lanzando iniciativas de apoyo a proyectos emprendedores, reconociendo el beneficio que supone trabajar con startups. Por ejemplo, Samsung Venture Investment es el vehículo que esta empresa utiliza para canalizar la inversión en startups de nueva creación. En paralelo, Samsung Electronics ha lanzado la iniciativa Samsung

Catalyst Fund para la inversión en proyectos emprendedores en áreas como la inteligencia artificial, sensores, *cloud computing* y otros.

En esta nueva fase, se están poniendo en marcha interesantes iniciativas de colaboración público-privada para la inversión en startups, destacando especialmente el “Startup Korea Fund”, lanzado por el gobierno y 21 compañías privadas con un capital conjunto de 1.400 millones de US\$ para el desarrollo de proyectos en sectores como la inteligencia artificial, la biotecnología o los semiconductores.

Junto con el desarrollo de un ecosistema local de emprendedores, destacan los intentos por parte del gobierno surcoreano de captar a startups internacionales para que desarrollen proyectos en el país, especialmente a través de programas del ámbito de las startups mediante programas de apoyo a nivel nacional y local.

Tabla 3. Programas del gobierno de Corea del Sur

Programa	Contenido
K-Startup Grand Challenge	Programa de aceleración financiado por el gobierno surcoreano que invita a 40 startups extranjeras a desarrollar su proyecto emprendedor, financiando una estancia de 3.5 meses y proporcionando espacios de co-working, oportunidades de networking y apoyo de expertos.
Tech Incubator Programme for Startups (TIPS)	Programa financiado por el gobierno de Corea del Sur, que está dirigido a startups locales y extranjeras, y ofrece espacios de co-working, contacto con inversores y apoyo gubernamental.
Seoul Global Startup Center	Programa de incubación financiado por el gobierno metropolitano de Seoul para apoyar a las startups extranjeras que quieran desarrollar su proyecto en la ciudad.
OASYS	Programa que facilita la obtención de visado para aquellos emprendedores extranjeros que estén interesados en el mercado surcoreano.

Fuente: Elaboración propia

Algunas startups españolas han participado en el programa “K-Startup Challenge”, como es el caso de Gimme Sabor, que se dedica a la elaboración de productos de proteína vegetal.

Por otra parte, la startup española Aima AI, cuyo principal producto es una compañera virtual para el acompañamiento de personas que sufren de la soledad no deseada, ha sido la primera startup española en obtener el visado en Corea a través del programa OASYS y tiene importantes planes de expansión en este país.

Por lo que respecta a la principales ciudades con ecosistemas más competitivos destaca, a gran distancia Seúl, donde se concentra una gran parte de la capacidad de creación de nuevos proyectos emprendedores en el país. Debido a la necesidad de diversificar la excesiva concentración de la actividad en la capital, el gobierno surcoreano se ha propuesto como meta la incorporación de otras 3 ciudades entre las 100 mejores a nivel mundial para iniciar una empresa: Busan, al sur del país; Daejeon, en la parte central; e Incheon, próxima a Seúl. No obstante, la competitividad de las ciudades mencionadas dista aún mucho de la de la capital, por lo que muy pocas startups extranjeras deciden iniciar su proyecto fuera de la capital.

Si bien Corea del Sur dispone de muchos de los elementos precisos para convertirse en una potencia global en el ámbito de las startups, destacando el apoyo a través de políticas públicas, el liderazgo en innovación, y la existencia de fuentes de financiación y talento, tiene aún un importante camino a recorrer para que sus startups sean más internacionales, puesto que la mayoría de los proyectos emprendedores limitan su actuación al ámbito local.

En cuanto a las startups extranjeras, Corea del Sur es un excelente mercado para testear soluciones en las que la respuesta del consumidor sea clave para el éxito del proyecto. En general, los coreanos tienen una rápida capacidad de adaptación a las nuevas tecnologías, por lo que la experiencia que se pueda obtener en este mercado puede ser muy relevante para anticipar tendencias de futuro en terceros mercados.

2.3. Singapur

Tal y como hemos mencionado anteriormente, la ciudad-estado se ha consolidado en el séptimo lugar dentro de los ecosistemas más competitivos a nivel global, y presenta unas características diferenciadas a los otros países analizados en este informe.

Destaca especialmente la facilidad para que empresas extranjeras puedan abrir nuevos negocios en Singapur, tanto por lo que respecta a la tramitación de permisos, visados, o la constitución de empresas. El apoyo gubernamental y la agilidad de los trámites burocráticos es remarcable, haciendo de Singapur un destino atractivo y amigable.

Por otra parte, Singapur es un *hub* de negocios para Asia y especialmente para el resto de los países de la ASEAN (en particular Malasia, Indonesia, Tailandia, Filipinas y Vietnam). La expansión hacia estos mercados desde Singapur es ideal debido a la ausencia de trabas regulatorias, la fortaleza de su sistema bancario y las excelentes conexiones logísticas existentes con los países mencionados.

Además, las reducidas tasas impositivas (17% para el impuesto de sociedades) y los incentivos como la Startup Tax Exemption Scheme, que exime del pago del 75% del impuesto de sociedades sobre los primeros 100.000 S\$ y del 50% de los siguientes 100.000 S\$, facilitan el avance de las startups en los primeros estadios.

Según datos de Startup Genome, alrededor de 4500 startups, 400 firmas de capital riesgo y 240 aceleradoras tienen su base en Singapur, cifras que son destacables teniendo en cuenta el tamaño de la población de la ciudad-estado (5.9 millones de habitantes).

Dentro de los programas gubernamentales de apoyo a estas empresas, destaca especialmente Startup SG, una iniciativa de Enterprise Singapore, agencia gubernamental de apoyo empresarial bajo el paraguas del Ministerio de Comercio e Industria.

Tabla 4. Programas del gobierno de Singapur

Programa	Contenido
Startup SG Founder	Apoyo financiero y tutoría para startups en fase inicial.
Startup SG Talent	Apoyo en la búsqueda de talento local e internacional para el desarrollo de proyectos emprendedores.
Startup SG Accelerator	Soporte para la aceleración e internacionalización de proyectos emprendedores.
Startup SG Equity	Búsqueda de inversores y co-inversión en proyectos emprendedores.
Startup SG Network	Apoyo en la búsqueda de partners y oportunidades de colaboración con diferentes agentes

Startup SG Infrastructure	Apoyo en la búsqueda de espacios para el desarrollo de startups, incluyendo proyectos como LaunchPad @ one-north.
---------------------------	---

Fuente: Startup SG

De esta forma, para cada una de las fases de una startup (*pre-seed, seed, early stage, growth*) el gobierno de Singapur dispone de los mecanismos de apoyo más adecuados para el desarrollo del proyecto emprendedor.

Cabe destacar dos sectores en los que puede ser especialmente interesante que una startup extranjera se plantee establecerse en Singapur. El primero es el sector de *deeptech*⁷, enfocado a dar soluciones a los grandes problemas globales en diferentes áreas como la transición energética y digital, la salud o inteligencia artificial. Para el apoyo a las startups de este ámbito, el gobierno de Singapur ha creado la agencia SG Innovate, proporcionando financiación y oportunidades de *networking* y de colaboración con universidades, centros de investigación y otros agentes claves en el desarrollo del proyecto.

El segundo sector es el de *fintech*⁸. Singapur es el primer centro financiero en Asia y el tercero a nivel global, con más de 200 bancos internacionales con sede en la ciudad-estado. Debido a la necesidad de incorporar más soluciones tecnológicas al sector financiero, el gobierno está apoyando a las nuevas empresas de tecnología financiera y al sector en general, mediante la introducción de importantes subvenciones e incentivos para estimular su crecimiento en ámbitos como las tecnologías de pago móviles, el *blockchain* y el análisis de macrodatos para mejorar y automatizar los procesos financieros, entre otros.

Por lo que respecta al sector privado, el número de iniciativas, incubadoras, aceleradoras y fondos de capital riesgo que existe en Singapur es muy numeroso, ofreciendo diferentes servicios y posibilidades de financiación en función del grado de evolución del proyecto emprendedor y del sector en el que actúa.

Por ejemplo, Block71 Singapur es una iniciativa de la Universidad Nacional de Singapur que funciona como incubadora y *hub* de innovación, conectando a startups con posibles inversores y colaboradores a nivel global.

⁷ Startup especializada en la resolución de problemas tecnológicos y científicos complejos en sectores diversos como la biotecnología, inteligencia artificial, computación cuántica, industria aeroespacial, etc.

⁸ Startup especializada en el sector financiero, ofreciendo servicios como pagos, inversión en bolsa, préstamos, gestión de finanzas personales, etc.

En conclusión, Singapur ofrece a las startups extranjeras un entorno muy desarrollado y conectado internacionalmente, unido a un fuerte apoyo gubernamental y con una importante base de talento.

3. Conclusiones

Por lo que respecta al establecimiento de startups españolas en los países analizados, cabe mencionar que las diferencias culturales son, en los casos de China y Corea del Sur, la principal barrera existente para el desarrollo de un proyecto emprendedor. Esto no ocurre en Singapur, debido a su condición de *hub* global donde desarrollan sus operaciones corporaciones de todo el mundo. Singapur, dispone del ecosistema más maduro de los tres países analizados.

Es necesario, por tanto, entender primero cómo funciona el entorno legal, la escalabilidad, el *networking*, la financiación y la respuesta de los consumidores en cada uno de los países analizados antes de iniciar un proyecto emprendedor en Asia, así como tener en cuenta los costes asociados. Por esta razón, disponer de apoyo local, ya sea a través de la contratación de personal que conozca bien el entorno o bien de socios que ayuden a moverse en un entorno diferente es esencial.

Una característica común de los tres países analizados es la alta capacidad tecnológica de sus startups, por lo que no se trata de mercados aptos para aquellas startups que no pueden competir en tecnología con empresas locales. Es necesario, por tanto, realizar un ejercicio previo de *benchmarking* para comprobar que, efectivamente, la solución aportada es válida.

Tanto China como Corea del Sur y Singapur son países donde la infraestructura tecnológica está muy desarrollada y donde los usuarios están muy acostumbrados a la utilización de nuevas tecnologías. Por esta razón, los tres países pueden suponer un excelente mercado de aprendizaje y testeo de aplicaciones, proporcionando experiencia que puede ser de enorme utilidad para la aplicación en otros países. Sin embargo, los mercados locales son altamente competitivos y se producen innovaciones de forma constante, suponiendo un reto para cualquier startup internacional.

Una de las principales ventajas que comparten los países analizados es el apoyo gubernamental a proyectos emprendedores, por lo que participar en los programas

que el gobierno pone a disposición de las startups extranjeras en cada uno de los países analizados es, en la mayoría de los casos, la mejor forma de entrada.

4. Recomendaciones para la Administración

- a.** Promover acuerdos bilaterales con países asiáticos que sirvan de paraguas para que los agentes públicos y privados involucrados en el desarrollo de las startups en cada uno de los países puedan acercar los ecosistemas con una cobertura institucional.
- b.** Elaboración de guías prácticas por país para startups españolas que quieran internacionalizarse en Asia, incluyendo especialmente una descripción de los recursos existentes en cada país (programas de apoyo, incubadoras y aceleradoras, posibilidades de financiación, etc).
- c.** Facilitar la interacción entre aceleradoras e incubadoras de Asia y España, con el objetivo de que puedan compartir información y buenas prácticas, apoyar la internacionalización de las startups a través de programas de *soft-landing*, o fomentar el trabajo en común entre startups españolas y asiáticas para la búsqueda de soluciones comunes.
- d.** Fomentar la participación asiática en el South Summit, el principal evento sobre startups que se celebra anualmente en España, así como apoyar la celebración del South Summit en países asiáticos (actualmente se celebra en Corea del Sur).



Actividad subvencionada por la Secretaría de Estado de
Asuntos Exteriores y Globales