

VQY A MEXICO: LA NUEVA RUTA DE LAS STARTUPS

Antes eran bandas de rock y futbolistas reconocidos. Al sembrar éxito en suelo chileno, diversos músicos y deportistas probaban suerte, hacían maletas y se aventuraban en el mercado mexicano. Había múltiples oportunidades: disqueras reconocidas mundialmente y clubes de fútbol que funcionaban como vitrinas para Europa. Y si bien gran parte de ellos siguen aterrizando en el país azteca, en los últimos años se ha sumado un tercer actor: las startups.

Es un fenómeno relativamente nuevo. Hace menos de diez años la presencia de empresas chilenas en México era muy limitada. Pero desde el inicio de la década pasada, todo cambió.

Las razones, según diversos gerentes generales, varían, pero el denominador común son las dimensiones del mercado, las posibilidades de ampliar el negocio y las oportunidades de inversión.

Fintual, Cornershop, Cotalker y U-Planner son solo un puñado de las más de 120 compañías chilenas en México. La mayoría se centran en Educación, Healthtech y Fintech.

"México es el hermano mayor de Chile, porque son más grandes y porque tenemos códigos parecidos y apreciamos el talento y el trabajo de maneras muy similares, por eso pienso que a 31 Minutos o a Mon Laferte les va tan bien allá", explica Pedro Pineda, CEO de Fintual.

El grupo de WhatsApp de emprendedores en México

La reciente edición del programa GoGlobal organizado por Corfo y ProChile seleccionó 39 empresas chilenas que buscaban internacionalizar sus negocios. Del total de las ganadoras, 14 optaron por Ciudad de México, diez por Bogotá, nueve escogieron Miami y seis Lima.

Ciudad de México tiene 22 millones de habitantes (considerando la Zona Metropolitana del Valle), más que toda la población de Chile. Además, tiene ciudades con mucha influencia y crecimiento económico, como Mérida, Guadalajara y Monterrey. Sin embargo, el destino principal es el Distrito Federal, y los barrios más apetecidos para las oficinas chilenas son Polanco (comuna exclusiva), Roma y Condesa (sectores bohemios) y Santa Fé (suburbio empresarial).

Justamente el tamaño del país es uno de los incentivos más importantes para los ejecutivos nacionales. Según el embajador de Chile en México, Domingo Arteaga, "el esfuerzo que los emprendedores hacen para hacerse conocidos en un mercado como el mexicano te rinde mucho más de lo que te puede servir en otros países de Latinoamérica".

"México posee un alto nivel tecnológico y una infraestructura idónea para invertir en nuevos proyectos, además de un capital humano altamente capacitado", asegura Álvaro Echeverría, CEO de SimpliRoute, empresa chilena dedicada a planificar rutas de reparto.

Son tantos los negocios chilenos en suelo azteca que se tuvieron que organizar. De hecho, ya cuentan con un grupo de Whatsapp llamado "Chilenos Emprendedores en Mé-

xico", que incluye startups nacionales como U-Planner, Fintual, Lab4U, eVoting, SimpliRoute y otros. "Hemos visto que los que van teniendo más éxito, están muy abiertos a compartir sus consejos y experiencias", cuenta David Peña, gerente comercial de Comunidad Feliz, compañía tecnológica chilena que ofrece programas de administración para edificios y condominios.

Pedro Pineda, por otra parte, confiesa: "Nos compartimos tips de abogados mexicanos, dónde arrendar departamento o incluso lugares para ir a comer".

Alianza del Pacífico: el salto

Cuando estaban analizando los posibles países para expandir su negocio, Nicolás Durán, CEO de Cotalker—startup chilena de comunicación corporativa—pensó en Perú, Colombia y México. Sin embargo, el país azteca tenía algo que los otros no tenían: el tamaño. "Ahi todo crece cien veces más grande que en Chile. Los que se dedican al consumo masivo como nosotros nos acomodamos mucho más", confiesa.

Un poco menos de diez años lleva en vigencia la Alianza del Pacífico, una iniciativa de integración regional entre Chile, Perú, Colombia y México. Este tratado, que representa uno de los acuerdos diplomáticos más robustos del último tiempo, busca generar oportunidades de crecimiento y competencia entre los distintos países miembros.

Esta alianza, según expertos, ha sido la razón principal para la internacionalización de los emprendimientos tecnológicos chilenos. Gran parte de las startups con éxito local, rápidamente buscan llegar a los países miembros de la Alianza del Pacífico: hay facilidades tributarias y legales y un proceso más rápido de adaptación al mercado.

Dentro de estos cuatro países, los aztecas lideran en materia comercial y tecnológica. "México tiene un tamaño de mercado bastante relevante con una serie de elementos que además lo hacen atractivo: tiene un buen nivel de penetración de smartphones, un alto grado de conectividad en general y tiene el mismo idioma", afirma Matías Zegers, socio de DLA Piper Chile y abogado con experiencia en internacionalización de decenas de empresas locales, como Cornershop, Fintual, entre otras.

Acorde a Rodrigo Maass, presidente de la Cámara Mexicana Chilena, el 99,8% de las empresas en México son de categoría PYME. "Esto permite a las startups competir de igual a igual. Cada sector de negocios en México es una oportunidad y si se hace bien existe una estadística de logro de un 75%", asegura. Sin embargo, siguen habiendo trabas. Según un estudio liderado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) existen seis brechas para los emprendimientos de alto impacto de los países de la Alianza del Pacífico: régimen societario; inversión y financiamiento; aspectos laborales y migratorios; propiedad intelectual; régimen tributario; y salud.

Cercanía con Estados Unidos

Nicolás Durán de Cotalker tenía un objetivo claro al llegar a México. "Nosotros definimos como target Estados Unidos, entonces todo lo que lo rodea y que tuviera cercanía iba a ser un mercado. Ese era México", cuenta.

Es ese el razonamiento de decenas de emprendedores que llegan a suelo azteca. Uno de los grandes aspectos diferenciadores de México es su cercanía física y cultural con Estados Unidos, ya que existe una gran

población latina en ciudades como Miami y Los Ángeles.

"Gracias a estar con operaciones en México, logramos la atención de un fondo de inversión con base en Miami, y con ellos levantamos US\$ 2 millones. Si bien es clave tener éxito en Chile, para los inversionistas en Estados Unidos es muy importante que ya estés en mercados más grandes como México", afirma David Peña.

Pero no es una apuesta fácil. Muchas empresas emergentes prefieren dominar el mercado latinoamericano para luego lanzarse a la industria norteamericana. Otros, sin embargo, prefieren apostar a lo grande y testear su modelo en Estados Unidos.

"La cercanía y el tamaño de México ha hecho que varias empresas líderes en tecnología de EE.UU. entren al país o pongan sus headquarters regionales ahí, facilitando el contacto directo con ellas, cosa que en Chile es más difícil al ser un mercado pequeño", cuenta Andrés Sadler, fundador de Portal-Terreno.com, startup chilena dedicada a la búsqueda y venta de lotes y parcelas.

Venture Capital

Es comentario obligado en los círculos de emprendedores nacionales: Chile todavía está en pañales en la industria de capital de riesgo. Y esa es, según muchos empresarios, de las razones centrales para comenzar el proceso de internacionalización.

México, a diferencia de Chile, Perú y Colombia, tiene el mejor mercado de capital de riesgo entre los países hispanohablantes. Tiene 110 mil firmas de capital privado y 630 centros de desarrollo de software. Las inversiones serie A, B y C son muy comunes, a diferencia de lo que ocurre en Santiago, donde solo las rondas de financiamiento A



"México es el hermano mayor de Chile, porque son más grandes y porque tenemos códigos parecidos y apreciamos el talento y el trabajo de maneras muy similares, por eso pienso que a 31 Minutos o a Mon Laferle les va tan bien allá"
— Pedro Pineda, CEO Fintual



"El tamaño de Ciudad de México ya lo hace atractivo como mercado, pero el país completo es muy interesante para hacer negocios. Nuestro mayor cliente es de Jalisco". — David Peña, gerente comercial ComunidadFeliz



"El venture capital no está tan desarrollado en Latinoamérica, excepto en México. Uno estando allá, la posibilidad de levantar capital es más certera que en otros países de la región". — Nicolás Durán, CEO Cotalkr



"México es un lugar idóneo para generar espacios de desarrollo para negocios en etapa de crecimiento. Es un mercado de gran tamaño, con una macroeconomía estable y posee un alto nivel tecnológico para invertir en nuevos proyectos". — Álvaro Echeverría, CEO de SimpliRoute



"En México la cantidad de habitantes es casi diez veces el tamaño de Chile, por lo que la volumetría de procesos en el retail, banca y aseguradoras también se multiplican en ese número". — Rafael Fuentes, gerente comercial de Rocketbot

se han popularizado.

"De los fondos regionales, la gran mayoría de ellos está en Brasil y otro porcentaje significativo está en México. Entonces si uno va teniendo éxito, el poder incluir fondos regionales basados en México suele ser una muy buena herramienta que permite tener introducción a ese mercado", asegura el abogado Matías Zegers.

Otra de las razones que se escucha en los círculos de emprendimiento tiene que ver con los fondos norteamericanos. A diferencia de Chile, en México existe una presencia grande de fondos de capital de riesgo que están acostumbrados a levantar rondas de financiamiento para luego mandarlos a Estados Unidos.

"En los últimos años, se han creado nuevos fondos de inversión y existe un creciente interés para invertir en startups. Los inversionistas mexicanos se han vuelto más sofisticados y muchos están convencidos de que México se puede convertir en el próximo Silicon Valley de América Latina, a diferencia del inversionista chileno que continúa siendo muy conservador", cuenta Bernardo Morelos-Zaragoza, presidente de la Cámara de Integración Chileno Mexicana (CICMEX).

Maldita burocracia

Pero no todas son luces. Múltiples ejecutivos chilenos que tienen presencia en México mencionan que un obstáculo ha sido la burocracia. A diferencia de Chile, dicen muchos, México se caracteriza por procesos legales más lentos, que requieren estudio y paciencia. Sin embargo, la mayoría está dispuesta a esperar.

"Nos costó la tramitación de la constitución de sociedad, servicio de impuestos, inicio de actividades y cuenta bancaria. Un

proceso que supuestamente iba a tardar de 20 a 30 días, se demoró aproximadamente 120", cuenta Juan Andrés Cabrera, co-fundador de Rayo App, empresa chilena de delivery con presencia en México.

También muchos hacen parámetros con Chile. La población mexicana, a diferencia de la chilena, no tiene los mismos niveles de bancarización. Durante 2017, por ejemplo, el 65% de los chilenos realizó una compra por algún medio digital. En México, sin embargo, esa cifra se reduce a solo el 32%.

Rafael Fuentes, co-fundador y gerente comercial de Rocketbot —startup chilena que promete ser el próximo unicornio nacional— cuenta una anécdota sobre la cultura mexicana que se diferencia de la local. "Una de las cosas que más cuesta es adaptarse a una cultura que socializa más que la nuestra, por lo que uno tiene que estar dispuesto a comer y cenar bien seguido con los clientes", sostiene.

Un rasgo distintivo de las empresas chilenas en suelo mexicano, es el éxito que tienen a largo plazo. "Las startups chilenas son altamente competitivas. El tamaño de mercado y la lucha por sobrevivir las obliga a mantenerse en una innovación continua. Un emprendimiento que ha logrado triunfar en un mercado tan exigente como el chileno, tiene altas probabilidades de poder hacerlo en cualquier parte", garantiza el presidente de CICMEX, Bernardo Morelos-Zaragoza.

"La gente del empresariado mexicano le tiene mucha confianza en la seriedad de los chilenos. En todos lados el comentario es: 'Si hacemos negocios con ustedes, sabemos que será de calidad'. Somos sumamente confiables", concluye el embajador de Chile en México, Domingo Arteaga.