

Por qué Miami atrae cada vez más a las startup chilenas

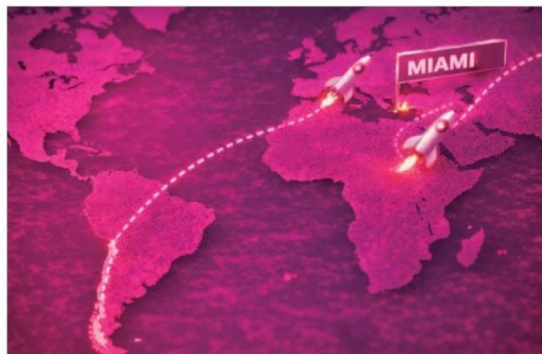


Capital, redes y proyección internacional explican el creciente interés de emprendimientos locales por instalarse en uno de los polos tecnológicos más dinámicos de Estados Unidos.

Por: Daniel Fajardo

En unos días más, Miami se vestirá de tecnología. Del 19 al 25 es la Miami Tech Week que reúne a varios eventos relacionados con la innovación y el mundo informático, donde las startups son las protagonistas. De hecho, 18 emprendimientos chilenos viajan a esa ciudad norteamericana para ser parte de eMerge Americas, una de las principales conferencias de la industria. El evento reúne cada año a capitalistas de riesgo, empresarios, líderes tecnológicos y startups de todo el mundo, ofreciendo exposiciones interactivas, talleres y demostraciones de productos en el Centro de Convenciones de Miami Beach. En este contexto, ProChile contará con un stand país, donde las empresas chilenas podrán exhibir sus soluciones, conectar con inversionistas y actores clave del ecosistema global.

El informe Global Startup Ecosystem Index 2025 de StartupBlink,



que analiza más de 1.400 ciudades y 118 países, destacó a Miami como la ciudad con mayor ritmo de expansión entre todas las del ecosistema estadounidense incluidas en el top 100 mundial. En ese contexto, la denominada "Puerta de las Américas" está atrayendo cada vez más a las startups chilenas. De hecho, según Claudia Serrer, Agregada

Comercial de ProChile en Miami, la ciudad se ha consolidado como un hub tecnológico global y una puerta de entrada natural a Estados Unidos. "Para las startups chilenas, es un espacio clave para visibilizarse, validar su propuesta en el mercado y conectarse con socios estratégicos. Además, es un mercado especialmente atractivo por su diversidad,

su dinamismo y su apertura a la innovación internacional".

Los números lo demuestran: en 2022 fueron 5 las startups que participaron del eMerge Americas junto a ProChile, cifra que aumentó en 260% en seis años. "También se observa mayor madurez: las empresas reconocen que es un mercado altamente competitivo, que requiere recursos y una estrategia clara. Por eso, hoy saben que deben conocer mejor el mercado y, desde ahí, definir estrategias de entrada más realistas y alineadas con sus capacidades", agrega Serrer.

Una de las startups que va este año es Plango, plataforma tecnológica de acompañamiento comercial para proyectos inmobiliarios, basada en tecnología, visualización, experiencia de usuario y acompañamiento comercial. Según su director de Expansión, Julián Bergara, "el peso del mercado inmobiliario en la ciudad la convierte en un punto de entrada especialmente relevante", dice. Con respecto a su desembarco en el estado de Florida, Bergara detalla que el ingreso de Plango y su producto, GO360, "ha sido intencional y progresivo: comenzamos a través de programas de soft landing, enfocados en identificar early adopters que nos permitieran validar la solución en el mercado y generar flujo de caja desde etapas tempranas".

Otras empresas chilenas que van este año Miami con ProChile son Lifebox, Loyalink, Previsión, SCL Consultores, CEOSim, Datawalt y Eniax.

¿Y cuál es el punto de vista de los inversionistas con respecto a la denominada "Te Magic City" para el emprendimiento criollo? Francisco Guzmán, presidente de la Asociación Chilena de Venture Capital (ACVC) y socio de Carey, opina que ofrece algo que es muy difícil encontrar en

otro lugar: acceso directo al mercado norteamericano, "con toda la escala y credibilidad que eso implica, y en un entorno en donde el aterrizaje no se siente forzoso. En esto juegan un papel clave la cercanía cultural del ambiente latinoamericano, y el ecosistema de negocios e innovación que se ha potenciado mucho estos últimos años", explica Guzmán, quien actualmente vive en esa ciudad. Incluso, agrega que "se ha convertido en un punto de encuentro entre fundadores, inversionistas y grandes empresas tecnológicas que se han trasladado al lugar".

Por ejemplo, hace unos años Microsoft instaló en Miami su sede regional, Amazon va a abrir nuevas oficinas en el histórico barrio de Wynwood. Nubank, el fondo de Peter Thiel, fundador de Paypal, acaba de llegar a esta urbe. Además de bancos de inversión y hedgefunds que han creado el denominado "Wall Street South" por su rápida expansión en la zona.

En ese ecosistema, el interés de las startups chilenas se centra en "el acceso a capital y redes que permiten llevar su negocio a otra escala. Hay tanta actividad en Miami a todo nivel, que se puede crecer a un nivel impensado versus lo que pasa en otros mercados", indica Guzmán. Incluso, él mismo explica cómo fue el aterrizaje de Carey en Florida en agosto de 2021: "No obstante el tamaño y trayectoria que tiene Carey en Chile, en Miami vivimos el proceso completo de una startup que se instala formalmente en Estados Unidos. Para abrir la oficina vivimos todos los procesos uno a uno, desde la obtención de la Visa, incorporar la entidad legal que se adecue al proyecto, la relación con los proveedores locales e incluso encontrar las oficinas adecuadas, todo era un desafío", asegura.

La verdad incómoda de la Operación Renta

Por **María Elba Chahuán**,
Vicepresidenta y Fundadora
de Unión Emprendedora



Cada abril, cuando comienza la Operación Renta, miles de emprendedores en Chile vuelven a enfrentarse a un momento que suele vivirse con ansiedad: declarar impuestos. Para muchos es un trámite complejo, incómodo o derechamente temido. Sin embargo, más allá de la obligación tributaria, este proceso deja al descubierto una realidad que en el mundo del emprendimiento aún cuesta asumir: muchos negocios siguen funcionando sin entender realmente sus números.

La magnitud del proceso es enorme. Según el Servicio de Impuestos Internos, durante la Operación Renta más reciente se recibieron más de cinco millones de declaraciones de renta entre personas y empresas, lo que refleja el tamaño de este proceso en la economía chilena. Pero detrás de esa cifra hay una

pregunta incómoda: ¿cuántos emprendedores llegan a abril sabiendo con claridad cuánto ganaron realmente durante el año?

En Chile celebramos con entusiasmo el espíritu emprendedor. Hablamos de innovación, de oportunidades y de crecimiento. Sin embargo, todavía existe una brecha importante en educación financiera y gestión empresarial. Muchos emprendimientos nacen con pasión, talento o una buena idea, pero sin una base mínima de orden financiero. De hecho, no es raro encontrar negocios que mezclan cuentas personales con las del emprendimiento o que sólo revisan sus números cuando llega el momento de declarar impuestos. Y ese es un problema, porque un emprendimiento que no entiende sus ingresos, sus costos y su rentabilidad, difícilmente puede crecer de manera sostenible.

Finalmente la Operación Renta, aunque incómoda, termina funcionando como una radiografía obligatoria que muestra con claridad si el negocio realmente está avanzando o si, simplemente, estamos sobreviviendo mes a mes.

Por eso, más que ver este proceso como un trámite anual, deberíamos aprovecharlo como una oportunidad para mirar el emprendimiento con mayor honestidad, porque formalizarse no es sólo pagar impuestos, es también aprender a gestionar, planificar y tomar decisiones informadas.

Si queremos que las pymes crezcan y aporten aún más al desarrollo del país, necesitamos emprendedores con buenas ideas, pero también con buenos números. Y esa conversación, aunque a veces incómoda, es una que Chile todavía tiene pendiente.