



La agencia Miss Berni añadió a su negocio Edbinder, plataforma que reúne ofertas en diversos países

# Startup recluta profesores para hacer clases en Estados Unidos y en el mundo

Para insertarse mejor en EE.UU., la agencia participó en el programa Cambridge Innovation Center (CIC).

MELISSA FORNO

Un nuevo mercado comenzó a explorar la agencia de reclutamiento internacional de profesores Miss Berni. A su opción de conectar a maestros con colegios públicos y privados de Estados Unidos, ahora sumaron su plataforma Edbinder, en formato beta, que permitirá a docentes latinoamericanos encontrar oportunidades laborales en todo el mundo, contactándolos con otras empresas de reclutamiento y que ya cuenta con alrededor de 50 ofertas entre Estados Unidos y otros países. "En marzo de 2025, los profesores podrán realizar sus postulaciones, porque tendremos a varias agencias más dentro Edbinder", cuenta Ismael Villanueva, CEO de Miss Berni.

La idea es que puedan aplicar a alternativas laborales de Miss Berni en Estados Unidos, pero también a las de Edbinder en el Reino Unido, en Emiratos Árabes o en todo el mundo.

La agencia de reclutamiento participó del programa softlanding de Cambridge Innovation Center (CIC), que entrega a startups una comprensión cultural y práctica de lo que significa expandirse a nuevos destinos con ecosistemas de innovación, como es el caso de Miami.

**¿Por qué recurrieron al programa CIC?**

"Nuestros planes de expansión contemplan realizar un plan piloto en Chile, que es lo que estamos haciendo. Sin embargo, queremos crecer desde Estados Unidos para el mundo, porque el mercado norteamericano es el que tiene un mayor volumen de reclutamientos internacionales. El programa CIC nos permitió entender la estructura legal, financiera, impositiva y cultural, a través de capacitaciones e introducciones".



"Nos constituimos como empresa allá en enero de 2024", dijo Ismael Villanueva.



Alejandra Winter es directora del programa internacional de softlanding de CIC.

La empresa ha participado en dos iniciativas de CIC. La primera, en noviembre del año pasado, fue en colaboración con ProChile, y se enfocó en empresas que desarrollan tecnología para la educación.

"La segunda fue en octubre de este año y apuntó a la constitución de las empresas tecnológicas en general, no necesariamente del rubro pedagógico. Hacemos negocios con colegios y distritos de Estados Unidos, nos constituimos como empresa allá en enero de 2024, para relacionarnos comercialmente y realizar levantamiento de capital privado. Muchos de los fondos son norteamericanos y no invertirán en una empresa en Chile", explica.

**Además del pago en dólares, ¿qué otras motivaciones manifiestan los postulantes?**

"Crecimiento personal, aprender de otras culturas y mejor calidad de vida, lo que se relaciona con los sentimientos de inseguridad que tienen algunos para hacer clases en Chile. En lo estrictamente laboral, mayor compensación económica y desarrollo laboral".

**¿Qué les piden a los postulantes?**

"Nuestro proceso contempla una entrevista con una persona de Estados Unidos, pese a que no exigimos alguna certificación específica en inglés, pero sí un manejo de nivel medio. Ella genera el filtro y después

tienen otra con los establecimientos, siendo los colegios los que deciden contratar o no. Somos un intermediario entre la escuela y los candidatos. Exigimos el título y alrededor de US\$5.000 para costear los primeros meses de residencia allá. Algunos estados piden dos años de experiencia laboral y que estén trabajando en el momento de postular".

**¿Hay temor por posibles atentados en colegios?**

"Hace un tiempo sacamos la estadística de cuántos tiroteos hay comparándolos con la cantidad de colegios en Estados Unidos, siendo menos del 1%. Son reales, pero la probabilidad de que a un profesor le pase es muy baja. La mayoría se concentra en Texas o Wisconsin, donde las leyes para las tenencias de armas son más laxas, pero no son comunes en Minnesota, California o en las ciudades de Boston o Miami, lugares en que se concentran las ofertas, pese a que también tenemos en Texas. Ninguno de nuestros docentes ha estado inmerso en una situación así".

**Startups a la conquista**

Alejandra Winter, directora del programa internacional de softlanding de CIC, con sede en Boston, explica que trabajan en colaboración con entidades que están en contactos con startups, como gobiernos, universidades, venture capital o aceleradoras.

No realizan llamados abiertos, sino

que establecen alianzas con organizaciones locales que tienen relación con el emprendimiento y que les interesa su internacionalización. Depende de ese socio, si enfocan la convocatoria solo en una región o en un área específica.

"Hemos trabajado con iniciativas vinculadas a la biología, a la salud, a la robótica y también al mundo financiero. Generalmente, los programas se concentran entre marzo y junio y septiembre noviembre", dice Winter.

"Nos interesa darles una mano para que entren más rápido a mercados como Miami, Boston, Berlín e incluso Tokio, disminuyendo sus costos y riesgos. Nos conviene, porque parte de nuestro negocio como CIC es armar distritos de innovación, como espacios de coworks, y tenemos una red global de contacto. En Chile hay mucho talento y las startups en general son bien recibidas allá, pese a que Estados Unidos, por ejemplo, no es un lugar fácil para llegar", opina.

"La mayor dificultad es el nivel de competitividad en Estados Unidos, porque una empresa exitosa en Chile puede llegar allá y darse cuenta que es una más. Además, los precios son muy altos y, por ende, siempre pueden tener problemas de presupuestos. Otro punto importante es que los chilenos tienden a llegar a espacios en los cuales hay compatriotas, pero les cuesta salir de ahí, y puede que su mercado no sea allí", detalla.

RUBEN GARCIA