LITORALPRESS

Fecha: 11-06-2025
Medio: El Heraldo
Supl. : El Heraldo
Tipo: Noticia general
Título: Salir al mapa: por qué internacionalizarse ya no es una opción, sino una necesidad

Pág. : 4
Cm2: 529,4

Tiraje: 3.000
Lectoría: 6.000
Favorabilidad: No Definida

Salir al mapa: por qué internacionalizarse ya no es una opción, sino una necesidad

En el entorno económico actual, tanto en Chile como en el resto del mundo, se están redefinido las reglas del juego para las startups. Tras un período de liquidez abundante y capital de riesgo fácilmente disponible, hoy las condiciones han cambiado. El endurecimiento de las políticas monetarias, la inflación persistente, la cautela de los inversionistas y el ajuste de los fondos de venture capital a nivel global han creado un escenario más exigente. En Chile, la desaceleración económica, sumada a un mercado relativamente pequeño, hoy más que nunca se refuerza la idea de que, para escalar de manera sostenible, las startups no solo deben crecer: deben salir.

Internacionalizarse no es un lujo reservado para empresas consolidadas. Es una necesidad estratégica que permite diversificar riesgos, ampliar la base de clientes, acceder a ecosistemas tecnológicos más maduros y, sobre todo, sostener el crecimiento cuando el mercado local comienza a mostrar límites. Hoy, expandirse es también una forma de sobrevivir. Y para las startups, tener esa visión, debería considerarse casi un deber.

En esta búsqueda, ciertos destinos se han vuelto recurrentes para las startups Chilenas. Estados Unidos (El Mercado referente) particularmente a través del establecimiento de filiales en Delaware, representa una plataforma privilegiada por su seguridad jurídica, acceso a capital y tamaño de mercado. Empresas como NotCo y Fintual lo han utilizado como trampolín para atraer inversión global y escalar rápidamente. Pero no es simple: ingresar al mercado Estadounidense implica enfrentar una competencia feroz, altos costos operacionales y un entorno regulatorio exigente que requiere preparación y apoyo legal adecuado.

Europa también aparece como un destino interesante para las startups chilenas, especialmente países como España, Alemania y el Reino Unido. La alta demanda por soluciones tecnológicas, sumada a políticas públicas de digitalización y fondos especializados, abre oportunidades relevantes. Pero también plantea desafíos importantes: diversidad cultural, barreras idiomáticas, regulaciones complejas y un ecosistema empresarial menos flexible. Son mercados sofisticados que valoran la calidad y la planificación rigurosa, pero que no perdonan la improvisación.

México, en cambio, se ha consolidado como la puerta de entrada natural a América del Norte. Su tamaño de mercado, dinamismo emprendedor y proximidad cultural, lingüística y comercial con Chile lo hacen particularmente atractivo para escalar en la región. Sin embargo, también presenta desafíos estructurales como burocracia, informalidad y procesos de implementación más lentos, que requieren inteligencia local y ajustes en la operación.

Andrés Leiva Loyola, CEO de Videsk

América del Sur (particularmente Perú, Colombia y Argentina) presenta una ventaja que muchas veces se subestima: la cercanía cultural, emocional y operativa con Chile. Si bien se comparten con México la lengua y ciertos códigos de negocios, los países del sur tienden a ofrecer un aterrizaje más suave en términos de confianza, formas de trabajo y afinidad sociocultural. En contextos de incertidumbre (como los que implican el internacionalizarse) esa cercanía se traduce en menores barreras de entrada, más entendimiento mutuo y mayor capacidad de reacción frente a los inevitables ajustes.

Estos mercados no están exentos de complejidad: la volatilidad política, el riesgo cambiario y los marcos legales inestables son parte del juego. Pero a cambio, entregan costos de operación más bajos, velocidad de validación y la posibilidad de convertirse en referentes regionales sin asumir todos los riesgos de mercados altamente competitivos desde el día uno. Si Chile es un buen mercado de partida, estos países podrían ser una "escuela intermedia" que permite aprender, probar y crecer en condiciones más cercanas y familiares antes de saltar hacia geografías más exigentes.

Lo que antes era una decisión de crecimiento, hoy se convierte en una decisión de supervivencia porque la internacionalización, bien ejecutada, permite fortalecer el modelo de negocio, acceder a talento global y validar la solución en condiciones más exigentes.

Desde Chile, programas como GoGlobal, Start-Up Chile o Imagine Global han cumplido un rol clave en apoyar este proceso, permitiendo que startups con alto potencial accedan a redes, mentorías y capital en mercados prioritarios para diversas industrias.

Aun así, el desafío sigue siendo el mismo: salir al mundo sin perder el foco, crecer sin perder el alma, y adaptarse sin dejar de ser distinto.