



El cofundador de Comunidad Feliz, David Peña (segundo de izq. a der.), junto a parte del equipo de la startup.

Comunidad Feliz se expande a Colombia con su plataforma para administrar condominios

POR RENATO OLMOS

Abrir nuevos mercados y continuar su expansión por la región. Ese es el plan que definió Comunidad Feliz, startup que desarrolló un software para la administración de condominios, que acaba de llegar a Colombia.

Fundada en 2016 por los ingenieros civiles industriales, Antti Kulppi y David Peña, partió desarrollando su solución de gestión de condominios, la que incluye el pago de gastos comunes, revisión de finanzas de la comunidad, reporte de problemas y control de acceso, entre otros. Luego, fueron integrando otros servicios, como la venta de seguros e incluso créditos para financiar proyectos de los condominios.

Este año ha tenido otros hitos, como superar los US\$ 11 millones de ingresos recurrentes anuales, tener Ebitda positivo (15%), superar los 250 trabajadores y ser acelerados por la Latino

■ La proptech ya inició operaciones en Bogotá y Medellín y para crecer en ese país evalúa adquirir una empresa emergente local.

Business Action Network, de la Universidad de Stanford, en Silicon Valley.

“En Chile ya tenemos más de 6.500 comunidades, en México superamos las 1.000 y en Estados Unidos llevamos 15 condominios en diferentes estados”, resumió Peña.

Nuevo mercado e inversión

Para hacerse cargo de la operación en Colombia nombraron como gerente general a Amable Rivas. El ingeniero electrónico, quien ya trabajaba en Comunidad Feliz, lleva casi dos meses radicado en Bogotá conectando a potenciales clientes y personas relacionadas con el sector inmobiliario.

“Parte de nuestra estrategia es consolidar todo el mercado de Latinoamérica y para eso tenemos que

ir ganando presencia en distintos países. Vemos que Colombia tiene mucho potencial, sobre todo porque no hay un competidor líder tan marcado o que tenga una solución tan completa”, dijo Rivas.

Agregó que han observado que en Colombia hay soluciones contables dedicadas a condominios y comunidades que están “bien pensadas

y armadas”, pero no integradas. “He hablado con gente y tienen tres software distintos y aplicaciones para gestionar”, comentó.

En tanto, Peña dijo que Colombia destaca por su estricta legislación en propiedad horizontal (edificios o condominios), la que establece altos estándares contables y de gestión para los administradores.

“La formalidad y la regulación hacen que este mercado sea muy prometedor para nosotros, ya que ofrecemos una plataforma que integra funcionalidades contables avanzadas con herramientas de gestión comunitaria, algo que todavía no está completamente cubierto en la región”, explicó.

También comentó que el plan considera invertir al menos US\$ 3 millones en el mercado colombiano y adelantó que evalúan adquirir una startup del sector, replicando lo que hicieron con la compra de Swappi en marzo de este año en Chile.

“Creemos mucho en la estrategia de M&A o de integración. Estamos explorando hacer ese crecimiento inorgánico, con algunas conversaciones en curso”, afirmó Peña.

Si bien no entregó detalles, adelantó que esta inversión debería materializarse -tanto en la operación como en la eventual compra de una startup- durante los próximos 12 meses.

Por otro lado, Rivas dijo que su meta es llegar a los US\$ 500 mil de ingresos recurrentes anuales en Colombia y sumar unos 100 condominios de este mercado este año.

US\$ **3**
 MILLONES
 INVERTIRÁ EN LA
 EXPANSIÓN.