

EMPRENDEDOR

Responsable: **MARIANA F. MALDONADO** mariana.fernandez@eluniversal.com.mx

ARCHIVO EL UNIVERSAL

Las startups de México

Desde hace varios años Clip, Kubo Financiero y Konfío se han distinguido no sólo por ser pioneras en el campo de *fintech* (servicios financieros a través de la tecnología) en México, sino por ser a su vez impulsoras del desarrollo de todo el ecosistema en general. Hoy las tres han superado la Serie A (las primeras inversiones) y se encuentran en etapa de expansión.

¿Tienes una startup y quieres crecer?

El registro para el Launchpad Accelerator está prácticamente abierto todo el tiempo.

Si no lo está, se invita a través del sitio (<https://developers.google.com/programs/launchpad/accelerator/>) que las empresas se inscriban y, en cuanto se abra la convocatoria, se les notifica de ello.

El proceso de selección consta de varias etapas en las que se requiere información detallada sobre distintas áreas de la empresa y con las que se busca que las empresas que sean aceptadas tengan la madurez y el crecimiento necesario para que puedan aprovechar el programa.



ARCHIVO EL UNIVERSAL

Escalar sin matar la cultura organizacional

Los retos que enfrentan las startups que acelera Google están relacionados principalmente con su necesidad de escalar, es decir, de crecer. Por ejemplo, crecer el equipo o aumentar sus ventas de manera exponencial porque acaban de recibir inversión.

"Son retos muy divertidos y estas empresas tienen el dinero pero no la experiencia... Entonces a veces recibir dinero se convierte en la condena, lejos de ser la solución", explica Francisco Solsona, responsable en Latam del Launchpad Accelerator de Google.

Precisamente para ellos está diseñada la aceleradora.

El empujón de Google

Así es acelerarse de la mano del gigante *tech*

Desde hace casi cinco años, una de las empresas más valoradas del mundo apoya para crecer a *startups* de países emergentes. Hoy, tres mexicanas están en sus filas

San Francisco, California.— Las economías emergentes como México necesitan un empujón y Google lo sabe. El gigante *tech* de Mountain View abre las puertas de una de sus oficinas de San Francisco a 24 *startups* de estas regiones, las cuales buscarán a través de su programa de aceleración *equity free*, (Google sólo las apoya y no invierte en ellas), aplicar herramientas como inteligencia artificial (IA) y *machine learning* —una rama de la IA que desarrolla técnicas para que las máquinas aprendan de sus propios procesos— para mejorar nuevos productos y propulsar su crecimiento.

La quinta edición del Launchpad Accelerator empezó hace un par de semanas y se va a prolongar seis meses más con la participación de dos startups mexicanas —Clip y Kubo Financiero— que se estrenan en este programa y una, Konfío, la cual repite por segunda vez. Las tres llevan varios años operando en México y son pioneras del ecosistema *fintech* (empresas que ofrecen servicios financieros a través de la tecnología), el cual hoy sufre un auge al ser ya el mayor semillero de este tipo de emprendimientos en América Latina. Clip ofrece lectores de tarjetas de crédito y débito para el celular, Kubo préstamos persona a persona y Konfío préstamos a pymes.

En esta edición el reto planteado por Google fue mayor al transformar el programa en uno hecho a la medida de cada *startup* y en el que participan también empresas de mayor madurez.

"Por primera vez trajimos dos empresas valuadas en más de mil millones de dólares al programa", explica Roy Glasberg, líder global del Launchpad Accelerator Program. Estas dos startups, Nubank y Viva Real (ambas brasileñas), ya forman parte de esta clasificación no oficial pero llamativa, la de los unicornios, esas *startups* valuadas en al menos mil millones de dólares.

A diferencia de las ediciones anteriores en las que las empresas que participaron estaban en

una etapa de serie A —es decir, habían levantado su primera financiación—, este año la lista se amplía e incluye a empresas que ya forman parte de aquellas en las siguientes etapas de financiación (Series B), como las mexicanas Clip, Kubo Financiero y Konfío o como Etermax, Restorando (ambas de Argentina) y Loggi (Brasil).

"Lo principal que da el programa, no son productos Google ni créditos, sino mentoría. Accelerator nació para darle respuesta a las *startups* más avanzadas en los mercados emergentes", explica Francisco Solsona, el responsable del programa para Latinoamérica de Google.

A cambio, la empresa tecnológica genera comunidad, refuerza su nombre de marca y recibe retroalimentación de manera directa de las organizaciones usuarias de sus productos, lo que permite una mejora continua. Quizá uno de los aspectos más relevantes de esta aceleradora es su carácter *equity free*; a diferencia de otras, Google no toma participación de ninguna empresa.

La meta de esta aceleradora es impulsar la innovación en los ecosistemas de los mercados emergentes, en donde hay el mayor número de emprendedores y desarrolladores en el mundo, y abrirles las puertas a otras oportunidades.

"Somos la puerta de entrada hacia Silicon Valley. Cada vez que se ve la increíble innovación que tenemos y las compañías que estamos trayendo, se ve estamos haciendo un gran trabajo para cambiar la mentalidad de inversión de cómo las inversiones se hacen hoy", explica Rov.

Las nacionales

En México, el fraude es un problema que ha aumentado. En el último semestre de 2017, este delito cibernético creció 89%, según números de la consultoría basada en Nueva York, Kroll.

Lo que sucede es que en México tenemos este problema "endémico" y tiene que ver con que la banca ha invertido muy poco en combatir este delito. "Los bancos mexicanos no tienen nece-

sidad de invertir en ello porque son los más rentables del mundo" explica Adolfo Babatz, fundador y director de Clip, una de las startups mexicanas invitada por Google para participar en el programa y que tiene como objetivo aplicar *machine learning* e IA para reducir la incidencia de este delito dentro de su plataforma. Así, la mentoría de Google es esencial para acceder a la tecnología y a la asesoría para aplicarla.

Las tres, Clip, Kubo Financiero y Konfío, con sus diferencias, tienen el objetivo de acelerar sus procesos a través de estas dos herramientas tecnológicas, que hoy hacen más eficientes el funcionamiento de las organizaciones. "La data es probablemente el recurso más importante hoy en las empresas", asegura en este sentido, Roy. Ambas son fundamentales para darle forma, organización y sentido a esa data.

El programa de Google busca generar un círculo virtuoso en el que los emprendedores generen una red de mentoría y se conviertan en aliados permanentes. En este sentido, cinco empresas vuelven al Launchpad, ya sea con un propósito en específico —como Konfío— o para ofrecer mentoría a otros emprendedores que están pasando por problemas similares.

Transformando el ecosistema

Rafael Figueroa, fundador y director de Portal Telemedicina, una startup brasileña que conecta médicos especialistas con instituciones que buscan diagnóstico vía remota, vuelve por segunda vez al Launchpad Accelerator, hoy ya convertido en mentor. El caso de Portal Telemedicina es, esencialmente, un testimonio que muestra la eficacia de la mentoría de Google.

Figueroa acudió la primera vez con un fin: mejorar la clasificación de imágenes en las que se basa el diagnóstico a través de *machine learning*, para así aumentar su precisión.

"Las cosas fueron 360 grados mejor. Yo esperaba que solo revisaran nuestro código pero no, nos preguntaron cómo estábamos contratando, qué pensábamos de la internacionalización, revisaron el funcionamiento de la empresa, esto realmente cambió nuestra compañía", cuenta. La transformación de Portal Telemedicina fue en muchos sentidos. Por ejemplo, antes de cursar el programa de Google, la contratación se hacía con base en las habilidades técnicas. "Google nos enseñó la importancia de los valores y de la inteligencia emocional antes de las habilidades técnicas. Puedes enseñar a alguien a programar pero no valores", explica.

Todos los empleados de Portal Telemedicina votaron por los valores más importantes de la compañía y así lograron construir una mejor cultura organizacional.

Antes del programa, su tasa de rotación al año era de 50%; desde julio que empezaron a implementar las mejoras, nadie se ha ido de Portal Telemedicina.

Antes eran 12 personas, hoy son 56 y a pesar del crecimiento acelerado en tan pocos meses, nadie ha abandonado el barco.

Aumentar escala

En 2018, tres países, México, Colombia y Argentina, verán por primera vez la aceleradora local de Google en su territorio. "Estas aceleradoras locales nos van a dar escala", explica Solsona. La idea es que cada seis meses estos programas locales acepten varias startups para que puedan gozar de un programa también a la medida. "Como no les pedimos a cambio nada, queremos ser aliados del ecosistema local, de las aceleradoras existentes, de los programas de gobierno y sobre todo, de los fondos de inversión", asegura el líder para Latam. ●

3

MEXICANAS

Las tres startups del programa lideran el ecosistema *fintech* en México.

"Lo principal que da el programa, no son productos Google ni créditos, sino mentoría. Accelerator nació para darle respuesta a las startups más avanzadas en los mercados emergentes"

FRANCISCO

SOLSONA
Responsable en Latam del Launchpad Accelerator de Google



ILUSTRACIÓN ROSARIO LUCAS. EL UNIVERSAL