

# Pagos globales inmediatos: principal desafío de empresas extranjeras en México

**M**éxico es un imán para empresas latinoamericanas que buscan escalar sus operaciones hacia otros países en la región, el mercado de Estados Unidos o incluso una proyección global. En el ecosistema startup especialmente, empresas que probaron su modelo de negocio y con una marca reconocida se mueven al mercado mexicano para comenzar su expansión.

Casos abundan; compañías brasileñas como NuBank (Nu) o Credits tuvieron su segundo mercado en México. Colombia, uno de los semilleros de innovación más importantes de la región, vio a empresas como Rappi, Tuhabi, La Haus o Cobre crear productos que triunfan en ese mercado y se mueven a México para crecer en escala. Y existen casos de todos los países, entre los que sobresalen Chile, Perú y Argentina.

México es un puente estratégico al mercado norteamericano y a los países de Hispanoamérica. Su ubicación geográfica, los tratados comerciales que cubren 50 naciones, la infraestructura industrial desarrollada y la estabilidad macroeconómica frente a otros países de la región convierten a México en un hub para expandir operaciones y por sí mismo un mercado de enorme

COLABORADOR  
INVITADO

**Omar  
Correa**

Director de expansión de Cobre en México

Opine usted:  
opinion@elfinanciero.com.mx



potencial económico.

Sin embargo, la llegada de nuevas empresas al país conlleva desafíos significativos, especialmente en la integración al sistema financiero mexicano. La adaptación a las normativas locales, la gestión eficiente de pagos B2B y la optimización de flujos de efectivo son aspectos críticos para el éxito de estas compañías.

La relocalización de operaciones a México presenta oportunidades significativas para las empresas, pero también trae la necesidad de adaptarse al sistema financiero local con un capital extranjero. Cada vez son más las

*“México es un puente estratégico al mercado norteamericano y a los países de Hispanoamérica (...) los tratados comerciales que cubren 50 naciones”*

*“La demanda de pagos inmediatos es el nuevo paradigma de las finanzas corporativas, las empresas latinoamericanas, especialmente las startups...”*

compañías latinoamericanas que se acercan a Cobre con el principal objetivo de encontrar en nuestra plataforma una opción segura para poder mover su dinero—en tiempo real— entre sus mercados de origen y la operación mexicana.

La demanda de pagos inmedia-

tos es el nuevo paradigma de las finanzas corporativas; las empresas latinoamericanas, especialmente las startups, priorizan la agilidad operativa. La capacidad de ejecutar transacciones en segundos—y no en días— se convierte en un diferenciador. Esto es particularmente relevante para empresas que administran proveedores, nóminas o adquisiciones en múltiples países.

El tiempo es un factor clave y determinante cuando se abren operaciones internacionales. Estar en la capacidad de mover dinero hasta un 50% más rápido que por medio de canales tradicionales hace toda la diferencia y esa es la razón por la que nuestros productos de pagos inmediatos (locales e internacionales) se han posicionado como referente en México y Colombia.

El futuro pertenece a las empresas que puedan operar sin fronteras físicas ni financieras.

A medida que México se consolida como la plataforma para escalar internacionalmente, es imperativo que las empresas entrantes no solo se enfoquen en la infraestructura física, sino también en fortalecer sus capacidades financieras y operativas para asegurar una adaptación exitosa al mercado mexicano.