

endeavor

# ENDEAVOR REVIEW

EL FENÓMENO DE LA MIGRACIÓN  
DE EMPRENDIMIENTO A MÉXICO

2021

Con el apoyo de:



Imagen de portada: #328592089 extraída de Adobe Stock. Autor: Justin.

Un dashboard interactivo con los resultados del estudio puede ser encontrado en: [http://bit.ly/Migration\\_to\\_Mexico](http://bit.ly/Migration_to_Mexico)

Aproximadamente 26,000 ballenas grises y jorobadas llegan a las aguas de la costa del Pacífico de México cada año.<sup>1</sup> Las ballenas son atraídas por la temperatura cálida de la región, que les crea condiciones favorables para aparearse y reproducirse. Empezando por el Ártico y el Antártico, su migración a México abarca más de 10,000 millas ida y vuelta, y las convierte en los mamíferos con la migración más larga en el mundo.<sup>2</sup>

Como estas ballenas, cada vez más emprendedores de todo el mundo están eligiendo México como su destino, donde las condiciones les son propicias para empezar y expandir sus compañías.

<sup>1</sup> Olvera, Leticia, "Oleada de ballenas en el Pacífico mexicano," Gaceta UNAM, enero 21, 2019. <https://www.gaceta.unam.mx/oleada-de-ballenas-en-el-pacifico-mexicano/>

<sup>2</sup> Geggel, Laura, "Gray Whale Breaks Mammal Migration Record," Live Science, abril 14, 2015. <https://www.livescience.com/50487-western-gray-whale-migration.html>



INTRODUCCIÓN

**6 EL IMPACTO DE LOS EMPRENDEDORES EXTRANJEROS EN MÉXICO**

**11 ¿POR QUÉ MÉXICO?**

**15 VENTAJAS PARA EMPRENDEDORES EXTRANJEROS**

**18 DESAFÍOS COMO EMPRENDEDORES EXTRANJEROS**

**21 RECOMENDACIONES**

**23 REFLEXIONES**

¿POR QUÉ A EY LE INTERESA ESTE ESTUDIO?

ANEXO

AGRADECIMIENTOS

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

ACERCA DE

Al llegar a México en 2014, Carlos García necesitaba vender su auto. Durante la búsqueda de opciones, tuvo problemas para encontrar un servicio de venta que fuera seguro y amigable con el cliente, por lo que tuvo que olvidarse del asunto. Esta experiencia lo llevó a concebir la idea de un mercado para vendedores autorizados de coches. Más tarde, eso se tradujo en KAVAK, la plataforma para vender y comprar autos reconocida como Emprendedor Endeavor (2018) e EY Entrepreneur Of the Year™ (2019) y, también, la primera startup mexicana “unicornio”.<sup>3</sup>

Aunque KAVAK se ha convertido en el orgullo de México en el auge de las startups, ninguno de sus fundadores es mexicano; los cuatro emprendedores son venezolanos. De hecho, Loreanne García, cofundadora y hermana de Carlos, dijo en una entrevista para *Entrepreneur* que “Ser extranjeros fue lo que nos hizo emprender este negocio... si no tienes conocidos, vender o comprar un coche es un proceso muy complejo”.<sup>4</sup>

Historias como las de KAVAK no son únicas; muchos extranjeros inician compañías que cambian el ecosistema emprendedor mexicano para bien. Los extranjeros han conformado una parte significativa de Emprendedores Endeavor (EEs) en el país por años y este Review busca entender, de mejor manera, su impacto e influencia.<sup>5</sup>

En colaboración con EY, U.S.-México Foundation, y Manuel Sescosse,<sup>6</sup> Endeavor reunió y analizó datos cuantitativos acerca del fenómeno migratorio de emprendedores a México.

Este Review se basa en resultados de reportes pasados sobre el sector tecnológico de Ciudad de México, donde se detectó que de 883 fundadores, aquellos con las empresas de más rápido crecimiento (con más de 100 empleados) solían tener estudios o experiencia profesional en el extranjero. Es más, una parte significativa de las 200 entrevistas que se realizaron con empresarios del área tecnológica, eran extranjeros. Estas percepciones sugirieron que los emprendedores foráneos juegan un rol importante en el sector tecnológico de la capital mexicana.

Para fines de este estudio, se analizaron empresas operativas fundadas en la década pasada que han recaudado fondos de capital de riesgo. **De un universo de 328 fundadores de 204 compañías, el 31% fueron identificados como extranjeros. Estos fundadores extranjeros han creado al menos 9,800 empleos y recaudado \$1.72 mil millones de dólares de capital en Ciudad de México.** En otras palabras, los extranjeros no sólo comprenden una parte considerable del ecosistema, sino que también fomentan la innovación tecnológica, el crecimiento económico y el cambio social.

<sup>3</sup> Solomon, Daina Beth, “SoftBank-backed used-car startup Kavak becomes first Mexican unicorn”, Reuters, octubre 1, 2020. <https://www.reuters.com/article/us-mexico-kavak/softbank-backed-used-car-startup-kavak-becomes-first-mexican-unicorn-idUSKBN26M4KB>

<sup>4</sup> Alfaro, Yanin, “Los venezolanos que revolucionan la compra-venta de autos en México”, *Entrepreneur*, Diciembre 27, 2017. [https://www.entrepreneur.com/article/296628?utm\\_source=HearstNewsletters&utm\\_medium=related&utm\\_campaign=syndication](https://www.entrepreneur.com/article/296628?utm_source=HearstNewsletters&utm_medium=related&utm_campaign=syndication)

<sup>5</sup> La oficina de Endeavor México, es la que más emprendedores extranjeros recibe de todo el mundo para apoyarlos a expandir sus operaciones.

<sup>6</sup> Manuel Sescosse es el Head of Finance de Miroculus, una plataforma de microfluídico digital y una empresa Endeavor, y trabajó en este estudio por su interés personal. Después de vivir en Silicon Valley donde había muchos emprendedores extranjeros, notó un fenómeno parecido al regresar a México. Se interesó por el tema y se acercó a Endeavor, lo cual eventualmente llevó a esta colaboración especial.

El objetivo de este Review es profundizar en el impacto de estos emprendedores extranjeros, así como detallar las razones por las que México se ha convertido en el destino para el emprendimiento. También busca destacar la importancia de la experiencia previa, especialmente en el extranjero, lo cual explica el éxito no sólo de los emprendedores extranjeros sino también de los locales que comparten las mismas características. A la larga, este Review quiere contribuir a una visión de México donde los emprendedores extranjeros y locales trabajen juntos para crear impacto positivo.

Como metodología, Endeavor distribuyó una encuesta que recibió 51 respuestas y entrevistó a 20 emprendedores extranjeros y tres stakeholders, incluyendo abogados de inmigración y una aceleradora.<sup>7</sup> Los resultados clave que serán discutidos a detalle incluyen:

1. Impacto cuantitativo, usando métricas como el número de trabajos creados por empresas extranjeras en México.
2. Razones detrás de las decisiones para empezar una compañía en México.
3. Ventajas que tienen en México como extranjeros.
4. Desafíos que enfrentaron en México como extranjeros.
5. Recomendaciones para fomentar un ecosistema emprendedor en México que reconozca las fortalezas complementarias de los emprendedores extranjeros y locales.

<sup>7</sup> A menos que se indique otra fuente, las citas e ideas de los emprendedores en este estudio fueron obtenidas de entrevistas con Endeavor.



# EL IMPACTO DE EMPRENDEDORES EXTRANJEROS EN MÉXICO

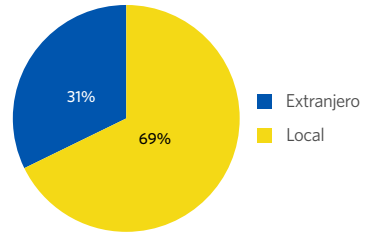
Para evaluar el impacto y la influencia de los emprendedores extranjeros en México, Endeavor recolectó datos de todo el ecosistema, de fuentes públicas, privadas y compañías seleccionadas que cumplen los siguientes criterios:

- Es una compañía de tecnología.
- Con sede en Ciudad de México.
- Fundada antes o después de 2010.
- Recaudó capital de fondos de capital de riesgo.
- Sigue operando (es decir, no fue adquirida o vendida).

Endeavor considera que estos criterios permiten una descripción representativa y actualizada de la comunidad emprendedora en México. En total, 204 compañías, fundadas por 328 emprendedores, fueron identificadas.

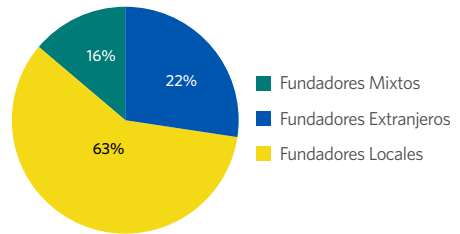
En Ciudad de México, los emprendedores extranjeros representan al 31% de todas las empresas tecnológicas que han recaudado capital de fondos de capital de riesgo. En cuanto a los equipos fundadores, 38% del universo estudiado y 62% de compañías que han escalado (es decir, aquellas compañías que han alcanzado un tamaño con más de 50 empleados, de acuerdo con lo definido por Endeavor que ha estudiado muchas comunidades emprendedoras en el mundo) tienen al menos un cofundador extranjero. En otras palabras, no sólo los extranjeros conforman una parte sustancial en el ecosistema de Ciudad de México sino que también son responsables de generar oportunidades laborales.

## NACIONALIDAD DE LOS FUNDADORES EN CIUDAD DE MÉXICO



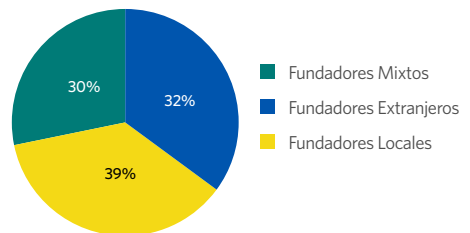
N = 328 emprendedores  
Fuente: Análisis de Endeavor Intelligence Unit, 2021

## STARTUPS EN CIUDAD DE MÉXICO POR NACIONALIDAD DE FUNDADORES



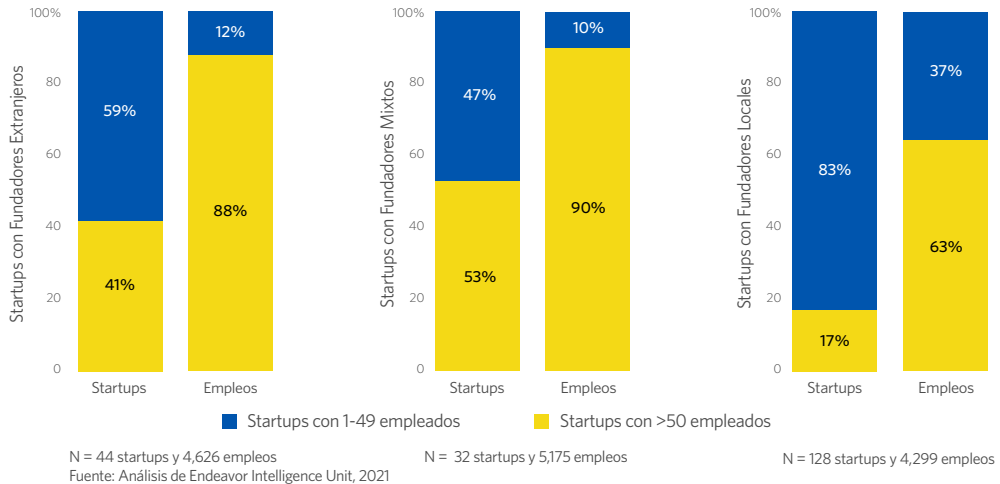
N = 204 startups  
Fuente: Análisis de Endeavor Intelligence Unit, 2021  
\*Fundadores Mixtos significa que la startup tiene por lo menos un fundador extranjero

## STARTUPS EN CIUDAD DE MÉXICO CON > 50 EMPLEADOS POR NACIONALIDAD DE FUNDADORES



N = 57 startups  
Fuente: Análisis de Endeavor Intelligence Unit, 2021

## EMPLEOS CREADOS POR TIPO DE STARTUP



En investigaciones pasadas realizadas por Endeavor se ha mostrado que, aun cuando las empresas escaladas (aquellas con 50 o más empleados) típicamente conforman un porcentaje pequeño en un ecosistema, contribuyen a la abrumadora mayoría de los empleos.<sup>8</sup> En este estudio, el 53% de las empresas con un equipo fundador mixto y el 41% con un equipo fundador extranjero han podido escalar una compañía, mientras que sólo el 17% de las empresas con un equipo fundador local lo han logrado. Las empresas con un equipo mixto y aquellas con un equipo extranjero también tienden a tener más empleados que aquellas con sólo fundadores locales; en promedio, los emprendimientos con un equipo mixto y con un equipo extranjero tienen 162 y 103 empleados respectivamente, mientras que los emprendimientos con un equipo local tienen 34.

Estas métricas refuerzan la tesis de que los emprendedores extranjeros impactan positivamente el mercado laboral en Ciudad de México por medio de la generación de empleos. De hecho, estas empresas (con un equipo mixto y con un equipo extranjero) contribuyen con casi la mitad de por lo menos 14,000 trabajos actuales que las compañías de tecnología en este estudio han creado. Cabe resaltar que este número conforma una

proporción significativa de los +25,000 empleos creados por startups Latinoamericanas identificadas por la Asociación Latinoamericana de Capital Privado y de Riesgo (LAVCA, por las siglas en inglés de Association for Private Capital Investment in Latin America) en 2018. Estas percepciones indican una vez más la importancia creciente de México en la región como un hub empresarial.<sup>9</sup>

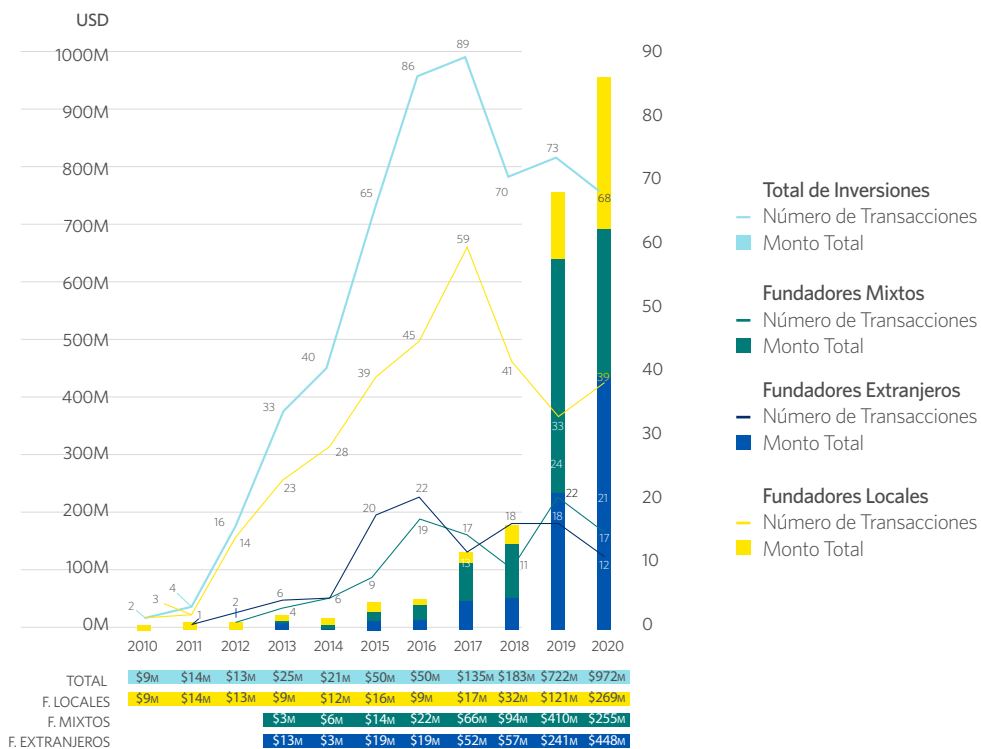
En una sección siguiente se habla en mayor detalle del éxito de los emprendedores extranjeros al explicar las diferencias en la experiencia previa entre los extranjeros y los mexicanos. Endeavor ha encontrado en estudios anteriores que existe una correlación positiva entre los años de experiencia y la capacidad de escalar una empresa. Específicamente, los emprendedores más exitosos suelen contar con más años de experiencia laboral, particularmente en puestos como los de C-level (CEO, CFO, CMO, etc.), y haber estudiado y trabajado en el extranjero.

Estos hallazgos, cuando se extrapolan a este estudio, sugieren que una mayor proporción de los emprendedores extranjeros en Ciudad de México han podido escalar sus empresas que los locales no por ser extranjeros, sino por tener ciertas características relacionadas con la experiencia previa.

<sup>8</sup> "Evaluación y análisis de la red del sector de tecnología de la Ciudad de México", Endeavor, febrero, 2020. [https://www.endeavor.org.mx/efecto\\_multiplicador\\_cdmx/](https://www.endeavor.org.mx/efecto_multiplicador_cdmx/)

<sup>9</sup> "Inaugural Survey of Latin American Startups," LAVCA, 2018. <https://lavca.org/industry-data/inaugural-survey-of-latin-american-startups/>

## INVERSIONES EN CIUDAD DE MÉXICO (2010-2020) VENTURE CAPITAL



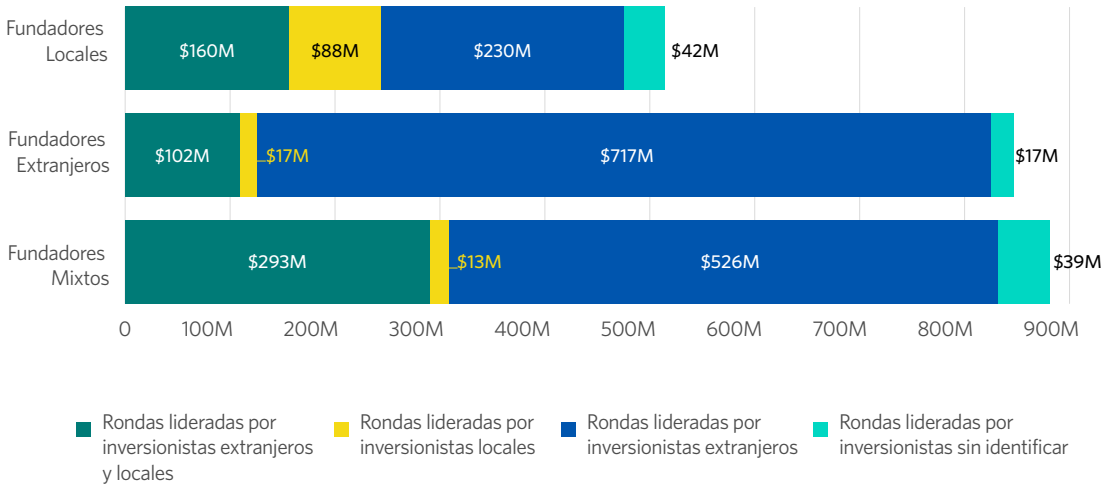
N = 546 rondas de financiamiento  
Fuente: Análisis de Endeavor Intelligence Unit, 2021

La gráfica de arriba muestra el total de fondos recaudados por todas las empresas en la última década. Como se ilustra, el capital ha ingresado paulatinamente al ecosistema, con un incremento gradual desde 2016 y uno exponencial en 2019. A pesar de la pandemia del COVID-19, el 2020 fue un año histórico para Ciudad de México, con inversiones totales de hasta \$972 millones de dólares. Aunque el monto total de inversiones ha aumentado, el número de transacciones ha decaído desde el 2017. Esta tendencia significa que el monto por transacción se ha vuelto más grande, un indicador del creciente compromiso de los fondos de capital de riesgo para invertir en la región.

La segmentación de las inversiones muestra que las compañías con al menos un cofundador extranjero han atraído más inversión a Ciudad de México que aquellas con cofundadores locales. Las compañías con un equipo mixto han recaudado más capital a lo largo de la última década, con una cantidad impresionante de \$870 millones de dólares. Cuando los criterios se amplían para incluir compañías con sólo cofundadores extranjeros, ese número se convierte en \$1.72 miles de millones de dólares, comparado con compañías con cofundadores locales que han recaudado \$521 millones de dólares. En otros términos, las compañías con al menos un cofundador extranjero han traído aproximadamente tres veces más capital a México que aquellas con cofundadores locales.



## FUENTES DE FINANCIAMIENTO



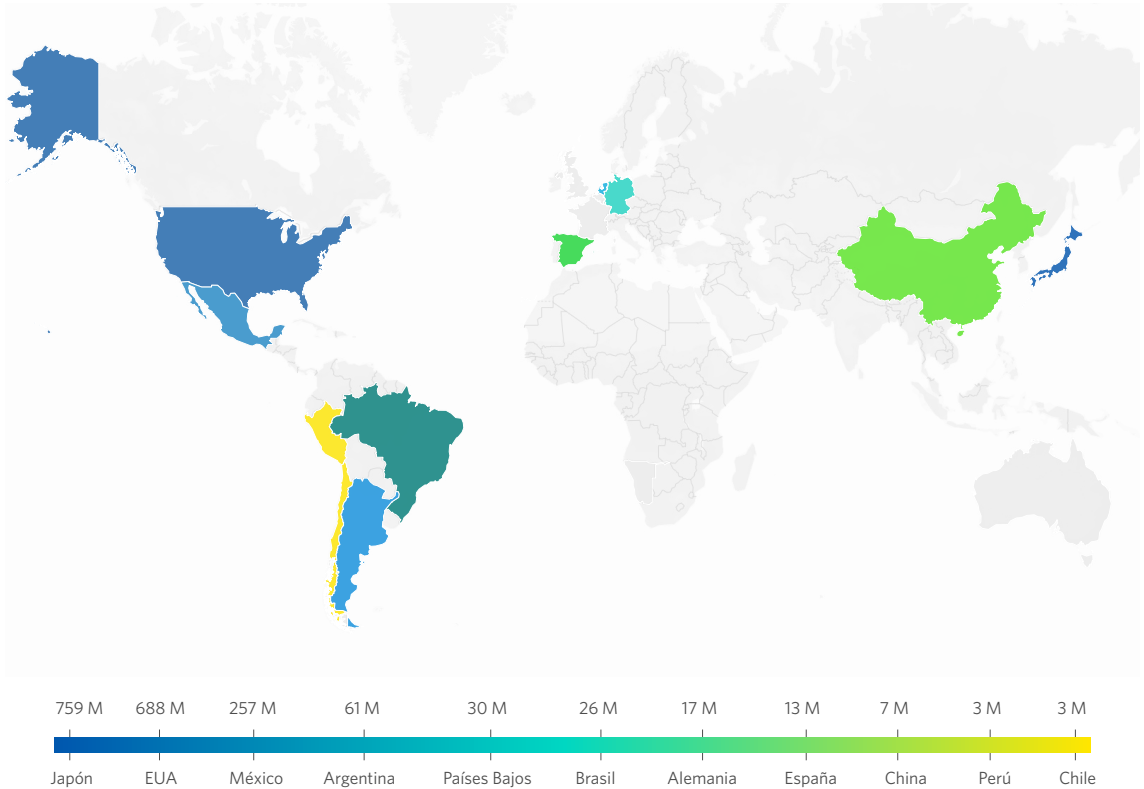
N = 546 rondas de financiamiento  
Fuente: Análisis de Endeavor Intelligence Unit, 2021

Un análisis sobre los orígenes del financiamiento muestra que la mayoría de los recursos provienen de fondos de capital de riesgo con sede fuera de México (es decir, capital extranjero). Específicamente, las rondas dirigidas por fondos de capital de riesgo extranjeros conforman el 84.1% de toda la financiación para las empresas con equipos extranjeros, 60.4% para aquellas con equipos mixtos y 44.2% para aquellas con equipos locales. En general, el capital extranjero ha jugado un rol prominente en la financiación de startups tecnológicas en Ciudad de México. Además, de los \$1.47 miles de

millones de dólares de capital liderado por fondos de capital de riesgo extranjeros, 84.4% pertenece a compañías con equipos extranjeros y mixtos, lo cual sugiere que los fundadores extranjeros traen la mayor parte del capital extranjero a México.

Como se ve en el mapa de la siguiente página, los tres principales países que aportan fondos de capital de riesgo a Ciudad de México son: Japón (\$759 millones de dólares), Estados Unidos (\$688 millones de dólares), y México (\$257 millones de dólares).

## MAPA DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO



N = 546 rondas de financiamiento  
Fuente: Análisis de Endeavor Intelligence Unit, 2021

En resumen, los extranjeros no sólo conforman una parte sustancial de la comunidad empresarial en México, sino que también impactan positivamente el ecosistema al generar más trabajos y atraer más capital de diferentes países. Además, las empresas con un equipo fundador mixto se destacan por haber creado más trabajos (5,175 en total y 162 en promedio) y haber recaudado más capital (\$870 millones). Este hallazgo sugiere que la diversidad de nacionalidades en una directiva es una característica clave para el éxito en el emprendimiento en tecnología.

## ¿POR QUÉ MÉXICO?

*“Cuando llegué [a México] me dijeron, ‘Bienvenido al país de las oportunidades’ y yo creo que es cierto”.*

**Maik Schaefer**  
Fundador y Chairman  
de Mango Life (2017)<sup>10</sup>



El financiamiento se ha disparado en América Latina en la última década. Según LAVCA, en 2011, el monto de capital que llegaba a la región era un poco más de \$140 millones de dólares; en 2019, esa cantidad creció a más de \$4.6 mil millones de dólares.<sup>11</sup> Además, fondos internacionales que no tenían presencia en la región ahora la consideran como una parte importante de sus estrategias de inversión. Por ejemplo, Softbank Group International, con sede en Tokio, Japón, tiene un fondo de \$5 mil millones de dólares designado exclusivamente para América Latina.<sup>12</sup>

Dentro de la región, México ha captado la atención por convertirse en una cuna de oro para las startups. La firma de capital de riesgo ALLVP, con sede en México, condujo un estudio en el que iden-

tificaron 350 startups regionales que reunieron más de 1 millón de dólares desde 2015, y encontraron que México era el principal destino de expansión.<sup>13</sup> De hecho, según su análisis, las tres principales rutas de expansión que han tomado las startups conducen a México, desde Colombia, Brasil y Argentina, en orden descendente.

En un nivel más individual, México ha atraído a emprendedores de todo el mundo. Como muestra el mapa de la siguiente página, la mayoría de los emprendedores extranjeros vienen de Europa (49%), Sudamérica (26%) y Asia (13%).

Estos hallazgos plantean la pregunta: **¿Por qué México?**

Este capítulo busca responder al cuestionamiento en tres partes: (1) razones comerciales (90% de las respuestas), (2) razones profesionales (63%), y (3) razones personales (57%) del por qué emprendedores extranjeros comienzan o expanden sus compañías en el país.

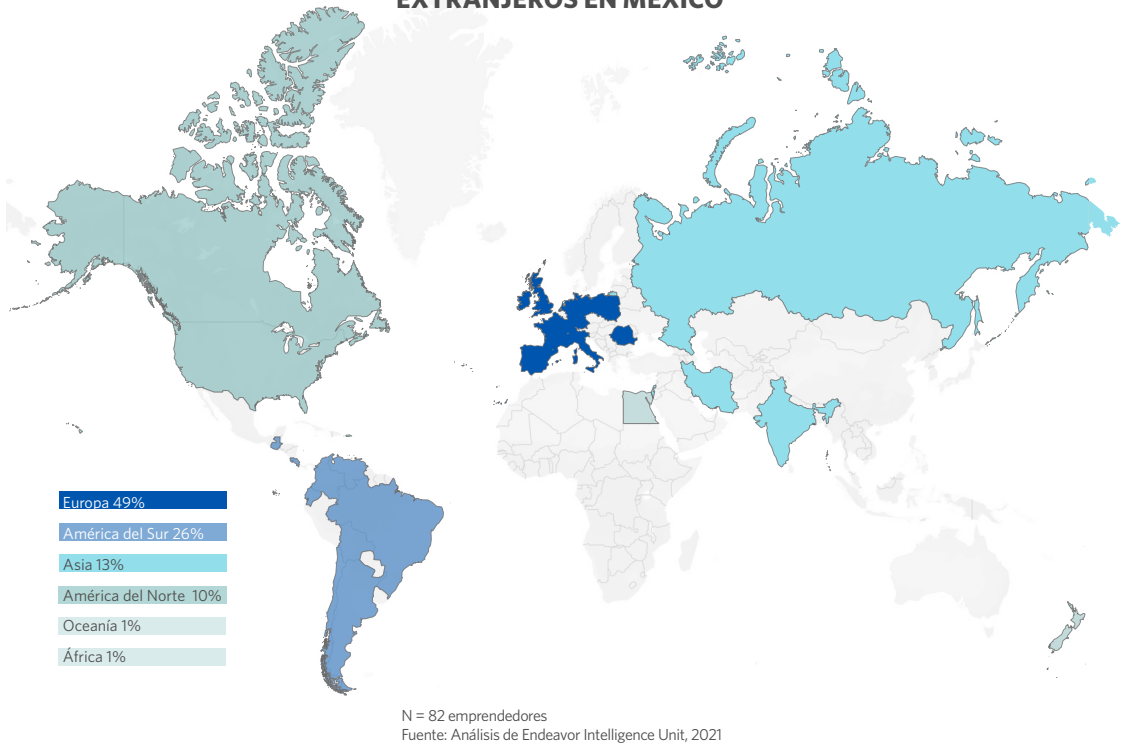
<sup>10</sup> A year in parentheses signifies the year when the company was founded. For example, “(2017)” means that the company was founded in 2017.

<sup>11</sup> Azevedo, Mary Ann, “Report: VC Funding In Latin America More Than Doubled To A Record \$4.6B in 2019”, Crunchbase News, mayo 6, 2020. <https://news.crunchbase.com/news/report-vc-funding-in-latin-america-more-than-doubles-to-4-6b-in-2019/>

<sup>12</sup> Nussey, Sam, “SoftBank extends tech reach with \$5 billion LatAm fund,” Reuters, marzo 7, 2019. <https://www.reuters.com/article/us-softbank-fund/softbank-extends-tech-reach-with-5-billion-latam-fund-idUKKCN1QO1FP>

<sup>13</sup> Tan, Jua Li, “Mexico is the go-to market for expanding Latin American startups,” Contxtto, septiembre 24, 2020. <https://contxtto.com/en/soapbox/where-startups-scale-latin-america/>

## MAPA DE NACIONALIDAD DE EMPRENDEDORES EXTRANJEROS EN MÉXICO



### Razones comerciales

#### Tamaño del mercado

*“Siempre entendimos que México en Latinoamérica es el mercado más grande, el mercado de más oportunidades. Siempre digo que en México, todo se vende”.*

#### Juliana Sarmiento

Cofundadora and Chief Revenue Officer (CRO) of EnvíoClick (2017)



Entre los fundadores encuestados, el tamaño del mercado encabezaba las razones comerciales para empezar una compañía en México, con 39% de la muestra.

Este descubrimiento no sorprende dado que México tiene la segunda economía más grande en América Latina con una población creciente de 126 millones de personas.<sup>14</sup> De hecho, de acuerdo con Courtney McColgan, fundadora y CEO de la compañía de gestión de nóminas, Runa HR (2017), sólo capturando el 2% de la población mexicana se hace una compañía de mil millones de dólares.

Además, hay mayor penetración de internet entre la población mexicana, incluso más que en China e India.<sup>15</sup> Esto significa que hay más gente propensa a adoptar las soluciones digitales propuestas por las startups, lo que crea una oportunidad atractiva de negocios.

<sup>14</sup> “Censo de Población y Vivienda 2020,” INEGI, enero 25, 2021. <https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/>

<sup>15</sup> Otero del Río, Mariel, “5 razones de por qué México es mejor que Silicon Valley para lanzar una startup: Courtney McColgan”, Entrepreneur, noviembre 6, 2020. <https://www.entrepreneur.com/article/359168>

## Primera solución en el mercado

*“En México hay oportunidad de resolver problemas muy graves... el ecosistema está muy virgen”.*

**Joao Matos Albino**

Cofundador de Urbvan (2016)



Ser la primera solución en el mercado fue la segunda razón comercial detrás de la decisión de los empresarios para venir a México, con un 35% de los encuestados.

Estos emprendedores reconocen que aún existen algunos problemas anticuados por resolver en México y que ellos pueden ser los primeros en generar soluciones. Por ejemplo, el 92% de la población mexicana aún paga en efectivo, lo que da paso a alternativas como los bancos digitales, que ofrecen accesibilidad.<sup>16</sup>

A menudo, las soluciones a estos problemas ya existen en otros países como los Estados Unidos, y la estrategia es adaptarlas al paisaje mexicano. Por ejemplo, Alexander Clapp, cofundador y COO de la startup de cuidado dental Moons (2018), explicó que la clave para hacer productos viables es hacerlos accesibles. En su caso, él y su cofundador vieron una oportunidad no explotada en el mercado de los alineadores dentales en América Latina y entendieron que no podían simplemente traer una marca establecida al país. Al reconocer que la distribución de ingresos en México era diferente a la de Estados Unidos, pensaron en diseñar su propio producto con el objetivo de hacerlo accesible. Hoy, Moons ha recaudado más de \$5 millones de dólares en financiamiento y los fundadores esperan seguir expandiéndose a otras verticales de la salud.<sup>17</sup>

<sup>16</sup> “Termómetro Fintech: los retos de la regulación”. Endeavor México, 2019. [https://www.endeavor.org.mx/endeavor\\_insight\\_termometro\\_fintech/](https://www.endeavor.org.mx/endeavor_insight_termometro_fintech/)

<sup>17</sup> Shieber, Jonathan, “With \$5 million from international backers, Mexico’s Moons brings its Invisalign killer to YC”, TechCrunch, enero 27, 2020. <https://techcrunch.com/2020/01/27/with-5-million-from-international-backers-mexicos-moons-brings-its-invisalign-killer-to-yc/>

## Geografía

*“México tiene una excelente posición geográfica: cerca de los Estados Unidos, en la entrada de Latinoamérica y a un vuelo directo de Europa”.*

**Diana Popa**

Fundadora y CEO de Extensio (2016)



Los emprendedores encuestados consideraron la ubicación estratégica de México como su tercera razón comercial, con un 13% de selección.

Al norte de México está Estados Unidos, lo que permite a los emprendedores mantener vínculos estrechos con fondos estadounidenses y hubs tecnológicos como Silicon Valley. Además, como dijo Amy Shady, fundadora y CEO de la compañía de tarjetas corporativas Tribal Credit (2016), la proximidad de México con Estados Unidos también permite a los empresarios tomar ventaja de los acuerdos comerciales y las proximidades de la zona horaria.

Al sur de México se encuentra el resto de América Latina, que alberga 650 millones de personas y un mercado de oportunidades impresionante.<sup>18</sup> Aunque hay varias diferencias entre los países de la región, también comparten similitudes notables, como valores familiares y religión. Estas semejanzas hacen a México la zona de pruebas ideal para aquellos que están interesados en expandirse al resto de América Latina.<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Otero del Río, Mariel, “5 razones de por qué México es mejor que Silicon Valley para lanzar una startup: Courtney McColgan”, Entrepreneur, noviembre 6, 2020. <https://www.entrepreneur.com/article/359168>

<sup>19</sup> Egusa, Conrad, “An entrepreneur’s guide to Mexico City’s tech scene”, The Next Web, octubre 19, 2018., <https://thenextweb.com/podium/2018/10/19/an-entrepreneurs-guide-to-mexico-citys-tech-scene/>

## Razones profesionales

### Experiencia pasada

*"[Después del lanzamiento del móvil de Linio en México por un año], vimos todos los problemas de pagos que México estaba enfrentando... Aquí tienes que pagar por todo usando tu efectivo... [Los mexicanos] caminan 1-2 kilómetros para pagar sus cuentas y si no tienen el dinero entonces van al ATM y regresan de nuevo".*

**Naveen Sharma**  
Cofundador de UnDosTres  
(2015)



Con 94% de la encuesta, la experiencia previa en México y, por consiguiente, la exposición a las brechas del mercado fueron, por mucho, las principales razones profesionales para que los emprendedores empezaran una compañía en México.

Muchos de los empresarios que participaron en el estudio ya estaban familiarizados con el mercado mexicano y las oportunidades que podrían capitalizar. Es interesante notar que cuatro de los entrevistados (Joao Matos, de Urbvan; Juliana Sarmiento, de EnvíoClick, Sebastian Gomez, de Reservamos; y Naveen Sharma, de UnDosTres) solían trabajar para Linio, una empresa de comercio electrónico líder en la región. Endeavor exploró el impacto de emprendedores como estos a través de un Endeavor Review y encontró que los ex empleados de Linio empezaron al menos 66 empresas adicionales con sede en América Latina.<sup>20</sup> De hecho, Camila Lecaros, Managing Director de la aceleradora MassChallenge México, mencionó este "efecto Linio" cuando hablaba de los emprendedores extranjeros en el ecosistema:

*"Hubo un "efecto Linio" entre 2016 y 2018... donde había estos emprendedores que ya estaban acá trabajando y se quedaron a emprender".*

**Camila Lecaros**  
Managing Director de  
MassChallenge Mexico



Este fenómeno de la "Mafia de Linio" ilustra el Efecto Multiplicador de una empresa mexicana y cómo las compañías como ésta pueden ser plataformas de lanzamiento para emprendedores locales y extranjeros.

## Razones personales

### Su pareja es de origen mexicano

*"Era una circunstancia personal... conocí a mi esposa en la maestría en Chicago y decidí venir a México".*



**Ricardo Martínez Finger**  
Cofundador y COO de Jüsto  
(2019)

41% de los emprendedores extranjeros comentaron que vinieron a México porque sus parejas eran mexicanos(as).

### Quería vivir en México

*"Llevo en México ya seis años, y yo y mi mujer nos hemos enamorado del país, de la gente, de la cultura. Aquí es nuestra casa".*



**Nima Pourshab**  
Cofundador y CEO de Minu  
(2019)

34% de los emprendedores expresaron que su deseo de vivir en México influyó en su decisión de convertirse en emprendedores en el país. Ya sea por la cálida cultura o el bajo costo de vida, muchos se enamoraron de México. Para Nima Pourshab, cofundador y CEO de Minu (2019), su amor por el país lo llevó a empezar una compañía para promover la salud financiera porque quería resolver un problema social del país que él amaba tanto.

<sup>20</sup> "Linio Mafia: One Mexican Company's Multiplier Effect", Endeavor, 2019. [https://www.endeavor.org.mx/endeavor\\_review\\_the\\_linio\\_mafia/](https://www.endeavor.org.mx/endeavor_review_the_linio_mafia/)

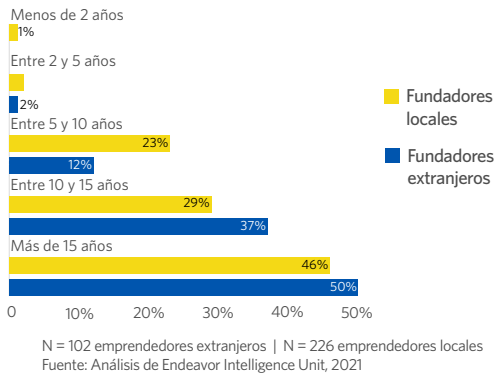
## VENTAJAS PARA EMPRENDEDORES EXTRANJEROS

Después de iniciar una compañía, por cualquiera de las razones mencionadas, varios emprendedores se percataron que tienen algunas ventajas en el país.

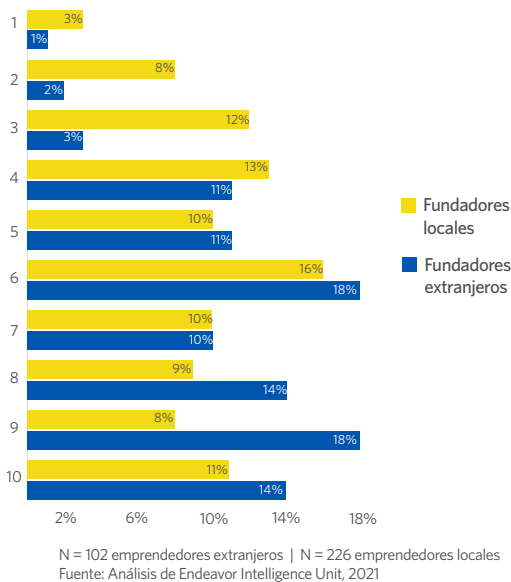
### Mayor experiencia

Las siguientes gráficas muestran comparaciones de la experiencia profesional entre los emprendedores extranjeros y los locales.

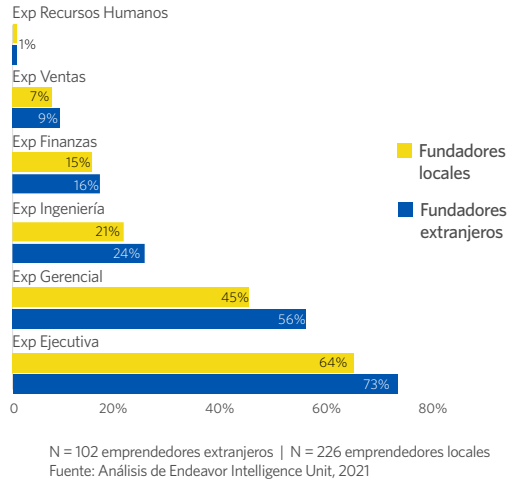
#### AÑOS DE EXPERIENCIA LABORAL



#### NÚMERO DE EMPLEOS PREVIOS



#### EXPERIENCIA LABORAL



Los emprendedores extranjeros suelen contar con más experiencia previa, con 56% teniendo más de seis empleos versus 38% de los emprendedores locales. En cuanto a experiencia, la tendencia también indica más años para los foráneos: 87% cuenta con más de 10 años de expertise versus 75% de los locales. Además, una gran proporción de los emprendedores extranjeros ha tenido experiencia en ciertos puestos en comparación con los locales. Por ejemplo, 73% del primer grupo ha tenido experiencia C-Level comparado con 64% del segundo.

Estos hallazgos sugieren que los emprendedores extranjeros en Ciudad de México tienen más experiencia profesional que los mexicanos, es decir, están equipados con el conocimiento y las conexiones que los locales no necesariamente tienen. Esto sin duda influye en la capacidad para escalar sus compañías con éxito e impactar en el ecosistema.

La experiencia previa como clave para escalar una compañía es, de hecho, un fenómeno que Endeavor observó anteriormente en un estudio sobre las comunidades tecnológicas en lugares

como Bangalore, India.<sup>21</sup> Los fundadores de las empresas de más rápido crecimiento solían haber trabajado por muchos años antes de lanzar sus empresas. Específicamente, cuando el equipo fundador había trabajado por un total combinado de 20 años o más, era mucho más probable que su empresa fuera una de alto rendimiento.<sup>22</sup> Esta correlación probablemente se da porque los fundadores con más años de experiencia a menudo usaban ese tiempo extra para hacer algo valioso, como construir conexiones que podrían ayudar a sus futuros emprendimientos.

## Experiencia en el extranjero

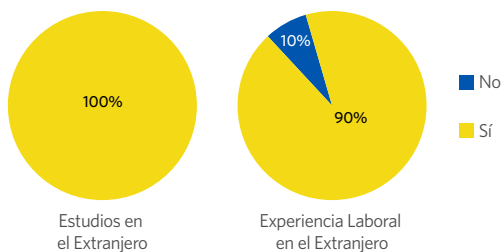
*“Afortunadamente, la educación pública en España es muy buena. Toda mi educación fue pública de principio a fin”.*

**Juan José Mora**  
CEO de Atlantia Search (2013)



Relacionado con el aspecto de la trayectoria laboral previa, los emprendedores extranjeros también suelen tener más experiencia en el extranjero. Las siguientes gráficas muestran la proporción de fundadores foráneos que han estudiado o trabajado fuera de México.

### FUNDADORES EXTRANJEROS CON EXPERIENCIA EN EL EXTRANJERO



N = 102 emprendedores  
Fuente: Análisis de Endeavor Intelligence Unit, 2021

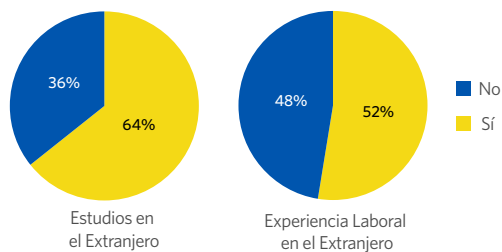
<sup>21</sup> “Fostering Productive Entrepreneurship Communities: Key Lessons on Generating Jobs, Economic Growth, and Innovation”, Endeavor Insight, octubre 2018. <https://endeavor.org/content/uploads/2015/03/Fostering-Productive-Entrepreneurship-Communities.pdf>

<sup>22</sup> Ibid.

Quizás no sea sorprendente que todos los fundadores extranjeros en la muestra han estudiado fuera de México y el 90% han trabajado en el extranjero. A través de estas experiencias, no sólo adquieren conocimiento sobre mercados más avanzados sino también conexiones profesionales de las que pueden tomar ventaja.

Sin embargo, estos beneficios no sólo aplican a los extranjeros. Manuel A. Richter, director y cofundador de la compañía de agro-seguros Luxelare (2012), dijo que los mexicanos con experiencia en el extranjero comparten las mismas ventajas. De hecho, una gran parte de los fundadores mexicanos han tenido experiencias en el extranjero. Como se muestra en las siguientes gráficas, la mayoría de fundadores locales han tenido experiencia en el extranjero, con 64% que han estudiado y 52% que han trabajado fuera de México.

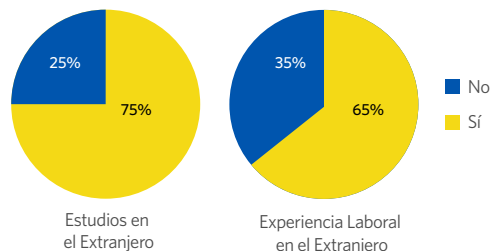
### FUNDADORES LOCALES CON EXPERIENCIA EN EL EXTRANJERO



N = 226 emprendedores  
Fuente: Análisis de Endeavor Intelligence Unit, 2021

Estos números aumentan a 75% y 65% respectivamente cuando se filtra la muestra para incluir sólo los que han escalado sus empresas.

### EMPRENDEDORES LOCALES DE STARTUPS CON >50 EMPLEADOS CON EXPERIENCIA EN EL EXTRANJERO



N = 57 emprendedores  
Fuente: Análisis de Endeavor Intelligence Unit, 2021



Estos datos sugieren que la experiencia en el extranjero es un activo importante para un emprendedor mexicano que quiera empezar y escalar una empresa en México. Dado que aproximadamente sólo 1% de los estudiantes en el sistema de educación superior mexicano están matriculados en programas en el extranjero, menos que en la mayoría de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD, por sus siglas en inglés), un emprendedor mexicano que regresó a México después de estar en el extranjero probablemente tienen una ventaja sobre sus pares sin esa experiencia.<sup>23</sup>

Esta idea de que los mexicanos regresen a México después de pasar tiempo en el extranjero está relacionada con el fenómeno de “emprendedores boomerang”, anteriormente estudiado en el mismo reporte de Endeavor sobre comunidades tecnológicas.<sup>24</sup> Después de estudiar o trabajar en el extranjero, los “emprendedores boomerang” regresan a su país para empezar compañías y tienden a formar relaciones con otros boomerangs por el principio de que lo similar atrae a lo similar. Así como estas comunidades boomerang se forman y crecen, luego comienzan a influir y desarrollar el ecosistema.

Teniendo en cuenta dicho hallazgo sobre la experiencia previa, estos datos demuestran que tener más expertise, especialmente en el extranjero, juega un rol clave en el emprendimiento en Ciudad de México. Parece que estas características son más comunes en los emprendedores extranjeros que en los mexicanos, lo cual ayuda a explicar una razón más de su éxito e impacto en el ecosistema.

## Mentalidad de migrante

*“[Como migrante], no sabes cómo funciona exactamente el fabric de cada industria... tienes un fresh perspective y puedes identificar problemas y mejorar el status quo, sin bias y sin miedo”.*



**Sebastián Gómez**  
Cofundador de Reservamos  
(2013)

Muchos de los emprendedores entrevistados hablaron de cómo iniciar una vida en otro país los prepara para ser emprendedores.

Para dejar el país natal y construir una nueva vida en otro, la persona debe tomar un gran riesgo, adaptarse y abrirse a una nueva cultura. El emprendedor cubano-estadounidense, Glenn Llopis, denominó este fenómeno como la “mentalidad de inmigrante”. De acuerdo con Llopis, pensar como un inmigrante es benéfico en el emprendimiento.<sup>25</sup> Los inmigrantes buscan oportunidades por todas partes para permanecer y de la misma manera los emprendedores deben explorar todas las oportunidades posibles en un mercado antes de emprender.

La idea de estar abierto a cualquier oportunidad de mercado posible surge en varias conversaciones con emprendedores. Juliana Sarmiento, cofundadora y CRO de la plataforma EnvíoClick (2017), habló sobre cómo “la ignorancia es atrevida”. Y es que cuando uno no conoce un país, se atreve a probar de todo. Como tal, los extranjeros son capaces de aprovechar un gran “océano azul” de ideas mientras navegan por el emprendimiento en México.

<sup>23</sup> “Education at a Glance: OECD Indicators”, OECD, 2019. [http://www.oecd.org/education/education-at-a-glance/EAG2019\\_CN\\_MEX.pdf](http://www.oecd.org/education/education-at-a-glance/EAG2019_CN_MEX.pdf)

<sup>24</sup> “Fostering Productive Entrepreneurship Communities: Key Lessons on Generating Job, Economic Growth, and Innovation”, Endeavor Insight, octubre 2018. <https://endeavor.org/content/uploads/2015/03/Fostering-Productive-Entrepreneurship-Communities.pdf>

<sup>25</sup> Llopis, Glenn, “Adopt an Immigrant Mindset to Advance Your Career”, Harvard Business Review, agosto 24, 2020. <https://hbr.org/2012/08/adopt-an-immigrant-mindset-to>

## DESAFÍOS COMO EMPRENDEDORES EXTRANJEROS

A pesar de la variedad de razones que dirigen a los emprendedores a México, también existen desafíos al iniciar una empresa en el país. Este capítulo explora precisamente estos retos, que aplican en su mayoría no sólo para los extranjeros sino también para cualquier emprendedor en México.

### Acceso a talento

*“La Ciudad de México es muy competitiva... podemos perder como cuatro meses para encontrar una persona clave”.*

#### Paolo Rizzi

Cofundador y CTO de Minu  
(2019)



Entre los emprendedores encuestados, el acceso a talento fue el principal desafío que tuvieron que enfrentar en su camino de emprendimiento en México, con un 42% de selección.

Por ejemplo, Daria Nikitina, cofundadora y CMO del primer marketplace full service de investigación de mercados, Atlantia Search (2013), dijo que los nichos técnicos como marketing B2B y experiencia del usuario son difíciles de llenar. Incluso si ese talento específico existiera, Naveen Sharma, cofundador de la plataforma de transacciones en línea UnDosTres (2015), señaló que la demanda supera la oferta porque todos los empresarios están peleando por el mismo talento. Además, Clapp (Moons) explicó que fue fácil llenar roles junior pero difícil llenar los senior, como encontrar a buenos gerentes de producto. El ecosistema no ha tenido mucho tiempo para madurar, por eso el talento senior en esos roles simplemente no existe.

Importar talento extranjero también es un obstáculo. Ben Peters, cofundador y CTO de la plataforma para vender y comprar criptomonedas, Bitso (2014), compartió:

*“Una vez intenté contratar a un chico indio pero no pasó simplemente porque tomó demasiado tiempo... Estuvo viviendo en el limbo por varios meses mientras nosotros tratábamos de llevar su proceso... El hecho de que el español mexicano tenga la palabra trámite... es como la palabra eskimo para nieve”.*

#### Ben Peters

Cofundador y CTO de Bitso  
(2014)



*Trámites*, proceso burocrático relacionado con el gobierno, es una palabra que surgió varias veces en las conversaciones con los participantes en este estudio. Los extranjeros que quieran trabajar en México tienen que realizar papeleo superfluo y entrevistas con el consulado, un proceso que puede tomar meses. De hecho, Philippe Cahuzac, cofundador y CEO de la tienda en línea de muebles de diseño, GAIA Design (2014), comentó que toma desde tres hasta nueve meses traer a alguien del extranjero.

Estos obstáculos migratorios añaden otro nivel de dificultad. Incluso si un emprendedor fuera a encontrar el talento adecuado en el extranjero, tendrían que pasar por varias etapas para poder contratarlo. Dado lo tardado de este proceso, no es sorpresa que esos empleados potenciales se den por vencidos ante la oportunidad de trabajar en México. Este punto es importante porque, como se mencionó anteriormente, la experiencia laboral previa en México suele ser el precursor de emprender en el país, y menos empleos extranjeros puede llevar a menos emprendedores extranjeros.

## Acceso a capital

El 20% de los emprendedores encuestados seleccionaron como otro obstáculo el acceso a capital.

Nick Grassi, co-CEO y co-fundador de la plataforma de finanzas personales Finerio Connect (2016), comentó en 2016 que era difícil recaudar capital cuando él comenzó su emprendimiento, y que el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) en México ayudó significativamente proporcionando fondos. El INADEM se estableció en 2013 para apoyar pequeñas y medianas empresas (PyME's) y dio pie a varios jugadores clave en el ecosistema mexicano de emprendimiento.<sup>26</sup> De hecho, entre 2014 y 2018, el organismo invirtió más de 33,000 millones de pesos en 74,000 PyMEs.<sup>27</sup>

Sin embargo, el INADEM fue cerrado en 2019, con lo que las startups en etapas tempranas en México perdieron una fuente importante de financiamiento.<sup>28</sup> Aunque otros flujos de capital invertido en México han crecido significativamente en los últimos años, aún existe mucho espacio para crecer, especialmente para las startups que lidian con conseguir financiamiento.

## Regulación

El 14% de los emprendedores también afirma que la regulación es un obstáculo importante.

Los emprendedores experimentan problemas con la infraestructura regulatoria desde el principio. McColgan (Runa HR) explicó que el proceso de estructurar compañías toma meses por el "tradicional sistema de la vieja escuela", en el que se tiene

que atravesar por muchas oficinas y papeleo, similar al problema de importar talento. Un desafío específico en estas regulaciones que muchos emprendedores citaron, fue abrir una cuenta de banco, una tarea que puede tomar meses.

McColgan (Runa HR) también añadió que la Secretaría de Administración Tributaria (SAT) no es muy amigable con las startups en sus primeras etapas. Compartió que el SAT auditó y multó a Runa HR en su segundo año porque consideraron capital transferido desde Estados Unidos como ingresos, algo que no pasaría en Estados Unidos.

## Acceso a clientes

*"[El cliente mexicano] si te compra una vez, te compra por 10 años... eso es difícil de cambiar... Diferente cultura [que está] muy basada en relaciones".*



**Juan Cáceres**  
CEO de AIDICARE (2016)

El 10% de los emprendedores seleccionaron acceso a clientes como su obstáculo principal.

La cultura mexicana es a menudo considerada como "alto contexto", es decir, las relaciones a largo plazo y las interacciones cara a cara son sumamente importantes en la dinámica social, lo cual incluye el acto de hacer negocios.<sup>29</sup> Juan Vera, CEO y fundador de la compañía inteligencia artificial del cuidado de la salud nimblr.ai (2016), dijo que cuando llegó a México se dio cuenta de que:

<sup>26</sup> Arreola, Javier, "The Entrepreneur's Landscape in Mexico Has Changed", ConnectAmericas, mayo 2015. <https://connectamericas.com/content/entrepreneur%E2%80%99s-landscape-mexico-has-changed>

<sup>27</sup> Medina, Alejandro, "Antes el cierre del Inadem, los empresarios van al rescate del emprendimiento", Forbes México, abril 25, 2019. <https://www.forbes.com.mx/los-empresarios-al-rescate-del-emprendimiento/>

<sup>28</sup> Ibid.

<sup>29</sup> Durio, Sue, "The Mexican Business Culture: What to Know About Doing Business in Mexico", Worldwide ERC, octubre 3, 2018. <https://www.worldwideerc.org/news/the-mexican-business-culture-what-to-know-about-doing-business-in-mexico>

*“La barrera cultural y las conexiones personales eran super relevantes... nos dimos cuenta de que la forma de hacer negocios B2B en México era muy diferente a lo que hacíamos en Brasil, Colombia o Chile... necesitábamos socios locales y una conexión cultural local”.*

**Juan Vera**

Fundador y CEO de nimbl.ai  
(2016)



Debido a que los negocios se basan en las relaciones, suele ser difícil obtener tus primeros clientes si no se conoce a nadie en la industria. Más aún, existe una gran inercia en el lado del consumidor; es un proceso laborioso tratar de conseguir a alguien que te compre cuando ellos han estado comprando con alguien más por años. Joao Matos Albino, cofundador de la startup de movilidad Urbvan (2016), enfatizó que adquirir clientes B2B es complicado por el “mercado difícil [que es] jerárquico y tradicional”.

## Otros desafíos

*“Los contactos... tienes que construir la red desde cero”.*

**Daria Nikitina**

Cofundadora y CMO de  
Atlantia Search (2013)



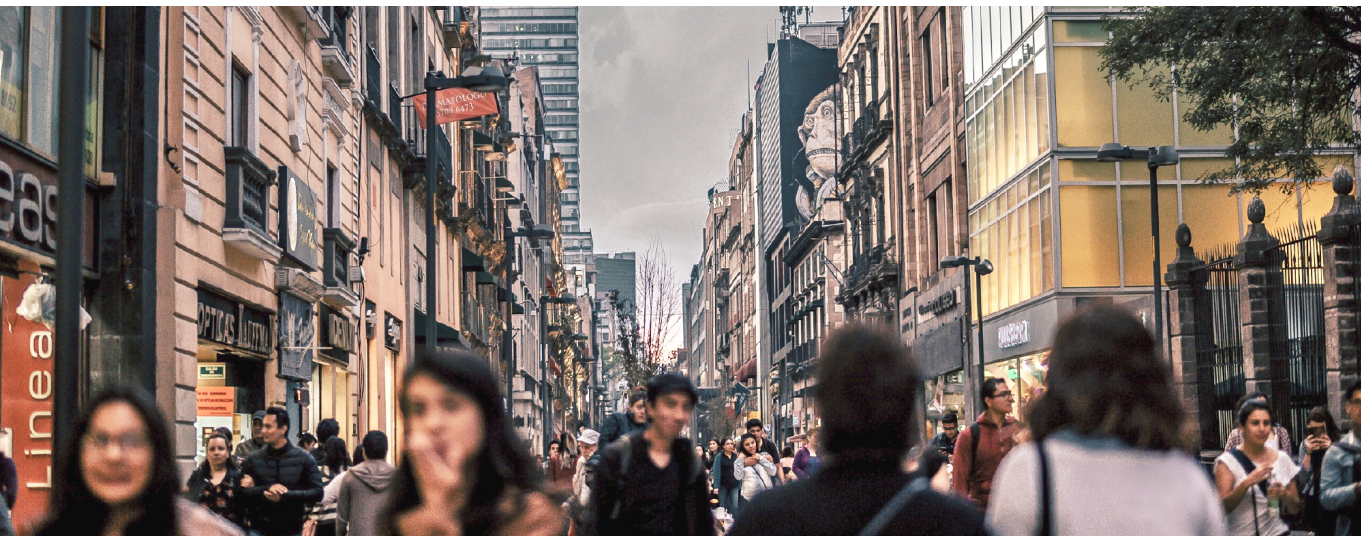
Un desafío común que es único para emprendedores extranjeros es la falta de contactos, lo cual hace difícil no sólo conseguir clientes, sino también poder arrancar el negocio. Sarmiento (Envío-Click) señaló que ella no podía comenzar operaciones en Monterrey porque no tenía contactos ahí, mientras que otras empresas que sí contaban con ellos sí pudieron.

Y compartió que, al tratarse de una empresa fundada por dos mujeres, ha tenido que lidiar con asuntos de machismo experimentando prejuicios como “la extranjera de México”, y siendo cuestionada por ciertas compañías de capital de riesgo que preguntaban “si podían traer un CFO hombre” a la empresa.

Este sentimiento de discriminación también lo vivió Nikitina (Atlantia Search). Pero el machismo no sólo afecta a extranjeras como ellas sino a muchas mujeres fundadoras en la industria tecnológica. De hecho, el estudio de Endeavor sobre mujeres emprendedoras en el área tecnológica en Ciudad de México, Buenos Aires y Bogotá encontró que, de entre 96 encuestadas, 84% confirmó que, hasta cierto punto, el género femenino encuentra más dificultades<sup>30</sup> que los hombres cuando se trata de emprendimiento.<sup>31</sup>

<sup>30</sup> En esta pregunta no se definió el significado de “dificultades”, se dejó a la interpretación subjetiva de cada emprendedora.

<sup>31</sup> “La brecha de género en el emprendimiento tecnológico en Ciudad de México, Bogotá y Buenos Aires: una tarea pendiente del ecosistema”, Endeavor, marzo 2021. <https://www.endeavor.org.mx/women-in-tech/>



## RECOMENDACIONES

Tomando en cuenta los hallazgos anteriores y las conversaciones con los expertos en el tema, Endeavor ha desarrollado las siguientes recomendaciones para los tres principales grupos de stakeholders: (1) gobierno, (2) emprendedores locales y (3) emprendedores extranjeros. La meta de estas recomendaciones es continuar fomentando el crecimiento de México como un destino de emprendimiento.

### Gobierno

- **Mejorar la calidad de vida local proporcionando seguridad y comodidades.** Esta recomendación proviene de la investigación previa de Endeavor dirigida a la creación de Silicon Valley.<sup>32</sup> Con el fin de que las comunidades emprendedoras crezcan y se reproduzcan, los fundadores deben querer vivir en el área local. En México existe una narrativa de crimen y corrupción y algunos emprendedores han dejado el país debido a los problemas de seguridad.<sup>33</sup> Para mantener a los emprendedores actuales, que inspiran, guían e invierten en las siguientes generaciones, el gobierno debe combatir esta narrativa creando mejores condiciones de vida.
- **Destacar a México como un hub de emprendimiento y divulgar su flexibilidad en el sistema migratorio.** Oscar Santos Oviedo, socio en People Advisory Services y líder del área de servicios migratorios en EY, dijo:

*“Existe mucho desconocimiento entre los extranjeros sobre la gran flexibilidad de la Ley Migratoria en México... Se podría trabajar junto con las autoridades migratorias y Consulados Mexicanos en comunicar y posicionar la marca de México como un ecosistema favorable para los emprendedores extranjeros”.*

<sup>32</sup> “How Did Silicon Valley Become Silicon Valley?”, Endeavor Insight, julio 2014. <https://endeavor.org/tr/wp-content/uploads/2016/01/How-SV-became-SV.pdf>

<sup>33</sup> “Criminal Violence in Mexico”, Council on Foreign Relations, marzo 3, 2021. <https://www.cfr.org/global-conflict-tracker/conflict/criminal-violence-mexico>



### Oscar Santos Oviedo

Socio de People Advisory Services

Líder del área de Servicios Migratorios

EY México

- **Continuar generando procesos eficientes para brindar un servicio ágil.** Para los emprendedores, siempre hay cierta ambigüedad e incertidumbre entre los procesos de gobierno. Antes, una startup podía estar esperando en el limbo por meses para contratar talento extranjero, lo cual afectaba severamente la viabilidad de la empresa. Hoy, los emprendedores tienen acceso a procesos más eficientes y según estimaciones del propio Instituto Nacional de Migración (INM) la intención es agilizarlos aún más apoyándose en el uso de la tecnología. Para seguir ayudando a los emprendedores, crear una ventanilla especializada para startups pudiera incrementar la transparencia en información y la eficiencia.
  - Francia ha simplificado su sistema para conceder la residencia a empleados, fundadores e inversionistas extranjeros de startups.<sup>34</sup>
- **Reformar el Artículo 7 de la Ley Federal del Trabajo para que el límite del 10% empiece a aplicarse después de que las empresas alcancen un tamaño de 500 empleados.** Actualmente, la ley establece que los extranjeros no pueden representar más del 10% de la nómina de una empresa, lo que limita la habilidad de la compañía para importar talento del extranjero.<sup>35</sup> Reformar la ley ayudará a abordar el desafío de acceder a talento y hará a las compañías más competitivas.
- **Aceptar formas alternativas de identificación para ciertos procedimientos que**

<sup>34</sup> “French Tech Visa”, La French Tech, 2021. <https://lafrenchtech.com/en/how-france-helps-startups/french-tech-visa/>

<sup>35</sup> “Ley Federal del Trabajo”, Justicia México, 2021. <https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-federal-del-trabajo/titulo-primero/#articulo-7o>

actualmente requieren documentos de residencia (por ejemplo, abrir una cuenta bancaria). El proceso de obtener la residencia (temporal o permanente) puede llegar a tardar meses, lo que pone a los extranjeros en desventaja. Permitirles presentar otras formas de identificación para ciertos procedimientos mientras tanto les ayudará a establecer sus negocios.

- **Desarrollar programas catalizadores que apoyen a los emprendedores.** Estos programas pueden llenar el hueco en el ecosistema que dejó el cierre del INADEM. Algunos programas en hubs de innovación que México puede reproducir incluyen:
  - La iniciativa del Fondo de Riesgo en Etapa Inicial de Singapur que invierte \$10 millones en una base de contrapartida con fondos de semilla que invierten en compañías tecnológicas con sede en Singapur.<sup>36</sup> También cuentan con un programa llamado Startup SG Talent para atraer fundadores extranjeros y talento tecnológico.<sup>37</sup>
  - El programa SR&ED de Toronto que utiliza incentivos fiscales para alentar a las empresas a realizar investigación y desarrollo (R&D) en Canadá. Anualmente el programa provee más de \$3 mil millones en incentivos fiscales a más de 20,000 beneficiados.<sup>38</sup>
- **Desarrollar programas para incentivar a los mexicanos en el extranjero a regresar al país.** Amr Shady, CEO de Tribal Credit (2019), empresa que ofrece tarjetas de crédito corporativas, dio esta recomendación al observar el mismo fenómeno en la India y China. Fomentar el crecimiento de la comunidad boomerang en la Ciudad de México, como se mencionó anteriormente, impactaría el ecosistema de manera positiva al atraer más talento, entre otros beneficios.

## Emprendedores locales

---

- **Invertir tiempo en adquirir experiencia en el extranjero, ya sea a través de estudios o trabajo.** La experiencia previa, especialmente en el extranjero, está correlacionada positivamente con la habilidad de escalar una compañía.
- **Considerar empezar una compañía con un cofundador extranjero.** Este estudio encontró que las compañías con un equipo fundador mixto han recaudado más capital en la última década comparado con los equipos conformados por solamente locales o extranjeros, lo cual sugiere que la diversidad en el liderazgo ayuda con la recaudación del capital.

## Emprendedores extranjeros

---

- **Familiarizarte con las maneras con las cuales puedes convertirte en un residente mexicano.** Rodrigo Salgado y Diego Salgado, socio y gerente senior respectivamente en el bufete de abogados de inmigración Fragomen, dijeron que dentro del sistema migratorio mexicano los extranjeros pueden convertirse en residentes a través de muchas vías, desde probar solvencia económica hasta razones empresariales. Se puede encontrar más información detallada en el **Anexo**.
- **Explorar las posibilidades del teletrabajo.** Eduardo Pizarro Suárez, socio del bufete corporativo SMPS Legal, dijo que el teletrabajo ha abierto posibilidades para los extranjeros porque muchos obstáculos tradicionales ya no aplican (por ejemplo, solicitar documentación para estar físicamente en el país). Con el teletrabajo, un emprendedor también puede contratar a talento del extranjero y aprovechar tratados de tributación con ciertos países.
- **Considerar empezar una compañía con un cofundador local.** Además de la ventaja de equipos fundadores mixtos que recaudan más capital, empezar una compañía con un local puede ayudar a resolver varios problemas que los extranjeros enfrentan, desde la falta de contactos hasta el shock cultural.

<sup>36</sup> "Programmes", Startup SG - The Singapore Startup Ecosystem, 2021. <https://www.startupsg.gov.sg/programmes/>

<sup>37</sup> Ibid.

<sup>38</sup> "Scientific research and experimental development tax incentive - Overview," Government of Canada, 2021. <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/scientific-research-experimental-development-tax-incentive-program/overview.html>

La migración es el latido de la historia humana. De hecho, como Ian Goldin, profesor de Globalización y Desarrollo en la Universidad de Oxford, dijo en un artículo para *World Economic Forum*, “la migración siempre ha sido uno de los conductores más importantes del progreso y dinamismo humano”.<sup>39</sup>

La importancia de los migrantes es especialmente evidente en el mundo del emprendimiento. Por ejemplo, los migrantes conforman el 60% y el 40% de la fuerza laboral STEM en los hubs de Silicon Valley y Nueva York, respectivamente.<sup>40</sup> Este Review comprueba aun más este punto al mostrar que los migrantes también tienen un impacto significativo en el ecosistema emprendedor mexicano.

Este Review ha cuantificado su impacto a través de medidas como el capital recaudado y el número de empleos creados. También ha compartido las historias de emprendedores que dejaron sus raíces para seguir sus sueños empresariales en México, experimentando tanto éxitos como desafíos. Exponer estos temas tiene como objetivo crear conciencia acerca de las razones que un emprendedor extranjero tiene para venir a hacer negocios en México, así como los desafíos que enfrenta en el proceso.

Además, este Review encontró que las empresas fundadas por un equipo mixto suelen escalar más exitosamente y recaudar más capital que las fundadas solamente por extranjeros o locales, lo cual sugiere que la diversidad en el liderazgo es una gran ventaja. A la larga, Endeavor busca destacar estas narrativas y construir un México donde los locales y los extranjeros trabajan juntos para crear cambio económico y social.

<sup>39</sup> Goldin, Ian, “How immigration has changed the world - for the better”, *World Economic Forum*, eneroJanuary 17, 2016., <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/how-immigration-has-changed-the-world-for-the-better/>.

<sup>40</sup> “Silicon Valley Competitiveness and Innovation project - 2019 Update”, *Silicon Valley Leadership Group*, febrero 2019. [https://www.svlg.org/wp-content/uploads/2019/04/SVCIP\\_2019.pdf](https://www.svlg.org/wp-content/uploads/2019/04/SVCIP_2019.pdf)



## ¿POR QUÉ A EY LE INTERESA ESTE ESTUDIO?

Nuestro propósito en EY es construir un mejor mundo de negocios. A través de la experiencia de nuestros profesionales y una gama de servicios de excelencia, trabajamos con emprendedores, organizaciones y gobiernos para ayudarlos a enfrentar sus desafíos más apremiantes en diversos ámbitos.

En EY hemos creído en el poder del espíritu emprendedor desde hace más de 30 años. Estamos convencidos de que los emprendedores, hombres y mujeres, dejan un legado al mundo a través de la innovación, la creación de fuentes de trabajo y el impulso a un crecimiento que estimula, enriquece y replantea la vida de las personas. Su empuje y creatividad marcan la diferencia en sus comunidades y en la sociedad.

Por esta razón, diseñamos diversas iniciativas para impulsar su visión de futuro, por ejemplo, la herramienta 7 Drivers of Growth que combina nuestra experiencia con las capacidades de la industria para apoyar a emprendedores de alto impacto. Hemos asumido el compromiso —tanto en economías emergentes como desarrolladas de todo el mundo— de ayudar hoy a los líderes del mañana. También reconocemos y celebramos su labor incansable a través de nuestros programas insignia: EY Entrepreneur Of The Year™, EY World Entrepreneur Of The Year™; e EY Entrepreneurial Winning Women™. Además, fortalecemos el ecosistema empresarial gracias a nuestras actividades de Responsabilidad Corporativa.

La experiencia de trabajar con estos visionarios nos ha demostrado que México es una tierra de oportunidades que mantiene las puertas abiertas a la innovación y la transformación. Nuestro país es visto como un punto estratégico para la inversión debido a su riqueza natural, mano de obra, tratados internacionales, incentivos fiscales y, no menos importante, por su posición geográfica privilegiada tanto en el norte, por su colindancia con Estados Unidos, como a nivel regional, por su cercanía con los países de Latinoamérica.

Muchas de estas inversiones vienen acompañadas de talento extranjero que, en algunas ocasiones, se enfrenta a diversos desafíos que van desde el desconocimiento de la legislación local y los retos culturales, hasta la falta de contactos en el país. Estas situaciones frustran muchas veces los objetivos de la movilidad.

Por lo anterior, desde hace 10 años en EY México decidimos dar un giro a nuestra forma de operar la práctica migratoria. Gracias a la retroalimentación de nuestros colaboradores y clientes, hemos sido capaces de fundamentar nuestra práctica en los siguientes principios:

- Generar una experiencia de servicio al cliente
- Obtener la documentación migratoria de forma rápida y sin contratiempos
- Contar con un equipo capaz de identificar riesgos o contingencias más allá de los temas migratorios
- Comunicación efectiva y constante
- Vincular a nuestros clientes con diversos actores de su ecosistema que pueden ayudarles a crecer su negocio

En este sentido, y considerando que México cuenta con una legislación migratoria flexible que permite obtener una residencia de manera sencilla, creemos que nuestro país debe seguir impulsando el emprendimiento y la inversión. Debemos romper el mito de que traer talento extranjero implica dejar sin oportunidades a la mano de obra local, por el contrario: si impulsamos el emprendimiento se generará mayor riqueza y más fuentes de empleo.

*“Soy un fiel creyente del buen servicio, de tratar a tus clientes como si fueran invitados en tu casa. Debes darles siempre lo mejor y hacerlos sentir atendidos, ¡bienvenido el talento extranjero!”*



**Oscar Santos Oviedo**

Socio de People Advisory Services  
Líder del área de Servicios Migratorios  
EY México



## Residencia temporal en México

La siguiente información sobre la residencia temporal en México para los emprendedores extranjeros es proporcionada por Rodrigo Salgado y Diego Salgado de Fragomen, bufete especializado en la inmigración.

Hay dos tipos de residencias temporales en México:

1. Residencia temporal **con** permiso para realizar actividades remuneradas.
    - El tipo de visado más común en México.
    - Para estancias de más de 180 días en México.
    - El asignado puede recibir remuneración económica en México así como también ser incluido en la nómina mexicana.
    - La autoridad competente para analizar el proceso es el Instituto Nacional de Migración y el plazo máximo de resolución es de 20 días hábiles.
    - Una vez autorizado el proceso, el asignado debe acudir al consulado mexicano de su preferencia a atender una entrevista consular y que le sea estampada su visa.
      - La visa que emitirá el consulado tiene vigencia de 180 días y al ingresar a México se debe canjear por la tarjeta de residente temporal que será vigente inicialmente por un año.
    - Se requiere que la empresa en México que invita al asignado cuente con una “*constancia de inscripción de empleador*” actualizada.
  2. Residencia temporal **SIN** permiso para realizar actividades remuneradas.
    - Para estancias de más de 180 días en México.
    - El asignado no puede recibir ningún tipo de remuneración económica en México ni ser incluido en la nómina mexicana.
- La autoridad competente para analizar el proceso son los consulados mexicanos en el extranjero y el plazo máximo de resolución es de 10 días hábiles.
  - Una vez autorizado el proceso, el asignado debe acudir al consulado mexicano de su preferencia a atender una entrevista consular y que le sea estampada su visa.
    - La visa que emitirá el consulado tiene vigencia de 180 días y al ingresar a México se debe canjear por la tarjeta de residente temporal que será vigente inicialmente por un año.

Además de la residencia temporal, los emprendedores extranjeros pueden ingresar a México como un “visitante”. En este caso:

- El extranjero puede permanecer hasta 180 días bajo esta condición de estancia para fines de negocios o cualquier actividad *no* remunerada
- La autoridad migratoria concede 180 días de estancia por cada vez que ingresa al país
- Si el extranjero es de una nacionalidad que no requiere una visa para ingresar al país, requiere contar con un pasaporte válido emitido por su país de origen
- Si el extranjero es de una nacionalidad que requiere de una visa para ingresar al país, puede en su lugar presentar alguno de los siguientes documentos para su ingreso:
  - Documento que acredite residencia permanente en Canadá, Estados Unidos, Japón, el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, cualquiera de los países que integran el Espacio Schengen, así como en los países miembros de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia y Perú).

- Visa válida y vigente de Canadá, de los Estados Unidos de América, Japón, el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte o cualquiera de los países que integran el Espacio Schengen.

Los consulados mexicanos también están facultados para emitir visas de residente temporal **sin** permiso para realizar actividades remuneradas. Algunos ejemplos incluyen:

Residencia temporal por solvencia económica:

- Original y copia de comprobante de inversiones o cuentas bancarias con saldo promedio mensual equivalente a cinco mil días de salario mínimo general vigente en el Distrito Federal, durante los últimos 12 meses; **O**
- Original y copia de los documentos que demuestren que cuenta con empleo o pensión con ingresos mensuales libres de gravámenes mayores al equivalente de trescientos días de salario mínimo general vigente en el Distrito Federal, durante los últimos 6 meses.

Residencia temporal inversionista:

- Escritura o póliza de la persona moral mexicana otorgada ante Fedatario Público, en el que conste que la persona extranjera participa en el capital social de dicha persona moral mexicana, y que el monto de la inversión efectivamente erogado para la participación de la persona extranjera en la persona moral mexicana exceda de veinte mil días de salario mínimo general vigente en el Distrito Federal, lo cual podrá acreditarse, enunciativa mas no limitativamente, mediante contrato de compraventa de acciones o partes sociales, contrato de transmisión de bienes o derechos en favor de la persona moral mexicana o documento expedido por esta última que acredite el monto aportado por concepto de la participación en el capital social, en original y copia; **Y**

- Documento que acredite la propiedad o titularidad de bienes muebles o activos fijos en favor de la persona moral extranjera, utilizados para fines económicos o empresariales, con un valor que exceda de veinte mil días de salario mínimo general vigente en el Distrito Federal, en original y copia; **O**
- Documentación que acredite el desarrollo de las actividades económicas o empresariales en territorio nacional, lo cual podrá acreditarse, enunciativa mas no limitativamente, con contratos, órdenes de servicio, facturas, recibos, planes de negocio, licencias o permisos, o constancia expedida por el Instituto Mexicano del Seguridad Social que acredite que la persona moral extranjera es empleador de al menos tres trabajadores, en original y copia.

## Guía de Soft Landing en México

---

Endeavor tiene una guía de *soft landing* para los emprendedores que quieran empezar o expandir sus empresas en México. Si está interesado en esta guía, por favor escriba a Endeavor al correo [contacto@endeavor.org.mx](mailto:contacto@endeavor.org.mx).

## AGRADECIMIENTOS

Antes que nada, Endeavor agradece a Manuel Sescosse (**Miroculus**) por su colaboración, consejo y trabajo que hicieron posible esto.

Endeavor también agradece a los siguientes 20 emprendedores que generosamente donaron su tiempo para compartir sus historias con nosotros, en orden alfabético:

- Alexander Clapp (**Moons**)
- Amr Shady (**Tribal Credit**)
- Ben Peters (**Bitso**)
- Courtney McColgan (**Runa HR**)
- Daria Nikitina (**Atlantia Search**)
- Diana Popa (**Extensio**)
- Joao Matos Albino (**Urbvan**)
- Juan Cáceres (**AIDICare**)
- Juan José Mora (**Atlantia Search**)
- Juan Vera (**nimblr.ai**)
- Juliana Sarmiento (**EnvíoClick**)
- Maik Schaefer (**Mango Life**)
- Manuel A. Richter (**Luxelare**)
- Naveen Sharma (**UnDosTres**)
- Nick Grassi (**Finerio**)
- Nima Pourshasb (**Minu**)
- Paolo Rizzi (**Minu**)
- Philippe Cahuzac (**GAIA Design**)
- Ricardo Martínez Finger (**Jüsto**)
- Sebastián Gómez (**Reservamos**)

También extiende su gratitud con Camila Lecaros y Eric Cardena (**MassChallenge**), Oscar Santos Oviedo (**EY**), Rodrigo Salgado y Diego Salgado (**Fragomen**) y Eduardo Pizarro Suárez (**SMPS Legal**), quienes contribuyeron a la investigación y el proceso de escritura en sus respectivos campos de especialización. Además, muchas gracias a Federico Antoni y Chloé Novène (**ALLVP**) por compartirnos su data de Latin America TechXplorers.

Finalmente, gracias a los 51 emprendedores que compartieron sus experiencias a través de la encuesta.

## DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Este trabajo fue desarrollado por Endeavor México, A.C. La información contenida en el presente documento se obtuvo de diversas fuentes públicas y privadas. Este estudio contiene estimaciones y referentes para entender la comunidad emprendedora, por lo que deberán ser consideradas en todo momento como tales. Asimismo, el contenido de este documento es meramente informativo y se debe consultar a profesionales calificados para justificar la toma de decisiones.

### Sesgos

#### Sesgo de selección

Las compañías que aparecen en este reporte fueron seleccionadas de varias fuentes porque las consideramos, a nuestra discreción, relevantes en la comunidad emprendedora. Sin embargo, es posible que más de una compañía relevante fuera omitida.

Para el propósito de este estudio, las empresas tecnológicas se definieron como aquellas que activamente desarrollen nuevas tecnologías informáticas o que son habilitadas por Internet y pertenecen a una de las siguientes industrias:

- AdTech / Media / Content Delivery / Social Media
- AgTech / BioTech / CleanTech
- E-Commerce / On-Demand o Delivery Platform
- EdTech (incluye MOOCs)
- FinTech
- HealthTech
- Mobile App / Mobile Development
- Security y / o Logistics Systems
- Software / Software Development (para Consumers)
- Software Development para Enterprises / SaaS
- Search Engines

- Video Games (Gaming)
- Cloud Platforms y Applications
- Data Analytics
- Machine Learning
- Augmented Reality
- Virtual Reality
- IT services

**NO** se consideraron empresas que:

- Manufacturen hardware
- Den servicios mediante software de terceros

#### Otros sesgos

Los datos sobre emprendedores y empresas se extrajeron principalmente de LinkedIn, que a veces no proporciona información completa sobre la educación y experiencia laboral de sus miembros. También hubo algunos casos en los que un fundador había fundado varias empresas. En estos casos, nuestro equipo asignó al fundador a la empresa que más impacto ha generado en el ecosistema, con base en el número de empleados y monto de capital recaudado. Los datos sobre la cantidad de capital recaudado se recopilaron a partir de fuentes de datos internas, así como de Pitchbook y Crunchbase, que a veces carecían de información. Si una empresa había recaudado capital pero el monto de la financiación no estaba disponible públicamente, la eliminamos de nuestra muestra. La clasificación de los fundadores extranjeros fue realizada por nuestro equipo interno en función de si tenían educación fuera de México, a menos que la información sobre la nacionalidad del fundador estuviera disponible en nuestras bases de datos internas. La edad de los fundadores es un valor estimado basado en el año en que el que comenzaron su licenciatura o, en algunos casos, su primer trabajo.

Si quiere conocer más sobre la metodología o herramientas de investigación que se ocuparon para la elaboración de este Review, por favor escriba a Endeavor al correo [contacto@endeavor.org.mx](mailto:contacto@endeavor.org.mx).



## **Endeavor Intelligence Unit**

---

Enrico Robles del Río  
**Intelligence Director**

Rocky Lam  
**Project Leader**

Eduardo Gallado & Sebastián Lozano  
**Data Analytics**

Maricruz Toxqui Minto  
**Intern**

## **Special Collaboration**

---

Manuel Sescosse  
**Project Leader**

## **Marketing**

---

Javier Valdés & Alan Hurtado  
**Coordinación Editorial y de Diseño**

Ilse Maubert & Sofia Bosch  
**Corrección de Estilo y Edición**

Juan Carlos Muñoz & Zazil Montero  
**Marketing Digital**

Miguel Ángel Alvarado  
**Diseño Gráfico**

## **Equipo Directivo Endeavor México**

---

Vincent Speranza  
**Managing Director & LATAM Regional Advisor**

Véronique Billia  
**Business Development & Corporate Transformation Director**

Gimena Sánchez  
**Entrepreneur & Ecosystem Advocacy Director**

Enrico Robles del Río  
**Finance and Intelligence Director**

Patricia Gameros  
**Marketing & Communications Director**

Cynthia Torres  
**Open Innovation & Mentor Care Director**

## Acerca de EY

---



EY existe para construir un mejor mundo de negocios, ayudando a crear valor a largo plazo para sus clientes, su gente y la sociedad en general, así como también para construir confianza en los mercados de capitales.

Por medio de datos y tecnología, los equipos diversos e incluyentes de EY, ubicados en más de 150 países, brindan confianza a través de la auditoría y ayudan a los clientes a crecer, transformarse y operar.

El enfoque multidisciplinario en auditoría, consultoría, legal, estrategia, impuestos y transacciones, busca que los equipos de EY puedan hacer mejores preguntas para encontrar nuevas respuestas a los asuntos complejos que actualmente enfrenta nuestro mundo.

## Acerca de U.S.-Mexico Foundation

---



La U.S.-México Foundation es una organización binacional sin fines de lucro que se dedica a fomentar la cooperación bilateral y el entendimiento entre los Estados Unidos y México. Comenzamos operaciones en 2009 con capital semilla de la Fundación David & Lucile Packard, Carnegie Corporation y la Fundación del Consejo Coordinador Empresarial (Fundemex).

La USMF ejecuta su misión de dos maneras: operando programas y promoviendo un diálogo constructivo sobre temas clave de interés binacional

## Acerca de Endeavor

---

Establecido en 1997, Endeavor lidera el movimiento de emprendimiento de Alto Impacto a nivel global y promueve el crecimiento económico y la creación de empleos al seleccionar, mentorear y acelerar a los mejores Emprendedores de Alto Impacto en el mundo. A la fecha, Endeavor ha evaluado a más de 70,000 emprendedores y seleccionado a más de 2,121 individuos que lideran más de 1,326 empresas de gran crecimiento. Con el apoyo de la red global de mentores Endeavor, estos Emprendedores de Alto Impacto han creado más de 4.1 millones de empleos, han generado más de \$26.8 mil millones de dólares en ingresos tan sólo en 2019 e inspiran a futuras generaciones a innovar y tomar riesgos. Con sede en la ciudad de Nueva York, Endeavor opera en más de 40 mercados alrededor del mundo.

[www.endeavor.org.mx](http://www.endeavor.org.mx)

## Acerca de Endeavor Intelligence Unit (EIU)

---

EIU es el área independiente de investigación de Endeavor, una organización internacional sin fines de lucro que lidera el movimiento de emprendimiento de Alto Impacto en el mundo. El equipo de Ciudad de México de EIU está encabezando una serie de iniciativas regionales para posicionar a Endeavor como un líder de pensamiento en emprendimiento en América Latina.

Puedes encontrar una lista de proyectos de investigación en el siguiente enlace: [https://www.endeavor.org.mx/data\\_lab.html](https://www.endeavor.org.mx/data_lab.html)



