



Courtney McColgan, la emprendedora que abre caminos en América Latina

Informática, 29/09/2021



El sueño de todo emprendedor es **Silicon Valley**. Esta región de la bahía de San Francisco, California, es desde hace muchos años la meca

de las startups y la tierra prometida para casi todos los emprendedores. Pero Courtney McColgan, estando precisamente ahí, miró hacia abajo en el mapa y apuntó hacia el sur del continente para buscar nuevas oportunidades.

Tras haber fundado dos startups exitosas en Silicon Valley, en 2016 **Courtney McColgan** aceptó un reto que rompía con todo lo establecido: viajar a Perú para convertirse en la Chief Marketing Officer a nivel global de Cabify.

Sin hablar español, la estadounidense convirtió a Lima en su cuartel general y desde ahí, esta aplicación de taxis pasó de tener presencia en solo 4 ciudades de 3 países, a operar en 42 ciudades en 13 países. Después de este rotundo éxito, **en 2017 fundó Runa**, una startup que ofrece servicios para optimizar los procesos administrativos de nóminas, salarios y gestión de recursos humanos de las empresas.

Pero la visión de Courtney McColgan ha sido siempre la de aprovechar las oportunidades, **atreverse a transitar por caminos en los que no muchos pueden hacerlo** y tratar de crear productos que “revolucionen la industria con un modelo súper innovador”, tal como ella misma lo señala.

Un futuro prometedor

Con un rápido crecimiento, el siguiente paso de Runa fue abrir las oficinas en México en 2018, un país que ofrece un mercado muy amplio de **oportunidades para proyectos innovadores**, además de ser la punta de lanza para toda la región en donde la propia Courtney McColgan, considera que hay un entorno propicio para crear unicornios y atraer la mirada de los inversionistas

de todo el mundo.

“Estoy muy emocionada por los siguientes años en **América Latina** y ya se está dando la explosión de México, muchas empresas quieren venir pero también vamos a ver a Colombia, Perú y Chile aprovechando este pulso de crecimiento”, asegura la CEO de Runa.

Su llegada a **México** ha sido positiva en todos los sentidos, ya que para McColgan ha significado superar desafíos a los que no estaba acostumbrada, sobre todo en temas regulatorios y legales.

“Nosotros hemos enfrentados retos que son muy particulares de México, como auditorías fiscales que no tienen sentido, particularmente para una empresa que no gana lo mismo que los grandes bancos y en realidad somos una de las muchas **Pymes** que conforman la estructura productiva del país”, nos cuenta en exclusiva.

Y agrega: “Esto es parte de los pequeños desafíos que son muestra de que nunca es fácil trabajar en países que tienen ambientes regulatorios muy complejos, pero está muy claro que hay muchas oportunidades en México y en la región, con mercados muy amplios y **gente conectada con tecnología**, por lo que cualquier inversionista puede estar interesado en América Latina”.

A la par de esto, “en términos empresariales también hay muchas ventajas, ya que una empresa como Runa, con la misma edad y número de empleados, en Estados Unidos pagan 10 veces más por sus oficinas que nosotros en México, entonces el dinero de los inversionistas puede rendir mucho más para **lanzar una startup** si se tiene un buen manejo”.

La Mafia de Linio

Pero hay un factor clave que pocos pueden ver y es que Courtney McColgan encuentra un paralelismo entre lo que está pasando en México en el entorno de las startups, con lo que pasó en Silicon Valley hace más de dos décadas, en donde un pequeño grupo de emprendedores denominado la **Mafia de PayPal**, impulsaron el desarrollo de las gigantes tecnológicas que dominan actualmente al mundo y también crearon múltiples proyectos exitosos alrededor de ellos.

“Hubo un grupo en Silicon Valley que fueron los primeros que entraron como **Amazon, Google, Microsoft y Paypal**, muchos de los empleados y fundadores de esas marcas son amigos y me imagino algo así como lo que está pasando ahora en México, ya que cuando empecé con Runa en 2018, había un grupo muy pequeño que se denomina la Mafia de Linio, porque muchos trabajaban en esa empresa y también en Cabify, que luego formaron otras compañías de éxito y que además son amigos”, cuenta la emprendedora.

Desde su perspectiva, este ambiente de camaradería es clave para **impulsar al sector emprendedor**, intercambiar conocimientos y replicar los triunfos conseguidos.

“Esto es muy bueno, porque el entorno aún es muy chiquito, hay más conexiones entre los emprendedores y se comparten experiencias, hay también un ambiente en donde vemos el **éxito de alguna startup como beneficios para todos**, incluso para toda la región”, dice Courtney McColgan.

Esto lleva a que más allá de una competencia destructiva, “los emprendedores en México estamos juntos tratando de lograr que los ojos de los inversionistas volteen para decirles que acá pueden invertir, **crear unicornios**, recuperar su dinero y ganar mucho más”, señala.

Con todos estos elementos, dice la CEO de Runa, “**me encanta el entorno emprendedor de México y me recuerda mucho a Silicon Valey en sus inicios**, por eso tengo tanta emoción sobre los siguientes 10 años, porque mirando hacia adelante ya se pueden ver las empresas que van a tener mucho éxito”.

Abriendo caminos de emprendimiento

Con la experiencia que ha acumulado durante su viaje por América Latina, Courtney McColgan sigue soñando con “crear un unicornio y **tener el máximo impacto en la sociedad**”, pero también reconoce que la aventura es complicada pero los retos siempre son motivantes.

“**Mi camino ha sido de California a Lima y luego México**, pero para mi ser emprendedor es abrir nuevos caminos en donde estás tratando de encontrar una manera de revolucionar el entorno, esto es algo que me encanta y que tiene que ver mucho con mi personalidad, ya que siempre busco nuevas formas de hacer las cosas aunque no siempre con éxito”, asegura.

Pero también reconoce que “**la vida de un emprendedor es de poco éxito**, muchos intentos y no hay seguridad de lograr lo que se quiere; sin embargo estoy feliz de intentarlo y estoy convencida que el camino va ser una gran aventura, de muchas subidas y bajadas, un montón de trabajo pero creciendo a nivel personal en muchos aspectos que no creía posibles”.

Este crecimiento implica entender que “hay un pequeño margen de diferencia entre los que ganan y los que no, pero esto es parte del juego, eso es **lo interesante al lanzar empresas**”, señala McColgan.

Aunado a esto, está la **experiencia de vivir en otros países**, en donde las cosas pueden ser diferentes al lugar de origen, pero esto también es parte de arriesgarse, por eso “mi viaje ha sido diferente y para mi llegar a México ha sido 100% positivo, me sorprendió por lo grande, moderno y avanzado; es un país muy internacional, multicultural y la CDMX ofrece atracciones como las que tienen las grandes capitales del mundo”.

Avanzar sin miedo al fracaso

Pero en materia empresarial, la fundadora de Runa recomienda a todos los emprendedores **avanzar en sus proyectos con una actitud positiva y resiliente** ante los retos, sobre todo cuando el fracaso es una parte inexorable de esta actividad, que hasta los hombres más exitosos del entorno tecnológico tuvieron que aprender a superar.

“**El fracaso es algo muy mal visto en los grupos sociales** y nadie quiere ser el protagonista de una historia donde inviertes todo tu tiempo y no ganas nada, que pierdes todo y dejas a tu familia sin nada. Nadie quiere estar cerca de esas historias y parte de ser emprendedor es precisamente decir ‘no me importa eso’ y asumir que lo que diga el entorno social no es trascendental”, afirma Courtney McColgan.

Y agrega: “**Si tienes miedo al fracaso es muy difícil que puedas hacer cualquier cosa**. Cada persona que ha tenido éxito ha asumido un elemento de riesgo y por eso me encanta leer las historias personales de los que han logrado triunfar, para ver por dónde han transitado y el camino que han seguido; su trabajo en equipo y el momento en el que alcanzaron ese éxito que ahora todos vemos”.

La clave entonces es “**no tener miedo de caminar por este rumbo**, soy el mejor ejemplo de esto, me mudé a Perú después de 10 años en Silicon Valley sin hablar español, aprendí el idioma, descubrí el talento en Latinoamérica y decidí fundar algo, pero no podía hacer esto sin ir creando un camino diferente del resto”, explica esta emprendedora exitosa.

Además de esto, la fórmula que recomienda Courtney para sobrevivir y crecer en esta aventura, es comenzar a “**dar pasos pequeños y seguros** para no darse un golpe tan fuerte que pueda afectar la vida de los emprendedores y no se puedan recuperar de esto”.

Y para cuando las cosas van mal, “**hay que aprender a superar los fracasos**, juntar dinero y un tiempo después planear un nuevo proyecto para lanzar otra startup”, así es la vida de la mayoría de los emprendedores antes de lograr su gran éxito.

Defensora de la equidad laboral

Courtney McColgan es madre de tres hijos y ha asumido otra responsabilidad en el plano social, ya que busca generar un equilibrio en el mercado laboral y **reducir la brecha de oportunidades que existe entre los hombres y las mujeres**, que se hace más amplia cuando se trata de ocupar puestos directivos sobre todo en el continente americano, en donde el acceso es cada vez más reducido para el género femenino.

“Siempre fui la mujer en una oficina junto con muchos hombres y no veía la diferencia, pero cuando llegué a América Latina y comencé a ver varios temas de **desigualdad de género**, entendí que tenía que hacer algo para crear oportunidades para las mujeres”, explica la CEO de Runa.

Y agrega: “ Como CEO esto es algo muy triste, ya que cuando vemos **las cifras que ocupan las mujeres en puestos directivos en México son realmente bajas**, por eso tratamos de contratar mujeres cada vez que podemos”.

Ante tal situación, ha promovido dentro de su empresa una filosofía de igualdad de género que impulse las **oportunidades de desarrollo profesional para ellas**, dándoles prioridad y “esta la visión que se intenta institucionalizar en Runa”, explica McColgan.

“Mi recomendación es que lancen empresas y contraten mujeres, son dos cosas que podemos hacer para mejorar el ambiente. Esta es la única manera de arreglar las desigualdades y para **balancear las condiciones actuales**”, concluye Courtney McColgan.