

ENTREVISTA: DR. JOSÉ MIGUEL PORTO URRUTIA

Entrevistan: Hans Arturo Zavala Culqui, Maria Claudia Guzman Menendez y Naydú Mendoza Delgado.

Fecha: 26/01/2018

En esta nueva edición del Boletín GDC-UNFV, contamos con la entrevista realizada a José Miguel Porto Urrutia, socio de Montezuma & Porto, destacado personaje del sector de telecomunicaciones y tecnologías de la información; se ha desempeñado como Gerente General Legal de Nextel del Perú y como Director Legal de NII Holdings, Inc

Actualmente el Mercado de emprendimiento digital, se encuentra creciendo exponencialmente en el Perú, aunque aún es temprano para decir que tenemos las bases sentadas tanto en legislación, como en logística e inversión, etc; hay barreras con las que el empresario debe lidiar para poder sacar a flote su proyecto de emprendimiento, pero ante ello no podemos dejar de lado que el estado peruano viene acomodándose a la globalización de esta revolución empresarial, y ello se evidencia con su fomentación de organismos como Produce, Cofide, Concytec o el Grupo Andina, que apoyan el emprendimiento dándoles un apoyo no solo de inversión sino también legal y logístico, así como tampoco podemos dejar de lado a las incubadoras privadas y el mayor aumento de “inversionistas ángeles”. Es así que, en esta ocasión de la mano del especialista en emprendimiento digital José Miguel Porto Urrutia, nos ahondaremos más en el tema, para conocer que tanto ha intervenido el estado y sus barreras legales siguen siendo desfavorables para las startups, así como tips que debemos tomar en cuenta al momento de emprender en un negocio digital y como darnos cuenta si este llega a fracasar, también nos cuenta sobre problemas tributarios de inversores extranjeros y problemas legales con los que cuentan estas al momento de realizarse transacciones financieras.

Coméntenos brevemente, ¿Cómo inició su camino, en el mundo de las startups?

Me desempeñe mucho tiempo en empresas de tecnología; primero en Perú, en la empresa Nextel donde fui gerente legal hasta el año 2009; y después trabajé en la casa matriz de Nextel en Estados Unidos, durante 4 años aproximadamente.

Una de las funciones que tenía a cargo, era la de supervisar las transacciones de tecnología en toda Latinoamérica. Para ese entonces Nextel gano un proyecto de tecnología radio en Perú, “el espectro 3G”, y esta nueva red demandaba negociar muchas transacciones tecnológicas relacionadas a la nueva red. En ese momento pedí ayuda a muchos estudios con los que trabajábamos y traje abogados de muchas firmas, al final del día no encontré algún valor agregado por parte de los abogados; lo que yo necesitaba era de algún abogado que conozca de tecnología y que me diera las pautas o luces que me orienten. Es en donde, me di cuenta que había un espacio de oportunidad, ya que el tema legal de tecnología era un espacio insipiente en Perú. En Nextel, había encontrado un diferenciador en el mercado que se había hecho muy exitoso haciendo eso. Cuando regresé a la casa matriz dije: “quiero tratar estas transacciones de tecnología”. A mi regreso a Perú, luego de hacer una carrera

corporativa larga, me pregunté cuál iba a ser mi siguiente reto, y recordé que cuando me fui había una práctica de tecnología totalmente desatendida; entonces me propuse hacer una firma de tecnología. Entonces con Oscar Montezuma, nos unimos para formar una boutique en tecnología, como institución, armar una sociedad digital; y para ello inicialmente necesitábamos redes robustas de telecomunicaciones, donde es importante una práctica de privacidad de datos personales, una de tecnología general, e identificamos que no hay una sociedad tecnológica sin emprendimientos digitales.

¿En cuánto tiempo sé que mi empresa dejó de ser una startup para seguir los pasos de una empresa tradicional? ¿Cómo sé que mi emprendimiento digital no va a funcionar?

En el mercado una startup puede ser digital o analógica, no necesariamente debe ser digital. Sin embargo, el concepto de startup está más asociado a un emprendimiento de tecnología, pero el emprendimiento en general puede ser analógico, digital o puede estar en el medio; por ejemplo empresas de delivery como “Freshmart”, tú llamas y compras las frutas y/o verduras, ellos las adquieren del Mercado y te lo llevan hasta tu ubicación, de esa manera, yo entro a la aplicación aquí en la oficina todas las semanas y compramos frutas para todo el despacho, y así comen cosas saludables; entonces ellos tienen una parte digital propio del uso de la aplicación, pero después ellos mandan gente al mercado para que compren la fruta e incluso tienen camiones para que la transporten a tu casa; también tienes emprendimientos cien por ciento digitales como “Mesa 247” para reservas de restaurantes o “Cinepapaya”; y la diferencia entre uno y otro está en que el emprendimiento digital puede crecer más rápidamente porque no tiene la barrera analógica. El saber que una empresa no va más es la decisión más difícil del emprendedor y del inversionista, lo que uno debe darse cuenta es cuando se comienza a poner metas de crecimiento y no llega a ellas, y/o cuando además de ello te quedas sin dinero. Lo que podría haber estado pasando es que la forma en la que se haya atacado al mercado haya sido incorrecta y hay cosas que se tiene que ajustar en la propuesta, en tu valor, en tu diferenciador, en tu proyecto general, lo mejor sería pivotear a ver si esas cosas mejoran, y si después de pivotear te das cuenta que el tema no camina probablemente tienes que decir, “hasta acá nomás”, usualmente ocurre por la falta de dinero o cuando quieres levantar y tus inversionistas originales se desenamoran del proyecto entonces eso es un claro síntoma de que las cosas no están yendo bien.

¿Cuál ha sido la startup que ha asesorado y que le ha dado mayor estabilidad a usted y a sus fundadores?

Brindarte nombres sería transgredir el secreto profesional. Este es un negocio particularmente distinto debido a que si la visión es tratar de hacer mayor cantidad de dinero en una transacción, ese es un modelo de negocio que está destinado a morir, lo que nosotros tenemos que hacer como profesionales es tratar que este ecosistema crezca. El mercado va ser un mercado pequeño, incipiente a medida que haya una o dos startup levantando dinero, y es muy difícil poder hacer un negocio rentable y viable habiendo pocos emprendimientos, lo que se debe buscar es mayor cantidad de emprendimientos levantando capital.

En el Perú, ¿Cómo se financian las startups?

Las startups en el Perú se financian a través de fondos públicos por un lado, “Startup Perú” a través del programa Innóvate Perú tiene fondos públicos para startups. Creo que el Estado ha hecho un buen trabajo en hacer inversión pública. Después se tiene a las aceleradoras que también han recibido dinero del Estado y que ellas invierten en las startups, las redes de “inversionistas Ángeles”, y poco a poco se van a ir generando capital de riesgo que también van a financiar a empresas a startups de tecnología; típicamente la banca tradicional no le va a dar financiamiento ni créditos a estas empresas debido a que es muy riesgoso.

¿Cuáles son los puntos críticos que enfrentan las startups en nuestro país que los llevan al fracaso?

Uno de los principales retos que tienen es conseguir capital humano, entiendo que ese es un reto complejo, no hay muchos programadores, ni digitadores, por el lado técnico es muy difícil conseguir gente calificada hablando de startups de tecnología; sin ir muy lejos, a nosotros como abogados en nuestro proceso de reclutamiento o selección nos es difícil conseguir talento en el mercado es costoso, toma tiempo, es una decisión estratégica en que a los fundadores o socios suele tomarles mucho tiempo, y constantemente hacer eso para identificar talento en el mercado. Conseguir expertos o gente conocedora en la industria, es algo complejo, conseguir mentores que te puedan ayudar a sacar adelante tu proyecto o desentramparte cuando te entrampas en problemas. Si ustedes deciden hacer un negocio, a pesar de que sean excelentes abogados, una cosa es ser un excelente técnico del Derecho y otra cosa es ser un empresario de Derecho., es una cosa totalmente distinta. Nuestras facultades nos han enseñado a ser buenos técnicos de Derecho pero nadie nos ha enseñado a ser un empresario de Derecho, nos sacan a la calle siendo un excelente abogado pero no sabemos cómo llevar a cabo una firma; entonces cuando llegas a la realidad muchas de las cosas son intuitivas, y lo intuitivo no necesariamente es lo correcto. Es un gran reto vender tu producto, el día de hoy es muy difícil vender un servicio legal; acceder a cuentas de financiamiento, eso también es un problema que cada vez se está resolviendo más.

Si bien es cierto las startups en el Perú apenas inician su camino, ¿Cómo evalúa el rol del Estado respecto a fomentar la innovación y el emprendimiento de estas empresas digitales?

Nosotros somos un país que tenemos muchos recursos, pero a pesar de eso somos un país del tercer mundo, hay otros países que no tienen ningún solo recurso natural, por ejemplo Corea del Sur, que sin tener recursos naturales es un país del primer mundo, esto se debe a que han desarrollado una sociedad y un ecosistema de emprendimiento digital muy importante, han formado una cultura de conocimiento que ha permitido sacar adelante empresas como Samsung; siendo un país sustancialmente más pequeño que nosotros en recursos, tiene un ingreso per capita sustancialmente más alto que Perú. El Estado debería estar constantemente tratando de generar, cómo podemos hacer que el Perú sea más parecido a un Corea del Sur que a un Venezuela, todo eso parte por generar ecosistemas de innovación, de emprendimiento, darle asistencia técnica a la población para que puedan generar hacks de conocimiento y así para poder

sacar adelante un mejor rendimiento; de manera que cada vez más, desde la participación de Piero Ghezzi Solis, como Ministro de Producción, se ha logrado avanzar, pero también no se debe dejar de lado los incentivos tributarios.

¿Considera que las actuales normas de la SBS para el tratamiento de las transacciones financieras son adecuadas para favorecer el emprendimiento de las startups?

El problema es que las reglas no son cien por ciento claras, por ejemplo hay muchos espacios grises, la regulación de la Superintendencia está diseñada para un mundo analógico, donde intermediación financiera es captar dinero público en general y colocar dinero al público en general, pero ahora puedes estar en Internet sin tener que ir a un banco, ahí la regulación tiene el concepto de intermediación indirecta. Para algunas Fintech esto es problemático, porque la norma te dice que intermediación es cuando uno está en el medio y captas dinero del público y lo colocas, pero también la norma te dice que es cuando captas dinero recurrentemente del público sin colocarlo esta misma norma no te especifica que es “recurrentemente”, también dice que “es cuando prestas recurrentemente dinero al público”, y no nos brindan ni pronunciamientos, ni contamos con precedentes; entonces la legislación para intermediación financiera está pensada estrictamente para un negocio analógico de capitales muy altos. Mucho de la regulación financiera y la regulación de la intermediación bancaria es porque hay un efecto domino, si cae un banco cae todo el sistema porque entre los bancos también se deben dinero, ya que los bancos hacen transacciones entre ellos. Mucha de la regulación financiera está pensada en evitar que haya un colapso del sistema financiero como sucedió en con la crisis inmobiliaria en Estados Unidos el 2008 que cayó un banco y cayeron todos. Sí creo que debe de haber una regulación en Fintech que proteja en cierta forma a quien está invirtiendo dinero, quien está recibiendo o a quien esta intermediando por medio de estas, un tema que debería ser revisado de manera minuciosa.

En mención a la inversión extranjera y a la doble tributación que se realiza tanto en el exterior como en el Perú (caso estricto Estados Unidos y Perú cuando un inversor de Estados Unidos tiene que tributar por sus ganancias en los dos países), ¿Qué alternativas ofrece como solución a este problema y así lograr que la inversión en Perú sea más atractiva?

El principal problema que hay es la tributación que hay en Estados Unidos, ellos tributan por su Renta al frente mundial, mientras que el principal problema que tenemos en Perú es que él no-domiciliado paga mucho por renta de frente extranjera, un domiciliado cuando compra acciones de una startup o compro un inmueble y lo venden, este genera una ganancia y capital, del cual se paga un 5% del capital de la balanza pero si no soy domiciliado en el Perú y me compró tal inmueble con esa transacción lo que pagó es un 30% sobre la ganancia de capital entonces hay una brecha muy grande entre 5% y el 30%, y esto nos abre a la pregunta ¿por qué penalizaron al inversionista que viene a invertir al Perú con una tasa de impuestos tan alta?; el sistema tributario está dando a entender que se prefiere que las inversiones sean acaparadas por peruanos y no extranjeros, sin duda es un tema que merece ser revisado.

¿Qué es la economía colaborativa y cómo ayuda su implementación en la creación y eficiencia de las startups?

Sin duda la colaboración se ha convertido en un concepto muy usado últimamente, es decir en la carrera en derecho antes el mejor abogado era el más brillante el que tenía éxitos mayores y méritos propios, sólo títulos personales, lo cual hacía que los abogados sean tipos muy egocéntricos; entonces como podemos pasar de una esquema de sociedad egocéntrica a una donde las cosas se saquen adelante en conjunto, en equipo, colaborando, cuando llevamos esto al ámbito de los negocios digitales, lo que la economía colaborativa está haciendo es en algunos entornos agarrar activos que estaban subutilizados y los está convirtiendo en activos que siguen generando ingresos, por ejemplo “Uber”, un taxista de Uber, está inmerso en una plataforma digital y en ella colabora con sus servicios, en la aplicación no necesariamente tienes que ser un taxista para realizar la labor de taxi, cualquiera puede hacer Uber en sus tiempos libres, es decir si tienes tiempo libre y cuentas con un vehículo que está subutilizado, es allí cuando puedes usar Uber, tan solo con descargar la aplicación y te inscribes como un conductor y así prestas servicios de taxi; entonces estás generando una comunidad donde todo el mundo está colaborando, el conductor como persona que cuenta con un auto está portando un servicio a esa plataforma y esta plataforma le facilita los clientes, por lo que se perdió la acción rutinaria de buscar por las calles un cliente, ahora simplemente usando la aplicación colaboras con la plataforma, la misma que te ofrece los clientes sin complicaciones y largas esperas, lo mismo pasa con Airbnb, donde si tengo un departamento subutilizado lo puedo poner a disposición de alguien que quiera venir por unos días y utilizarlo, entonces generamos una a través de estas plataformas digitales una economía donde todos colaboran todos los turistas colaboran con Airbnb, por su necesidad de tener un sitio donde quedarse, y las personas que cuentan con inmuebles desocupados ponen a disposición estos para los turistas, entonces se genera una economía colaborativa, donde haces productivos activos que estaban inutilizados y en este caso lo mismo pasa con los automóviles; y ahora yendo a un caso más concreto respecto a lo legal hay plataformas, en Estados Unidos donde un cliente que necesita ayuda con un trabajo legal, busca en una app, en la cual los abogados le dan cotizaciones del proyecto y sacan adelante este proyecto, entonces así tienes un abogado que trabaja probablemente en oficina con un trabajo rutinario luego llega a su casa y se conecta a esta plataforma y así entonces todo el mundo gana, generando este ecosistema donde todo el mundo está colaborando por ser más eficiente y generar mayor bienestar para todos.