

También están en México, Ecuador y Uruguay

Fundada por ingenieros sub 35: Comunidad Feliz crece y ahora aterriza en Miami

Partieron en 2016 con sólo 100 condominios y ahora cuentan con cerca de 6.000 comunidades que usan su software de administración en Chile.



David Peña (34) y Antti Kulppi (33), ambos egresados de la UC, son los fundadores de la plataforma Comunidad Feliz.

BANYEL MUÑOZ

Con menos de 35 años, los ingenieros civiles industriales de la Universidad Católica David Peña (34) y Antti Kulppi (33), revolucionaron el mundo de la administración de edificios con su innovadora plataforma Comunidad Feliz. Su software -que lleva las cuentas claras de todos los gastos de los condominios- no sólo está disponible en Chile, sino que hoy se han abierto a importantes mercados sudamericanos; entre ellos, México, Ecuador, Uruguay y ahora último aterrizaron en Estados Unidos.

¿Pero cómo comenzó toda esta aventura? “Con Kulppi nos conocimos en la universidad. Soy de Osorno y cuando me vine a vivir acá a Santiago el gasto común era la cuenta más cara que tenía. A veces me salía \$120.000 y otras \$80.000, pero se trataba de un gasto que era más costoso que el agua, la luz y que todas las otras cuentas que tenía que pagar. Además, consideraba que había poca transparencia en la información que nos enviaban. Ahí fue cuando se nos ocurrió armar algo tecnológico para solucionarlo”, relata Peña.

Egresaron en 2015 y al año siguiente decidieron dedicarle tiempo completo a su idea de negocio. “Antes muchos edificios solían usar Excel para administrar sus gastos, que era un proceso tedioso y que les demandaba mucho tiempo. Por eso nos dimos cuenta de que teníamos que hacer algo mucho más moderno y que estuviera en línea. Ese año hicimos prácticamente todo el soporte y el diseño. Empezamos a venderles a los administradores de edificios y a los comités de administración”, señala Kulppi.

30
 CLIENTES
 ya suma Comunidad Feliz en Miami, Estados Unidos.

Partieron con 100 clientes el primer año en Santiago, que consideran que fue bastante rápido para ser una empresa que recién iniciaba. Mientras que al día de hoy ya cuenta con cerca de 6.000 condominios en Chile. “En específico, esto representa alrededor de 800.000 propiedades. Es como un millón y medio de personas que ya interactúan con Comunidad Feliz”, destaca Peña.

¿Cómo empezaron a ampliarse a otros mercados?

“El 2018, dos años después de partir, se nos ocurrió la idea de expandirnos a México. Un inversionista mexicano grande invirtió US\$100.000 en la compañía. Mi socio se fue a vivir por un tiempo y empezó a comercializar el software. En este destino contamos con alrededor de 1.000 condominios, que crece al doble todos los años. También estamos en Uruguay y Ecuador, donde hemos crecido de manera orgánica, pero el país más grande que se nos ocurrió abrir hace dos meses fue Estados Unidos”.

¿Cómo les ha ido ahí?

“Tuvimos que ajustar la marca, ya

que pensamos que quizás el nombre no iba a andar muy bien. Así que le pusimos Happy HOA (Home Owners Association), que es como les llaman a los condominios en Estados Unidos. Por ahora tenemos 30 clientes ya andando. Partimos comercializando en Florida, específicamente en Miami”.

¿A qué otros mercados les gustaría expandirse?

“Estamos a punto de levantar la ronda más grande de SaaS (Software as a Service) de Latinoamérica, que son cerca de US\$14 millones con algunos fondos latinos y otros americanos para comprar algunas otras empresas de servicios similares o complementarios. Esto nos va a permitir expandir la marca y nuestros servicios en varios países. Nos gustaría seguir ampliándonos en Florida y entrar en Colombia”.

¿Cuál es su fórmula del éxito?

“Creo que tiene que ver con que siempre estuvimos muy cerca de los clientes. Ambos socios fundadores somos miembros del comité de nuestros edificios en los que vivimos. Se trata de un trabajo no remunerado, donde tenemos que monitorear el desempeño de la administración y

tomar los requerimientos de las comunidades para estar cerca del problema. Tratamos de que el problema sea parte de nuestro problema”.

¿Cómo se financian?

“Tenemos a varios inversionistas. Uno de ellos es un fondo americano que se llama Cloud Capital. También contamos con fondos españoles, como Huayra, que es el brazo de inversión de Telefónica. También tenemos inversionistas más tradicionales en Chile, como Gonzalo Rojas, que es el director del grupo Bethia, entre otros”.

¿Qué le llama la atención de la vida en comunidad en otros países?

“Lo más sorprendente es que nos parecemos muchísimo más de lo que pensamos a los otros países. Los problemas son súper parecidos. Por ejemplo, los típicos de ruidos molestos, vecinos que fuman marihuana o personas que no saben qué está pasando con la plata del gasto común. También están los típicos grupos de WhatsApp del edificio. Otra cosa que me llama la atención es que en Estados Unidos el gasto común promedio está como en US\$1.000. Es súper caro”.