

■ El emprendedor e inversionista analizó el momento del ecosistema y advirtió que carece de profundidad, plazos e inversión para escalar empresas globales.

POR RENATO OLMOS

El ecosistema de innovación nacional está sintiendo con cierto rezago la desaceleración de la inversión de capital de riesgo en startups que se vive a nivel global, la que ha traído recortes, cierres y reestructuraciones de empresas emergentes en el país.

En entrevista con DF, el exfundador de MapCity, emprendedor e inversionista ángel, Roberto Camhi, afirmó que son ajustes “necesarios” ante “años de sobrevaloración y exceso de capital” y precisó que no se trata de una crisis, sino de una “limpieza ineludible” que pone a prueba la madurez de las compañías.

Camhi ha vivido el ciclo completo del emprendedor; creó y vendió MapCity, una firma tecnológica que nació a mediados de los '90 y que en 2020 fue adquirida por Equifax. Hoy es inversionista ángel de empresas como Gameclub, socio de easycan, además de cofundador y director ejecutivo de Apanio.

El ingeniero civil comentó que el actual momento no es exclusivo de Chile, sino que es un tema global que se podía anticipar.

“Hubo una sobrevaloración y sobrecalentamiento en el mundo de las startups. Esta búsqueda excesiva que había por tratar de ser unicornio y de crecer a cualquier precio y costo no se justificaba. No me parecía algo lógico ni sano, y en su minuto critiqué también a los medios de comunicación porque ensalzan ese tipo de propuesta”, dijo.

Lo anterior lo atribuyó al funcionamiento del mercado de ese entonces, en el que “todo el ecosistema te obligaba a crecer sin importar mucho cuáles eran tus indicadores de rendimiento o si tenías una propuesta de valor sostenible en el tiempo”.

Agregó que no da lo mismo “si vas a crecer eternamente perdiendo plata o en un horizonte de de años bajo una lógica de lograr un punto de equilibrio, ser sostenible y rentable. Todo eso se olvidó porque se puso mucho foco en el crecimiento a toda costa”, dijo.

Para Camhi, una gran cuota de responsabilidad la tienen los inversionistas, como firmas de capital de riesgo para startups, las que –a su juicio– priorizaban las tasas de crecimiento con quema de dinero



Roberto Camhi, emprendedor e inversionista ángel.

Roberto Camhi: La sobrevalorización de startups fue alentada por inversionistas, medios “y una búsqueda excesiva por ser unicornio”

“En el mundo del emprendimiento hay mucho humo. Y para poder separar el trigo de la paja hay que tener habilidad, experiencia y conocimiento, porque es muy fácil seducirte con un PowerPoint o ideas que no son tales”.

por “sobre lo importante”.

También advirtió que “en el mundo del emprendimiento hay mucho humo. Y para poder separar el trigo de la paja hay que tener habilidad, experiencia y conocimiento, porque es muy fácil seducirte con un PowerPoint o ideas que no son tales”.

Dijo que este escenario se veía venir y que “está perfecto que haya ocurrido”, pues empujará a que el ecosistema crezca con una mayor resiliencia y forzará una mejor madurez.

“Quienes hoy están recibiendo inversión son aquellos que tienen las métricas que les permiten cerrar rondas (...) Ayuda, porque van a desaparecer aquellas compañías que no tienen una propuesta de valor sólida o sostenible por su modelo o equipo”, dijo.

Navegar el ajuste

Con más de 25 años de trayecto-

ria, Camhi señaló que para que los emprendedores puedan navegar el momento actual es necesario “esperar todo lo posible” para lograr alcanzar el punto de equilibrio y “cuidar” el capital.

“Betterfly tiene millones de dólares en su caja y, sin embargo, redujo su planta advirtiendo una posibilidad compleja para levantar capital en los siguientes años y tratando de evitar un castigo muy grande en su siguiente ronda”, comentó.

Explicó que los inversionistas están fijándose en ese factor. “Si estás creciendo al 20% mensual, te dicen ‘bueno, pero dime cuándo alcanzarás tu rentabilidad’ y otros elementos que permiten llegar a conclusiones distintas que se hacían antes”.

Entre sus recomendaciones, destacó una modalidad al estilo de Netflix: equipos pequeños, pero

altamente productivos.

“El sentido de escasez me ha funcionado toda la vida, hay que ser más austeros y rigurosos. Medir indicadores permanentemente. Eso ayuda disminuir el riesgo, pero no eliminarlo, y es algo en que las startups deben preocuparse”, planteó.

Brechas

Respecto de la madurez del ecosistema, comentó que aún falta profundidad de la industria del capital de riesgo en la que si una startup necesita levantar una ronda para escalar, debe salir de Chile para concretarla.

“No es uno maduro, pero se ha desarrollado muchísimo. Los *venture capital* aún son pequeños, con *tickets* chicos que no permiten escalar. Un Runway, que fue fundado por dos chilenos, no hubiese existido acá. Estamos en desventaja con respecto a otros para poder desarrollar ne-

gocios de escala”, sostuvo.

También destacó el rol del Estado, vía Corfo y Start-Up Chile, para apoyar a startups, aunque “solo alcanza para etapas iniciales”, y lamentó que los *family offices* no tengan una participación más activa en esta industria.

“Tenemos que entender que para alcanzar los grandes múltiplos y retornos de inversión los plazos son más largos. Hay un desfase o desequilibrio entre la mirada, el plazo y el monto. Para darle más profundidad y tener startups globales como Runway necesariamente tienes que salir. Mientras no tengamos ese profesionalismo, profundidad y con esos montos Chile seguirá siendo un mercado chico y de prueba”, señaló.

Comentó que para ello se requiere, entre otros, que los fondos de inversión “cambien sus estructuras conservadoras y que aumenten las inversiones de *follow on* (de continuación) para apoyar el desarrollo de startups a largo plazo”.

Añadió que además se deben crear incentivos fiscales como deducciones tributarias o créditos por inversión, e incentivos para la coconversión con fondos internacionales.