



LECCIONES TRAS BAJAR EL TELÓN:

¿Cómo se vive el cierre de una startup? Un proceso difícil, pero que muchas veces impulsa a intentarlo de nuevo

La mayoría no encontró *product market fit* a tiempo, lo que los obligó a tener que cerrar sus operaciones. Un proceso duro y complejo, pero que también entrega aprendizajes para la siguiente apuesta. Aquí, fundadores relatan su experiencia y analizan el panorama actual para emprender en el país.

SOFÍA MALUENDA

Hace unas semanas Sebastián Wilson escribió una publicación en LinkedIn, donde aludía al cierre de diversas *startups*. "Impactado y triste. Hoy me enteré del cierre de tres *startups* que eran muy interesantes, fundadas por puros *cracks*, pero que lamentablemente no encontraron *market-fit* a tiempo", partió diciendo. Se refería al cierre de The Imperfect Project, Chef Digitales y Founder House. "Este es mi cuarto emprendimiento y todavía batallamos mes a mes por tener números azules. Construir algo desde cero es muy complejo", les dijo Wilson.

Con ese cuarto emprendimiento se refería a Ok to Shop, una plataforma que ayuda a las personas a saber rápidamente si pueden consumir o no un alimento. Para ello, cuentan con una base de datos de alimentos que puede ser accedida desde su app gratuita o desde una API a la que acceden principalmente empresas. "Como se dice en jerga emprendedora, me 'enamóré de un problema', que es ayudar a acortar la brecha de información que existe entre consumidores y productores de alimentos. Sabía que tenía la motivación —yo mismo sufría el problema que quería resolver— y tenía los conocimientos técnicos necesarios, así es que comencé una nueva empresa no era algo que me causara miedo o incertidumbre, sino que me motivaba mucho al pensar en el potencial impacto", dice el CEO de Ok to Shop sobre volver a emprender. "Ha sido por lejos el emprendimiento que más he disfrutado y en el que más impacto he tenido", agrega, lo que atribuye a los conocimientos y conexiones adquiridas en los proyectos previos.

Wilson también opina que el país tiene "grandes ventajas" para emprender respecto de otros países de la región y que además los emprendimientos chilenos supieron adaptarse rápidamente a los cambios de escenario pre y pos pandemia. "Si bien muchos emprendimientos han cerrado últimamente, eso no es nada nuevo en esta industria, y aunque desaparezcan los emprendimientos, las personas que los lideraron no desaparecen con ellos, sino que vuelven a intentarlo comenzando con toda la experiencia adquirida", señala.

En su *post* de LinkedIn, Wilson aludió al cierre de Founder House, uno de los más recientes. Su fundador, Francisco Sáez cuenta que la idea de su proyecto era crear un espacio donde los *founders* pudieran crecer a través del intercambio de conocimiento junto a colegas del mundo del emprendimiento. Dice que por un año, más

de mil *founders* del país pudieron disfrutar de experiencias para conectar, crecer y motivar a emprender con historias y relatos. "Creo que ya soy un experto en cierres", dice todavía afectado. Su proyecto bajó el telón apenas en mayo de este año. Aún así, cuando enumera sus proyectos, no todos han sido cierres. De hecho, todo comenzó con Listas Santiago en 2009, que se transformó en "Five" y luego en "Nixter" en 2012, siendo adquirida en 2014 por una empresa estadounidense.

Sobre el panorama para emprender en el país y hacerlo con éxito, dice que "sigue mejorando", pero cree "que le falta autenticidad". "Está todo para hacerlo bien, pero seguimos copiando a Silicon Valley" y lamentablemente para eso hay que hacer un cambio de *mindset* gigante. Nosotros tuvimos que cerrar las puertas, primero por números, pero en general por un tema cultural", asegura.

Dice que actualmente está aprendiendo a "estar en nada", "nunca me he dado el tiempo de realmente parar y hacer un trabajo retrospectivo para poder mejorar de manera pronunciada. Sigo avanzando, pero no al paso que quiero y eso depende de un buen trabajo de análisis personal para cambiar los patrones que se repiten", dice. Aún así, "sin lugar a dudas" emprendería de nuevo, pero ahora quiere tener una visión más a largo plazo de cómo este próximo proyecto puede generar un impacto positivo en el país. En el mediano plazo, estará dedicado a realizar su charla "De Cero a CEO".

EL ERROR: DESARROLLAR SIN VALIDAR

Desde el sur del país, Paula Riquelme cuenta que su experiencia como emprendedora comenzó en los últimos años de pregrado en la Universidad de Concepción. Su primera *startup*, Orvita, surgió tras ganar un premio como el mejor *paper* de pregrado en el Congreso Optima 2017. Le dieron financiamiento, pero falló, lo que atribuye a que emprendió sola y con poca experiencia. Luego se fue a trabajar en una gran empresa. En este puesto y en la empresa donde trabajaba su socio actual identificaron problemas en la gestión de proyectos y cómo el bienestar de las personas influye en los resultados. Tras ex-

perimentar con equipos en las empresas donde trabajaron crearon *stow*, una aplicación para gestionar proyectos mediante imágenes y tareas atómicas, monitoreando el bienestar de los equipos. Incluso, entraron a Start-Up Chile en marzo de 2022. "Tras seis meses desarrollando, salimos a buscar clientes. Adquirimos varios, sin embargo, no conectaban con la solución y dejaron de usarla", cuenta la ingeniera industrial. "Nos dimos cuenta que habíamos desarrollado sin validar con usuarios, lo que resultó en un fracaso", dice. Cerraron *stow* el día antes de Navidad de 2022. "Fue un momento muy difícil, lleno de dudas sobre si todo el esfuerzo había valido la pena", cuenta. El día de Navidad, Diego Orrego, su socio, sugirió que no perdieran el aprendizaje adquirido. Ese mismo día decidieron crear algo nuevo, centrado en conectarse con el cliente y recibir *feedback*, en lo que habían "fallado" con *stow*. Así nació *woku*, una herramienta que utiliza fotos y videos en lugar de encuestas para recopilar la opinión. El 2 de enero salieron a vender, en febrero obtuvieron su primer cliente y en dos semanas su socio desarrolló la primera versión.

"Quería darme otra oportunidad y demostrar que desde la Región del Biobío podemos crear soluciones de nivel mundial. Aunque aún nos queda camino por recorrer, ese es nuestro objetivo", dice la emprendedora, quien si tuviera que cerrar *woku* dice que volvería a intentarlo nuevamente. "Hoy el panorama es increíble, con subsidios públicos que te permiten desarrollar tu empresa sin comprometer capital. El ecosistema emprendedor, especialmente para mujeres, ha crecido mucho en los últimos años, haciéndome sentir muy cómoda con mi rol de emprendedora", afirma Riquelme.

"ME MARCÓ"

José Zúñiga también recurrió a LinkedIn para anunciar el cierre de su *startup*. "Con Jorge Alonso decidimos cerrar LarnU a fines de 2023 y hoy ya dejamos de mantener los servidores", escribió hace unos meses. Su proyecto consistió en una app que permitía tener una experiencia de aprendizaje "gamificada" por medio de *quizzes* para aprender distintas cosas relacionadas a tecnología, desde preguntas como ¿qué es un computador? hasta poder escribir un código simple. "Estuvimos encerrados seis meses trabajando todo lo que podíamos mientras manteníamos nuestros trabajos hasta que logramos sacar la primera versión, los usuarios comenzaron a llegar y todo parecía genial. Fuimos aceptados por Start-Up Chile y casi al mismo tiempo por Platanus Ventures, todo parecía que íbamos de camino al éxito y yo decidí renunciar a mi trabajo remoto 'gringo'", cuenta el *software engineer* sobre su experiencia. Estuvieron casi dos años buscando la manera de hacer que LarnU explotara, pero no les fue posible aumentar la conversión ni lograr el *product market fit*.

"Diría que cerrar LarnU fue una de las cosas que me marcó en la vida, ya que en un momento puse todas mis esperanzas en que me llevaría a cumplir mis metas como emprendedor y que de un momento a otro tenga que aceptar que ese sueño ya no va, fue duro. Tuve que tomar unos meses para asimilarlo y volver a seguir con mi vida", cuenta. El cierre fue a finales de 2023 y hoy dice ya sentirse bien e incluso está partiendo un nuevo emprendimiento llamado Kutamma, un ecosistema de herramientas para la industria de eventos. "Esta vez, comencé con facturación desde el día 1, lo que nos ha permitido tener a un socio trabajando *full time* con sueldo auto generado por la empresa", señala el emprendedor, que recientemente se fue a vivir a Punta Arenas.

Acerca del panorama actual dice sentir que "el nivel está subiendo": "no sé si es porque estoy bien metido en el ecosistema, pero veo que cada vez hay más *startups* que van subiendo la vara, lo cual lo encuentro súper motivante. Y con respecto al éxito, es algo escurridizo, pero veo que están las condiciones para que sea posible en Chile", concluye.



"De un momento a otro tener que aceptar que ese sueño ya no va, fue duro. Tuve que tomar unos meses para asimilarlo".

JOSÉ ZÚÑIGA
 Cofundador LarnU.



"Quería darme otra oportunidad y demostrar que desde la Región del Biobío podemos crear soluciones de nivel mundial".

PAULA RIQUELME
 Cofundadora de *woku*.



"Si bien muchos emprendimientos han cerrado últimamente, eso no es nada nuevo en esta industria".

SEBASTIÁN WILSON
 CEO y fundador de OK to Shop.



"Nosotros tuvimos que cerrar las puertas, primero por números, pero en general por un tema cultural".

FRANCISCO SÁEZ
 Fundador de Founder House.

