

## Transacciones disminuyeron a niveles de 2018

# Después del boom: El desafiante panorama para las startups locales

Por el aniversario de Corfo, Start-Up Chile eligió sus 10 mejores emprendimientos, en medio también de un difícil escenario para el ecosistema.

Javier Rogel Arellano.

“En el ecosistema, ya hace unos años la burbuja reventó”. Ese es el diagnóstico de Constanza Collao, co-CEO de GoHaus, *startup* que utiliza inteligencia artificial para optimizar la adquisición de muebles tanto para consumidores como para empresas, y que actualmente se encuentran en proceso de levantamiento de capital. La visión de Collao no es aislada y va en línea con una tendencia a nivel regional y global. Durante el año 2023, se observó una disminución del 60% en las inversiones en *startups* en América Latina en comparación con el año anterior, y una caída del 33% a nivel mundial, según Dealroom.

Y recientemente, un informe de Pitchbook señaló que en lo que va de 2024, las transacciones de Capital de Riesgo en Latinoamérica han disminuido a niveles de 2018. Según la consultora, esto está influenciado por la prudencia tras las numerosas transacciones de años anteriores y la disminución de la inversión estadounidense. Por su parte, las salidas o *exits* mantienen el bajo nivel de 2023, con menos de US \$36 millones generados hasta ahora. De continuar así, este año podría tener el valor más bajo en salidas desde 2016.

Desde Startup Chile de Corfo, coinciden que el contexto actual ha sido más bien estático pero son optimistas en cuanto al futuro del desarrollo emprendedor: “Si bien en términos de levantamiento de capital y en ciertas industrias se puede ver menor actividad que en años anteriores, ha seguido fortaleciéndose el interés de los grandes corporativos para conectar con emprendedores y conocer nuevas soluciones y tecnologías. Ya sea que las *startups* tengan un modelo de negocio B2B o que busquen generar alianzas con empresas, el panorama se ve muy auspicioso”, señala Javier Aranedo, gerente (s).

La aceleradora pública, que el pasado jueves celebró el evento Top of Latam en el marco del 85 aniversario de Corfo, seleccionó a las diez mejores *startups* de sus distintas generaciones que han emergido de su programa de aceleración (ver red).

En conversación con La Segunda,

cuatro CEOs de las diez *startups* elegidas reflexionan acerca de su tránsito por el ecosistema emprendedor durante los últimos tres años y cómo enfrentar uno de los escenarios más desafiantes para la industria hoy en día.

### Ser eficientes con la inversión

El contexto financiero global derivó en que los inversionistas en *startups* estén exigiendo emprendimientos con negocios más rentables.

Según Collao, de GoHaus, el proceso de levantamiento de capital se ha sofisticado, exigiendo una visión más detallada de las finanzas y la viabilidad del negocio. “En esta etapa, a las *startups* que nos ha tocado desarrollarnos estos años, nos obliga a realizar más rápido un modelo de negocios y ser más eficientes con la inversión que logramos levantar. Quizás antes se podía quemar mucha plata, y quemar, quemar, quemar. Y ahora no, eso nos ha hecho ser más estratégicos”, explica.

Y agrega: “Aunque hace más difícil para las *startups* poder desarrollar esa mirada de ‘quiero cambiar el mundo’, también, sanamente, obliga a la *startup* hacer negocios desde una etapa temprana, así uno evita muchos otros problemas futuros”.

Para Fernando Manterola, CEO de Watermind, hoy nos encontramos en un contexto muy diferente comparado al de tres años atrás. “Viendo a los fondos de inversión, desde la locura que fue el 2021, en que una *startup* con un bonito *powerpoint* levantaba mucho capital sin mucho costo, había mucho foco en crecer sin mirar mucho la eficiencia y la estabilidad”, explica el fundador de la *startup* que se dedica al monitoreo y detección de proliferación de algas nocivas en la industria acuícola mediante el procesamiento de data satelital y *machine learning*.

Sin embargo, Manterola ve el vaso



medio lleno y cree que una mayor exigencia por parte de los inversores puede ayudar a las *startups* a sobrevivir en el tiempo. Según el emprendedor, el acceso actual a los fondos en el ecosistema favorecerá “a potenciar un mayor talento”.

### “Estamos repuntando”

Por su parte, Danhalit Zamalloa, CEO de Wibo, hace hincapié en el valor de la idea: “Creo que si eres una empresa que tiene una idea innovadora, que tiene una buena propuesta de valor, todavía se pueden conseguir inversionistas y todavía se puede conseguir capital para buenos proyectos”, postula.

Para la también cofundadora de Wibo (*startup* que a través de tótems de auto atención optimiza la labor de restaurantes y locales de comida rápida) Chile sigue teniendo una mayor ventaja a la hora de poder emprender en comparación a países donde estuvo antes, como Perú y Venezuela. “Es un ecosistema pujante para to-

dos los temas de tecnología. Además, el tema de la conectividad y la bancarización ayudan muchísimo en comparación a otros mercados”, puntualiza.

Paulina Garrido, CEO de Pinup, afirma que ha sido un período lento para el ecosistema en general. Aunque ahora está alejada del levantamiento de capital, asegura que en cuanto al desarrollo de su negocio “junio y julio han sido los mejores meses del año”.

“La verdad que el 2023 estuvo bastante desafiante y a comienzos de este año igual. Pero ahora estamos repuntando. Están entrando marcas en Chile, estamos cerrando nuevos clientes, empresas más grandes que trabajan con cientos de micro *influencers* por campaña. Entonces, ya pasamos por este hoyo más oscuro y ahora veo un panorama mucho mejor y sobre todo que ya acercándose a fin de año son las fechas más fuertes para nosotros”, relata la fundadora de la *startup* que funciona como intermediaria entre *influencers* y marcas para generar publicidad en redes sociales.