



"Las scaleups aportan en la innovación, a la internacionalización de nuestras empresas, y presentan una gran resiliencia y adaptación frente a desafíos".

PILAR CONCHA
 Gerenta general de la Asociación de Administradoras de Fondos de Inversión (Acafi).

EL EMPRENDEDOR DEBE SER CAPAZ DE ENTREGAR UNA SOLUCIÓN A LA ESCALA DE LA GRAN EMPRESA:

Relaciones con grandes empresas y acceso al mercado

Basado en las respuestas de actores clave del ecosistema local, el Estudio Scaleups 2024 destaca una desconexión y lentitud en la colaboración entre scaleups y grandes corporaciones. A pesar de algunos avances, las scaleups enfrentan dificultades para cumplir con los estrictos requisitos corporativos, y la burocracia, junto con la lentitud en la adopción de innovaciones, limita las oportunidades de colaboración y la posibilidad de establecer relaciones duraderas.

Desde Endeavor, Andrés Alvarado señala que "la relación con las grandes empresas podría ser más fluida, especialmente en las pruebas o pilotos, ya que los emprendedores encuentran difícil implementar soluciones de ingeniería".

Además, advierte que "el emprendedor tiene que ser capaz de entregar una solución a la escala de la gran empresa", lo cual implica tener la capacidad para manejar grandes volúmenes o una alta demanda. También menciona que la estructura burocrática de las grandes empresas a menudo genera "cierta lentitud en la toma de decisiones".

En este contexto, Alan García resalta el papel de Sofía Hub en acelerar la innovación al vincular a las empresas con el ecosistema emprendedor. "En Chile hay buenas capacidades, pero si no vinculamos esas capacidades con un mercado que las demande, las startups no lograrán crecer",

afirma. García también explica que el Hub ayuda a las grandes empresas a "identificar, priorizar y disponibilizar sus desafíos tecnológicos", facilitando así que las startups puedan ofrecer soluciones alineadas con las necesidades de la industria.

El ejecutivo también enfatiza que la conexión de las startups con el mercado es esencial para su crecimiento. La habilidad de ajustar rápidamente el modelo de negocio a partir del feedback de los clientes es fundamental, ya que el crecimiento puede provenir tanto de nuevos clientes como de la captación de inversionistas, quienes exigen ventas y proyecciones claras.

Carlos Contreras, cofundador de Acid Labs, concuerda con esta visión, destacando que la clave para el crecimiento radica en la agilidad. "Hay que estar muy atento al mercado, escuchar a los clientes e innovar junto a ellos. Esos son los drivers principales para mantener el crecimiento", comenta.

Al analizar las tendencias del estudio, Pilar Concha, gerenta general de Acafi, asegura que las startups "están cada vez más orientadas a expandir sus operaciones a nivel global, (...) experimentando un entorno dinámico, marcado por varias tendencias clave que impulsan su crecimiento". Concha también destaca que "estas empresas tienen un impacto que va más allá del rendimiento económico, al contribuir positivamente a la sociedad y el medio ambiente".

HACIA UNA CULTURA DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS:

Internacionalización y expansión a nuevos destinos

La falta de redes internacionales, conocimiento de mercados externos, barreras culturales y desafíos operacionales son algunos de los principales obstáculos que menciona el Estudio Scaleups 2024 para las scaleups chilenas.

Carlos Contreras, cofundador de Acid Labs, explica que "el desafío más grande es salir de esa zona de confort y empezar a captar clientes que no conoces en mercados que no conoces. Es algo que todavía no aprendemos a hacer bien. Y soy súper sincero, ha sido un periodo de aprendizaje muy, muy duro".

En esta línea, Pilar Concha, de Acafi, agrega que las scaleups enfrentan "barreras significativas para acceder a mercados globales debido a la falta de redes de apoyo, conocimiento de mercados externos o financiamiento específico para expansión internacional. Aunque se han hecho avances, algunos emprendedores enfrentan desafíos regulatorios al tratar de expandir sus negocios con la burocracia y trabas normativas".

Contreras también comenta que "Chile no tiene una cultura de exportación de servicios, tenemos una cultura de exportación de materias primas y commodities. Sería ideal si en Chile existieran regulaciones para facilitar la exportación de servicios, porque la mayoría de los emprendimientos tecnológicos y de escalamiento rápido son servicios. No hay una política país de exportación de servicios. Y eso quizás pone un montón de frenos".

Ante este escenario, Jaime Herrera destaca el rol de Nuam, un holding regional que conecta las bolsas de Santiago, Lima y Colombia, a través de un único mercado. Según Herrera, esta plataforma busca fortalecer la conexión con fondos internacionales: "La interconexión de estos tres mercados permite regionalizar y generar valor desde distintas miradas. (...) Hemos visto interés de inversionistas internacionales, como en la colocación de Pampa Camarones, lo que demuestra el potencial de las empresas locales para atraer capital externo", afirma el subgerente de Negocios en Desarrollo de Nuam y Head del Mercado ScaleX.



"Una clave de cuando dimos el salto de startup a una scaleup tiene que ver con formar un equipo, generar una estructura. La capacidad de los fundadores de poder salir del día a día y enfocarse en otras cosas y empezar a planificar más a largo plazo es parte del punto de inflexión entre una startup y una scaleup".

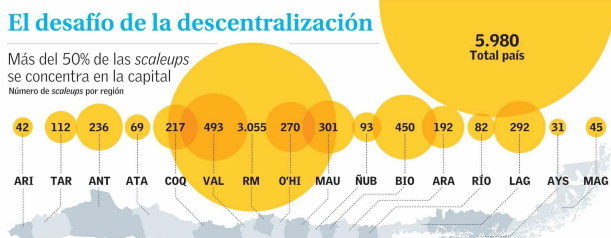
CARLOS CONTRERAS
 Cofundador de Acid Labs.

OBSTÁCULOS Y PRIORIDADES PARA EL ECOSISTEMA DE INNOVACIÓN

Financiamiento, talento, vínculo con las grandes empresas e internacionalización: los nudos críticos para tener más scaleups

A través de entrevistas con los stakeholders del ecosistema, el Estudio Scaleups 2024 de Endeavor exploró las principales dificultades que enfrentan los emprendedores chilenos para impulsar el crecimiento de sus compañías. De ese ejercicio surgieron estas cuatro áreas prioritarias que, si se trabajan adecuadamente, podrían abrir oportunidades para que las empresas escalen más rápido y, a su vez, se consolide un entorno más propicio para el surgimiento de scaleups en Chile.

FRONNY DI GIAMMARINO SCHIMUNEK



Otro reto: mantener el crecimiento

Solo el 1% supera los cuatro ciclos de expansión sostenida. Cada ciclo consiste en tres años con una tasa de crecimiento anual compuesta de 20%.



CLAVE PARA GENERAR SOLUCIONES Y PREOCUPARSE DEL CRECIMIENTO DE LA COMPAÑÍA:

Desarrollo de talento y capital humano

El crecimiento acelerado de una startup representa un desafío para los fundadores. Según recuerda Carlos Contreras, uno de los hitos en la rápida expansión de su startup Acid Labs fue la necesidad de sumar personas, alcanzando casi 700 empleados a nivel global. Contreras explica que "cuando empiezas a formar equipo y generar estructura, puedes delegar responsabilidades clave, lo que te da espacio como fundador para preocuparte de otras cosas importantes que no necesariamente están en la operación diaria".

Pilar Concha, de Acafi, coincide y menciona que "al tener un modelo de negocio escalable, estas empresas pueden expandirse rápidamente a mercados internacionales, lo que aumenta la demanda de talento para gestionar nuevas operaciones, marketing, ventas y soporte en diferentes países. Muchas scaleups están en sectores de innovación y tecnología, lo que requiere con-

tratar perfiles especializados en áreas como desarrollo de software, ciencia de datos, ingeniería y marketing digital".

Por su parte, Andrés Alvarado, de Endeavor, destaca que el estudio identifica la falta de perfiles específicos, especialmente en áreas técnicas y de gestión, como una dificultad recurrente. Además, la capacidad de las scaleups para competir con grandes empresas en términos de remuneración y condiciones laborales es limitada, lo que afecta la retención de talento.

A pesar de estos desafíos, Alan García, de Sofía Hub, asegura que "el capital humano avanzado tiene una mayor cabida en las scaleups y startups que en las grandes empresas. Las grandes empresas en Chile están principalmente en sectores tradicionales y lo que buscan es que sus productores traigan las soluciones ya desarrolladas. Pero para poder desarrollar esa solución, se necesita capital humano avanzado y sofisticado".

ES CONSIDERADO UNA DE LAS MAYORES TRABAS PARA EL SURGIMIENTO DE MÁS SCALEUPS:

El reto del capital de riesgo en un mercado pequeño

Al analizar el financiamiento como uno de los mayores obstáculos que deben enfrentar las scaleups, Pilar Concha, de Acafi, advierte que "una de las principales trabas que enfrenta este tipo de empresas es la falta de capital de riesgo sostenido; aunque existen programas de apoyo, el financiamiento sigue siendo limitado".

"Muchas veces las scaleups quedan en una suerte de limbo en términos de financiamiento, ya que no cuentan con los apoyos estatales que tienen las startups, ni con el financiamiento bancario de las empresas tradicionales. Una de las barreras es el limitado acceso a capital de riesgo en etapas avanzadas", añade.

Justamente, ese "limbo" fue identificado como una oportunidad por la Bolsa de Santiago, y a través de ScaleX busca facilitar opciones de financiamiento para empresas en crecimiento, mediante una plataforma que genera oportunidades de inversión pública.

Jaime Herrera, líder de ScaleX, comenta: "Vimos cómo muchas de estas empresas, las que sobrevivían al 'valle de la muerte', estaban emigrando fuera de Chile a buscar financiamiento, y muchas se quedaban allá". Ante esa realidad, decidieron desarrollar el mercado ScaleX, "no solo por ayudar al ecosistema chileno, sino también porque vimos la oportunidad de retener talento, impulsar la creación de empleo, dinamizar la economía y potenciar la productividad".

Desde su experiencia como emprendedor, Carlos Contreras, cofundador de Acid Labs, reconocida scaleup tecnológica chilena, comenta: "Nosotros nunca hemos recibido inversión, hemos tenido suerte porque es un lujo que no todos se pueden dar".

Sin embargo, señala que tiene experiencia como inversionista ángel en varias compañías: "Hoy la plata que se levanta en general es para crecer. Como inversionista, me interesa invertir en empresas que se van a gastar la plata para crecer. Y para eso tienen que haber pasado una serie de etapas: tener un board, market fit, clientes que consuman, una máquina de ventas armada. Con esas etapas cumplidas, si logras levantar capital, lo más probable es que te vaya bien. (...) Como inversionista, es difícil que invierta en una empresa que no vaya a ocupar ni plata en multiplicarse varias veces".

El reporte también destaca que los inversionistas chilenos, percibidos como conservadores y reacios a asumir riesgos, limitan el capital disponible para proyectos y expansiones internacionales. Además, menciona la limitada conexión entre los fondos locales e internacionales, lo que restringe la co-inversión, la transferencia de conocimiento y las sinergias necesarias para que los negocios puedan escalar de manera efectiva.



"El valor principal de las scaleups está en ayudar a nuestra economía, a los sectores tradicionales de nuestra economía, a poder incorporar nuevas tecnologías y poder subirse a la economía del futuro".

ALAN GARCÍA
 Director ejecutivo de Sofía Hub.