



Cómo lograron empezar a ganar plata

Rentar o morir: las startups que se ajustaron el cinturón para no desaparecer

“Los bancos dicen que son pro-startup. Es una fachada. No pagas dos cuotas y te pegan en el piso”, dice un fundador sobre lo difícil que se ha vuelto el ecosistema.

Javier Rogel Arellano

Durante una década, la ecuación fue la misma: gastar más de lo que entraba, crecer a toda costa, levantar capital y volver a empezar. “Estábamos acostumbrados a quemar el doble o triple de lo que generábamos”, admite Mario Bustamante, fundador de Instacrops. Pero en 2024, algo cambió: había que salvar la empresa.

El escenario para el emprendimiento chileno también cambió. El año pasado, la inversión en capital de riesgo cayó un 65% respecto de 2023, llegando a US\$ 311 millones en 347 rondas, según el Impact Report 2025 de la Asociación Chilena de Venture Capital. Conocido ha sido el caso de Algramo, de José Manuel Moller, que se declaró en quiebra hace unas semanas.

“Hoy muchos equipos fundadores están priorizando la sostenibilidad financiera por sobre el crecimiento acelerado”, explica Cristóbal Silva, managing partner de Fen Ventures.

Instacrops, plataforma que traduce datos climáticos en decisiones agrícolas, tiene hoy más de 5.500 sensores operando en siete países. Pero el camino para llegar ahí no fue glamoroso: implicó reducir el equipo, cerrar oficinas y externalizar casi todo. “Nos propusimos alcanzar el break even. O bajábamos nuestros costos a un tercio o no sobrevivíamos”, dice su fundador.

En febrero de 2025, los números por fin cuadraron. “Cumplimos 10 años en mayo y es el primer año que somos azules (...) Fue difícil, emocionalmente también. Pasar de uno a cero en poco tiempo exigió decisiones duras, como desvincular gente”, cuenta el CEO.

Para Bustamante, quien lleva más de 15 años emprendiendo, el proceso también dejó una mirada crítica sobre el ecosistema. “Los bancos dicen que son pro-startup, es una fachada. Te ven que no puedes pagar dos, tres cuotas y te pegan en el piso. El mundo startup vende -las aceleradoras, los bancos- como que son founder friendly, pero es mentira. Te lo digo desde primera persona. Cuando te va bien, sacan fotos, hacen cuestiones para LinkedIn, para la prensa. Pero cuando te

va mal, te pegan en el suelo. A la primera te matan”, sentencia.

“Te valida el mercado”

Vicente Cruz se enteró en un partido de squash que una inmobiliaria con la que trabajaba tenía problemas financieros. “Ahí me dije: esto no puede depender del azar”, recuerda. Así nació Sheriff, una plataforma que permite conocer en segundos el riesgo de una contraparte y monitorear relaciones comerciales. “Necesitábamos una herramienta que vigilara lo que pasa en cada pueblo”, dice, entre risas.

Fundada en 2020, la startup ha alcanzado el break even en tres ocasiones, levantó US\$500 mil de inversionistas ángeles y superó el millón de dólares en ingresos anuales recurrentes (ARR). “La clave ha sido mantener el foco y escuchar. Nosotros no vendemos, educamos. Un buen proyecto es 99% equipo y 1% idea”, asegura Cruz.

Cotalker, plataforma que automatiza flujos de trabajo con inteligencia artificial, también dio este giro hacia la sostenibilidad financiera, “El año pasado cerramos con break even y este 2025 hemos sido rentables todos los meses”, dice su CEO, Nicolás Durán. En enero registraron un flujo positivo de US\$50 mil y luego superaron los US\$150 mil mensuales. “Antes era normal perder plata, pero priorizamos la eficiencia y cortamos lo innecesario”, explica.

La necesidad de adaptación también golpeó a Mudango, que conecta servicios de mudanza y minibodegas. Alcanzaron el break even hace tres meses, impulsados más por urgencia que por estrategia. “Después del boom del capital de riesgo, vino el invierno. Levantar fondos ya no era tan fácil, así que nos propusimos que el negocio se pagara solo”, explica su CEO, Roberto Picón.

Finalmente, Tazki -plataforma que digitaliza procesos de prevención de riesgos- ofrece otro ejemplo de resiliencia. Aunque nació en 2018, no generó ingresos



reales hasta 2022. “Estuvimos años sin ganar un peso. Éramos cuatro personas en una pieza destartada. No levantamos capital. Fue pura resiliencia”, recuerda su CEO, José Pedro Fernández. Hoy ya tienen 60 personas contratadas y un modelo rentable. “Antes te validaba un inversionista, ahora te valida el mercado. Es más difícil, pero mucho más real”, destaca Fernández.

US\$10 millones en ventas
 A diferencia de muchas startups, Chattigo siempre apostó por la cautela. “Recaudamos menos de US \$2 millones (en rondas), pero fuimos muy cuidadosos con la plata. Gastábamos cuando podíamos, y cuando no, nos aguantábamos”, dice su CEO, Ernesto Doudchitzky.

La compañía -que nació en 2015 como una solución para integrar canales digitales de atención, especialmente WhatsApp- alcanzó números azules a inicios de 2023. Desde entonces, no han vuelto a quemar capital. “Ese año crecimos un 56% y alcanzamos rentabilidad. En 2024 logramos más de US\$10 millones en ventas y un EBITDA del 20%”, detalla Doudchitzky. Para 2025 proyectan cerrar con US\$13 millones y una rentabilidad mayor al 25%.

“Lo construimos después de los 40. Ya sabíamos lo que era pasar sustos financieros. Esa experiencia nos dio disciplina: tracción constante, foco en el cliente y sanidad financiera. Porque estar endeudado te roba la cabeza”, resume su CEO.