EL MERCURIO

Fecha: 30/08/2025 Audiencia: 320.543 Sección: ECONOMIA
Vpe: $4.030.182 Tirada: 126.654 Frecuencia: SEMANAL
Vpe pág: $20.570.976 Difusión: 126.654
Vpe portada: $20.570.976 Ocupación: 19,59%

PLAN DE AJUSTE IMPLICÓ CERRAR CINCO PAÍSES Y DESPEDIR A 30 COLABORADORES:

En qué está Betterfly, a seis meses de la fuerte reestructuración de operaciones

M. COMINETTI

En marzo, la plataforma digital de bienestar Betterfly, que alcanzó el estatus de unicornio en 2022 tras levantar US$ 125 millones, ejecutó un fuerte plan de ajuste, que se tradujo en el cierre de operaciones en cinco países de la región y el despido de 30 colaboradores, para concentrarse en Chile, México y España y abrir EE.UU. Pero este es solo el último de los varios cambios de negocio que han hecho desde 2018 con su antecesora Burn to Give y desde 2020 como Betterfly.

Desde el ecosistema innovador, comentan que esta estrategia responde a que Betterfly es un ejemplo claro de lo que significa ir por "el todo o nada" en el mundo *startup*, con una estrategia que necesariamente implica probar, equivocarse y ajustar rápido, comenta un gestor de *venture capital*. Esto, añade, supone desde experimentar con productos y mercados hasta reconfigurar equipos. Pero con riesgos, dicen otros, pues a veces el norte se diluye. Solo a modo de ejemplo, en un sondeo rápido y aleatorio entre inversionistas y emprendedores, pocos pudieron resumir que hace Betterfly o su foco.

En todo caso, su fundador y CEO, Eduardo della Maggiora, asegura que el último ajuste fue una decisión estratégica para concentrarse en los mercados donde tienen mayor impacto y acelerar la apertura a EE.UU. Esto, sostiene, les ha permitido optimizar recursos, lograr mayor foco y ampliar la oferta de productos y servicios: salud preventiva y tradicional y seguros.

"Nuestros inversionistas han sido socios fundamentales en esta travesía", afirma Eduardo della Maggiora.

Desde la perspectiva de sus inversionistas, dice que siempre los han apoyado y guiado, ya que los ajustes estratégicos son parte de su plan de crecimiento sostenible, por lo que en su opinión la capacidad de adaptación estratégica es lo que sus *venture capital* valoran.

Desde Alaya Capital, uno de los fondos que aportó en los inicios, su *managing partner*, Luis Bermejo, dice que Betterfly es una nueva categoría que cruza varias verticales: salud, seguros, bienestar y tecnología. "El *pivot* no es una debilidad, sino la forma en que las *startups* innovadoras encuentran el mejor modelo. Lo importante es que su visión no cambió, siguen innovando en productos y herramientas para ejecutar esa visión". Sobre la última reorganización, dice que la ven como un ajuste estratégico y necesario: "Como en toda inversión, siempre hay alternativas de salida. Pero nuestra convicción está en que puede llegar a ser una firma de escala global".

Según Della Maggiora, en los tres mercados que mantienen han logrado buenos resultados y este año dice que van a alcanzar un récord histórico de clientes corporativos.

Desde el mercado se dice que Betterfly aún cuenta con una caja de US$ 60 millones, algo que Della Maggiora no afirma ni descarta, solo se limita a precisar que cuentan con una posición financiera sólida que les permite operar "con total tranquilidad estratégica".

Sobre EE.UU., señala que iniciarán las operaciones en el primer semestre del próximo año. Hoy trabajan en el producto mínimo viable.