

Fecha: 05-04-2026
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Noticia general

Pág.: 17
 Cm2: 662,0

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: ☐ No Definida

Título: ANDRÉS MATTE DEJÓ PLATANUS VENTURES PARA EMPRENDER SOLO: HOY KAPSO TIENE MÁS DE 10.000 USUARIOS Y HA RECIBIDO DOS OFERTAS DE COMPRA

ANDRÉS MATTE DEJÓ PLATANUS VENTURES PARA EMPRENDER SOLO: HOY KAPSO TIENE MÁS DE 10.000 USUARIOS Y HA RECIBIDO DOS OFERTAS DE COMPRA

El exsocio de la aceleradora más influyente del ecosistema tech chileno se sentía "un impostor" dando consejos a emprendedores. Por eso -y por la oportunidad de crear con IA- renunció. Creó Kapso, primero como app de fitness, pero no le gustaba el negocio. Se separó de su socio y ahora opera solo una plataforma de WhatsApp para developers que, dice, no ha gastado un peso en marketing.

Andrés Matte tiene 32 años, es de Melipilla y trabaja siete días a la semana, entre 10 y 12 horas diarias. "No lo siento como trabajo, lo siento como un hobby", dice. No tiene cofundador, no tiene empleados, no tiene deck de presentación ni data room. Lo que sí tiene son más de 10.000 developers usando Kapso -una plataforma que permite integrar WhatsApp de forma rápida y barata- y una facturación que crece entre 30% y 40% mes a mes.

Pero para llegar ahí tuvo que pasar por algo que la mayoría de los inversionistas no cuentan: sentirse un farsante.

El loro de Platanus

A finales de 2019, Matte tenía 26 años y llevaba un par de meses en Platanus Software Factory -la idea original que luego migró a Platanus Ventures- como ingeniero y mano operativa de Jaime Bunzli, el entonces CEO de la firma y hoy CEO de Buda.com. Compartía oficina con la plataforma de criptomonedas y con Fintual -que en ese momento eran cuatro personas- y almorzaba todos los días con sus fundadores. "Se me fue haciendo muy obvio que la Software Factory no era la idea para mí. Yo quería hacer una startup, un producto digital, y ser como Fintual", recuerda.

A los fundadores de Platanus les propuso asociarse, quería crear algo. A finales de 2019 le ofrecieron un camino alternativo: ser socio fundador de Platanus Ventures, una aceleradora inspirada en Y Combinator para Latinoamérica. "Nunca había invertido ni un peso, nunca había creado nada realmente. No tenía ninguna herramienta para dar consejos a nadie", dice. Aceptó con síndrome del impostor.

La primera generación de startups seleccionadas -Fintoc, Reverso y Cardda- partió la misma semana que el COVID llegó a Chile en marzo de 2020. El ingeniero civil se encargó de la operación: procesos de selección, tecnología interna, seguimiento de startups. Pero el rol de consejero le pesaba. "Yo me sentía un loro. Leía lo que decía YC y lo repetía.

Nunca supe realmente, en la práctica, si tenía sentido lo que estaba diciendo", confiesa.

Distingue entre su rol y el de los socios con más calle -Agustín Feuerhake, Pedro Pineda-, que eran los mentores reales. "Siempre sentí esa espinita: puedo decir cosas, pero realmente no lo he vivido". Y para ilustrarlo cita un video de Steve Jobs sobre consultores: conocen el plátano desde todos los ángulos, pero nunca lo han probado.

Salir a probar el plátano

Cuando apareció GPT-3, Matte empezó a usar modelos de lenguaje dentro de Platanus para procesar postulaciones. Se convenció rápido de que la inteligencia artificial era un cambio que ocurre cada 20 o 30 años, y que si no emprendía en ese momento se iba a arrepentir el resto de su vida. Aplicó el framework de Jeff Bezos -minimizar el arrepentimiento futuro- y la decisión se volvió obvia. Tenía que emprender.

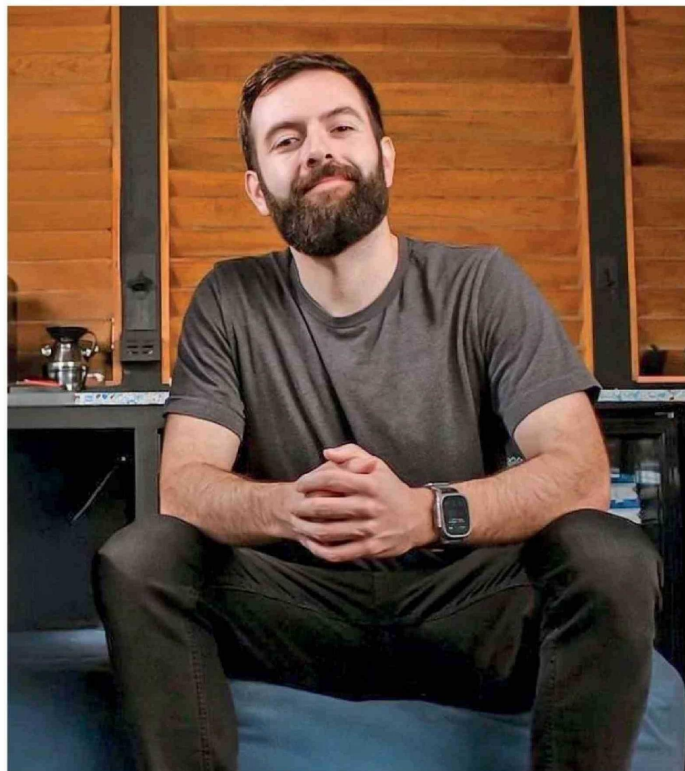
Ejecutarla fue otra cosa. "Fue una de las decisiones más difíciles de mi vida. El camino más cómodo era seguir: evitaba conflictos, me podía seguir pagando, Platanus estaba funcionando", cuenta. Lo que más le costó fueron las conversaciones con sus socios, y lo compara con terminar una relación de pareja. Su salida, en octubre de 2023, gatilló una reestructuración: Platanus acababa de levantar su fondo de US\$ 15 millones, que le permitió absorber la Software Factory dentro de Ventures.

Personal trainer

Matte quería tomarse un tiempo para pensar. Después de un mes en Europa y unas semanas de aburrimiento, el ingeniero civil creó Kapso. La primera versión era un servicio de personal trainers online: el usuario pagaba US\$ 75 al mes, se reunía por videollamada con el entrenador, se le cargaba una rutina y recibía seguimiento por WhatsApp. La motivación tenía origen en su familia: su padre sufrió un ACV cuando Matte tenía 14 años y murió cuando él tenía 19. "El tema del ejercicio siempre fue en base al miedo a que me pase lo mismo", dice.

Con su socio Nicolás Guridi llegaron a más de 100 clientes y ocho empleados, la mayoría entrenadores. La retención era de 70-75% mensual, alta para fitness en B2C Latam, asegura, pero no eran rentables y el modelo no escalaba. Y por eso nunca se convencieron del negocio. Un viernes de enero le comunicaron al equipo y a los clientes que cerraban. El lunes, su socio le dijo que también quería salir.

¿Por qué? "No se sentía cómodo con mi forma de tomar decisiones y con el ritmo", explica Matte. "Yo trabajaba siete días a la semana, 10 o 12 horas al día, y si mi cofundador no lo



hace, voy acumulando rencor. Eso es lo peor que puede haber entre socios".

WhatsApp para developers

Se quedó solo. Construyó en un mes y medio la primera versión de lo que hoy es Kapso: una herramienta que le permite a cualquier empresa conectar WhatsApp a sus sistemas de forma rápida y barata. El problema que resuelve es concreto: si una empresa quiere que un bot le responda a sus clientes por WhatsApp, o que le llegue un aviso cada vez que alguien le escribe, o que un asistente automático procese pedidos por ese canal, hoy tiene que pasar por un proceso engorroso -comprar una SIM física, validar el número a mano, lidiar con la API de Meta, que es compleja y cara- o usar Twilio, que cobra cada mensaje como si fuera un SMS y vuelve carísima cualquier conversación larga. Kapso en cambio conecta un número de WhatsApp en minutos y cobra una fracción de lo que cobra Twilio.

Los primeros usuarios llegaron, pero usaban Kapso de una forma que el emprendedor no esperaba. "Lo único que querían era conectar un número y que cuando llegara un mensaje le avisara a su sistema", cuenta. No querían los agentes de inteligencia artificial que él había armado; querían algo más básico: una forma fácil y barata de meter WhatsApp en lo que ya estaban construyendo. Matte pivotó. Kapso dejó de ser una herramienta de agentes y se convirtió en la capa que conecta WhatsApp con lo que sea que el programador necesite: su propio sistema, herramientas de automatización como n8n, o agentes creados dentro de la plataforma.

Sacó las suscripciones en septiembre y desde entonces crece entre 5% y 10% semanal. La semana antes de esta entrevista, la facturación subió 15% en siete días y los usuarios nuevos superaron todo lo que había sumado en enero y febrero juntos. No ha pagado un peso en

marketing: los developers del plan gratuito recomiendan Kapso por su cuenta.

¿Se vende?

El modelo llamó la atención de Matías Woloski, cofundador y CTO de Autho -uno de los pocos exits grandes de Latinoamérica-, que empezó como usuario del soporte por WhatsApp. "Lo ayudé un par de veces y a la tercera me dijo: 'necesito invertir en este producto'", cuenta Matte. Woloski es hoy ángel de Kapso e hizo intros con fondos. El emprendedor no los buscó: decidió que sólo levantaría plata si los inversionistas llegaban solos, y asegura que "las reuniones en que no tengo deck salen increíbles, porque el producto y la tracción hablan por sí solos".

Ya le ofrecieron comprar Kapso dos veces. La primera fue un incumbente europeo del mercado de mensajería, que le propuso un acqui-hire (comprar para contratarlo) cuando recién partía. Matte dijo que no. Esa empresa, cuenta, entra regularmente a probar el agente de soporte de Kapso. "Están ahí queriendo copiar, yo creo", dice con seguridad. La segunda fue la semana antes de esta entrevista: una startup estadounidense valorizada en varios miles de millones de dólares le ofreció un deal en el rango de US\$ 2 a 3 millones. Habló primero con el CTO y después con el equipo de Corporate Development, pero "les dije que no. Esto va a ser mucho más grande que eso", dice. Les ofreció que invirtieran en vez de comprar.

Al día siguiente de esta entrevista Matte partió a San Francisco por un mes a evaluar si se va a vivir para allá. Hasta ahora no tenía sentido: estaba encerrado en su casa en Santiago, pagando arriendo chileno y construyendo producto. "¿De qué me servía ir a conversar con un VC de Estados Unidos sobre mi producto que no funciona?", dice. "Ahora que sí funciona, creo que tiene más sentido".