LITORALPRESS

Fecha: 18-05-2025
Medio: La Tercera
Supl. : La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: "Crear una empresa no es un camino lineal y el que lo crea, debería trabajar e algo tradicional"

Pág. : 12
Cm2: 789,0

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: No Definida

Eduardo della Maggiora, CEO de Betterfly:

"Crear una empresa no es un camino lineal y el que lo crea, debería trabajar en algo tradicional"

El ingeniero industrial analiza la reestructuración que inició este año, donde la salud preventiva está en el centro. Tras el cierre de operaciones en cinco países, Betterfly buscará crecer en Chile, España y México. La gran apuesta, dice, será Estados Unidos.

Por: Daniel Fajardo

Eduardo della Maggiora tiene 32 años. Pero, asegura, esa es solo su edad "biológica", ya que sus años cronológicos serían 44. ¿Cómo llegó a ese número? Hace más de un año y medio, y como una forma de prepararse para el mundial Ironman que se realizó en Hawaii, en octubre del 2024, el CEO de Betterfly comenzó a utilizar una serie de herramientas tecnológicas de monitoreo de salud para ser una especie de conejillo de indias de los servicios que está implementando para el nuevo modelo de esta startup.

Mediante inteligencia artificial y el cruce de datos, iba optimizando su alimentación, su calidad de sueño, los entrenamientos, entre otros elementos. Antes de la competencia se realizó un test epigénico, que basado en información del ADN, mide casi 100 biomarcadores que indican cómo está envejeciendo el cuerpo, entregando la "edad biológica".

"Justo antes de la competencia, estaba con 13 años menos", dice, riendo, Della Maggiora, quien alcanzó el cuarto lugar en su categoría. Esta experiencia lo llevó a crear un "caso de estudio", documento que el 9 de mayo envió a los inversionistas de Betterfly, como argumento al cambio de modelo de la compañía. Pero, sobre todo, para afianzar la decisión de entrar al mercado de Estados Unidos. "Siempre he creído que hay que liderar con el ejemplo", dice el ingeniero industrial y triatleta.

¿Cómo se enlaza esta experiencia con la reestructuración de Betterfly, que anunció en marzo de este año, luego del despido de 30 personas y el cierre de las operaciones en Colombia, Ecuador, Perú, Argentina y Brasil?

Partimos en 2020 con un plan que premiaba los hábitos saludables a través de la ayuda social. Luego, de 2021 a 2023, entregamos el seguro de vida como un elemento diferenciador en un plan de salud que incluía herramientas de bienestar, cambio de hábitos e incentivos; y el último año, incorporamos un plan para el acceso a salud tradicional como hospitales y doctores. Pero al final, la mayoría de los planes de salud están enfocados al momento en que las personas se enferman y no a la prevención. El gran cambio de Betterfly va por esa línea. La belleza de la medicina preventiva es que puedes ver cómo los hábitos saludables impactan en la salud.

> "Hace tres años atrás hicimos un ajuste porque **habíamos crecido muy rápido y teníamos que optimizar la compañía.** Pero el último cambio se está dando, principalmente, para entrar a EE.UU".

¿Esas herramientas estarán incorporadas en los servicios que ofrece Betterfly?

Así es. De hecho, ya estamos incorporando herramientas como exámenes de sangre, de microbiota e, incluso, exámenes preventivos para el cáncer. Todo esto, mediante alianzas con proveedores que pueden entregar soluciones más a escala.

¿Podría explicar, en simple, el modelo de negocio actual de Betterfly?

Las empresas pagan una suscripción mensual, que le da acceso a sus colaboradores a una serie de herramientas de salud, entre ellas un seguro de salud, herramientas de bienestar y salud preventiva. Hoy estamos en 3.000 empresas.

¿Este cambio es una evolución natural que siempre estuvo planificada o tiene que ver con el pivoteo característico de una startup?

Es parte del pivoteo. Hace tres años atrás hicimos un ajuste porque habíamos crecido muy rápido y teníamos que optimizar la compañía. Pero el último cambio se está dando, principalmente, para entrar a Estados Unidos, donde vemos la mayor oportunidad.

¿Cuál es esa oportunidad?

La industria de la salud en EE.UU. es de US$ 4,9 trillones. Más grande que la economía completa de Alemania o que las de México y Brasil juntas. De ese total, un 95% es medicina tradicional (hospitales, remedios y tratamientos para gente que se enferma) y el 5% es preventiva. Todos los estudios indican que al 2033 esta industria llegará a los US$8 trillones, pero lo más relevante es que el 60% será medicina preventiva. O sea, el mercado se va a dar vuelta y eso ocurrirá primero en Estados Unidos. Armar una empresa significa tener una visión de lo que va a pasar en el futuro.

¿Betterfly es rentable en los mercados en que está, como México, Chile y España?

Si no quisiéramos entrar a Estados Unidos, podríamos llegar a tener una rentabilidad relativamente fácil. Pero para hacerse una idea, tenemos más de cinco años de runway (tiempo que una startup puede mantenerse operativa con el capital disponible) para invertir en ese país, lo cual te dice lo sano que estamos. Por ejemplo, en Ecuador éramos rentables, pero tuvimos que cerrarlo para hacer foco en México, Chile y España, donde teníamos el 90% de los ingresos; además del desembarco a Estados Unidos.

¿Cuál es la hoja de ruta para EE.UU.?

Este 2025 vamos a construir toda la infraestructura tecnológica con equipos que ya estamos armando en Chile y San Francisco (California). En cuanto al negocio, partiremos en el estado de Florida, ya que es uno de los más grandes y tiene mayor flexibilidad regulatoria.

> **5**
> fueron los países en que dejó de operar Betterfly en marzo de este año.

¿La apuesta por Estados Unidos podría traer una nueva ronda de inversión?

No tengo una bola de cristal, pero eventualmente cuando empecemos a acelerar en ese país, debería ser un buen momento para eso.

Dada su experiencia en los últimos años: ¿Qué consejos le daría a otros emprendedores sobre lo que han vivido en los últimos años como empresa?

Al igual que navegar por la vida, construir una empresa no es un camino lineal y el que crea que es así, mejor debería trabajar en algo más tradicional. Es difícil, sobre todo cuando estás construyendo algo que no existe.

¿Como ocurrió con los despidos?

Hay que ir parando en diferentes partes del camino y mirar qué hicimos bien, qué hicimos mal, y qué hacemos en lo que viene. Cuando uno hace esas paradas, a veces hay que tomar decisiones difíciles para seguir avanzando, aunque para algunos sean poco populares o contraintuitivas. Lo importante es siempre hacerlas públicas.

¿Si volviera atrás haría algo distinto?

Quizá, pero al final todo es parte del aprendizaje. El equivocarse permite a la innovación dar los mayores saltos. Tengo clarísimo que va a haber momentos extraordinarios, pero también habrá otros difíciles de nuevo. Si emprender fuera un camino de rosas, lo harían todos.

> **"El equivocarse permite a la innovación dar los mayores saltos.** Tengo clarísimo que va a haber momentos extraordinarios, pero también habrá otros difíciles de nuevo. Si emprender fuera un camino de rosas, lo harían todos".