

HUB EMPRENDE

Una iniciativa conjunta de:



Cómo prepararse para transitar por el “Valle de la Muerte”



Cuidar bien el flujo de dinero con una planificación austera en cuanto a costos, es el principal consejo de inversionistas, emprendedores y académicos para quienes transitan por este periodo antes de lograr números azules. Pero la estabilidad mental y escuchar a otros que han pasado por lo mismo es también clave.

Por: Daniel Fajardo

“¿Oye eso señor Anderson? Es el sonido de lo inevitable”. Esta icónica frase que el agente Smith le dice a Neo, el protagonista de la película The Matrix, resume el principal consejo para quien está comenzando con su empresa. El denominado “Valle de la Muerte” es ineludible. La metáfora es recurrente en el mundo del emprendimiento para describir el período crítico en la vida de una startup, en el cual enfrenta grandes dificultades financieras antes de alcanzar un flujo de ingresos sostenible. O sea, en conseguir números azules.

Por eso, como dice Daniela Lorca, fundadora de Babytuto, se requiere tranquilidad. “Todos han pasado por ahí. No están solos. Es importante transitar ese camino porque forma la personalidad que se necesita para liderar un negocio”, comenta. La plataforma de venta de artículos para bebés y madres, Babytuto, nació en 2015 y recién a los dos años salió del Valle de la Muerte. En febrero de 2022, la gigante norteamericana Walmart (dueños de Lider en Chile), adquirió esta startup en uno de los “exit” más famosos del ecosistema chileno.

Lorca le aconseja a quienes están en esta especie de cuenta financiera que se apoyen de gente con energía positiva pero que siempre “tu mejor amigo sea el Excel. Medir cuánto salió cada cosa y por qué entró. Tener el control financiero al día del negocio. Pensar muy bien en qué voy a gastar cada peso. Hacer caja como sea: alianzas, canjes, servicios derivados o venderle el alma al diablo, indica Lorca, quien actualmente es directora, mentora y asesora de empresas. Agrega: “Aconsejo hablar constantemente con los clientes y entender realmente qué necesitan. Pivotar el modelo de negocio. Todo es ensayo y error en ese periodo”.

Según el Global Startup Ecosystem Report (GSER), medición que se realiza anualmente a nivel global, el Valle de la Muerte fluctúa entre 1 a 3 años en promedio, donde cerca del 90% de las startups fracasan durante esa etapa. En Estados Unidos la cifra está entre 1,5 a 2 años; mientras que en Chile, por los 2 a 3 años.

Desde la órbita de los inversionistas, Marcelo Camus, general partner de Chile Ventures, explica que si bien este proceso es una ruta por la que pasan todas las empresas, las startups tecnológicas son un grupo especial, “porque tienen productos complejos que muchas veces se demoran en desarrollar y validar. Puede ir de seis meses a varios años y desde ahí recién comienza el período de ventas, por lo que requieren estar financiadas por mucho tiempo, donde lograr el product market fit (ajuste del producto en el mercado) es clave”, dice el socio de este fondo de inversión de riesgo, que en su portafolio tiene empresas como Zapping, Fintual, Xepelin y SimpliRoute.

“Lo más importante en este periodo es ser extremadamente austeros y cuidadosos con la plata, porque a medida que las startups avanzan, cada etapa es más cara de lo que

se imaginaban. Es necesario tener una estructura liviana y hacer mucho con poco”, señala Camus.

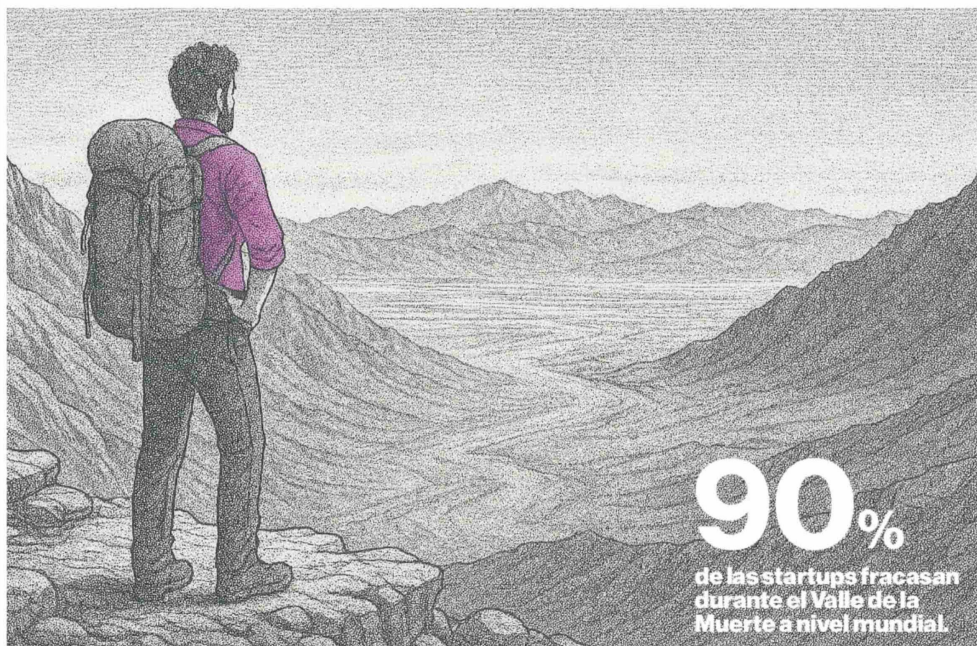
Por su parte, Francisco Guzmán, socio de Carey y presidente de la Asociación Chilena de Venture Capital (ACVC), también entrega su consejo a los fundadores que están caminando en el Valle de la Muerte: “Sugiero tratar de levantar todo el capital posible que se pueda en la misma ronda, en vez de hacer voluntariamente rondas pequeñas, lo que es desgastante para los fundadores y quita el foco”. Guzmán coincide con el tema del flujo. “Hay que ser muy cuidadoso con los gastos. Evitaría los pagos a asesores o externos”, comenta.

“Superar esta etapa crítica requiere estrategias sólidas y un enfoque disciplinado, como una planificación financiera detallada,

validación temprana del mercado, enfocarse en la rentabilidad, diversificación de fuentes de financiamiento, construcción de alianzas estratégicas, iteración constante y mantener un equipo comprometido”, según advierte Sebastián Guzmán, académico de la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez, quien también indica: “A pesar de las dificultades, superar el Valle de la Muerte es una prueba de la resiliencia y la determinación que caracteriza a las empresas exitosas”.

De hecho, según el informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2024, a pesar que el 69.9% de los chilenos cree tener las habilidades necesarias para iniciar un negocio, un 46,6% ve el miedo al fracaso como un obstáculo importante.

Debido a esto que, independiente de la preocupación por el flujo de caja; el equilibrio mental y el apoyo de otras personas siguen siendo factores determinantes durante el periodo de números rojos, como lo explica Andrés Leiva, CEO de la startup chilena Videsk, una plataforma de video contact center para empresas. “Rodéate de gente que ya pasó por ahí. Mentores, fundadores más avanzados, incluso clientes exigentes. Escuchar consejos de quienes ya cruzaron el valle te puede ahorrar meses de ensayo y error. En mi opinión, los mentores que más me han ayudado no eran rockstars, sólo iban un poco más adelante que en la etapa que yo me encontraba”, concluye Leiva. Videsk nació como proyecto en 2017 y recién a los tres años vieron la luz tras el oscuro Valle de la Muerte.



90%

de las startups fracasan durante el Valle de la Muerte a nivel mundial.

