



PUNTO DE PARTIDA

POR JUAN PABLO SILVA - FOTOS: VERÓNICA ORTÍZ



U na casa aún en obras, paredes con olor a pintura, muros pelados y un par de piezas habilitadas para trabajar. A la par con maestros haciendo las últimas terminaciones ya hay equipos escribiendo código y trabajando en sus startups. En un jardín interior destacan dos sillas y una mesa metálicas recién pintadas de un amarillo fuerte, del color de un plátano. Ese es el ambiente en la "Banana House", la casa con piezas, cocina, oficinas y sala de reuniones que Platanus está a pocas semanas de inaugurar cerca del metro Escuela Militar. Y donde además de trabajar, pueden alojar los miembros de la comunidad. En México ya probaron esta estrategia y les funcionó.

En el segundo piso, donde se lleva a cabo esta conversación, aún no hay sillas y nos sentamos en el suelo. ¿La razón de esta entrevista? Toku, la fintech chilena que la semana pasada anunció una serie A de US\$ 48 millones, la más grande de la historia de Latinoamérica levantada por fundadoras mujeres y la serie A más grande de Chile. Pues bien, Platanus fue el primer cheque institucional, y esa inversión hoy está multiplicada por 80.

Para conocer la historia hay que retroceder al primer semestre de 2021. Platanus Ventures recién existía, tenía sólo cuatro inversiones pero eran conocidos hace más de 10 años por su fábrica de software. En ese entonces, invertían US\$ 50 mil por el 7% de las startups. Una forma de captar buenos equipos era -y sigue siendo- los *build sprint*: un preprograma de aceleración donde los equipos se fijan metas a cumplir en cuatro semanas.

"La meta de Toku era duplicar la cantidad de empresas que pagaban por su software. En ese minuto tenían cuatro, y querían llegar a ocho. Y partieron bien. La primera semana reportaron seis clientes. Ya habían cumplido con la mitad. Pero en la segunda semana, la métrica no cambió. En la tercera, tampoco.

Cuando llegaron al programa de aceleración de Platanus Ventures, las fundadoras de Toku tenían una idea, 4 clientes y un monto de inversión ínfimo para trabajar. En 3 semanas duplicaron su base, y convencieron al fondo nacido en Chile de ser su primer inversionista institucional: US\$ 50 mil por el 7% de la compañía. Ese cheque, escrito en plena pandemia, es hoy el mayor éxito de Platanus. Su inversión se multiplicó por 80 veces. ¿Qué vieron en este equipo?

EL MÉTODO PLATANUS: LOS PRIMEROS EN CREER EN TOKU

En el penúltimo reporte seguían igual. Decían que las vacaciones de febrero hacían todo más lento. Ya estábamos cerrando el *Build Sprint*, y la posibilidad de que lo logaran era baja. Y entonces llegó el último reporte. Habían cumplido la meta. De hecho, esa semana cerraron tres nuevos clientes", escribió Enei en el blog de Platanus.

Tras eso, invirtieron en la startup. Toku -que ofrecía un producto de cobranza- entró al programa de aceleración junto a Examedi, Cacctus y Con Yappa. "Nos gustó que (Francisca Noguera y Cristina Etcheberry) eran muy ejecutivas, probaban ideas en el mundo real; eran obsesivas, no paraban de trabajar; eran amigas, ya habían trabajado juntas y tenían cosas muy complementarias entre ellas, además de un *approach* muy ingenieril hacia los problemas", cuenta Enei.

Todas las semanas las fundadoras tenían reunión con Agustín Feuerhake (Fintual), Jaime Bünzli (Buda) y Pedro Pineda (Fintual). Esa instancia se llama Coliseo "porque es como ir a la guerra", acota Enei, y "las Toku siempre llegaban preparadas, hacían análisis exhaustivo de todo lo que iba pasando, son muy orientadas a la data y creo que eso ha sido clave. Además, eran rápidas en testear ideas y no siempre tomaban los consejos".

Entraron al programa de aceleración facturando una cifra y al terminar lo habían multiplicado por 8. Siempre han crecido, dice la fundadora de Platanus, "pero había muchas empresas que estaban creciendo harto. No era obvio que ellas iban a ser las ganadoras. Y eso es lo bacán de la inversión pre semilla, pero también lo que lo hace tan difícil. Tienes que ser muy bueno para apostar por equipos y confiar en que ellos van a ir descubriendo el mejor camino. Si tu quieres hacer inversiones en *outliers*, sí o sí tienes que estar invirtiendo en la etapa que nosotros estamos".

Enei recuerda un episodio: en 2021, para el demo day de Platanus Ventures,



a las fundadoras de Toku se les olvidó dejar espacios libres entre reuniones y estuvieron tres días sin parar. Además, tenían un bot en Slack que les anunciaba cada compromiso de inversión a una startup y no paraba de sonar el caso de Toku. Levantaron cerca de US\$ 700 mil en tres días.

La hipótesis funciona

En la historia de Platanus han invertido cerca de US\$ 12 millones en 110 startups. Además, en sus demo day (instancias donde inversionistas externos conocen a las startups de Platanus), han entrado otros US\$ 14 millones. En estos años el fondo fundado en Chile ha evaluado 9.000 empresas con un equipo de siete personas, fuertemente apalancado en software.

La inversión en Toku vino de un fondo de Platanus de US\$ 1 millón, y la totalidad de ese vehículo fue completamente devuelto en 22 meses, explica Enei. Tiene un DPI (distribución al capital pagado, métrica que mide la cantidad de dinero que un fondo ha devuelto a sus inversionistas en relación con la cantidad total de dinero que han invertido) de 1,4, y desde ahora -al igual que como funcionan casi todos los fondos de VC- todo lo que siga creciendo se divide en un 80% para los aportantes y 20% para quienes manejan el fondo. De

ese 7% que tuvieron alguna vez de Toku, ya han liquidado acciones.

Dice Enei que Toku es la prueba empírica de que la hipótesis inicial de Platanus funciona: "Si nosotros somos capaces de descubrir buen talento e invertir a buen precio, porque no hay evidencias de nada, solamente hay un equipo que pensamos que es inteligente, después vamos a lograr vender en secundaria y generar muy buenos retornos para nuestros inversionistas. Mucha gente tuvo mucha incredulidad, pero se cumplió y se sigue cumpliendo".

En este tipo de inversiones tan tempranas, explica Enei, "no sólo hay que ser muy bueno detectando los patrones que hacen un buen equipo, también tienes que tener una apuesta muy clara para tener un exit, y eso era completamente una hipótesis cuando empezamos. Sabíamos que en Latinoamérica el cuello de botella es que no hay exit. Hay pocos eventos de liquidez, no hay mercado de capitales, no hay adquisiciones o muy pocas. Pero si hay una posta evidente de gente que sigue invirtiendo después de pre semilla, hay una posta en semilla, hay una posta en serie A, hay una posta en serie B, donde empiezan a entrar los capitales extranjeros. Una empresa que llega a ese punto sí o sí si consigue capital extranjero y las valorizaciones empiezan a ser más interesantes".

"Es un gran momento para invertir"

Enei confiesa estar "patudamente orgullosa" y feliz por el equipo de Toku, la industria tech y los inversionistas. Además, a diferencia de otros actores de esta industria, es completamente optimista del panorama actual de venture capital. "Hay un montón de empresas ahora que son como Toku, que están creciendo, que les está yendo bien, pero que son más silenciosas. Este es un muy buen caso para demostrar cómo funciona el venture capital y no hay que dejarse llevar por luces brillantes todo el rato. Hay un montón de cosas que quizás hoy en día no están brillando, pero que son muy buenas oportunidades y van a ser noticias en dos años más", dice.

Y agrega: "Si esto fuera un experimento y Toku fuera el sujeto investigado, está comprobada la hipótesis totalmente".

Sobre los cambios macroeconómicos y los ciclos de liquidez en los mercados, Enei dice no estar preocupada. "Es clave no apanicarse. Los ciclos son parte de las cosas que uno tiene que pronosticar. A los buenos founders, les importa un huevo el ambiente macroeconómico y emprenden cuando quieren, emprenden cuando ellos encuentran que hay un problema que hay que solucionar", dice. Y hoy, agrega, "es un gran momento para invertir porque

hay menos plata dando vuelta. Entonces si tienes capital disponible y también una marca que atraiga a los mejores, vas a estar feliz en seis años más".

Es aún más optimista con lo que Platanus ha construido y aprendido en estos cinco años desde su nacimiento. Está segura, dice, que la experiencia ayuda muchísimo. "Hoy pienso que si fuimos buenos en ese entonces y fuimos capaces de elegir a Toku, Fintoc y otros que son y que siguen siendo buenos, sólo que son silenciosos, imagínate cómo somos ahora".

En dos semanas esperan inaugurar la Banana House, y explica las razones de por qué apuestan por esta idea: "Si tú estás rodeado de la información correcta y si estás rodeado de gente que tiene problemas similares a los tuyos en etapas iniciales, aumentan mucho tus chances de éxito. Este lugar materializa el ethos de Platanus".

- Pero da la sensación de que son muy cerrados a su comunidad, no abiertos a todos...

- Sí, somos exclusivos, no es para cualquiera. Somos el lugar de encuentro de la comunidad tech de Santiago, de la gente que está construyendo cosas que van a ser increíbles. Con esa bajada queda más claro. No somos una fundación. +