

# Fintech VMetrix cierra ronda liderada por Kayyak para abrir nuevos mercados en la región

POR RENATO OLMO

Para llegar a nuevos mercados, ampliar su equipo e implementar inteligencia artificial (IA), la startup chilena VMetrix acaba de cerrar una ronda semilla por US\$ 3,2 millones.

La operación fue liderada por Kayyak Ventures –que aportó US\$ 2,5 millones– y también tuvo participación del fondo de capital de riesgo mexicano, Nazca.

La fintech con la implementación de IA fue fundada en 2020 por el ingeniero civil en informática, Sebastián Valenzuela, como un *spin off* de una empresa anterior de consultoría y desarrollo de software.

Valenzuela explicó que, a raíz del impulso a la digitalización derivado de los confinamientos de la pandemia del Covid-19 en las empresas,

La startup chilena desarrolló una plataforma de software enfocada en banca, administradoras de fondos de pensión, AGF y aseguradoras para gestionar inversiones, riesgos y tesorería.

desarrollaron una plataforma de software como servicio (SaaS, en inglés) para la gestión de inversiones, que cubre y administra todo el ciclo de vida de una transacción para la industria financiera.

“Buscamos acelerar a nuestros

clientes, que vivan el proceso de transformación digital rápido y de forma segura, y que la tecnología no sea una traba para ellos”, comentó.

Se enfocan en cuatro tipos de clientes: fondos de pensiones, banca, administradoras generales de fondos (AGF) y aseguradoras.

Valenzuela explicó que a través de su software les proporcionan tecnología para agilizar sus operaciones financieras, como *trading* (compra y venta), análisis de rendimiento de los portafolios, generación de reportes regulatorios, digitalización de documentos, valorización y contabilidad.

“En general, estos proyectos costaban, en promedio, US\$ 5 millones y tomaba años implementarlos. Nosotros lo logramos hacer en tres meses y a un costo mucho más asequible”, afirmó.

Su modelo de negocio apunta a empresas y opera con planes –desde mensuales– por uso de su plataforma. También tienen módulos para el consumidor final, con un portal para que los usuarios de sus clientes puedan monitorear sus inversiones.

## Nuevos mercados

Con los recursos recaudados, Valenzuela dijo que el plan es avanzar con la expansión de la fintech hacia nuevos mercados, principalmente Colombia y Perú.

Aquello se materializará con la apertura de oficinas durante el segundo semestre en ambos países y con la contratación de equipo local. A la fecha, unas 80 personas que trabajan en VMetrix.

“La plataforma ya soporta a ambos mercados, lo que era el primer hito. Queremos fortalecer y profesionalizar las áreas de la compañía, y traer a equipo de otro nivel. Vamos a contratar a un *country manager* en los dos países”, adelantó.

Además, a fines de año, lanzarán su operación en Brasil, la que se sumará a la que ya tienen en México.

Parte de los recursos se destinarán a “incorporar tecnología disruptiva” dentro de sus procesos y a fortalecer su plataforma con inteligencia artificial para hacer más eficiente la entrega y procesamiento de información.

Este año, Valenzuela proyectó duplicar las ventas de 2024.



Alejandro Tocigl (partner de Kayyak Ventures) y Sebastián Valenzuela (CEO de VMetrix).

## Alejandro Tocigl de Kayyak Ventures descarta repunte de capital de riesgo en 2025

La inversión en VMetrix es la cuarta que realiza Kayyak Ventures a través de su segundo vehículo de capital de riesgo, Kayyak II, que busca llegar a US\$ 75 millones.

El *partner* de la firma, Alejandro Tocigl, habló del momento que vive la industria de *venture capital* en el país y la región, y descartó que la actividad pueda repuntar este ejercicio.

Según la plataforma Pitchbook, en 2024 las rondas cayeron un 24% en la región y en Chile un 73%, de acuerdo a la Asociación Chilena de Venture Capital.

“Este año probablemente va a seguir muy parecido en lo que es inversiones en capital riesgo (comparado con 2024), pero, al ser inversiones largas, no ha cambiado para nada la convicción del activo en Latinoamérica en cuanto a su capacidad de poder sostenerse en el tiempo”, sostuvo.

Desde su perspectiva, en esta clase de activo “la mirada tiene que ser más larga” que de tres, seis o 12 meses. “Estamos hablando de construir compañías, que toma tiempo y donde habrá períodos que van a ser malos y otros mejores”, comentó.

Agregó que “nosotros estamos preocupados por elegir compañías que tengan buenos fundamentales del negocio (como márgenes sostenibles, tracción, equipo con experiencia y modelo de negocio claro) y creemos que si una startup los tiene, van a ser capaces de poder sortear los ciclos económicos negativos que puedan haber”.

### Kayyak II

Respecto del nuevo fondo, Tocigl dijo que definieron un nuevo enfoque, Tocigl dijo que definieron una tesis similar al de Kayyak I, pero con un “refinamiento” de la estrategia. “Esperamos tener un portafolio de compa-

ñías más concentrado, agnóstico en cuanto a industria, pero muy enfocado en los fundamentales del negocio, con análisis profundo de la calidad de este. Centrado en fundadores latinos en la región o fuera de esta”, dijo. Buscan financiar a entre 12 a 14 compañías en etapa serie A –o con tracción de negocios y márgenes– con tickets desde los US\$ 2 millones hasta los US\$ 5 millones.

Cerca de un 80% del vehículo está comprometido y, al igual que en 2020, con la familia Bañez Atkinson como inversionista ancla, además de *family offices* de Latinoamérica, Estados Unidos y Europa.

Del primer vehículo de inversión, dijo que “hay compañías que están teniendo buen desempeño y con buenos fundamentos para seguir invirtiendo en ellas”, y conversaciones exploratorias sobre potenciales salidas”.

US\$ 3,2 MILLONES  
RECAUDÓ EN LEVANTAMIENTO DE CAPITAL