

PUNTO DE PARTIDA

POR MARÍA JOSÉ LÓPEZ



# LA MULTIPLICAC DE XEPELIN

LA STARTUP CHILENA CONCLUYÓ UNO DE LOS LEVANTAMIENTOS DE CAPITAL SERIE A, MÁS GRANDES QUE SE HAN CONCRETADO EN LATINOAMÉRICA. RECAUDÓ US\$ 230 MILLONES EN UNA RONDA LIDERADA POR KASZEK, EL MISMO FONDO QUE APOSTÓ ANTES POR NOTCO Y BETTERFLY. US\$ 30 MILLONES IRÁN A PATRIMONIO DE LA FIRMA, MIENTRAS QUE US\$ 200 MILLONES SERÁN PARA OFRECER A SUS CLIENTES. "SEREMOS EL BANCO DIGITAL PARA PYMES MÁS GRANDE DE LATAM", PROMETEN.



diariofinanciero#1

**L**léxito. La palabra se repite entre los conocedores de este mercado que estuvieron al tanto del aumento de capital que Xepelin concretó a fines de la semana pasada. "Es la ronda Serie A en la que se ha recaudado los más fondos en Chile y Latam", coinciden los cofundadores y co CEO de esta fintech, Nicolás de Camino y Sebastián Kreis. Para haceremos una idea: en la misma instancia NotCo, en 2018, levantó cerca de US\$ 7 millones y Betterfly, en 2020, alcanzó US\$ 17,5 millones. "Que ya fue mucho", aseguran. Y agregan: "Nosotros llegamos a US\$ 230 millones. El salto es enorme". De ese monto, que viene principalmente de la firma encabezada por Hernán Kazah y Nicolás Szekasy, Kaszek Ventures (ver nota relacionada en página 46) US\$ 30 millones irán a patrimonio de la firma -que se dedica a entregar créditos a pymes- para su crecimiento interno y desarrollar nuevos productos digitales, mientras que US\$ 200 millones serán para ofrecer a sus clientes. DTS Global colideró la ronda, uno de los fondos más grandes del mundo, de US\$ 14 mil millones y que apostó por Nubank, Kabak, entre otros.

"Queremos ser el banco digital para pymes más grande de Latam", plantea la dupla, la que tuvo que prácticamente mordorse la lengua esta semana para no contar este "golpe". El lunes NotCo anunció el aumento de capital de su serie D, que llevó a la startup a convertirse en unicornio, por lo que los socios de Xepelin decidieron postergar unos días su propio anuncio. No podía pasar colado.

# IÓN

## Led Zeppelin y la "X"

Hace cinco años solían toparse en un ascensor. Sebastián Kreis (35) era ejecutivo de IM Trust y Nicolás de Camino (36), de Celfin (hoy BTG Pactual), empresas que entonces operaban en el mismo edificio en Gertrudis Echeñique.

Más que eso -y haber coincidido en la UC, el primero es ingeniero civil, el segundo, comercial-, no tenían mayor relación.

Hasta que a principios de 2019 un amigo

en común que sabía que ambos querían emprender en áreas similares organizó un almuerzo y los presentó. "Nos propusimos construir el banco digital más grande de pymes de Latam, y no parar hasta lograrlo", recuerda De Camino. Kreis añade: "En el minuto que empezamos a conversar con Nico de cómo llegar a las más de 30 millones de pyme en todo Latam, supe que era el socio que había estado buscando". Con esa motivación y marcados por sus historias personales (ver recuadro), se asociaron con la meta de dar servicios financieros a más de 1 millón de pymes en Latam (meta que calculan lograrán en 2025; hoy alcanzan las 4 mil, 80% de ellas son chilenas y 20% mexicanas).

Tiempo después, mientras escuchaban una canción de Led Zeppelin, pensaban qué nombre debía tener su futura empresa. Tenía que partir con "X", letra que representa multiplicación y crecimiento. Pusieron atención a la música que sonaba entonces y sin pensarlo, ya tenían nombre para su startup: Xepelin.

## Son los dolores de las pymes

Más de un conocido los cuestionó por dejar de lado su exitosa carrera y emprender. Pero ellos no lo dudaron. Fundaron la fintech en 2019 y la domiciliaron en Delaware: Kreis se instaló full time, mientras que De Camino siguió un par de meses en su trabajo en BTG Pactual. ¿Por qué apostaron por este segmento? "Porque es el más desatendido, lejos. Cuando los ingenieros salen de la universidad y quieren crear una fintech, piensan en qué dolores de personas podrían resolver. Nosotros apuntamos a las pymes, somos una startup B2B, de empresa a empresa", explican por videoconferencia. "En Latinoamérica, menos del 5% de las pymes de cada país tienen acceso a servicios financieros y financiamiento recurrente. Estos, además de ser manuales (y no digitales), no están enfocados en el cliente ni en resolver sus dolores, sino en la oportunidad de extraer la liquidez de éste. La misión de Xepelin es cambiar esto para siempre", comenta Nicolás de Camino, Co-CEO de Xepelin.

Armaron el proyecto: una plataforma digital que diera créditos de forma rápida y digital a las pequeñas empresas (aseguran que se demoran dos minutos en evaluarlas y pocas horas en otorgar el préstamo) y que, a su vez, ofreciera asesoría de finanzas personales a este segmento. "Son compañías muy pequeñas, no tienen gerente de finanzas. Corresponde, por ejemplo, a una empresa de camiones cuyo dueño no solo maneja los vehículos, sino además administra la firma. Y eso no tiene el mejor resultado", dice De Camino. Su socio complementa: "Es una industria gigante, hay 30 millones de compañías en Latam, lo que equivale a US\$ 1,5 trillion. En general las compañías VC van a



## MOVIDOS POR SUS HISTORIAS

### SEBASTIÁN KREIS

Una noche a sus 17 años, su abuelo Heinz (empresario de origen alemán que llegó a Chile después de la Segunda Guerra Mundial) vendió la empresa familiar, pues arrastraba problemas de capital de trabajo. Sebastián, el mayor de los nietos, dejó entonces el sueño de trabajar con él y se enfocó en los estudios y el deporte. Al egresar con honores, postuló a IM Trust, donde trabajó seis años. Tenía una carrera ascendente en el área de estructuración financiera y M&A realizando transacciones por más de USD 10Bn. En 2014, Sebastián Kreis viajó a EEUU y aprovechó la instancia para recorrer las oficinas de Uber y otras startups que estaban naciendo. "El mundo cambió y hay oportunidades para hacer negocios innovadores. Solo necesitas talentos y ejecución, pero ideas sobran", pensó. De vuelta en Santiago decidió apostar por el mundo digital y comenzó sus pasos en fintech. Fundó Safecard, su primera startup, y luego lideró la transformación digital de algunos bancos en Latam.



## MOVIDOS POR SUS HISTORIAS

### NICOLÁS DE CAMINO

Su camino para fundar Xepelin parte desde hace más de 10 años. En su último año de estudios en la UC, quebró la empresa familiar que fundó su abuelo y papá post crisis subprime, en gran medida porque los bancos le cortaron el financiamiento al no ser gran empresa. "Tuve que entrar a trabajar antes de terminar, para pagar mi carrera y ayudar en la casa". Entró a Celfin para ayudar a crear el área de Activos Alternativos, que consistía en crear fondos que no fueran de acciones, renta fija o inmobiliario. Después de un año y medio empezó a meterse en financiamiento pyme. "Me llamaba la atención que se financiaran al 40% anual, y casi sus únicas opciones eran vender sus facturas de grandes pagadores, mientras les estrujaban su liquidez. Al mismo tiempo los bonos de estos grandes pagadores se transaban al 4% anual, mientras en paralelo avanzaba el proyecto de factura electrónica". Algo no calzaba... y eso suele ser una oportunidad, pensó. A los 26 años inventó el primer fondo de facturas de Chile: le tomó casi un año levantar US\$5 millones. Incluía una novedosa estructura de dos series de capital, una senior y menos riesgosa para los inversionistas pasivos que querían acceder a rentabilidades de crédito privado alto y una junior más riesgosa para el originador de la factura. En ese minuto no lo sabía, pero esta estructura se transformó en la base para dar origen a la industria de Deuda Privada en Chile.

mercados de *billions*, acá estamos hablando de *trillions*". Partieron por presentarle la idea a Ricardo Donoso, cofundador de Frontier Car Group y socio de Manutara Ventures, a quien habían conocido años atrás. Manutara Ventures lideró la ronda pre-seed donde también participaron Gonzalo Rojas, Diego Fleischmann, Ignacio Canals, entre otros como Oskar Hjertsonsson y Daniel Undurraga, de Cornershop.

## Ser los más "bacanes"

En estos dos años han crecido a 20% y 30% al mes y su equipo hoy lo integran 110 personas repartidas entre Chile y México (en WeWork de Santiago y el DF). En 22 meses han colocado más de US\$ 400 mil y su objetivo por crecer más los llevó a encabezar esta ronda y acercarse a Kaszek. "Es un fondo que invertió en Créditas, que es una de las fintech más bacanes de Brasil, fue el primer inversionista de Nubank, que es la fintech más valorizada del mundo. Tener a Kaszek como líder, es una señal muy potente para el mercado. Es como decir, hay una compañía chilena, que fue a operar a México, les fue bien y ahora la apoyan para que sea la fintech B2B más bacán de Latam. Es como el Nubank para las pymes", ejemplifica Kreis. El road show, que en general tarda entre uno y dos meses, en su caso no demoró más de tres semanas. "Hubo convicción de nuestros inversionistas", aseguran. Además participaron Picus Capital, Kayak Ventures, Cathay

Innovation, MSA Capital, Amarena, FJ Labs, Gilgarnesh y los emprendedores/inversionistas Carlos García (Founder & CEO Kavak), Jackie Reses (Ex-Head Square Capital), Ricardo Weder (Founder & CEO Justo), John Curtis (Tiger), Hans Tung (GGV) y Gerry Giacomani (Founder & CEO Clara), entre otros.

Preferen omitir sobre la actual valorización que consiguió Xepelin con esta movida. "Creemos que cuando empezas a hablar demasiado de eso, confunde la visión. Genera la sensación de que la plata está en el bolsillo y no es así: hoy tenemos sueldos inferiores a nuestra época en bancos. Lo que pasa es que ganar plata es gratificante, claro que sí, pero lo que realmente nos mueve, es que si logramos llegar a estas millones de empresas, hicimos algo increíble, algo que le va a cambiar la vida a muchas empresas, personas, y familias. Y si eso termina con nosotros tocando una campanita en el Nasdaq, aún más increíble. Pero falta camino por recorrer. Y hablar de valorizaciones, de unicornios, esos son números, un término, no es una misión", concluyen. +