

Sebastián Kreis, CEO de Xepelin: “Hoy, todos en Chile nos han tratado de copiar. Cambiamos esta industria”



El cofundador de esta empresa con sede en nuestro país y en México cuenta la experiencia y la fórmula de su éxito en Norteamérica. “No hay que tropicalizar un producto chileno para México, sino, crear uno sólo para México”, dice el cofundador de esta startup que acaba de recibir un nuevo financiamiento por US\$20 millones.

Por: Daniel Fajardo

La empresa chilena Xepelin no ha crecido como la típica startup chilena. Fundada por Nicolás del Camino y Sebastián Kreis en 2019, desde su nacimiento tomaron la decisión de tener dos oficinas: una en México y otra en nuestro país. Su CEO, Sebastián Kreis confiesa que en el primero hay una gran cantidad de mercado y en Chile, talento tecnológico. Su objetivo desde un principio fue el financiamiento de las pymes, bajo un modelo distinto a lo que ya existía en el mundo fintech, así como al de la banca tradicional. Rápidamente, en 2021 cerraron una ronda de inversión Serie A de US\$230 millones liderada por Kaszek Ventures (los mismos de NotCo), el mayor monto de una startup chilena en este tipo de etapa de financiamiento.

Xepelin es una plataforma financiera para pymes que combina software de gestión con financiamiento. Al ordenar y monitorear los flujos de caja en tiempo real, evalúa riesgo de manera continua y ofrece crédito rápido y con menos fricción. Esta integración de datos, gestión y liquidez le ha permitido diferenciarse con fintechs centradas solo en factoring o crédito digital. Actualmente tienen 75.000 clientes.

Desde México, Kreis cuenta que espera que Xepelin logre este año ser el nuevo banco digital para las empresas. Simple. “Cambiamos la forma en cómo operar la industria (que lo hacía de forma manual y por correo electrónico) a una más digital. Hoy, todos en Chile nos han tratado de copiar. Cambiamos esta industria”, comenta el cofundador de esta empresa que para muchos se visualiza como el próximo unicornio chileno.

— ¿Y en el caso de México?

Creemos esta industria, porque no existía para las pymes una plataforma eficiente que les permitiera operar su negocio y atenderse a cualquier hora con varias herramientas.

— ¿Qué implica ser un banco digital?

Es la evolución natural de la compañía y siempre lo tuvimos en mente. Significa ampliar nuestra oferta de valor. Dentro de ese proceso vamos a lanzar nuestros productos bancarios.

— Recibieron una inyección de capitales de US\$20 millones. ¿Está dentro de este objetivo?

Hasta hoy teníamos varios socios inversionistas, pero ninguno estratégico de origen mexicano. Y ahora van a entrar dos socios que nos ayudarán al crecimiento y la consolidación de México. Esa es el principal objetivo del levantamiento. Somos una compañía que sigue creciendo y, si se nos compara por ejemplo, con Cornershop, tenemos más ingresos que ellos, aunque la información no es pública. Además, hemos sido una de las pocas compañías chilenas que tiene a México como su principal país de operaciones.

— ¿Están en breakeven?

En general no hablamos de cifras financieras, pero sí, somos rentables. Especialmente con los cambios que hemos hecho y con la implementación de la Inteligencia Artificial.

— ¿Por qué no abrieron desde el principio sólo en México y después hacerlo en Chile?

Lo vimos en algún minuto. Pero el talento es muy importante. Nosotros construimos muchos productos para Chile y México desde Chile. Tenemos talento local muy bueno y, gran parte de la tecnología que generamos es chilena para el mundo. Por otro lado, si bien Chile es un país más chico, es más desarrollado, por lo que te permite hacer benchmark. Saber cuál es la competencia y operar en un país así te da una ventaja competitiva. Entonces, después, el tercer país depende más de la escala.

— ¿Están pensando en un tercer país?

No por ahora. No queda mucho aún para crecer en México.

— ¿Cuál es la receta para que le esté yendo tan bien en México?

Cuando me vine a México, muy pocos chi-

lenos lo habían hecho creyéndose realmente el cuento. Nosotros nos instalamos acá no para probar, sino para que nos fuera bien. Tenía tanta convicción de la solución que estábamos haciendo que siempre pensé en operar para ganar. Creo que eso fue fundamental. Por eso que, al principio, mucha gente que quería emprender en México me llamaba para preguntarme cómo se hacía. Antes teníamos fronteras naturales como el desierto, el mar o la cordillera, lo que hacía achicarnos. Pero realmente el talento chileno puede ir más allá y lo hemos visto en otros negocios digitales, que pueden tener una escala distinta y más grande que la de los negocios tradicionales. Eso pasó en Argentina y Brasil y ya está sucediendo en Chile.

— ¿Cuáles son esas características que tiene México que todo emprendedor chileno debería saber? Especialmente en el mundo de las Fintech

Primero, el costo marginal de las empresas de tecnología es bastante más bajo que otras, lo que te hace ser cada vez más eficiente y eso, obviamente, en un país más grande tiene una ventaja. O sea, el mercado en países como México se acaba más lento. Algo clave acá también es la presencia local. O sea, entender realmente la dinámica de los clientes. Por otro lado, no hay que tropicalizar un producto chileno para México, sino, crear uno sólo para México.

— ¿En México hay aún un tremendo océano azul para las fintech?

Exacto. Si te vas al segmento de consumidor, Nubank ni siquiera mira a Chile debido a la Tasa Máxima Convencional. En México la

escala es mejor y más grande, pero también puede haber competencia más preparada. Lo que te obliga a estar en un estándar mundial.

— ¿Cómo ves al ecosistema de startups latinoamericanas para 2026?

Pasamos de un mercado en 2020 y 2021 a uno distinto, donde se generaron muchas empresas basadas en IA. Eso demostró algo importante que es parte de los ciclos: hoy es más barato desarrollar un producto tecnológico. Todas las empresas están adoptando IA como parte de su día a día y hay mucho interés de los inversionistas en eso. Con respecto a las startups latinas, hay inversiones hasta cierta etapa y luego, hay que ser muy eficiente e ingenioso para seguir en las próximas. Y todo esto tiene que ver con las decisiones, como por ejemplo, a qué mercado me voy, en qué soy bueno, etc.

— ¿Y en Chile?

Antes nadie pasaba de la universidad directo a una startup. Hoy es super entretenido para alguien que es desarrollador nato o bueno para las ventas y que quiere realmente aprender y tener años de desarrollo acelerado, entrar a una startup. Un año en Xepelin pueden ser varios años en otra compañía, en términos de lo que puedes lograr.

— ¿Qué opinas sobre la idea de que ustedes serían el próximo unicornio chileno?

Es una buena discusión. Nosotros estamos enfocados en crear una compañía que sea impresionante para nuestros clientes y cumplir nuestro propósito. El resultado llegará, pero (ser unicornio) no es lo que nos mueve. Hay otras cosas asociadas más allá de cuánto vale la compañía, que son los clientes.

