LITORALPRESS

Fecha: 08-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: LA PÍLICULA DE SUSPENSO EN RIIVI

Pág. : 19
Cm2: 675,3

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

LA PELÍCULA DE SUSPENSO EN RIIVI

En 2022 Riivi levantó casi US$ 700 mil prometiendo convertirse en la gran plataforma de streaming del cine latinoamericano. Atrajo a más de 100 inversionistas, incluido un rostro del cine local. Pero a cuatro años, los ingresos cayeron 80%, el equipo se desarmó y el CEO tomó otro trabajo. Hoy el proyecto sobrevive con un contrato menor con VTR y una promesa de reinvención.

Fue hace cinco años cuando Cristóbal Güell empezó a materializar un sueño: masificar el cine latinoamericano. Tras pasar por Banco Penta, Bank of America y Redwood Capital, el ingeniero civil de la PUC entró al mundo del séptimo arte. Después de estudiar un MBA en UCLA (California), hizo una pasantía en Here Media y otra en Tucker Tooley. A su vuelta a Chile, aterrizó en Fábula.

Ahí, mientras trabajaba en la productora de *Una mujer fantástica*, empezó a crear un proyecto personal: una plataforma de contenido de cine latinoamericano gratuito. La bautizó Riivi. Esa startup llegó a tener 500 mil usuarios activos y estuvo valorizada en US$ 14 millones. Hoy, con su fundador fuera de la administración, la empresa ha perdido el 80% de sus ingresos y sus usuarios han caído a 150 mil.

Latinoamérica al mundo

El propósito de Güell era mostrar las distintas realidades de Latinoamérica y permitirle a creadores de contenido que difundieran su trabajo. Con eso logrado, buscaría vender su empresa a una de las grandes plataformas de streaming.

Para cumplir este sueño, Güell levantó una ronda inicial con amigos y conocidos, entre ellos el fundador de NotCo, Matías Muchnick.

En 2022 Riivi volvió a levantar capital, pero esta vez a través de la plataforma de crowfunding Broota. En ese tiempo tenían ingresos anuales de US$ 230 mil y 29 anunciantes, lo que convenció a una gran cantidad de emprendedores, artistas e inversionistas ángeles.

Más de 100 personas confiaron en la plataforma, entre ellos la actriz Fernanda Urrejola. En sólo unos días, Riivi había conseguido el capital necesario a una valorización cercana a los US$ 14 millones.

Hasta ahí, la película se veía bien.

No hay plata

Al año siguiente, el plan era levantar otra ronda para seguir escalando el negocio. Tenían más de 500 mil usuarios activos, trabajaban 20 personas y negociaban contratos con grandes proveedores de entretenimiento. Estaban en conversaciones con aerolíneas, líneas de buses y VTR.

Conversaron con fondos de venture capital, tuvieron reuniones con familias de alto patrimonio e incluso, dice Güell a DF MAS, hubo intentos por comprarles la tecnología. Pero a medida que pasaban los meses, las posibilidades de recibir dinero fueron disminuyendo.

Confiesa que se dio cuenta de la sequía en el mercado y acudió a cercanos a pedir consejos. Sus amigos emprendedores le recomendaron buscar rentabilidad y olvidarse del crecimiento inorgánico. En enero de 2024, cuenta, lograron tener ebitda positivo, pero eso significó despedir al 70% del personal.

Al mismo tiempo, ocurría otro problema: la entrada de Pluto -plataforma de contenido gratuido de Paramount- a Latam. Era tanto el inventario disponible, dice Güell, que el mercado se saturó y Pluto hizo que todos los precios bajaran. Con esa caída -hoy Riivi tiene un 20% de lo que llegaron a tener-, también vino una reducción de usuarios. Pasaron de 500 mil a 150 mil. Todo ese año el CEO dejó de pagarse sueldo, pero en noviembre de 2024 la situación era insostenible y se empleó como gerente de finanzas de Azul Azul.

Inversionistas molestos

Toda esta historia fue poco transparente hacia los inversionistas, dicen un par de ellos bajo reserva. Y aunque Güell se defiende -dice que siempre "ha dado la cara"-, una serie de cadenas de correos electrónicos y mensajes de WhatsApp muestran que efectivamente han existido incertezas.

El lunes 28 de octubre de 2024 a las 17:17 un inversionista escribió: "Estimados, junto con saludarlos, les adjunto dos documentos para su información y referencia: Dicom de Riivi al 25/10/24 y situación tributaria de Riivi al 25/10/24. En el primero aparecen dos cosas que me llamaron la atención: factura morosa de "Canal 13 SpA" por $ 16.779.000 de febrero 2024. Esto no fue mencionado dentro del pasivo en la última reunión. Y en representante legal aparece Ilan y, hasta donde entiendo, está en México. Eso me hace pensar que no tenemos 'poder de firma' para cualquier tipo de gestión comercial, deuda, repactación, etc. Agradeceré por favor aclarar y transparentar la información descrita para entender la real situación de la empresa. Además, aún no se cita a la próxima reunión de inversionistas y esperamos tener toda la información financiera comprometida 'a más tardar' el 31 de octubre (este jueves)".

El CEO de la firma no tardó en responder: "Espero que estén teniendo una buena semana, abajo adjunto lo que nos envió el auditor, como podrán ver faltan algunos documentos pero esperamos tenerlos la próxima semana".

Una semana después el inversionista volvió a insistir. Nuevamente, dijo, no estaban los documentos. Y Güell respondió: "Estamos trabajando para poder enviarles la información financiera restante".

El 11 de diciembre otro inversionista escribió. "¿Cuál es el estado de la documentación financiera y tributaria solicitada?", preguntó. El 18 de diciembre el CEO envió los documentos y señaló: "Comparto su frustración por lo que se demoró el proceso de obtención de la información financiera. Dicho esto, adjunto envío lo solicitado y quedo atento a cualquier duda al respecto, la cual responderemos con el CFO. A la vez, con respecto a la negociación con VTR/Claro, la situación está compleja, hemos tenido ya dos reuniones con ellos y nos han propuesto entrar en un esquema de pago por publicidad que no hace viable la plataforma".

El intercambio de correos siguió este año. El 15 de abril Güell escribió a los inversionistas: "Espero que este email los encuentre bien y que estén teniendo un buen inicio de semana. Como les comentaban, efectivamente logramos extender el contrato de VTR por 12 meses, pero a un menor valor. En estos momentos estamos en las etapas finales de contratar a un CEO que se haga cargo de Riivi como hablamos en la última reunión".

La persona contratada fue Ignacio Recabarren, quien hoy lidera la compañía a tiempo parcial. Inversionistas insisten en que ha habido un mal manejo en las comunicaciones hacia ellos y que incluso estaban dispuestos a perder el dinero, porque saben que es inversión de riesgo.

Güell asegura que siempre ha dado la cara. Hoy, con seis personas en el equipo -adelanta el fundador-, están explorando una nueva línea de negocios, que busca sobreatender a los fanáticos del cine latinoamericano. +