

Fecha: 25-06-2022
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera - Pulso
Tipo: Economía
Título: **Startups ajustan su negocio frente a la mayor dificultad que anticipan para levantar rondas de inversión**

Pág.: 2
Cm2: 771,2
VPE: \$ 7.672.188

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad:  Positiva



“El sector tecnología global entró en crisis hace algunos meses lo que ha obligado a las startups a priorizar el uso de recursos”.

SEBASTIÁN PAROT
CEO de Migrante.



“Y Combinator siempre marca cierta tendencia acerca de la sobrevivencia en tiempos de crisis y esta vez visualizó algo que para las startups era un poco tabú: que era la palabra Ebitda”.

CARLOS ARAVENA
CEO de Poliglota



Lamentablemente en el último tiempo han existido procesos y acontecimientos que han afectado negativamente el panorama económico internacional, y muy especialmente al sector tecnología. Esta compleja situación ha obligado a

cientos de empresas y startups a realizar cambios en sus estrategias, contener costos y finalmente desvincular colaboradores. Se trata de una realidad que afecta al mundo, al país y de la que, lamentablemente, no estamos ajenos”.

Ese es un extracto de la carta que entregó el pasado viernes 17 junio la startup Migrante a casi 70 trabajadores que desvinculó de la compañía, lo que significó una reducción de casi el 20% de su dotación. En resumen, la *fintech* que fundaron Ignacio Canals y Diego Fleischmann, cerró su línea de consumo mediante la cual entregaba créditos con foco en migrantes, redujo la de autos, pero todo ello para buscar potenciar motos.

El documento argumentaba los factores que hay detrás de este ajuste: “En el último tiempo el panorama económico internacional se ha visto afectado negativamente, en particular bajo los efectos de la pandemia, las bajas expectativas de crecimiento, el alza en la inflación y las tasas, así como los efectos de la guerra de Rusia con Ucrania. Este escenario ha afectado en forma especial y negativa al sector tecnológico y a la industria de capital de riesgo, lo que se puede observar en el desplome de indicadores bursátiles como el Nasdaq y el precio de las acciones de las principales empresas tecnológicas como Meta, RobinHood y Nubank, y el llamado de los principales fondos de capital de riesgo a las startups a racionalizar recursos y posponer aumentos de capital, tal como lo hizo Y Combinator al llamar a ‘prepararse para lo peor’”.

La misiva continúa diciendo que “todo lo anterior ha hecho, por ejemplo, que en los últimos dos meses el mercado de capital de riesgo se haya

desplomado, obligando en muchos casos a las empresas de tecnología a prolongar el uso de caja hasta finales de 2023. Migrante no está ajena a esta realidad, por lo que hemos visto afectado nuestro financiamiento, nuestra operación y planes a corto y mediano plazo”.

Ahí detallaban que por eso se vieron obligados a hacer modificaciones a su negocio: “Los cambios implican en primer lugar postergar planes y cerrar unidades de negocio, como es la suspensión completa del desarrollo de nuestra solución de financiamiento de hogar hasta que las condiciones mejoren, cerrar la unidad de negocio de consumo y el canal de financiamiento automotriz de *dealer*, ajustar a la baja las colocaciones proyectadas en moto, y reducir al 25% las colocaciones *online* del canal auto. En segundo lugar, implica revisar y contener constantemente los gastos, como es la reducción de inversión en canales digitales pagados debido a una reducción en la venta”.

Lo cierto es que el escenario que describe Migrante es el mismo que están viendo de cerca distintas startups que han empezado a ajustar sus negocios frente a la mayor dificultad que se anticipa no solo en Chile, sino que a nivel mundial para el sector, para poder levantar rondas de inversión a futuro. Hace un par de semanas DF también reportó que la startup chilena Houm desvinculó a 90 personas.

Desde la industria coinciden en que ahora el foco más que crecer rápidamente en clientes, es crecer de forma sana y enfocarse en lo más rentable, ya que se proyecta que en los próximos meses sea más caro y difícil levantar capital, por lo que habrá que alargar la vida de la caja.

El CEO de Migrante, Sebastián Parot, comenta que “el sector tecnología global entró en crisis hace algunos meses lo que ha obligado a las startups a priorizar el uso de recursos. Dado este contexto, nosotros priorizamos los productos de mayor impacto social, enfocándonos en moto como herramienta de trabajo”.

En esa línea, explica que “esperamos crecer sobre 700 motos en Chile, y en Perú superar las casi 400 al mes que estamos haciendo. Este será el foco de la reciente Serie A de US\$29 millones que cerramos en marzo y sobre US\$50 millones en *facilities* de deuda por parte de CIM, BID y otras instituciones de impacto. Parte de nuestro secreto está en el buen manejo del riesgo, lo que llevó a Harvard a publicar un caso de Migrante escrito por Mauricio Larraín, profesor de la Universidad Católica y actual vicepresidente de la CMF”.

La tendencia

El ajuste, que proyectan sea momentáneo, es tema de conversación obligado entre las distintas startups. El asunto se masificó luego de que la aceleradora de negocios que marca la pauta en el mundo de la innovación y emprendimiento, Y Combinator, junto con otros decanos del capital de riesgo como Lightspeed Venture Partners, Craft Ventures, y Sequoia Capital, empezaron a dar recomendaciones a los fundadores de startups, señalando que “necesitaban tomar medidas de emergencia para lo que podría ser el giro más brusco en más de una década. Sus consejos incluyen recortar costos, preservar el efectivo y desear las esperanzas de que los fondos de cobertura u otros inversores se abalancen con grandes cheques”, según informó a fines del mes pasado The Wall Street Journal.

El CEO de Poliglota, Carlos Aravena, lo explica así: “Y Combinator siempre marca cierta tendencia acerca de la sobrevivencia en tiempos de crisis y esta vez visualizó algo que para las startups era un poco tabú: que era la palabra Ebitda. Término que si bien es muy importante en un negocio tradicional, estaba un poco vetado por los crecimientos apresurados que estábamos viendo (antes de que comenzara el período inflacionario que estamos viviendo). Ese crecimiento apresurado se refería a que una startup trataba de atraer una gran cantidad de clientes de forma apresurada para que en algún momento diera rentabilidad y generara Ebitda. Eso es lo que hace Rappi, Uber y otras startups cuando levantaban cantidades impresionantes de dinero, pensando así que en 18 o 20 meses más, ese cliente por fin iba a ser rentable”.

Así, Aravena explica que los tiempos para que ese cliente recién generara retorno, eran aceptados por los inversionistas, al costo que fuera, “pero ahora, con la inflación y con las crisis como la del Covid (que genera un problema económico mundial), los fondos y grandes consorcios que son aportantes de los *venture capital* (o sea, los fondos de los fondos) se están reteniendo. Es decir, están replegando sus inversiones, porque hay una crisis. Esto ha hecho que las startups vean más difícil levantar rondas de inversión, especialmente cuando la tenían planificada para un año más, por lo difícil que está siendo”.

El *managing director* de Genesis Ventures, Andrés Meirovich, explica que en los momentos en que hay mucho dinero, tanto las startups como otros activos se valorizan mucho, explicado porque hay más demanda y eso genera que lleguen más recursos a las empresas, lo que al mismo tiempo implica que dichas compañías puedan gastar más dinero.

Por eso el foco era “crecer, crecer, crecer”, asumiendo que habría rondas de inversión disponibles para seguir levantando capital. “Piensa que hace unos cinco años la diferencia entre la ron-

Startups ajustan su negocio frente a la mayor dificultad que anticipan para levantar rondas de inversión

La *fintech* Migrante disminuyó su dotación en casi 20%: cerró una línea de negocios y redujo otra para potenciar su segmento de motos. No es un caso aislado, las startups se están ajustando el cinturón. Desde la industria coinciden en que ahora el foco más que crecer rápidamente en clientes, es hacerlo de forma sana y enfocarse en lo más rentable, ya que se proyecta que en los próximos meses será más caro y difícil levantar capital.

Un reportaje de MARIANA MARUSIC Y DANIEL FAJARDO



Fecha: 25-06-2022
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera - Pulso
Tipo: Economía
Título: Startups ajustan su negocio frente a la mayor dificultad que anticipan para levantar rondas de inversión

Pág.: 3
Cm2: 731,3
VPE: \$ 7.275.785

Tiraje:
Lectoría:
Favorabilidad:

78.224
253.149
✔ Positiva

Distintas startups han empezado a ajustar sus negocios frente a la mayor dificultad que se anticipa no solo en Chile, sino que a nivel mundial para el sector, para poder levantar rondas de inversión a futuro.



“Con tasas más altas, el venture capital en términos relativos pasa a ser un poco menos interesante, porque hay otros activos que son bastante rentables”.

ANDRÉS MEIROVICH
Managing director de Genesis Ventures



“Este ajuste en la disponibilidad de dinero, ya ha generado y generará un ajuste en el valor del producto startup tecnológica, quienes deberán bajar su valorizaciones de manera relevante”.

ALLAN JARRY
Managing partner de Vulcano

da A y B era de 24 meses, después pasó a 18 meses, después a 12 meses. Y hubo rondas que fueron hasta antes de 12 meses en este boom de los últimos dos o tres años”, recuerda. Eso implicó que siempre había caja, pero “con la situación que hay hoy, con tasas más altas, el *venture capital* en términos relativos pasa a ser un poco menos interesante, porque hay otros activos que son bastante rentables”, puntualiza.

Así las cosas, detalla que por un lado hay inversionistas que prefieren invertir en activos distintos, mientras que otros “fondos se están tomando más tiempo en decidir una inversión”. Meirovich dice que el análisis que hacen es el siguiente para ver si entran o no: buscan una empresa que con la ronda actual de financiamiento, el dinero ya no le dure 6 o 12 meses como era hasta hace un año atrás, sino que dure de 18 a 24 meses, porque el gran riesgo es que si el inversionista aporta capital, y la *startup* se queda sin dinero, puede que en unos meses más no haya otro fondo que vuelva a invertir y podría terminar quebrando.

Es por esto que el también expresidente de la Asociación Chilena de Venture Capital señala que lo que ahora buscan los inversionistas, son *startups* que tengan más tracción, mejores métricas, y que pueda ser mas sustentables.

Allan Jarry, *managing partner* del venture capital Vulcano, apunta a lo mismo: “El contexto económico (y social, respecto de guerras y otros

problemas) a nivel chileno, pero más que nada a nivel mundial, obviamente está impactando la industria de *venture capital* (VC) y emprendimiento. Por un lado, dadas las alzas de tasas (mayor retorno a menor riesgo), los inversionistas comienzan a ‘exigir’ a esta *asset class* (inversión ángel y/o inversión VC) ya sea un menor riesgo, o bien un mayor retorno. Esto no significa que haya necesariamente ‘menos’ dinero para el mundo VC, sino que está disponible, pero deberemos ofrecerle una de las dos nuevas condiciones”.

Jarry agrega que “este ajuste en la disponibilidad de dinero ya ha generado y generará un ajuste en el valor del producto *startup* tecnológica, quienes deberán bajar su valorizaciones de manera relevante, ajustando su oferta de inversión a los inversionistas. Producto de esto, y considerando que los emprendedores deberán seguir cuidando de no diluirse mas allá de lo correspondiente en cada ronda, y al tener que ajustar a la baja sus valuaciones, podrán acceder a menores montos de levantamiento de capital en sus rondas”.

El fundador de Vulcano dice que “con esta menor disponibilidad de capital de trabajo (menores rondas) las *startups* deberán apretarse el cinturón, siendo más eficientes y eficaces en el uso de sus recursos, demostrando con ello a su vez a los inversionistas, una mayor cautela o menor agresividad en sus expansiones, disminuyendo con ello, el riesgo. Por el lado de Vul-

cano, nosotros estamos recomendando a todas nuestros emprendedores que avancen en estas líneas y que en el caso que no estén en rondas abiertas, generen ajustes desde ya en sus presupuestos y equipos, para lograr un *runway* de al menos 18 meses, es decir ojalá hasta mediados y fines del 2023”.

Sebastián Díaz, cofundador de DEEP Ecosystems Europa y exdirector ejecutivo de Startup-Chile, dice que los despidos masivos que se están observando “sedan dentro de un crecimiento agresivo que tienen los emprendimientos”. Y cree que “las ideas innovadoras y que resuelven problemas siempre van a tener un espacio para recibir inversión, la inversión siempre va a estar, pero va a cambiar, porque los fondos de VC están empezando a mirar empresas que son conocidas por hacer *bootstrapping* (emprender con poco o nada de capital), en vez de quemar efectivo como locos para poder lograr crecimiento de usuarios agresivos y desproporcionales”.

Entonces, añade que “hoy día el gran desafío que tienen los fondos de inversión, y hacia dónde están mirando, es en poner atención a negocios que se han mantenido en el tiempo, resolviendo un problema real de base tecnológica innovadora, pero sin inversión, porque son esos los emprendimientos que hoy se están manteniendo en el mercado y han demostrado ser más resilientes. Y estas características se dan con más frecuencia en *startups* lideradas por mujeres”.



“La inversión siempre va a estar, pero va a cambiar, porque los fondos de venture capital están empezando a mirar empresas que son conocidas por hacer *bootstrapping*”.

SEBASTIÁN DÍAZ
Cofundador de DEEP Ecosystems Europa y exdirector ejecutivo de Startup-Chile.