

WITED: LA PRIMERA STARTUP CHILENA EN PASAR POR SHARK TANK MÉXICO



El programa de televisión *Shark Tank México*, que invita a emprendedores a hacer su pitch frente a inversionistas, es una de las instancias más anheladas por los fundadores. No sólo por su alcance y visibilidad (tiene casi dos millones de suscriptores en YouTube), también porque da acceso a inversionistas de primer nivel como Karla Berman, la ex directora de operaciones de Softbank México, Marcus Dantus, fundador de Startup México, el conferencista Simón Cohen, el presidente del club deportivo Guadalajara Amaury Vergara y la CEO de Ambrosia Alejandra Ríos.

Gabriel Vera, CEO de la startup de educación Wited, recibió un llamado del programa hace cinco meses. Llevaba un tiempo viviendo en México y -confiesa- la venta estaba más lento de lo esperado. Debido a eso, buscaba causar impacto masivo y hacerse conocido sin una inversión en publicidad tan abultada.

"Al principio no lo pesqué mucho", dice el emprendedor chileno, "no sabía que podía causar tanto impacto, después empecé a investigar y me convencí de ir, lo vi como una oportunidad para hacerme conocido y generar confianza". Entraron al proceso que consta de cinco etapas, primero debían estar registrados como empresa en México y luego completaron un formulario para seguir un proceso como el de muchas aceleradoras.

Tres meses atrás recibió el llamado final, y fueron seleccionados. "Desde ese día mi obsesión fue hacer un pitch perfecto", relata el chileno. "Me propuse que los cinco tiburones inviertan en la empresa".

El programa fue transmitido este lunes 19 a las 23:00 de Chile por YouTube y en tres semanas se

transmite en todos los canales del cable de Sony. El día de grabación una van pasó a buscar a mediodía a Vera y su hija para llevarlos al set. Fueron maquillados y empezaron con su pitch, "Tiburones, cuando ustedes estaban en la escuela, ¿alguna vez tuvieron problemas para entender una materia?", dijo el CEO para empezar. Tras dos minutos exponiendo su startup, Vera pidió US\$ 90 mil por el 1% de la compañía.

"Yo a esa valorización no", dijo la primera inversionista, "pero partamos desde ahí". Tras más de 10 minutos de preguntas y contraofertas -además de discusiones entre los tiburones-, accedieron a invertir ese monto, sumado a roles de asesores compensados con acciones de la compañía.

La startup funciona como una plataforma digital donde los alumnos estudian con contenidos, luego practican con un test con inteligencia artificial que detecta las fallas, en tercer lugar chatean o tienen una videollamada con un profesor y por último resuelven sus dudas 24/7 con su chatbot Max AI. Ya tienen 15 mil usuarios pagando con clientes en Argentina, Panamá, Colombia, México y Chile y trabajan 50 personas. En 2023 facturaron US\$ 750 mil y este año pretenden cerrar con US\$ 1,2 millones.

La clave del éxito en su presentación -asegura Vera- fue llegando al final del programa, cuando aún no lograban un acuerdo los tiburones, y les dijo: "Las personas siempre dicen 'la educación es clave, es súper importante', y hoy día el mundo les está dando la oportunidad de transformar la vida de millones de estudiantes". Tras eso, los cinco entraron a la empresa.