



Plataforma de gestión financiera atiende sobre 45.000 empresas

Redespegue del *venture capital*, nuevas alianzas financieras-startups y un banco digital: LAS NUEVAS PROYECCIONES DE XEPELIN

Su mirada es optimista. Sebastián Kreis cree que hay mucho espacio para crecer y es parte de la bancada que crearon junto al diputado Diego Schalper y otros emprendedores para avanzar en una legislación que vuelva a “cuando teníamos ventajas en los mercados de capitales y en los servicios financieros”, dice.

• GUILLERMO V. ACEVEDO

En 2019, Xepelin comenzaba sus operaciones y cinco años después son más de 45.000 las empresas que utilizan su plataforma de gestión financiera en Chile y México.

En un año de contracción del *venture capital*, de reestructuraciones, e incluso quiebras de *startups*, Sebastián Kreis, CEO y fundador de Xepelin —junto a él Nicolás de Camino y Felipe Puntarelli—, destaca que la rentabilidad de sus operaciones es un tema superado. “Al comparar nuestros ingresos versus cualquier otra compañía de tecnología en Chile, no conozco una compañía más grande”, dice.

Kreis se mudó a México en 2020 para abrir y luego consolidar Xepelin allí. Esa operación hoy representa el 60% de su negocio, y este 2025 esperan ampliarse a regiones del norte, como Monterrey. Además, lanzarán productos de tipo bancario, proyecto que iniciarán también en Chile para convertirse en un banco digital, mediante una alianza que podría ser con un banco, adelanta.

La compañía da acceso a servicios financieros a las empresas que operan B2B, y las ayuda a optimizar su flujo de caja, obtener crédito rápido y manejar sus pagos de forma eficiente. “En los últimos cuatro años hemos crecido 45 veces”, afirma.

Su modelo captó la atención de inversionistas globales como PayPal Ventures, Kaszek, Avenir o DST Global. De hecho, Xepelin tiene la ronda de levantamiento de capital de una *startup* más grande en Chile, con US\$ 110 millones, y estarían a un paso de conseguir una valorización que los convierta en el cuarto unicornio chileno (superior a US\$ 1.000 millones).

—¿Cree que en 2025 se vivirá un redespegue del VC?

“Sí. Las tasas de interés están bajando y eso genera menos presión por activos que pueden invertirse más a mediano o a largo plazo, y dentro de esos entra el *venture capital*. Si miramos la penetración del VC sobre el PIB, todavía en Chile estamos bajo respecto a otras economías. Significa que, a pesar de que ha crecido, el nivel de inversión aún es bajo, y eso va a aumentar sí o sí.

Además el talento cambió para siempre. Cuando las personas salen de la universidad ya no quieren solamente trabajar en una empresa, en desarrollo corporativo, en consultoría o en finanzas, sino que también quieren trabajar en *startups*”.

—¿Chile está preparado para producir más

unicornios?

“De todas maneras. El talento está, justamente lo que necesitamos es poner los recursos y los incentivos para que suceda”.

—Hemos visto una reacción crítica a partir de los resultados que mostraron las startups este año, ¿se les evalúa con criterios equivocados?

“Las empresas de tecnología tienen sus particularidades. Para cambiar las reglas del juego en las industrias hay que invertir. Nosotros invertimos millones de dólares para crear un *software* para empresas, para tener algo automático que entienda a todas las compañías e industrias, es algo difícil de replicar, y la única manera es con capital.

Todas las empresas pasan por períodos en que hacen ajustes de su estrategia, no es algo particular de las *startups*. Pero las *startups* sí son interesantes porque cambian las reglas del juego, que hoy comamos alimentos *plant-based*, ¿cuánto será por influencia de NotCo?, o ¿cuánto del cambio tecnológico en servicios financieros B2B es porque nos han copiado el modelo? Lo más probable es que harto”.

—¿Por qué no se ve tan claro?

“En Chile cuesta verlo porque no hay una bolsa donde transen empresas de tecnología. De las 10 mayores empresas, al menos siete son de tecnología. En todo Latam hay solo dos, Mercado Libre y Nu Bank, pero ¿cuántas otras vienen para generar eso?”.

—¿Cree que ese talento que se forma en las startups puede contribuir a políticas públicas globales, como el caso de Musk en EE.UU.?

“Justamente para eso acabamos de crear una bancada con Diego Schalper y varios emprendedores y empresas. Diego fue mi compañero del colegio y la bancada ha sido un éxito. La regulación siempre es atrasada, pero queremos empezar a resolver los problemas del futuro. La tarea es cómo hacemos para poder avanzar a la velocidad que lo hacíamos hace 20 o 30 años, cuando teníamos ventajas en los mercados de capitales, en los servicios financieros y en una se-



Sebastián Kreis se mudó a México en 2020.

tas, pero hasta que no esté decidido no podemos anticiparnos”.

—¿Se sienten competencia de las entidades crediticias tradicionales?

“Es bueno que haya más empresas y hemos cambiado las reglas del juego de cómo se hacía esto. Era todo bastante manual, y trajimos un nuevo estándar tanto en México como en Chile, y genera competencia. Nos llena de orgullo poder ser los que están marcando la tendencia de cómo serán las cosas hacia el futuro”.

—¿La relación con esas instituciones es de colaboración?

“Cada vez más. En Estados Unidos lo vemos mucho, la colaboración entre instituciones financieras tradicionales y *finTech* es común, y en otros países también. Eso tiene que dejar de ser un fantasma para Chile”.

—¿Cuán lejos está Xepelin de alcanzar la rentabilidad?

“Nosotros hemos pasado varias veces por la rentabilidad, hemos sido rentables varios meses. En 2024 hicimos varias inversiones pensando en el 2025, para crecer y lanzar nuevos productos, entonces parte importante de esa inversión es gracias a que nuestro negocio *core* opera con rentabilidad. Y parte de eso tiene que ver con crear productos. En algunos casos nos va increíble, en otros casos nos va muy mal, pero aprendemos rápido, es la dedicación que tenemos como equipo para que esta empresa de tecnología pueda crecer más rápido que el resto”.

—Entonces, ¿ya alcanzaron un equilibrio para su operación?

“Para el negocio actual no necesitamos capital externo. Invertimos todo lo que generamos y a veces más de lo que generamos en función de cuánto queremos apretar el acelerador para crecer.

Cuando levantamos capital en el pasado fue para acelerar nuestro crecimiento y capturar mucho mercado, como México, entonces cuando tengamos proyectos así de todas maneras vamos a ver la opción del capital”.

—¿Ve un ecosistema de emprendimiento sólido en Chile?

“Todas las compañías están en diferentes etapas, y tienen desafíos distintos. También por mi parte ayudo a varias compañías porque he sido inversionista ángel. Me enfocaría en dos cosas: el talento chileno es muy bueno y puede generar compañías que pueden, no solamente romperla en Chile, sino que también afuera.

Y lo otro, es que hay compañías que tienen la posibilidad de escalar, y de esas hay que estar pendientes constantemente”.

Al comparar nuestros ingresos versus cualquier otra compañía de tecnología en Chile, no conozco una compañía más grande”.

rie de cosas que nos hemos quedado un poco atrás”.

De CFO para pymes a banco digital

—¿De dónde proviene la liquidez que ustedes dan a las empresas?

“Trabajamos con muchos fondos de inversión, *hedge funds* y bancos para darles liquidez a las compañías. Tenemos acuerdos de financiamiento por más de US\$ 500 millones. Confían en nosotros porque hemos invertido mucho dinero y mucha dedicación en herramientas de inteligencia artificial, de datos, de *machine learning* para poder detectar cómo opera cada compañía, y cuándo darles liquidez y cuándo no”.

—¿Qué compañías los respaldan con capital?

“Entre ellos está Goldman Sachs en Estados Unidos, todas las AGF más importantes de Chile y algunos bancos”.

—¿Qué falta para que operen como banco digital?

“Falta la licencia. Lo más probable es que en México lo hagamos por nosotros mismos, y en Chile hagamos un *partnership* para empezar”.

—¿Lo hablaban ya con alguna compañía?

“Sí, tenemos varias conversaciones abiertas y estamos decidiendo dónde tenemos mayor afinidad para construir algo de largo plazo”.

—¿Será con un banco?

“Puede ser, hay varias entidades distin-