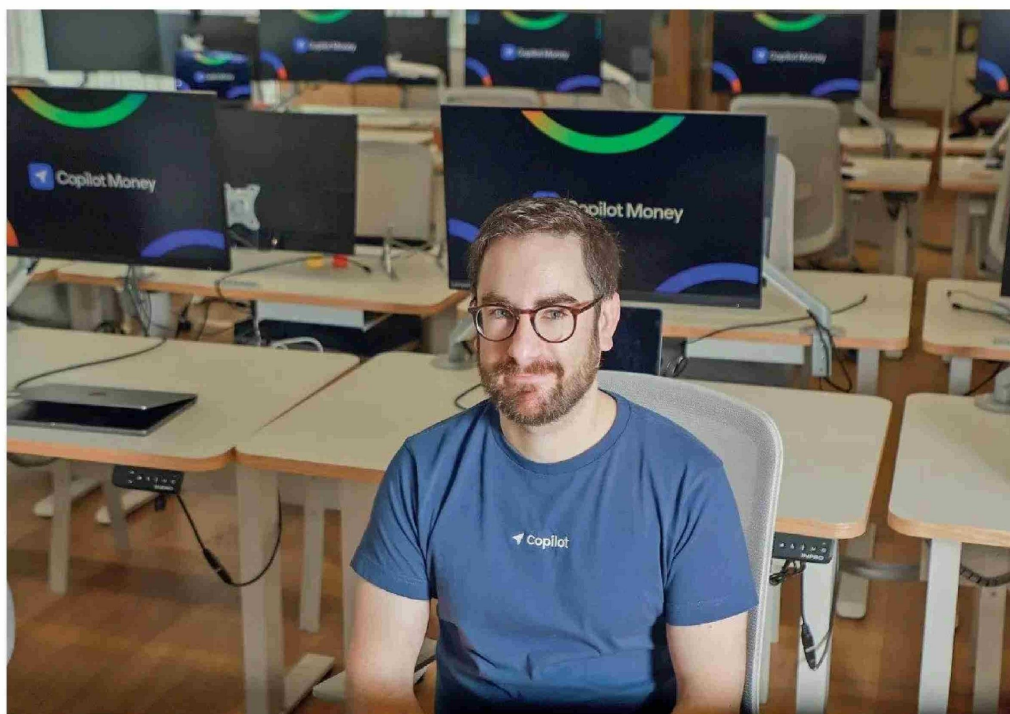


PUNTO DE PARTIDA

POR JUAN PABLO SILVA - FOTO: VERÓNICA ORTÍZ

EL CHILENO DETRÁS DE LA APP DE FINANZAS CON MÁS DE UN MILLÓN DE DESCARGAS EN EEUU



Fundada por el exGoogle Andrés Ugarte, quien vive hace más de 10 años en Estados Unidos, Copilot es una aplicación que consolida todas las cuentas de dinero en un solo lugar. Permite hacer planes de ahorro, mapear los gastos con tarjetas de crédito y tener claras las ganancias en inversiones. Ya factura entre US\$10 millones y US\$ 25 millones al año, tiene más de 100 mil usuarios pagando y ha sido seleccionada entre las mejores aplicaciones de la App Store. En Chile, invirtieron Platanus Ventures y el fundador de Cornershop, Daniel Undurraga.

“**C**reamos Copilot porque nos cansamos de esperar a que alguien inventara una herramienta de finanzas personales inteligente, privada y agradable que nos ayudara a manejar nuestras finanzas con confianza”, afirma el ingeniero chileno Andrés Ugarte en un blog de su startup

donde anunció la serie A de US\$ 6 millones. Sentado en las nuevas oficinas en Providencia, donde se ven equipos de desarrolladores seniors trabajando, Ugarte relata cómo ha sido este camino -hasta el momento- exitoso, premiado, y, desde 2023, rentable. La app tiene más de un millón de descargas y entre US\$ 10 millones y US\$ 25 millones de facturación anual recurrente.

Ugarte tiene 37 años y se obsesionó con la ingeniería antes de entrar a esa carrera en la Universidad Católica. Desde el colegio, cuenta, hacía páginas web. En la PUC fue vicepresidente del centro de alumnos y ahí le tocó invitar referentes ex alumnos a charlas, conoció a Leo Prieto (Lemur) y Agustín Feuerhake (Fintual), entre otros.

Antes de titularse vio una oferta de práctica laboral en Palo Alto. El lugar de sus sueños. Había dos puestos abiertos para ir a trabajar a Zappedy, la incipiente startup de Francisco “Wicha” Larrain, chileno radicado en San Francisco hace más de 15 años. Junto a Cristián Sepúlveda (hoy líder de ingeniería de Uber Chile) fueron aceptados en la firma.

El verano de 2010 los dos estudiantes pasaron sus días desarrollando software en ingeniería. Mientras Ugarte terminaba la universidad, y ya de vuelta en Chile, la firma fue adquirida por Groupon y éstos decidieron

llevarse los equipos a Estados Unidos. Fue ahí que oficialmente el chileno se fue a vivir a San Francisco, casi dos años después de la práctica.

El sueño de Ugarte era trabajar en Google, por eso, poco más de un año después de su llegada a Silicon Valley postuló a la firma fundada por Serguei Brin y Larry Page. Entró a Google Plus, la entonces red social de la empresa. Estuvo ahí un año y medio. “Me di cuenta de que el mundo del desarrollo de iOS, aplicaciones móviles, era lo que venía, entonces me uní al equipo de Hangouts”, recuerda.

A los seis meses Facebook adquirió WhatsApp (en una histórica transacción de US\$ 19 mil millones) y “Google internamente entró en modo *freaking out*”, dice. “Nos pidieron competir directamente con lo que iba a ser WhatsApp y dijeron: ‘¿Cuál es el mejor equipo en iOS que tenemos?’ ‘Hangouts’. Teníamos que desarrollar un competidor directo de la app de mensajería. Estuvieron seis meses en ‘modo guerra’ trabajando en una plataforma lista para tener millones de usuarios desde el primer día. “Y por temas políticos de la empresa decidieron cancelarlo a último minuto, cuando estábamos listos”, recuerda el ingeniero chileno. “La manera en que la

mataron fue súper fea”, reflexiona. Por eso, varios del equipo dejaron la empresa. Él fue uno de ellos.

De vuelta a Google

Luego trabajó en una startup llamada Vouch, que permitía que familiares o amigos fueran avales de préstamos personales. Esta firma duró poco más de un año: se les acabó la caja y cayeron en malas prácticas. “Nos dijeron ‘está lista la serie A, compren sus acciones’, pero básicamente estaban tratando de sacar plata de los empleados, porque no tenían. Dos semanas después anunciaron que se cerraba la startup”, asegura.

Ugarte volvió a Google y se incorporó al equipo de YouTube. También pasó por el área de diseño interno de la firma y lo último que hizo fue en Area120, la incubadora de startups de la gigante tecnológica. Ahí creó Pidgeon, un Waze para el metro de Nueva York. “La verdad, se sentía un poco estar jugando en un cajón de arena. Era como seguir con el sueldo de Google, pero no tenías clara la propiedad de tu startup”, dice. En total, sumando sus dos pasadas, completó cinco años en la firma. “Ahí dije: ‘Este es el momento de partir algo por mi cuenta’”.

Nace Copilot

En enero de 2019 fundó Copilot, una aplicación de finanzas personales. Desde que llegó a vivir a San Francisco, el chileno era usuario de Mint (la app líder en ese segmento en esa época) y quería mejorar la experiencia de usuario. “Mi visión era ser un equipo de uno, no quería levantar plata sin tener un producto y usuarios”, destaca. Se dio cuenta de que el mundo iba a migrar de lo web a lo móvil y que “básicamente todas las aplicaciones en ese minuto eran gratis y llenas de publicidad, no sabías a qué pasaba con tu información y además tenían muchos errores a la hora de categorizar los gastos”.

Estuvo cerca de un año haciendo prototipos y pidiéndole a sus conocidos en Nueva York -donde se había mudado- que probaran la aplicación. “Empezaron a decirme que querían invitar a amigos y fue el primer momento donde dije: ‘Aquí hay algo’”, recuerda. Se acercó a su amigo Gabriel Diéguez, y éste se sumó al equipo como primer ingeniero (hoy es CTO).

En enero de 2020 lanzaron oficialmente en la App Store con un modelo de suscripción que en ese entonces costaba US\$ 2,99 mensuales. Llegaron a tener 400 usuarios. Justo en esa época, un editor de TechCrunch (el medio de tecnología norteamericano) escribió en Twitter, “¿Como nadie ha hecho una mejor versión de Mint?”. Un usuario le contestó: “Prueba Copilot”.

Los contactaron del medio y el 16 de enero escribieron “Copilot es un rastreador

de finanzas personales por suscripción que pretende acabar con Mint". Fue el artículo más leído del día y llegaron cerca de mil usuarios nuevos. "Con Gabo nos tuvimos que dedicar tres semanas al servicio al cliente", rememora el CEO.

Al mismo tiempo cerraron una ronda con inversionistas ángeles de US\$ 250 mil, donde también entró el fondo Ludlow. En marzo de 2020, cuando llegó el Covid-19, en Copilot trabajaban cinco personas. Por dos años siguieron creciendo orgánicamente su base de usuarios.

Marques Brownlee

El sueño -o pesadilla- de muchos en el mundo tech es ser mencionado o revisado por Marques Brownlee en alguno de sus videos. Después de todo, es el youtuber más respetado del mundo tech. A finales de 2022, en una publicación donde el norteamericano señalaba cuáles eran sus apps más usadas, Brownlee dijo: "Mi aplicación favorita en iPhone se llama Copilot, para finanzas personales". "Alguien en Twitter me lo mandó y ese día llegó una ola de usuarios. Esa semana crecimos más de lo que habíamos crecido en todo el año", recuerda el chileno.

También fueron nominados como una de las mejores aplicaciones del año en App Store y más importante aún, los seleccionaron en los Design Awards de la empresa fundada por Steve Jobs. Eso les permitió ir a la sede central de Apple, donde conocieron a Craig Federighi, el número dos de la firma. Al igual que Jobs, Ugarte es obsesivo con

el diseño. En su equipo constantemente se rien de él porque pide mover un logo, un pixel o hacer cambios que para muchos son invisibles.

Cierra Mint

El momento de inflexión de Copilot es noviembre del 2023, cuando Mint, el competidor más grande de la categoría, anunció que cerraba sus puertas. Ahí los usuarios les llovieron, recuerda Ugarte. "Empezamos a crecer x10 de la noche a la mañana, y éramos sólo 12 personas. Tuvimos que irnos todos a soporte. Normalmente estas olas duran una semana, pero no paraba. El problema fue que empezamos a crecer tan rápido que no podíamos contestar los tickets de soporte. Se empezaron a acumular y en enero estaba fuera de control, nos estábamos demorando dos semanas en contestar mensajes. Era como el mejor y peor de los tiempos a la vez. A finales de febrero ya éramos 25 personas en el equipo. Fue una locura".

Tanto así, dice el emprendedor, "que triplicamos en 12 meses lo que nos había tomado crecer en los primeros cuatro años de Copilot". Al mismo tiempo, estaba empezando otra tormenta.

Ugarte se había dado cuenta de que el costo de adquisición de usuarios mediante publicidad estaba siendo un 75% más barato que previo al cierre de Mint, por lo que invirtió fuertemente en eso. Pero "el problema es que Apple te paga un par de meses desfasado, estábamos haciendo mucha plata porque en general después de la

prueba de 30 días se suscriben anualmente. Veía una locura de revenue y no contabilicé el desfase. Básicamente estuve a punto de quebrar Copilot en el momento que estábamos creciendo más rápido, haciendo US\$ 1 millón de dólares al mes".

Hasta ese momento, Copilot había recaudado US\$ 4 millones de capital. Parte de sus inversionistas fueron Scott Belsky (CPO en Adobe), Mathilde Collin (cofundadora en Front), Immad Akhund (cofundador en Mercury), Andrew Farah (cofundador en Density), Ryan Delk (cofundador de Primer), Neil Parikh (cofundador de Casper), Jeff Weinstein (jefe de producto en Stripe), Lenny Rachitsky (ex Growth PM Lead en Airbnb) y Brian Lovin (cofundador de Campsite). En Chile recibieron cheques de Platanus y de Daniel Undurraga, fundador de Cornershop.

En enero de 2024 un amigo lo contactó con Nico Wittenborn, del fondo Adjacent, especializado en aplicaciones de suscripción (inversionista de Oura Ring, Revolut, PhotoRoom, BeReal y otras). Ugarte le mostró todas sus planillas y métricas. "Al día siguiente, Wittenborn me mandó un *term sheet* y me dijo: "Yo veo métricas de suscripción todo el rato y lo que tú me mostraste es top 1%. Entonces, *full conviction*, vamos". Lideró una serie de US\$ 6 millones. En ese entonces tenían más de 100 mil usuarios pagando, actualmente la suscripción anual tiene un costo de US\$ 95.

No al trabajo 24/7

El chileno vive en Greenpoint, Brooklyn.

Del mundo tech nacional conversa con los fundadores de Runway en Nueva York y el 50% de su equipo está basado allá. Asegura que haber pasado por una big tech y dos startups con finales distintos le ha hecho tener experiencias muy útiles, además de aprender de la cultura interna.

Por eso, dice, "no soy de comprarme la pomada de que una startup tiene que trabajar 24/7 y sin tener vida. Siento que vengo un poco de vuelta de ese mundillo y trabajar los fines de semana no hace que un equipo funcione bien". Eso sí, es enfático en decir que en Copilot prima la cultura de trabajo norteamericana: "No se saca la vuelta. El equipo es tan chico que la gente sabe las expectativas de productividad de cada uno".

En Chile le encantaría estar presente con Copilot, pero sostiene que hasta que no exista el Open Banking es imposible, ya que lo que la plataforma hace es rastrear todas tus cuentas. En el caso de un usuario norteamericano, puede en la aplicación tener Coinbase, Robinhood, las tarjetas de crédito, el banco y la jubilación en una app, y esto te permite simular ahorros, ver en qué gastas cada mes y tener mapeado cada uno de tus ingresos y ganancias de inversiones.

Tiene muchas ideas. Al momento de publicación de esta entrevista ya está de regreso en Nueva York y asegura que este será un gran año, con nuevas funcionalidades, el lanzamiento en Android y seguirán consolidándose como los "Mint Killers", tal como los llamó TechCrunch. +