

La fintech para pymes, que en sus orígenes fue conocida como MasAval, cambió a su CEO a finales de 2023. Poco antes habían comprado ERPyme por US\$ 4 millones y su gerente general, Cristian Sauterel, hoy es el líder de Maxxa. Tiene una cartera de crédito de US\$ 50 millones colocada y el año pasado facturó US\$ 23 millones. Con el dinero recibido se preparan para crecer en México y relanzar la tarjeta de prepago. Todo con el fin de convertirse en un banco para las pymes.

La historia de Maxxa tiene otro nombre en sus orígenes: MasAval, fundada por Gonzalo Pizarro y Alejandro Poklepovic, que era una empresa que se dedicaba a entregar garantías técnicas para contratos con el Estado. En 2017, un grupo liderado por Francisco Wicha Larrain (Topsort), José Miguel Bulnes (VolcomCapital) y Juan Pablo González adquirió la compañía y la convirtió en una fintech para pymes. En 2020 compraron el 100% de la empresa y pasó a llamarse Maxxa. En esos primeros tres años, aseguran, multiplicaron por cinco la firma. Siempre manteniendo la rentabilidad.

En ese camino, también obtuvieron financiamiento de reconocidos empresarios, como el argentino Wenceslao Casares, fundador de Patagonia. La idea era convertir Maxxa en un banco digital para pymes. Y hoy van en esa dirección: ofrecen créditos rápidos de hasta \$100 millones, garantías técnicas (certificados de fianza digital para que las pymes puedan participar en licitaciones públicas) y herramientas gratuitas que ayudan a las pymes a comprender su situación financiera.

La firma ha mantenido un perfil bajo durante todos estos años: no quisieron entrar en la ola del venture capital y siempre se han financiado con sus propios recursos. Tienen una cartera de US\$ 50 millones en créditos y el año pasado facturaron US\$ 23 millones.

Y, desde finales de 2023, Maxxa tiene un nuevo CEO: Cristian Sauterel. Este último cuenta que el cofounder Juan Pablo González tenía el sueño de construir un sistema operativo que cubriera todas las necesidades de las pymes, y así fue como fueron sacando nuevos productos. Por ejemplo, las líneas de crédito (una alternativa al factoring) fue el primer nuevo negocio de Maxxa y, en ese proceso, aprendieron que tenían que crear un motor de riesgo que les permitiera predecir y asignar correctamente el capital. Hoy, afirma el CEO, tienen una tasa de morosidad cercana al 8%.

Quiebra en Argentina

Sauterel no estaba en los inicios de la firma, pero apareció en el radar de la empresa



FONDO DE IMPACTO SUIZO DEBUTA EN CHILE CON INVERSIÓN DE US\$ 10,6 MILLONES EN FINTECH MAXXA

en 2021, cuando González buscaba armar un ERP (software de gestión empresarial). Estaba instalado en Temuco. Llevaba más de 20 años asesorando a pymes y era el fundador de ERPyme, un negocio que estaba mostrando números atractivos.

En este punto, Sauterel se detiene, reflexiona y afirma que es importante conocer parte de su trayectoria para saber cómo llegó hasta ahí. En 2010 dejó todo en Chile para irse con su mujer a Neuquén (Argentina) a prestar servicios tecnológicos a las petroleras. Fue una apuesta all-in que lo hizo incluso vender su casa. "Cuando nos fuimos, el peso argentino estaba a \$ 100, justo hubo una crisis, mucha inflación y, por la falta de educación financiera, pensamos que podíamos salvar el negocio. Me sobreendeudé en Chile para eso, pero

fue echarle más leña al fuego. Quemé todo lo que tenía y, a los dos años, tuvimos que volver a Temuco". Lo positivo de esa experiencia es que conoció a su socio, Álvaro Rivera, y que, al llegar, fundaron ERPyme.

En 2018 levantaron capital con DevLabs, fondo de Silicon Valley con sede en Temuco, y en 2021, mientras conversaban con el VC Village Capital, para recibir más fondos, Juan Pablo González llamó a Sauterel. "Queremos invertir en ustedes", partió diciendo. Y, tras un rato, agregó: "No, en realidad queremos comprarlos". Tras varias idas y vueltas, se cerró el deal. Maxxa adquirió ERPyme por US\$ 4 millones y absorbió el equipo de 30 personas de ERPyme. Ese año, la fintech de créditos facturó US\$ 10 millones.

Sale González

El negocio de la línea de crédito no estaba siendo rentable, confiesa Sauterel, y fue ahí cuando González, como CEO, le pidió hacerse cargo de dicho producto. "Había una necesidad de mejorar el costo de riesgo y el motor en paralelo. Conoci todas las áreas de la empresa, mejoramos la eficiencia interna y tras mucho trabajo decidimos cerrar la tarjeta de prepago. Fue un duro y costoso aprendizaje de \$ 400 millones, pero que de no haber existido, no podríamos haber creado el motor de riesgo actual con IA", rememora. En 2022 facturaron US\$ 14 millones.

2023 fue un año de eficiencia. "Tuvimos que priorizar, sacar toda la grasa y reestructurar un poco". En ese momento eran 200 personas y despidieron a 30 para priorizar ciertas áreas. Facturaron US\$ 19 millones y se propusieron "duplicar todos los años alguna métrica". En otras palabras, agrega, convertirse "en una empresa con mentalidad zx".

A finales de ese año salió González de la empresa. "Venía de una transformación súper compleja donde uno sacrifica mucho a la familia. El transformo la compañía y de alguna manera había un desgaste", opina Sauterel. Mientras buscaban un nuevo CEO, asumió como interino José Manuel Edwards, ex Nestlé, adquirida por Betterfly.

Fondo suizo

Tras seis meses de búsqueda, el temucano recibió un llamado del director de la empresa, Francisco Larrain. Era el penúltimo día de junio, recuerda. "Tú te irías a trabajar a Santiago (su condición era vivir en Temuco)", le preguntaron. "Y yo empecé a decir que había negociado quedarme acá, enumeré todos los hitos que había logrado y que no dependían de la presencialidad. Ahí me dijo:

"¿Sabes qué? Mejor voy a ser directo. Nos hemos dado vueltas buscando al gerente general. Hemos tenido que dar la vuelta por todo el mundo buscando la flor de siete colores y al final estaba en el patio de atrás de la casa. Creemos que tú eres la persona adecuada, pero el cargo requiere presencialidad". Con la aprobación de su mujer, el ingeniero aceptó el cargo.

Una de sus primeras tareas fue buscar financiamiento. Ya han tenido préstamos de Ameris y Cordada y querían una entidad internacional. Con el propósito declarado en la empresa de eliminar la mortalidad de las pymes salieron al mercado. Contrataron a Delphos, una empresa de asesoría financiera norteamericana, y ellos los contactaron con el fondo de impacto suizo Symbiotics, que por primera vez invirtió en Chile. Tras un due diligence que partió el primer semestre de 2024, llegaron a un acuerdo. Los últimos días de enero cerraron un préstamo de US\$ 10,6 millones que les permitirá ampliar la operación en México, crecer a 200 personas en el corto plazo y reabrir la tarjeta de prepago con un nuevo proveedor. +