

México es el nuevo motor de Poliglota, la startup chilena de enseñanza de idiomas

Carlos Aravena, CEO y cofundador de la startup chilena, habla aquí de la última ronda de inversión de la firma por US\$ 1,5 millones a través de Broota, con el fin de “atraer a socios que puedan aportar valor y tomar posiciones más atractivas en la compañía”, explica. Días antes habían captado más de US\$800 mil en compromisos con fondos privados. Los recursos se utilizarán para profundizar la apuesta por México, una expansión que ya les permite facturar US\$6 millones al año. Ya son rentables.

FERNANDO VEGA

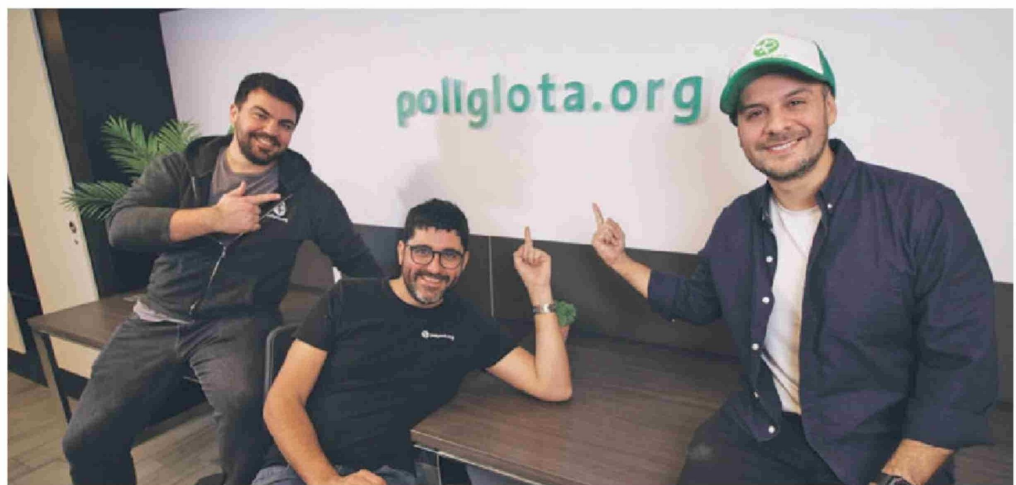
“El mercado mexicano es enorme, no solo por sus 127 millones de habitantes, sino también por su interconexión cultural y económica con EEUU”, dice Carlos Aravena, CEO y cofundador de la startup chilena de enseñanza de idiomas Poliglota, mientras se explaya -por Meet desde Ciudad de México- sobre el destino de los US\$1,5 millones de la última ronda de inversión de la firma, realizada en la plataforma de *crowdfunding* Broota.

Está radicado con su familia en la capital mexicana, devenida en el nuevo epicentro del emprendimiento de América Latina. Hoy, el país del norte es el principal motor del negocio de Poliglota que ha conseguido afinarse en ese país, principalmente vendiendo cursos de inglés en el sector corporativo. Y van por más. Además de los US\$1,5 millones levantados en Broota, consiguieron otros US\$ 800 mil de inversionistas privados, fondos y *family offices*. La mayor parte de los recursos se irán a la conquista de México y a desarrollar nuevos productos y automatizaciones en base a la inteligencia artificial.

La conquista de México y, en general, toda la operación de la firma, estará concentrada en las ventas corporativas o grupales que ya se empiezan a transformar en casi un 45% de los ingresos totales de Poliglota, una startup que nació vendiendo cupos para conversar en inglés en cafés y bares, pero que debió cambiar su modelo producto de la pandemia, que con las cuarentenas bajó la cortinas de todos los espacios públicos de conversación. La firma debió reinventarse, hizo un intento por relanzarse en Nueva York que no resultó y después encontró en México su propio norte.

La operación mexicana, que hoy tiene a 15 personas, será reforzada con nuevas contrataciones. En total, actualmente en todo Poliglota -que opera en toda América Latina, pero con foco en Chile, Perú, Colombia y México- trabajan 90 colaboradores y 350 *coaches*, que son quienes guían a los estudiantes para que desarrollen por sí mismos sus habilidades en las lenguas extranjeras que enseñan. En “Poliglota” como le dicen a la firma en el mercado, no les gusta llamarlos profesores, porque consideran que su método está muy lejos de la enseñanza educativa tradicional.

Aravena dice que aún no tiene claro en cuánto se ampliará la planta mexicana, pero destaca que la compañía ha logrado hacerse un sitio en el gigantesco mercado de la enseñan-



Los fundadores de Poliglota José Sánchez, Nicolás Fuenzalida y Carlos Aravena (CEO).

Startups: “Los capitales están más reducidos”

De récords de financiamiento y valoraciones en la década pasada, a exigencias de rentabilidad de parte de los inversionistas en 2024. El ecosistema startup pasa hoy por retiros de inversionistas y despidos.

Reacio a hablar de cifras por asuntos de confidencialidad, Aravena dice que el mundo startup está entrando en un periodo de ajuste. “Los capitales están más reducidos”, sentencia y explica que hubo un momento en que el crecimiento era una tendencia muy fuerte dentro de las startups y que sin eso hoy no existirían firmas como Uber, Rappi o Airbnb, que invirtieron millones en su expansión, aún a costa de su rentabilidad durante mucho años.

Pero ahora, señala, los inversionistas “van a ir contra resultados y yo creo que Poliglota se adapta a ese tiempo”. Confiesa que a la firma le costó “mucho poder lograrlo”, pero que eso es lo que les va a permitir seguir creciendo con mejores espaldas.

za de idiomas en ese país, gracias a las referencias y avisa que se trata de un negocio que puede llegar a ser 10 veces más grande que el de todo Chile. “Estamos teniendo un crecimiento bien orgánico, también”, añade el ejecutivo y cuenta que ya trabajan con grandes clientes como Walmart, Assurant, H&M, Uber (Cornershop) y Krispy Kreme, entre otros. Además están entrando en las firmas medianas mexicanas, que con dotaciones de 10 mil empleados promedio y una fuerte tracción local, asoman como un interesante mercado. “Queremos acelerar este crecimiento en México y convertirnos en un referente en la capacitación de idiomas para empresas”, dice.

Con Broota

“Muchos de los inversionistas son alumnos y exalumnos de Poliglota”, responde Aravena a la pregunta sobre la decisión de la firma de levantar capital a través de la plataforma Broota, con un ticket mínimo de \$5 millones para comprar acciones, lo que permitió a varias personas naturales invertir también en la compañía. El CEO de Poliglota revela que muchos de estos son algunos de los 42 mil clientes o ex-clientes de los cursos y que su aspiración es que estos accionistas hagan una ganancia financiera apostando por la firma.

“En la primera ronda vimos cómo algunos inversionistas se fueron convirtiendo en socios clave, aportando contactos y asesoría para nuestro crecimiento en Latinoamérica”, aña-

de y explica que por eso fue también que en esta ronda Poliglota ofreció un incentivo único a los inversionistas: un retorno mínimo asegurado de 2x en caso de una adquisición en los próximos dos años. “Nosotros nos vamos a esforzar mucho por recompensar a ese inversionista para que a Poliglota le vaya muy bien en el futuro y yo espero que así sea, que pueda romperla globalmente”, enfatiza. Cuando esta entrevista se realizó, la ronda ya se había completado.

Ventas por US\$ 6 millones

En Poliglota además, participan inversionistas estratégicos como Chile Global Ventures (CLIN), Evanston Inversiones, Inmobiliaria CAB, Inversiones Lorenzo Di Pontti e Inversiones Ensenada. Entre los inversionistas ángeles destacan Justin Waldron (fundador de Zyn-ga Games), Jonathan Lewy (fundador de GRIN Scooters), Gustavo Morandé (fundador de Zapping TV), así como figuras públicas del ecosistema.

“Nosotros nos planteamos poder ser rentables como organización y este 2024 lo logramos, por lo tanto, nuestro crecimiento un poco va a ir en base a los resultados que vayamos experimentando”, detalla Aravena sobre las cifras de la firma, que según estimaciones del mercado ya alcanzó ventas por US\$6 millones. En la oferta de la ronda, la firma destacó que la compañía cerró el primer semestre con un Ebitda positivo. ●