

PUNTO DE PARTIDA

POR JUAN PABLO SILVA



Rodolfo Ulloa y Juan Enrique Bernstein

CÓMO LA FOODTECH MYCOBITES LLEGÓ A LA QUIEBRA

Comida en base a hongos, esa era la propuesta de Mycobites. En 2021 fueron la startup más rápida en levantar una ronda de financiamiento en la historia de Brooto y al año siguiente cuadruplicaron sus ventas. A finales de 2022 buscaron dar el salto: levantar US\$ 5,5 millones a una valorización cercana a los US\$ 50 millones, pero ahí empezaron los problemas. Hace poco más de un mes presentaron su liquidación en tribunales. Este es el camino recorrido.

“Nos comunicamos en esta oportunidad con toda nuestra comunidad, para contarles que Mycobites ha decidido cerrar definitivamente sus operaciones. Durante el último año, enfrentamos una serie de desafíos financieros que finalmente nos llevaron a tomar esta difícil decisión. El no poder lograr aumentar las ventas (en base a lo que la empresa necesitaba) y la fallida ronda de levantamiento de capital, junto con otros factores exógenos, nos impidieron alcanzar el punto de equilibrio necesario para la continuidad del negocio”, publicaron en la cuenta de LinkedIn de Mycobites el lunes cerca de las 15:00.

A eso, se sumó uno de sus fundadores, Rodolfo Ulloa, “Después de 9 años de trabajo intenso y una pasión enorme por llevar los hongos a la alimentación sostenible, hemos tomado la difícil decisión de cerrar Mycobites. Aunque luchamos por aumentar las ventas y asegurar financiamiento para seguir adelante, las condiciones necesarias no se dieron y por ende nos llevaron a tomar esta determinación con la mayor responsabilidad y compromiso”.

Con un total de \$ 1145.195.638 millones en deudas arrastradas según el documento

presentado el 1 de octubre, el abogado Álvaro Lavín solicitó que se declare la Liquidación Voluntaria Simplificada de La Roblería SpA (nombre original de Mycobites).

La historia

En 2015 nace La Roblería, sus fundadores Rodolfo Ulloa y Juan Enrique Bernstein buscaban generar alimentos en base a hongos. Partieron con el hongo Shiitake y su primera cosecha salió entre agosto y septiembre de 2016. Tenían dos caminos para escalar en ese minuto: vender a gran escala hongos frescos o generar productos en base a esos hongos. Optaron por lo segundo.

Tras obtener un Corfo en 2017 sacaron al mercado un paté que desarrollaron en conjunto con la Unidad de Ingeniería Gastronómica de la Facultad de Ingeniería Química de la Universidad Católica. Ese producto no logró penetrar en el mercado, pero ya tenían la idea de desarrollar una hamburguesa. El proceso hasta llegar a un producto que eventualmente podía venderse tardó dos años, se habían financiado con capitales propios y fondos públicos.

A finales de 2019, los socios tocaron puertas para escalar el negocio. Querían levantar capital con inversionistas. Todo iba bien, le presentaron la idea a varios candidatos y en octubre de ese año tenían listo para firmar un cheque de US\$ 140 mil. Pero el estallido social hizo que el potencial socio se echara para atrás. La historia se repitió con otro inversor: en marzo de 2020 estaban ad portas de darse la mano y llegó el Covid.

Por esa época empezaron a trabajar con Horizon, la filial de alimentos de empresas Copec para elaborar un modelo de negocios. Aún no había una hamburguesa para el mercado y tomaron la decisión de cambiar la marca a Mycobites e irse por un modelo startup de crecimiento acelerado. Nuevamente

echaron manos a sus bolsillos para crecer.

En mayo de ese año conversaron por primera vez con Brooto, aún sin ventas, sólo con un prototipo y un plan de negocios, pero ya empezando a arrendar una planta donde podrían desarrollar sus productos. A finales de 2020 invirtieron fuerte en marketing y lanzaron una ronda en el crowdfunding fundado por José Antonio Berrios y Federico Iriberry. En sólo siete horas levantaron US\$ 250 mil y fueron valorizados en US\$ 800 mil, la ronda más rápida hasta esa fecha en Brooto.

En febrero de 2021 tuvieron su primera facturación, vendieron cerca de US\$ 500 a restaurantes, aún sin packaging, seis meses después sacaron un segundo producto, albóndigas en base a hongos.

Como dice el documento de la liquidación presentada, el “modelo de negocio estaba diseñado para el crecimiento acelerado, basado en la idea de que, como muchos negocios de alimentos, la rentabilidad en el corto plazo no era el objetivo principal”. Quienes conocen la empresa dicen que la estrategia de rentabilidad siempre estuvo a más de cuatro años de distancia.

La venta siguió creciendo y con ello el equipo. Ese año cerraron con US\$ 67 mil de facturación y en el horizonte había una nueva ronda: la concretaron rápidamente e inyectaron US\$ 800 mil, a una valoración cercana a los US\$ 7 millones. En 2022 cuadruplicaron las ventas y vendieron más de US\$ 260 mil. Cerraron el año con 20 personas en el equipo, oficinas nuevas y mucha inversión en publicidad, relata un inversionista.

Valorización de US\$ 50 millones

Los números lo avalaban, dicen los fundadores. Por lo tanto, se propusieron a finales de 2022 levantar US\$ 5,5 millones a una valorización cercana a los US\$ 50 millones. A nadie, ni en el directorio ni en la firma, le llamó la atención esta abultada suma. Salieron a conversar con fondos extranjeros y rápidamente se dieron cuenta de que el mercado se estaba secando. “Los encontraron caros”, dice un inversionista. Cambiaron la estrategia y bajaron su valorización y el monto a recaudar. Todo a la mitad. En marzo de 2023 quebró el Silicon Valley Bank y la crisis del venture capital se acrecentó. Ahí el panorama ya estaba gris y salieron a buscar a gente con experiencia que los ayudara.

Se acercaron a AceleraLatam y contrataron a Eugenio Cantuarias, su fundador, para que los asesorara. Al mismo tiempo, los fundadores se dejaron de pagar sueldos. Cantuarias les recomendó aterrizar los números al mercado local y el plan cambió a levantar US\$ 1 millón por el 10% de la firma. Se demoraron meses en conseguirlo, y cuando estaban con dos inversionistas comprometidos, éstos les dijeron que sólo entraban si aseguraban a alguien que liderara la ronda. Ese alguien -que estuvo ad portas de llegar-, en abril de 2024, tras ocho meses de negociaciones declinó entrar. El panorama se puso negro.

La firma redujo su personal a la mínima expresión. En mayo quedaron sólo los fundadores, y en julio ya no había planta.

Pero antes de llegar a eso, hubo una serie de medidas de urgencia. En junio se juntaron con los accionistas y dijeron que necesitaban urgente un monto para sobrevivir, en julio se citó a una junta extraordinaria donde se plantearon tres caminos: vender la empresa, inyectar capital urgentemente entre los pre-

sentos, o proceder a la liquidación.

Y se optó por lo último.

Los documentos

“Los cambios en el mercado y el incremento de costos dificultaron el logro de los volúmenes de ventas y rentabilidad esperados. Durante el año 2023 la empresa intentó una tercera ronda de financiamiento por US\$ 5.500.000, pero no se llegó al resultado esperado, debido a la contracción del mercado de capital de riesgo. En 2023 y 2024, la empresa intentó ahorrar costos, con una reducción del 34% en gastos mensuales y reducción de personal, pero la situación financiera se mantuvo crítica. Los socios renunciaron a sus remuneraciones durante más de 16 meses. Ante esto, la situación de mi representada es insostenible. Las pérdidas son enormes, los impagos crecen día a día y ya no tiene acceso a fuentes de financiamiento, por lo que no ha quedado más remedio que recurrir a esta instancia judicial”, dice el documento de liquidación presentado por el consejero del estudio Silva Ibáñez, Álvaro Lavín. En éste, nombran también a los tres mayores acreedores no relacionados con la empresa deudora: Inmobiliaria CAB Limitada, Inversiones Cormoran SpA y Rentas Cinco L SpA.

Inversiones Cormoran SpA, el 20 de mayo de este año -representada por el abogado Pablo Guerrero Ponce- ingresó una demanda por \$ 100 millones. “Nuestra representada es dueña de dos pagarés por la suma de \$ 50.000.000 cada uno, suscritos con fecha 10 de noviembre del año 2023. El primer pagaré tenía como fecha de vencimiento el día 10 de abril del año 2024 y el segundo pagaré tenía como fecha de vencimiento el día 11 de mayo del año 2024. Llegadas las fechas de los vencimientos, ni la deudora principal, ni los avales, fiadores y codeudores solidarios, procedieron al pago de las obligaciones referidas”, declaran.

En el caso de Inmobiliaria CAB Limitada, la deuda asciende a la suma de \$ 74.034.029 y con Rentas Cinco L SpA la deuda es de \$ 105.926.828. En los documentos presentados también reconocen un crédito de más de \$ 100 millones con BancoEstado y acuerdos con otras startups como Levannta y Xepelín. Hay varios nombres que aparecen como instrumentos de inversión capitalizables (Safe), entre ellos, AceleraLatam con \$ 40 millones, Inmobiliaria CAB limitada con \$ 162 millones y Rentas Cinco L con \$ 40 millones.

El futuro

Aunque están ocupados -sobre todo Ulloa- en el proceso de liquidación, los fundadores dicen estar tranquilos y esperanzados con el futuro. Bernstein confiesa que preparó un documento de 24 páginas con reflexiones. “Tal vez pudimos haber externalizado la producción, acotado el nivel de costos y tener una forma más estructurada de crecimiento”. A pesar de esto, busca pasar la página y ya está pensando en un nuevo negocio.

Ulloa, en tanto, sostiene: “Creo que en todos los procesos como los que nosotros vivimos, tenemos que tratar de poder salir de esta etapa. Uno tiene que mirar ese horizonte y buscar reinventarse y ver y aplicar esa tan nombrada resiliencia que uno habla siempre. Y decir ‘compadre, ahora estoy en esta situación y tengo que salir adelante’. Yo creo que todos tenemos que ser capaces de tener una segunda, tercera y cuarta oportunidad y mirar el futuro de forma desafiante, pero a la vez positiva”.