

PERMITE OBTENER CAPITAL CONTRA FUTURAS VENTAS:

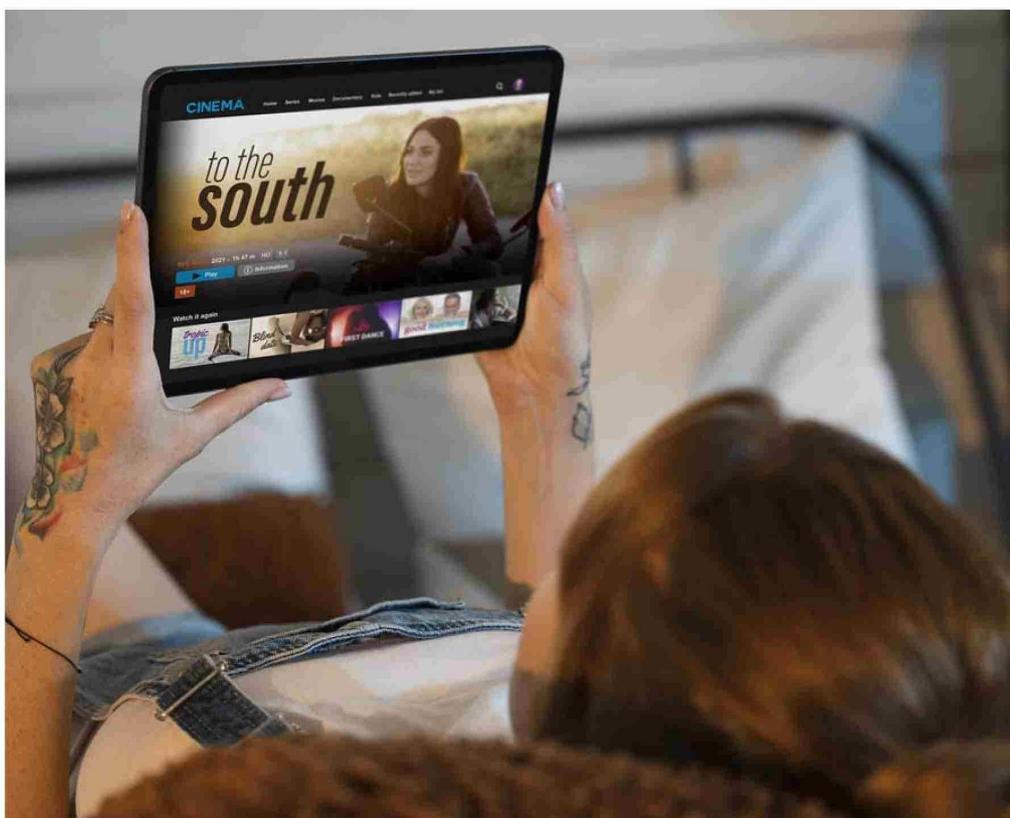
Modelo basado en ingresos: fórmula de financiamiento para empresas de suscripción

El concepto surge para ofrecer nuevas soluciones digitales para obtener recursos, adaptadas a las características específicas de un rubro que está en auge.

PAULA MONTEBRUNO

Obtener el capital necesario para financiar un negocio a través de sus propios contratos como garantía de ingreso. Esta fue la idea que motivó a Pipe, startup fundada en 2019 en EE.UU., que desarrolló un modelo de financiamiento basado en ingresos, centrándose inicialmente en empresas de software como servicio (SaaS) en función del valor de sus contratos.

Actualmente, Pipe es una plataforma de financiación moderna que permite a diversas empresas en crecimiento con ingresos recurrentes, obtener capital contra futuras ventas, las que son vendidas, a su vez, a los inversores. Su modelo ofrece nuevas oportunidades a aquellos negocios que no siempre tienen acceso al capital que necesitan. Desde su creación —destaca la compañía—, “Pipe ha ayudado a más de 23.000 propietarios de empresas a conectarse con capital imparcial, basado únicamente en datos seguros y en tiempo real sobre la salud de su negocio”. También se han reorganizado: tienen un nuevo CEO y recientemente anunciaron un servicio de finanzas integradas.



Los servicios de streaming o gimnasios, que funcionan con contratos, son ejemplos de negocios por suscripción.

Innovación local

El surgimiento de las empresas por suscripción, esto es, aquellas que proveen de un producto o servicio a cambio de una cuota —como gimnasios o plataformas de streaming, por ejemplo—, abrió el espacio para el surgimiento de soluciones financieras adaptadas a sus características específicas.

En los últimos años, este modelo ha crecido en múltiples rubros de la economía, como SaaS, medios, logística, entretenimiento, inmobiliario, educación y servicios TI. “Reconocimos que estas empresas necesitan una fuente de financiamiento que comprenda su modelo de nego-

cio y pueda proporcionar capital de manera rápida y sin complicaciones”, señala Manuel Astaburuaga, CEO y cofundador de la fintech nacional Levannta, que se define como la única en el país que opera con el modelo de financiamiento mediante recurrencia con suscripciones o contratos. Hoy trabajan con más de 400 empresas, principalmente en Chile, y se encuentran en proceso de expansión regional.

Levannta opera utilizando un modelo de datos e inteligencia artificial (IA) que permite evaluar, monitorear y entregar capital a compañías de ingresos recurrentes y por suscrip-

ción. “Analizamos las carteras de clientes de estas empresas para determinar su capacidad de crecimiento y ofrecer financiación acorde a sus necesidades. Desde la solicitud hasta la entrega del capital, todo se realiza de manera digital, asegurando una experiencia ágil y adaptada a las necesidades del negocio”, comenta Astaburuaga.

Gustavo Ananía, profesor de la Facultad de Economía y Negocios (FEN) de la Universidad de Chile y CEO de RedCapital, destaca que en el país las fintech ya son un actor relevante y han cambiado la forma en que se financian las empresas y per-

sonas. “Las financieras tradicionales se han visto obligadas a un proceso de transformación digital que beneficia a más clientes, pero sin duda es un desafío para las fintech, que deben estar constantemente innovando para mantener la ventaja competitiva”, subraya.

Por otra parte, la irrupción de las Big-Tech con soluciones financieras, también presenta un reto importante. “Otro desafío es el uso de inteligencia artificial (IA) para la evaluación de riesgo. La IA ya es una realidad y el que no se suba a este proceso perderá cuotas de mercado”, agrega el experto.