

En julio del 2021, Xepelin, la empresa que se especializa en dar servicios financieros a las pymes, hizo noticia al cerrar una ronda de inversión serie A de US\$230 millones, la mayor cifra nunca alcanzada por una *startup* chilena en esta etapa de financiamiento. El monto estaba dividido en US\$30 millones de capital y US\$200 millones en líneas de crédito.

Para entender la magnitud de la operación, basta pensar que la serie A de NotCo fue por US\$7 millones y la de Betterfly, de US\$17,5 millones.

Pero eso no es todo. Un año después, con la serie B rompieron otro récord al levantar US\$111 millones, con lo cual se consolidaron como la más exitosa en este tipo de operaciones. Entre los aportantes de esa ronda destacaron PayPal Ventures, Wellington y Endeavour Capital, entre otros.

Para el CEO de la empresa, Sebastián Kreis -actualmente radicado en México-, estas operaciones, si bien fueron muy exitosas, responden a que Xepelin es una empresa muy enfocada en un objetivo grande: solucionar un problema estructural de todas las pymes de la región, que es su administración financiera y su acceso al crédito.

Kreis, ingeniero comercial de la UC y MBA de Berkeley, tuvo una destacada carrera como vicepresidente de Finanzas Corporativas de IM Trust, donde participó de transacciones en el mercado de capitales por US\$10 mil millones. Tras un viaje a San Francisco en 2014, donde pudo conocer varias *startups* recién nacidas, decidió apostar por el mundo digital y comenzó sus primeros pasos en el sector *fintech*, lanzando su primer emprendimiento, Safecard, y liderando posteriormente la transformación digital de algunos bancos en América Latina con la consultora Boston Consulting Group. Motivado por todas estas experiencias, en 2018 decidió fundar Xepelin, junto a su socio Nicolás de Camino. Estas son sus definiciones, las que contó esta semana en una edición de Money Talks.

¿Por qué el nombre? "Cuando partimos, queríamos que el nombre partiera con X, porque la X significa multiplicar. Y nos pusimos a buscar en el mundo digital y probamos distintas cosas. Y en eso, estábamos escuchando una canción de Led Zeppelin y se nos ocurrió ponerle Xepelin".

La idea de la empresa: "Me demoré varios años en estructurarla y tener el diseño claro en mi cabeza, porque una cosa es detectar el problema y otra muy distinta es cómo abordarlo. Y en esto fue clave enfocarse en que todo pasaba por la tecnología. Si la idea era ayudar a gestionar las empresas, de manera que las personas puedan tomar sus decisiones de negocios con información en tiempo real, lo único que podía hacer eso era una plataforma digital de excelencia".

La receta del éxito al levantar capital: "Hay tres cosas que jugaban a nuestro favor. Primero, que el problema de financiamiento y servicios financieros para las pymes en Latinoamérica es tan grande que realmente lo que estamos construyendo es algo que puede impactar a millones de empresas. Y

Las definiciones del fundador de Xepelin

El extraordinario crecimiento de esta startup llevó a que su creador, Sebastián Kreis, se radicara en México, para comandar la operación desde allá. En ambos países, ya ofrecen servicios financieros a más de 40 mil pymes y su expansión no para. "Como queremos ser el CFO de las empresas, es fundamental avanzar a la idea de un banco", cuenta.

Una entrevista de ANDRES BENITEZ



entonces, los inversionistas saben que están entrando a una compañía que puede tener un impacto enorme a nivel regional. El segundo factor tiene que ver con el escalamiento: nosotros nacimos como una compañía regional desde el día uno. Piensa que la empresa la fundamos en 2019 y al año siguiente yo me fui a vivir a México para abrir las operaciones allá. Esa fue una señal muy importante. Y tercero, tenemos muy claro cuál era nuestro modelo de negocios y qué capacidades teníamos que construir. En suma, sabíamos adónde queríamos ir".

Su propuesta de valor: "Las empresas en distintas industrias hablan idiomas distintos, pero sus problemas son los mismos. ¿Cómo solucionó el problema de flujo de caja, de financiamiento, de información en línea? Entonces, lo primero fue establecer un lenguaje común para todos. Nos demos mucho en entender los dolores comunes y cómo darles solución de una manera

eficiente vía la tecnología. Y así surge, además, otra oportunidad: la de escalar la misma plataforma a millones de empresas".

"Queremos ser el CFO -gerente de finanzas- de las empresas y ayudar a resolver una serie de procesos de negocios, financiamiento y otros servicios: desde ayudarlos a mejorar la cobranza, el flujo de caja, hasta tener un capital de trabajo adecuado. O sea, es mucho más que sólo financiamiento".

Registro en Delaware, Estados Unidos: "Era la forma de aumentar las probabilidades de buscar socios que te puedan ayudar en tus siguientes pasos como compañía y poder sumar a los mejores. Ahora, si le agregas un modelo de negocios exitoso, permite que una empresa que nace en Chile y hoy opera también en México tenga inversionistas de clase mundial como PayPal, que nos dice que nosotros somos su mejor vehículo para abordar América Latina".

México, la primera estación después de

Chile: "Cuando estaba haciendo el MBA en San Francisco, empecé a ver las métricas de los países en penetración del crédito y capacidades tecnológicas, como la existencia de *smartphones*, entre otros. Ahí apareció México como una oportunidad importante. Segundo, es una economía muy grande con empresas potentes, lo que hace que el desarrollo de la pyme también sea muy fuerte. Entonces, me quedó claro que, así como Chile era el país para partir, el mercado que teníamos que ganar para tener volumen era México".

Similitudes entre ambos países: "El 60% del PIB de países como Chile y México proviene de empresas, muchas de las cuales son pymes. Es un mercado enorme de millones de empresas en la región. Por eso, la clave fue el uso de la tecnología. Sabíamos que la única manera de ser competitivos era lograr hacer una plataforma digital donde los responsables de las empresas pudieran hacer todo en línea y en forma muy rápida".

"México, si bien es el hermano chico de Chile -nació después-, aprende más rápido. Muchos dolores que tuvimos en Chile, allá se resolvían más rápido por la experiencia de acá, pero también por el tamaño del mercado. Y eso fue fundamental para escalar el negocio".

Su tamaño hoy: "Somos 500 personas que atendemos a 40 mil pymes en Chile y México, y hemos colocado financiamiento por US\$4.000 millones".

Otros países: "No todavía, porque las posibilidades de crecimiento que tenemos en México y Chile son aún enormes. Como queremos realmente cambiarles la vida a las empresas, la forma cómo operan, eso requiere tiempo y preparación. Hoy en día operamos muy rápido, muy eficiente, con dos países. Tener un tercer país también hay que pensar bien cómo lo hacemos".

Talento necesario: "Necesitamos diversidad, idealmente no sólo de Chile o México, sino de todos los países de Latinoamérica, para realmente montar una compañía regional. Por eso también tenemos un equipo tecnológico en Argentina".

Próximo paso: "Como queremos ser el CFO de las empresas, es fundamental avanzar a la idea de un banco, ya que, de lo contrario, la legislación no te permite hacer cosas que son importantes".