

# LA SEQUÍA DE INVERSIONES AMENAZA A LAS STARTUPS

LA HORA DE LA VERDAD HA LLEGADO PARA LAS STARTUPS. LA REDUCCIÓN EN LAS INVERSIONES TIENEN EN JAQUE A ESTE TIPO DE EMPRESAS, LAS CUALES PONEN A PRUEBA SUS MODELOS DE NEGOCIO Y BUSCAN OPORTUNIDADES PARA FUSIONARSE CON OTROS EMPRENDIMIENTOS.

Desde el año pasado, los expertos advertían que el invierno estaba por llegar al ecosistema de startups. Ahora, ese momento ha llegado. A medida que nos adentramos en un frío invierno de las inversiones, las empresas de nueva creación tienen cada vez más dificultades para conseguir financiamiento y muchas se ven obligadas a tomar decisiones difíciles para mantener sus negocios con vida. Los despidos se están convirtiendo en algo habitual y es posible que algunas startups no sobrevivan a los tiempos que se avecinan; mientras que, para otras, la única opción será fusionarse o ser adquiridas por empresas más grandes.

“Hubo una sobrevaluación en las startups, misma que desencadenó muchas cosas. En México hubo muchos proyectos sobrevaluados, proyectos que dejaron de ser objetivos en sus resultados, unicornios que se estaban anunciando en la Selección Mexicana [de fútbol] y en *prime time* y, cuando llega la crisis bancaria, se dan cuenta de que ni siquiera está bien su base

operativa. Quieren correr antes de gatear y muchas empresas de grandes capitalizaciones se están tropezando con eso”, dice Denis Yris, fundador y director general de Wortev Capital, un fondo de inversión mexicano.

La economía, sin duda, es una montaña rusa constante y ahora mismo nos encontramos en un punto crucial de este ciclo, en el que la crisis y el dinero caro se han convertido en la norma. Esto ha tenido un impacto especialmente perjudicial en las startups, que luchan por conseguir el capital que necesitan para despegar o, simplemente, mantenerse a flote.

“Desde 2022, nosotros avistamos que venía una recesión económica y sabíamos que levantar capital iba a ser mucho más complejo este año. Por esto decidimos hacer *bootstrapping*, es decir, empezar a crecer de manera orgánica con los esfuerzos que tenemos al alcance de nuestras manos. Pero, a medida que fuimos creciendo, se presentó la oportunidad de levantar una ronda *pre-seed* con inversionistas que están metidos en diferentes sectores,

como el financiero, fintech y proptech. No fuimos directamente a VC [venture capital]”, dice Jesús Gómez Solís, cofundador y CEO de Lounn, fintech que conecta prestamistas con empresas que están buscando financiamiento, y que recientemente levantó una ronda de 300,000 dólares.

Pero conseguir este capital, no fue tan fácil como lo hubiera sido hace seis meses. “Ya es notable el cambio de mentalidad que se está viendo. El monto de las rondas está bajando; es más difícil conseguir capital, por mucho, y los inversionistas internacionales están buscando startups en series A. Se están yendo más a la segura. En el ecosistema fintech, por ejemplo, se fundearon muchas de ellas con grandes rondas que necesitan mucho capital para crecer, para prestar e invertir en regulación. Los modelos que necesitan de muchas personas para crecer ya no están siendo buscados por los VC. Ahora se están buscando modelos que sean más ligeros en cuanto a personal y capital para poder crecer”, dice Gómez Solís.



En esta etapa, el proceso de *due diligence*, por ejemplo, ya no es tan laxo como antes. Lounn, para poder levantar su última ronda, tuvo que presentar un plan de negocios, proyecciones financieras y demostrar la tracción. Inclusive, un inversionista habló con

algunos de sus clientes. “Normalmente, para estas etapas tan tempranas, bastaba con que la idea se viera bien y hubiera un buen equipo para recibir el cheque. Ahora sentimos que el *due diligence* fue mucho más intenso, lo cual es bueno para que en series más

adelante tengamos una buena base”, dice el emprendedor.

Yris confirma que los fondos de inversión están siendo más selectivos en la actualidad, buscando empresas con valoraciones más objetivas. Según el inversionista, fondos como el suyo

están en la búsqueda de este tipo de empresas. “Antes, en el sector de innovación tecnológica y científica, prácticamente con que los emprendedores trajeran la idea podíamos aceptar el proyecto. Hoy, necesitamos corroborar que el modelo de negocio esté funcionando y tenga cierta adquisición de base de usuarios. En el sector tradicional está pasando lo mismo: antes invertíamos sin ventas y hoy necesitamos corroborar ventas mínimas de 100,000 pesos, crecimiento y que demuestren que realmente necesitan el capital. En definitiva, en los próximos seis meses todos vamos a estar muy cautelosos en la recepción de los proyectos”.

### SANGRE EN EL MERCADO

Pero, como siempre ha sucedido en el mercado, la crisis de uno es la oportunidad de otro. Mientras las startups hoy luchan por obtener capital, inevitablemente algunas pueden verse obligadas a cerrar operaciones, mientras que otras pueden fusionarse con otras empresas para consolidar recursos. Sin embargo, varias también pueden buscar la adquisición como medio de supervivencia.

“Los corporativos tienen todo el dinero del mundo y, ahora que están viendo sangre en el mercado o que ven que el mercado de startups está bajando, están saliendo a adquirir barato. Los VC corporativos están más activos. Creo que va a haber un buen cambio de dinero de VC tradicionales hacia un mayor movimiento de VC corporativos. Al final de cuentas, estas nuevas tecnologías les van a permitir optimizar sus procesos y abrir nuevas líneas de negocio”, dice Gómez Solís.

Lounn no ha sido ajeno a este fenómeno, puesto que recientemente la startup tuvo una oferta de adquisición de una de las empresas más grandes del sector, dice Gómez Solís. Sin embargo, la oferta no fue buena y decidieron rechazarla.



## EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, AL HABER DINERO BARATO Y MUCHO CAPITAL, SE FONDEARON VARIAS IDEAS BAJO LA PERSPECTIVA DE ‘CRECER LO MÁS QUE SE PUEDA Y, LUEGO, MONETIZAR’

A inicios de abril, Walmart confirmó la compra de la fintech Trafalgar, autorizada en marzo de 2021 para operar como Institución de Fondos de Pago Electrónico, por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Este movimiento, a ojos de Gómez Solís, no es de extrañar, pues con este tipo de adquisiciones, grandes empresas pueden comenzar a competir en este mercado sin tener que empezar desde cero.

“Hoy, lo que buscan los corporativos es tecnología y talento. Muchas veces, los modelos de negocio de una startup en etapa temprana no son tan interesantes para ellos porque los pueden replicar. Pero lo que ellos tratan de ahorrarse es la curva de aprendizaje; entonces, buscan el talento y la tecnología que ya se ha desarrollado”, explica el emprendedor.

### EL MOMENTO DE DEJAR IR

Como fundador, puede resultar difícil desprenderse de una empresa en la que se ha volcado uno en cuerpo y alma. Sin embargo, puede llegar un momento en el que deje de ser un modelo de negocio sostenible y sea necesario dejarla ir.

“En los últimos años, al haber dinero barato y mucho capital, se fundearon varias ideas bajo la perspectiva de ‘crecer lo más que se puede y, luego, monetizar’. Así se fundearon muchas

startups que no cuentan con modelos de negocio validados. Detectaron que cada vez es más caro adquirir clientes por medio de marketing y los sueldos empezaron a subir. Se creó, entonces, una burbuja en todos los sentidos”, dice Gómez Solís.

Si una empresa pasa muchos años gastando dinero y no logra siquiera llegar a un punto de equilibrio, es probable que la situación sea insostenible, agrega el emprendedor. En este caso, la empresa dependerá del apetito de los inversionistas para asumir ese riesgo, y si el apetito por el riesgo es bajo, la empresa deberá buscar alternativas para lograr la rentabilidad o, al menos, ser autosustentable.

Hace apenas tres meses, la startup Trendi decidió cerrar operaciones y compartir las razones detrás de esto. “Cerrar no es una decisión fácil, ni lo fue para nosotros. Sin embargo, compartía con mi cofundador el sentimiento mutuo de que nuestra relación como cofundadores no estaba funcionando, ni iba a funcionar. Por esto, y dado que el ‘corazón’ de una startup en etapa temprana es el equipo fundador, decidimos parar. Hoy consideramos que lo más sensato es devolver el capital a nuestros inversionistas antes de seguir quemando capital sólo por quemar”, escribió Alan Arguello, uno de sus fundadores, en un *post* en LinkedIn.

“Antes, lo que comprabas con el dinero era acelerar las cosas y, ahora, si no tienes dinero, no las puedes acelerar. Es triste para todos ver tantos despidos, startups que cierran operaciones y un ecosistema que no pinta bien, pero era un ajuste necesario porque se estaba alocando mucho capital para proyectos que realmente no se sabía si eran buenos o malos. No es fácil, porque uno, como fundador, le mete todos sus sueños, tiempo, esfuerzo y dinero a tu proyecto y, reconocer que tu emprendimiento no es negocio, es complicado, pero finalmente necesario”, dice Gómez Solís. **IF**