

Un ajuste **de cuentas**

La prueba de fuego. El aumento de las tasas de interés para controlar la inflación y la dificultad para captar nuevos financiamientos desploman las valuaciones de las *fintech*.



APOYO INCONDICIONAL. Nubank cuenta con el respaldo de los conglomerados SoftBank y Berkshire Hathaway.

SIDDHARTH VENKATARAMAKRISHNAN,
IMANI MOISE Y JOSHUA OLIVER

Mientras una oleada de compañías *fintech* se lanzaba a sucesivas rondas de financiamiento para alcanzar valuaciones cada vez más altas en los últimos cinco años, Klarna, la compañía sueca de compra ahora y pague después, declaró su ambición de convertirse en el Ryanair, Tesla y Amazon del sector.

Pero ahora, mientras los bancos centrales aumentan las tasas de interés en una lucha contra la creciente inflación, Klarna trata de recaudar dinero fresco a menos de la mitad de su valuación máxima de 46,000 millones de dólares (mdd), y las compañías *fintech* tienen que aceptar un mundo en el que la expansión ya no será alimentada por el dinero barato y los modelos de negocio se deben traducir en utilidades.

En 2021 se invirtió una cantidad récord en las compañías *fintech*, pero ahora muchas tienen dificultades para recaudar nuevos fondos y están considerando la posibilidad

de venderse o de aceptar valuaciones más bajas para mantenerse a flote, según los inversionistas, analistas y ejecutivos del sector.

La semana pasada el proveedor de servicios de pago SumUp recaudó efectivo con una valoración de 8,000 millones de euros (mde), muy por debajo de la valuación de 20,000 mde planeada a principios de este año.

A medida que se aprieta el cinturón, las posibilidades de supervivencia de una *fintech* pueden medirse por la cantidad de efectivo que tiene en su balance. “Si los meses de vida de la empresa (el periodo que durará el efectivo) es inferior a un año, se entra en pánico”, afirma Erik Podzuweit, fundador y codirector ejecutivo de la aplicación de inversión alemana Scalable Capital.

Una caída pronunciada

Las empresas de capital de riesgo aumentaron más del doble sus inversiones en el sector el año pasado, hasta los 134,000 mdd, lo que contribuyó a que las valuaciones de las *fintech* superaran a las de cualquier otro subsector de tecnología, de acuerdo con los datos de Crunchbase. El financiamiento alcanzó su punto máximo en el segundo trimestre de

1 DE CADA 5

dólares invertidos
en capital de riesgo
provino de las compañías
de servicios financieros

2021, cuando inversores como Accel, Sequoia Capital, SoftBank y Berkshire Hathaway respaldaron a grupos como el banco digital brasileño Nubank, el *broker* alemán Trade Republic y Mollie, la compañía de pagos con sede en Ámsterdam. El año pasado, las compañías de servicios financieros representaron aproximadamente 1 de cada 5 dólares de inversión en capital riesgo.

Pero ahora las valuaciones públicas de las *fintech* se desplomaron incluso más rápido de lo que subieron, ya que el financiamiento se desaceleró marcadamente en el primer trimestre. Las valuaciones de las *fintech* sufrieron una caída más pronunciada que las de cualquier otro sector de tecnología, según el informe de los socios de Andreessen Horowitz, que cita datos de Capital IQ.

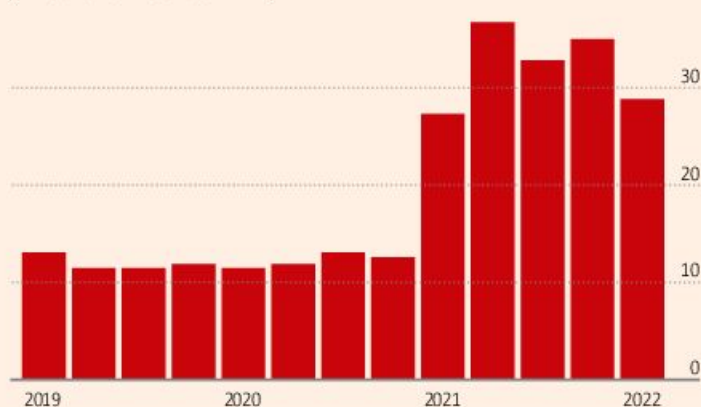
Las valuaciones cayeron en 25 veces los ingresos futuros a plazos en octubre de 2021 a cuatro veces en mayo.

La recaudación de fondos de compañías *fintech* en el trimestre más reciente cayó 21%, hasta 28,800 mdd, desde el máximo histórico de 36,600 millones de dólares que se alcanzó en el segundo trimestre del año pasado, de acuerdo con CB Insights.

MENOS CAPITAL

El financiamiento de las *fintech* cayó 21% en el último trimestre del año.

(Inversión trimestral en mdd)



Fuente: CB Insights

“Fue fácil para los fondos que recaudaron un montón de dinero decir, ‘oh, solo vamos a duplicar la valuación’... no sigue necesariamente el desempeño de la compañía”, dice Jonathan Keidan, socio gerente de Torch Capital, que ha invertido en compañías *fintech* como Acorns y Compass. “Los efectos se harán públicos en otoño”.

Muchas compañías *fintech* obtuvieron capital con valuaciones elevadas basadas en ambiciosos objetivos de crecimiento, dice Arjun Kapur, socio gerente de Forecast Labs. “Con todos los cambios del mercado, la mayoría de ellas no alcanzarán los objetivos para los que se apuntaron, lo que significa que el negocio no vale lo que recaudó”. Y aunque espera que el sector se recupere en el largo plazo, “se van a eliminar a muchas empresas en el proceso”, dice.

Con mucha cautela

Los inversionistas se muestran especialmente escépticos con respecto a los bancos *challenger* digitales (bancos exclusivamente digitales) de consumo, ya que la alta inflación reduce la capacidad de ahorro de los consumidores y aumenta la probabilidad de incumplimiento de pagos. El financiamiento de las *fintech* bancarias se redujo 48%, hasta los 4,400 mdd en el primer trimestre, en comparación con el mismo periodo del año anterior, según CB Insights.

Robert Le, analista de *fintech* en PitchBook, afirma que es probable que se produzca una bifurcación en el financiamiento, ya que las *fintech* orientadas al consumidor van a tener dificultades, mientras que las que venden *software* a otras empresas resultarán más estables. Entre ellas se encuentra la compañía británica de banca en la nube Thought Machine, que duplicó su valuación hasta 2,700 mdd en su última ronda de financiamiento en mayo.

Mientras tanto, ejecutivos como Yorick Naeff, director general del broker holandés Bux, consideran aplazar las rondas de financiamiento que tenían planeadas. “Estas compañías, entre las que nos encontramos, deberían centrarse más en el camino hacia la rentabilidad”, declara. “Si te organizas de tal forma que solo te centras en el crecimiento... vas a tener problemas”.

Muchas compañías *fintech* de consumo en EU ya comenzaron a reducir sus presupuestos de mercadotecnia en un intento por conservar el efectivo, dice David Sosna, director ejecutivo de Personetics, que proporciona información de mercadotecnia para la industria bancaria. “Definitivamente, vemos que algunos (clientes) dicen: ‘Está bien, tal vez tengamos que parar o ir más despacio’”.

8,000

MDE

recaudó SumUP en una ronda de financiamiento, muy por debajo de la valuación planeada a principios de año

Los banqueros aconsejan a las compañías que conserven todo el efectivo posible para superar lo que probablemente serán dos años difíciles para la recaudación de fondos. “Cuando tomas en cuenta el tiempo que se tarda en recaudar una ronda, probablemente se necesiten entre 30 y 36 meses de margen para no verte obligado a volver al mercado”, dice un banquero de alto nivel de un banco comercial estadounidense. Solo las empresas más fuertes podrán conseguir el mismo nivel que el año pasado, agrega.

Fretrade, el *broker* británico que recibió una valuación de 650 millones de libras en noviembre, recaudó 30 millones de libras mediante un préstamo el mes pasado. El director ejecutivo, Adam Dodds, dijo entonces que la medida tenía como objetivo apuntalar el balance de la compañía sin tener que hacer una revaluación: “Los mercados están agitados. Concentrarse en una valuación en este momento tal vez no sea tan útil”.

Además de una valuación más baja, que puede ser una señal embarazosa para los mercados y dañar la moral internamente, las rondas descendentes pueden conllevar condiciones más estrictas, como protocolos reforzados de liquidación y protecciones contra la dilución, dice Tom Mason, analista de S&P Global Market Intelligence.

Adquisiciones de *fintech*

La venta total se estaba convirtiendo en una opción cada vez más atractiva para muchas compañías, dice Keidan, de Torch Capital. Los cambios en la privacidad de Apple aumentaron significativamente los costos de adquisición de clientes, lo que hace que las bases de datos existentes sean más valiosas al mismo tiempo que las valuaciones de las compañías *fintech* bajan. Los consejos de administración empezaron a explorar posibles ventas en primavera, dice.

Las adquisiciones de *fintech* —que ya van camino de superar el récord de 2021— probablemente se van a acelerar durante el resto del año, ya que las compañías financieras tradicionales, como JPMorgan Chase y Mastercard, aprovechan los grupos de *software* relativamente baratos.

“Estoy viendo que se gesta muy rápido en este momento”, dice Michael Abbott, líder global de banca en Accenture, y agrega que las uniones entre los bancos *challengers* de *fintech* y las compañías financieras tradicionales están en aumento.

Entre los acuerdos que se han producido en lo que va del año se encuentran la adquisición de Wealthfront por parte de UBS y la compra de Finxact por parte de Fiserv.

“Lo que los consumidores quieren es lo mejor que los neobancos tienen para ofrecer en términos de experiencia y capacidad para obtener productos rápidamente, pero al mismo tiempo, lo que necesitarán en un entorno de tasas de interés al alza es el balance de un banco”, dice Abbott.

Un inversionista de una gran empresa de capital de riesgo menciona que en las últimas semanas recibieron un bombardeo constante de propuestas de compañías *fintech* que querían venderse, pero que las habían rechazaron a todas. “¿Quién puede decir que este precio es realmente el correcto? ¿Y si dentro de seis meses ese precio en realidad se considera demasiado caro?”, indica.

FT