

punto de partida

Cardda, la nueva startup chilena que se suma a YCombinator



Cardda, startup chilena que permite a empresas emitir tarjetas para pagos internacionales, fue seleccionada por la aceleradora YCombinator, la misma por donde han pasado empresas chilenas como Fintual, Houm y unicornios como Rappi o Coinbase.

Por: Juan Pablo Silva | Publicado: Sábado 8 de enero de 2022 a las 21:00



Cuéntale a tus contactos



Recomiéndalo en tu red profesional



Cuéntale a todos



Cuéntale a tus amigos



envíalo por email

Suena Taylor Swift y musica viral de Instagram, hay reuniones al mismo tiempo que un grupo de veinteañeros juegan taca taca, abundan los sofás de colores y se ve Santiago casi completo.

Cristóbal Grinbergs, CEO de Cardda y Sebastián Hernández, CTO, visten shorts, poleras institucionales, zapatillas deportivas y conversan en el piso 22 del edificio de WeWork en Apoquindo, donde se instalaron hace una semana. Tienen 27 y 29 años respectivamente y **fueron recién aceptados en el grupo de startups que serán incubados por YCombinator**. Son parte del 1% de las empresas del mundo que fueron elegidas.

Ambos estudiaron en la Universidad de Chile, y se conocieron por un foro. Grinbergs, de Valdivia, es ingeniero civil industrial y buscaba un CTO para su emprendimiento, y Hernández, quien estudiaba computación, necesitaba darle una vuelta comercial a lo que programaba. Así, en 2019 llegaron a un acuerdo y Hernández se unió a Rentz, empresa de arriendo de maquinaria pesada. Pero la pandemia bajó las ventas y paró las obras, así que había que darle una vuelta al negocio.

En diciembre de ese año el ingeniero civil de la U de Chile le contó a su socio que había postulado a Platanus Ventures, la incubadora chilena fundada por Andrés Matte y Agustín Feuerhake. No sabía muy bien lo que era, las aceleradoras estaban recién partiendo.

Al ser aceptados, se dieron cuenta de que Rentz no tenía mucho futuro, y fue ahí cuando, con la asesoría de Platanus, en junio del 2020 **decidieron cambiar**

radicalmente su rubro para fundar lo que hoy es Cardda, una startup que permite a empresas emitir tarjetas para hacer pagos internacionales como Facebook o Alibaba. Recibieron US\$ 100.000 a cambio del 7% de la empresa.

Actualmente hay 11 personas trabajando, más de cien clientes en Chile y ya han levantado US\$ 330 mil entre inversionistas ángel, como Diego Stevens, y aceleradoras como Start-Up Chile, Platanus Ventures y YCombinator, que aporta con US\$ 125.000 a cambio de otro 7% de la compañía. Esta semana tendrán un nuevo producto disponible: se podrá pagar por transferencia, y, por otro lado, el cobro de 3% de comisión fue rebajado a 0%. “Resolvemos que las empresas puedan hacer sus pagos de forma fácil”, es la solución que promete Cardda, que se monetiza mediante las tasas de intercambio que les da el proveedor de sus tarjetas.

¿Cómo lograron entrar a

YCombinator?

Postularon en julio de 2021 y les llegó el mail con el aviso que estaban dentro a finales del año, pero fue un largo camino. Para empezar tuvieron que hacer una presentación escrita con un video explicando el negocio y un cuestionario con preguntas que envían desde la aceleradora, como qué hacen y cuánto han crecido. Uno de los desafíos más difíciles, cuentan los fundadores, es que tras la primera postulación sean llamados a una entrevista. Por eso cuando pasó, en octubre. celebraron.

Para tener buen desempeño en esa primera conversación, se asesoraron con startups chilenas que han pasado por la misma etapa, como Fintual -fundada por uno de sus

mentores, Pedro Pineda, quien también fue profesor de ellos en la universidad-, Toku, Justo y Fintoc. Querían que el ensayo fuera lo más cercano a la realidad posible.

“La primera entrevista fue durísima, cerca de 12 minutos en que fuimos bombardeados de preguntas”, relata Grinbergs; sin embargo, era parte de lo que habían ensayado. “No teníamos idea si nos había ido bien o mal, yo decía que había un 70% de posibilidades de quedar y Cristóbal un 30%”, complementa Hernández. Ese día, estaban en el Bar Teclados esperando una respuesta, se les dijo que si estaban aceptados se les llamaría, de lo contrario, serían informados por correo. **A la 1 de la mañana les llegó un correo. No era una negativa. Desde San Francisco pedían otra entrevista.**

Al día siguiente tuvieron otra llamada, “fue terrible”, recuerdan los dos, “muchísimo más difícil que la primera”. Les preguntaron sobre todo de la competencia y de qué los diferenciaba de ellos. **Afirman que el mercado de empresas que prestan este servicio en el mundo está muy competitivo**, y todo depende de quién avance más rápido. Compiten con empresas internacionales como Brex, Ramp, Pleo y Spendesk. Al apagar los computadores los socios coincidieron en algo: había un 0% de posibilidad de ser aceptados, sin embargo la experiencia había valido la pena.

Al igual que la vez anterior, si eran seleccionados los llamaban, de lo contrario, nuevamente un correo. Al mismo horario de madrugada, a Grinbergs le llegó un WhatsApp: querían otra entrevista, pero esta vez para decirles que habían sido aceptados. Le avisaron a su equipo por Slack, en ese entonces eran solo cuatro. Además de ese mensaje, los fundadores no han tenido tiempo para celebrar, **están 100% dedicados a perfeccionar la plataforma y preparar el demo day de YCombinator.**

Viaje a San Francisco

En marzo partirán a California por dos meses, arrendaron un alojamiento en Airbnb (empresa que también incubó YCombinator) y se están preparando para el demo day, día en que van empresarios de capital de riesgo de todo el mundo a elegir dónde invertir. Al terminar esa etapa pretenden salir de Chile para expandirse en Latinoamérica y permitir que sus clientes obtengan tarjetas físicas, por lo que están en conversaciones con los bancos.

Tras este día, que equivale a una graduación del curso, ejemplifican ellos, **el 90% de los participantes consiguen cerrar una ronda de capital semilla**. La cartera de empresas de la incubadora con sede en Silicon Valley está valorizada en más de US\$ 400 mil millones y se han creado más de 70 mil empleos en todo el mundo. Desde su fundación, más de 30 firmas se han convertido en unicornios y algunas ya han salido a la bolsa en Estados Unidos, como Coinbase, Airbnb, Dropbox o DoorDash.