

Fecha: 26-05-2024
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Noticia general
 Título: KOYWE COMPRA STARTUP CHILENA QUE ASESORÓ A LA FED

Pág.: 23
 Cm2: 636,5

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: ☐ No Definida

PUNTO DE PARTIDA

POR MARÍA JOSÉ GUTIÉRREZ



KOYWE COMPRA STARTUP CHILENA QUE ASESORÓ A LA FED

Mickle Foretic, fundador de Facto, trabaja desde 2022 al alero del banco central estadounidense en la creación de un protocolo de facturación digital -similar al que existe en Chile- y de un estándar de pago para esas facturas electrónicas, que será lanzado en junio. Koywe, la startup cofundada por Ignacio Detmer y Guillermo Acuña enfocada en medios de pago, acaba de adquirir esta fintech con el objetivo de atacar juntos el mercado norteamericano cuando empiece a operar el nuevo sistema.

“Lo primero que hay que entender es que en Estados Unidos no existe ningún estándar respecto a cómo es el formato y el contenido de las facturas: hay empresas que las emiten en Word, en Excel, hasta en papel”. Es lo primero que el ingeniero civil en computación de la UC, Mickle Foretic (39), comenta. Foretic es fundador de Facto (finalista del MAS Pitch 2023), la empresa especializada en facturación electrónica y payroll que tiene aproximadamente el 10% del mercado chileno de certificados digitales. “En EEUU”, continúa, “tratan de controlar la evasión desde el punto de vista de las cuentas bancarias, pero obviamente eso es insuficiente cuando hay transacciones

que se hacen en efectivo también”.

A diferencia de Chile, donde existe la factura electrónica desde 2003, en EEUU fue recién en 2020 cuando la Reserva Federal (Fed) decidió poner ojo al sistema de cobros de las empresas. Hasta ahí, Foretic vivía tranquilamente en Canadá. Post pandemia, el hijo de madre canadiense y padre chileno, había decidido instalarse en Vancouver después de toda una vida en Santiago, y trabajar de forma remota.

Invitado por ChileMass a participar en el Innovation Day, Foretic viajó a Boston a presentar a MIT y Harvard su empresa con el fin de internacionalizarla. Al terminar su exposición, se le acercó Bethany Frens, jefa de proyecto de la Fed de Minneapolis, impresionada sobre cómo Facto había logrado digitalizar a pymes en Chile y le pidió sus antecedentes para presentarlos al banco. Poco después, el ingeniero recibió una invitación formal de la máxima entidad financiera: ser uno de los 20 miembros del comité del Busi-

ness Payment Coalition (BPC), el órgano público-privado organizado por la Fed que reúne a los principales actores de la industria (bancos, funcionarios de gobierno, proveedores de software, etc.) con el fin de codiseñar el estándar americano de facturación electrónica.

Foretic sería el único representante de una empresa latinoamericana del grupo.

Segunda patita

Ingresó al comité de facturación electrónica al alero de Guy Berg, el vicepresidente de payment improvements de la Fed de Minneapolis. El proyecto duró un año. Pero en el camino se dieron cuenta de algo importante: “La factura no termina el negocio. El negocio termina cuando a mí me la pagan, no solamente cuando yo la emito”, asegura. Entonces decidieron constituir un nuevo comité, con Foretic a la cabeza, para agregar una segunda pata a la propuesta: la creación de un protocolo para pago de las facturas digitales que permita automatizar procesos contables y generar respaldos de las transacciones.

“Es como una factura electrónica que va asociada a la transferencia, al pago con tarjeta de crédito, o lo que sea”, explica

Cumple Guillermo Acuña. Los emprendedores se sentaron a conversar sobre su misión -y sueño- de atacar el mercado norteamericano. Esa conversación llevó a varios cafés, luego a la revisión de planes estratégicos y oportunidades, y dos meses después a cerrar un acuerdo para unir fuerzas. El 30 de marzo se concretó la compra del 100% de Facto por parte de Koywe. La firma fundada por Foretic atiende a más de cinco mil clientes en Chile y en su plataforma éstos emiten más de US\$ 1,2 mil millones al año.

Detmer explica: “Fue un match inmediato. Cada uno tiene su falencia y su área más fuerte. Nosotros técnicamente no sabíamos mucho de la factura al nivel que lo sabe Mickle y su equipo, pero sí sabíamos de lanzamientos, de capital, de expandir negocio, de abrir mercados. Tenemos equipos, tenemos inversionistas que tienen harta espalda y que nos dan una red de apoyo que es bien relevante a la hora de escalar negocios. Y Mickle por otra parte tiene todo el conocimiento técnico y la visión de lo que viene hacia adelante”.

Con el mercado latino en EEUU como foco del negocio, lo que en simple hará Koywe luego de esta alianza será proveer de facturas digitales con link de pago. “Da lo mismo si es que la factura la emitiste en Estados Unidos a alguien en Chile. Ese alguien en Chile, hace click y puede pagar en pesos chilenos, y acá va a recibir en dólares y en minutos”, aclara Detmer.

“Si logramos abrir Estados Unidos y conectar todo Latinoamérica -México, Chile, Colombia, Argentina, Brasil- donde les ofrezcamos tener factura y pagos, si esa persona mañana hace negocios con Estados Unidos, va a tener mucha más facilidad porque las facturas van a conversar, porque los pagos van a conversar: sabes que la factura que se emitió en Chile fue válida y la que se emitió en Estados Unidos fue válida”. Y añade: “Vamos bien encaminados. Estamos en el proceso de testeo, de registro de todos los pasos previos que hay que hacer, estamos metiéndole toda la inversión que necesitamos y el equipo para estar listos para ese día estar en la pole y ahí salir a comer el mercado”.

Por ahora, aseguran, hay seis proveedores certificados por la Fed, de los cuales sólo Koywe está orientado al mercado latino. “Juntos tenemos muchas más probabilidades de ganar una pelea en Estados Unidos, que es grande. Al final es la ambición del emprendedor, de decir ‘¿saben qué? Vamos por el premio gordo’. Y el premio gordo para alguien que nació en Chile es tener una empresa exitosa en Estados Unidos que conecte a América. Se puede hacer cosas a esta escala. Nosotros no somos más tontos que otros, no somos más lentos, somos buenos los chilenos, tenemos capacidades, tenemos conocimiento. Tratemos de ir a dar las peleas. Puede ser que nos vaya bien, puede ser que nos vaya mal. Obviamente trabajamos esperando que nos vaya bien, pero la expectativa es poder lograr que las cosas pasen, y eso es lo que estamos tratando de hacer”, remata Detmer. +

Levantamiento de capital: US\$ 3,6 millones:

Koywe ha levantado capital dos veces. La primera ronda, en octubre de 2022, por US\$ 1,1 millón con Manutara Ventures, ligada a Ricardo Donoso; Daedalus, de Cristóbal Piñera; la mexicana Bridge e inversionistas ángeles como Benjamin Labra (Houm), Sujay Tyle (Merama) y Peter Lindholm (FCG). Y la segunda, en marzo de 2023, por US\$ 2,5 millones: Daedalus y Bridge volvieron a invertir y entró la firma de inversión global Franklin Templeton, que maneja US\$ 1,6 billones en activos; Seax; Goodwater; AlphaLab y el ex Cornershop Daniel Undurraga, entre otros.

sobre el trabajo que llevó a cabo el último año bajo la dirección de Carolyn Kroll, gerente de estrategia empresarial de la Fed de Chicago. “Como líder del comité de mercado para todo Estados Unidos, construimos la puesta en marcha de este proyecto a nivel nacional. Eso me llevó a codearme con personas de diferentes bancos, de gobierno -de muy arriba-, participar en diferentes tipos de iniciativas sobre lo que esto iba a significar”, dice.

En junio, la Fed hará el lanzamiento del nuevo sistema de facturación digital en EEUU. Tal como se hizo en Chile, partirá de manera opcional y terminará siendo obligatoria. “Lo que hicimos fue desarrollar el estándar que todas las empresas van a tener que implementar. Eso nos da una tremenda ventaja, porque obviamente vamos 10 pasos más adelante en todo el tejemaneje que está detrás de toda esta historia”, explica.

Canadá no era el lugar donde Mickle tenía que estar. Era Miami, EEUU, donde se concentra la mayor cantidad de emprendedores latinos.

“Vamos por el premio gordo”

Como tantas historias de startup, esta tiene algo de suerte. O de cruce de caminos. En enero de 2024, saliendo de una reunión en la oficina de Manutara Ventures en el barrio de Brickell, y mientras conversaba con Cristián Olea, cofundador de la firma chilena de capital de riesgo, se atravesó Ignacio Detmer, quien trabaja en el mismo piso en las oficinas de Koywe, la startup de medios de pago que fundó a fines de 2022 junto al ex

