LITORALPRESS

Fecha: 08-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: RONDA DE US$ 7,5 MILLONES, CEO DE BITSO EN EL DIRECTORIO Y REGULADOS POR LA CMF: EL MOMENTO DE KOVWE

Pág. : 20
Cm2: 669,6

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

POR JUAN PABLO SILVA

RONDA DE US$ 7,5 MILLONES, CEO DE BITSO EN EL DIRECTORIO Y REGULADOS POR LA CMF: EL MOMENTO DE KOYWE

Fundada por Ignacio Detmer y Guillermo Acuña, Koywe promete ser el puente entre el mundo cripto y las empresas tradicionales que operan en múltiples países. Acaban de levantar capital de grandes inversionistas y se convirtieron en la primera fintech regulada por la CMF en el rubro de intermediación financiera con activos digitales. La alianza con Bitso les abre la puerta a México, y el respaldo de fondos internacionales como Concentric y Telefónica los posiciona como un jugador relevante en el boom de los stablecoins.

Antes de entrar en esta historia, hay que aclarar un concepto: las stablecoins. Son criptomonedas cuyo valor se mantiene estable porque están respaldadas por activos como el dólar. Es decir, 1 stablecoin = 1 dólar (en teoría). Su crecimiento ha sido explosivo: sólo el año pasado se transaron más de US$ 6,6 billones con este tipo de activos, un alza de 60% interanual. Y en noviembre de 2024, la startup Bridge -una de las líderes globales en este sector- fue adquirida por Stripe por US$ 1.100 millones, casi 50 veces su facturación. Más reciente aún, esta semana Circle, la firma detrás de la stablecoin USDC abrió en bolsa, recaudó US$17 mil millones y la acción subió 170% en su primer día.

Los inicios en Bitcoin

Al otro lado de la pantalla se conecta desde Miami el chileno Ignacio Detmer, fundador y CEO de Koywe y desde San Francisco aparece el mexicano Daniel Vogel, fundador y CEO de Bitso, startup para comprar y vender criptomonedas valorizada en más de US$ 1.000 millones. Ambos están insertos en el mundo de las

LITORALPRESS

Fecha: 08-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: RONDA DE US$ 7,5 MILLONES, CEO DE BITSO EN EL DIRECTORIO Y REGULADOS POR LA CMF: EL MOMENTO DE KOVWE

Pág. : 21
Cm2: 678,9

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

ESPERARON 15 MESES. EL MARTES 27 DE MAYO LA CMF AUTORIZÓ TANTO LA SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE KOYWE SPA EN EL REGISTRO DE PRESTADORES DE SERVICIOS FINANCIEROS ("RPSF"), COMO SU SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN DE SERVICIOS, AMBOS BAJO LA CATEGORÍA INTERMEDIACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS. ES LA PRIMERA FINTECH QUE LO LOGRA.

criptomonedas, pero desde diferentes veredas y épocas.

Vogel, mexicano, tuvo un primer acercamiento a este mundo hace más de 10 años. Empezó minando bitcoin en su computador, le tocó ver cómo el precio subía y bajaba sin pasar los US$ 50. Cuando compró por primera vez este activo, recuerda, "fue una locura". En ese entonces vivía en Estados Unidos y había que mandarle el dinero a una empresa, luego pasar por otro intermediario y después de un engorroso camino podrías recibir tus bitcoins. Esa fue una de las motivaciones para fundar Bitso: hacer la compra de esta divisa más accesible.

Por el otro lado, Detmer compró por primera vez bitcoin en 2018 con ánimos de hacer trading, sin mucho conocimiento de la tecnología. Fue en 2022 que su actual socio, Guillermo Acuña -cofundador de Cumplo-, lo convenció de que había que irse *all in* en esta industria. Así, fundaron Koywe, y el ascenso ha sido rápido.

Pasaron por la aceleradora norteamericana Y Combinator en el verano de 2023 y levantaron una ronda de US$ 1,1 millones. ¿El producto? Koywe. Se trata de una infraestructura que permite pasar de una moneda local a un activo digital. En términos simples, es una plataforma que simplifica los procesos de acceso al mundo web3. "Somos una plataforma de inteligencia financiera que te permite ocupar todos los beneficios de los stablecoins para transacciones de los activos digitales", explica Detmer.

Al poco tiempo Detmer se acercó a Bridge, un fondo de venture capital que invierte en Latam y les presentó Koywe. En un principio no fueron bien recibidos, porque Koywe parecía competencia de Bitso. Tras la primera reunión -asegura- se dieron cuenta de que ambos eran complementarios. Bridge entró en la primera ronda de inversión de la startup chilena, donde recaudaron US$ 1,1 millones. Dice Detmer que esa primera inversión ya se ha multiplicado al menos por 12. En esa ronda también entraron Manutara y Tantauco.

Con ese capital construyeron la plataforma y se acercaron a instituciones financieras. Pero, recuerda Detmer, no eran bien recibidos. Las empresas no creían que este mercado realmente podría ser significante. Sin embargo, la conversación tomaba otro tono cuando el emprendedor chileno les explicaba que "hay más volumen de transacciones en stablecoins que todo lo que hace Visa y Mastercard juntos". Ahí todos empezaban con temor a quedarse fuera del mercado.

Afirma el chileno que ese año estuvieron enfocados en evangelizar, explicar este nuevo mundo que se estaba creando y cómo estas plataformas pueden acelerar las transacciones.

US$ 7,5 millones

El tercer trimestre de 2023 nuevamente salieron a buscar capital. Uno de los objetivos de Detmer era lograr que Voguel se uniera al directorio de Koywe. Su expertise y conocimiento del mercado sería fundamental para escalar el negocio. Le pitcheó la idea, pero el mexicano le dijo que el era CEO de Bitso y que se debía a sus inversores. Mientras se tomaban un café en el barrio Santa Fe, México, Detmer le respondió: "Entonces que Bitso invierta en nosotros".

"Tienes que convencer a mi equipo", respondió el mexicano. Y así lo hizo. Al poco tiempo se sumaron como inversionistas con el fin de entrar a Chile mediante Koywe. Pero no fueron los únicos que invirtieron en esta ronda. Además de repetirse el plato los anteriores inversionistas, lograron un cheque de Concentric, un fondo inglés que anteriormente había confiado en Detmer y su equipo en el negocio de los autos (Frontier Car Group, adquirido por OLX Autos). En total fueron US$ 7,5 millones y entraron también Wayra (Telefónica) y la firma de inversiones Franklin Templeton.

Con ello, armaron un directorio con Vogel, Denis Shafranik (Concentric) y Ricardo Donoso (Manutara). No salieron a contarlo al mercado. La estrategia fue quedarse bajo el radar hasta este momento, donde por primera vez están contando este hito.

"Agachamos la cabeza y nos pusimos a trabajar. Muchas veces la gente se pierde. Cree que que la ronda es como el gol. La ronda te da plata, pero te diluye. Y como founder generalmente eso no es bueno. Hay muchas empresas que se han quedado atrapadas por levantar más dinero del que podían ejecutar y por eso nosotros hicimos una ronda pequeña, muy consciente, muy enfocada en lo que queríamos hacer y nos pusimos a trabajar muy duro. Nueve meses bajo el agua", destaca el CEO de Koywe.

Las razones de Bitso para invertir en Koywe -dice Vogel- son tres: "Nos fascina el espacio, está muy alineado a nuestra visión; vemos un equipo muy capaz, de alto nivel y que ha tenido emprendimientos en el pasado y que ahora está emprendiendo en un espacio donde la oportunidad es enorme y desde un punto de vista estratégico, para nosotros ha sido importante esta inversión porque ahora nos permite empezar a acceder al mercado de Chile".

Ley Fintech

Y parte de ese trabajo bajo el agua, fue regularse, cuenta Detmer. Koywe -al igual que otras startups vinculadas a las criptomonedas- ha sufrido el cierre de sus cuentas bancarias sin mucha explicación. Por eso, creían que era fundamental acogerse a todas las regulaciones necesarias para generar confianza en el mercado.

"Y el día que se abrió la ventanilla para ser regulados bajo la nueva ley fintech, nosotros subimos el formulario a la CMF, pero constantemente nos salía rechazado", relata el CEO. Entonces, el gerente legal de la firma se acercó a la institución reguladora a decirles que tenían problemas con el formulario y se llevó una sorpresa "¿Ustedes son Koywe?", le preguntaron. "¿Por qué subieron 95 veces el formulario?", se ríe el chileno.

Y con paciencia, esperaron 15 meses. El martes 27 de mayo la CMF autorizó tanto la solicitud de inscripción de Koywe SpA en el Registro de Prestadores de Servicios Financieros ("RPSF"), como su Solicitud de Autorización de Servicios, ambos bajo la categoría Intermediación de Instrumentos Financieros. Es la primera fintech que lo logra.

Y -dice- "lo que me llena de orgullo es que esta regulación que sacamos en Chile creemos que es la más robusta que hay en Latinoamérica hoy. Fuimos los primeros en obtenerla y esto nos posiciona de una forma que hace fácil empezar a conversar con los players más grandes de la región". Detmer destaca el rol de la institución: "Lo que hizo la CMF es bueno. Obviamente me encantaría que nos hubiéramos demorado seis meses y no 15, pero creo que es un buen proceso porque es una licencia bien robusta".

En busca de la masividad

Y gracias a esto, esos players grandes que en un comienzo le cerraron las puertas, se han acercado. Confiesa Detmer que en las últimas semanas ha recibido muchos llamados. "Me han pedido que les vaya a dar charlas, que nos juntemos con su equipo, o que me tome un avión a verlos en persona, porque ya todos se dan cuenta de que acá algo hay que hacer". Incluso, el equipo global de una de las instituciones financieras que no se interesó en Koywe recientemente se acercó y les lanzó: "Están haciendo cosas muy interesantes, ¿por qué no hacemos más cosas con ustedes? Yo les tuve que contestar que era porque ellos mismos me habían cerrado las cuentas".

Actualmente Koywe trabaja con cuatro mil empresas. Algunas son Coinbase en Argentina, Metamask o Blockchain.com, todas firmas cripto. Pero, explica el chileno, "en general nosotros somos muy masivos, vamos a empresas del mundo normal que puede ser que operen en un país o más países. Esas son las que tienen más fricciones en su día a día y para esas es que está construida la plataforma. Más allá de que nuestro conocimiento cripto nos permite obviamente operar con empresas cripto de primer nivel, nosotros estamos apuntando al masivo, a empresas que tienen ambición de escalar y que necesitan herramientas para poder salir de Chile a México o a Colombia de una manera sencilla".

Las ventajas de trabajar con stablecoins, asegura Detmer, son varias. Entre ellas, dice, "las empresas se ahorran tiempo porque están operando de una manera más inteligente de la que operaban antes. Mover dinero con stablecoin es inteligente porque lo mueve en tiempo real, porque tiene el blockchain, porque es transparente, porque no es como un Swift que salió de un país a otro y que nadie sabe dónde está y nadie sabe cuánto te va a costar llevarlo acá. Es todo transparente".

Vogel toma la palabra y cuenta que la semana pasada estuvo junto a Detmer en una conferencia en Nueva York sobre stablecoins. "Estaban todos los jugadores, grandes, chicos, medianos, todos pensando cómo diablos me meto en esto". Cree que el timing para empresas como Koywe es el correcto "porque la gente se dio cuenta que no hay marcha atrás. Hay casos de uso reales. La tecnología es real y es una mejora importante a lo que había existido en el mundo previamente". +