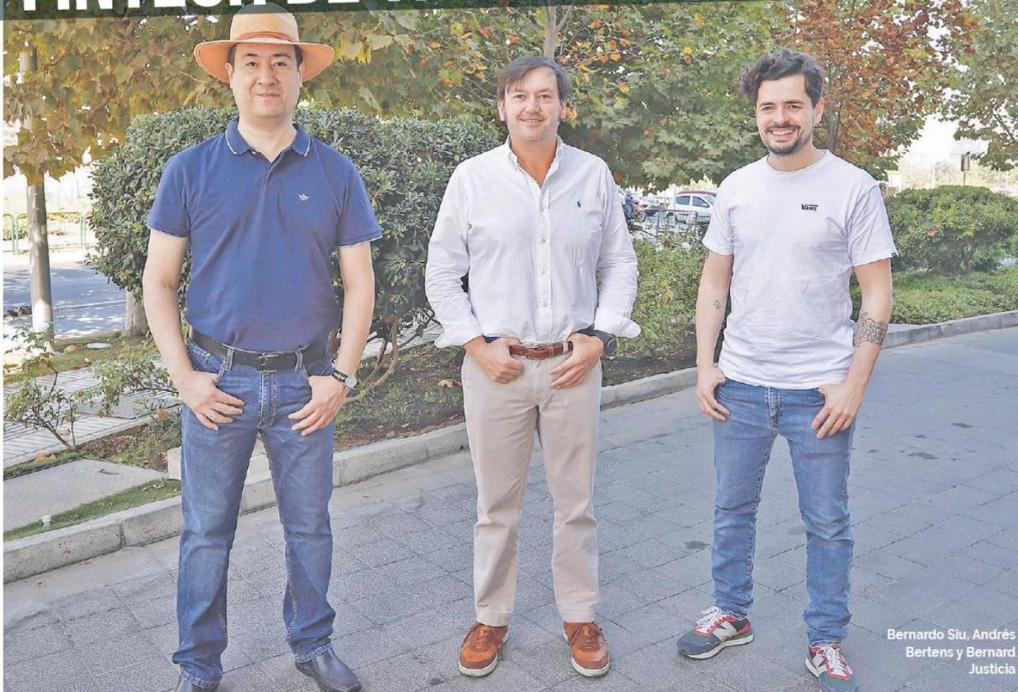


PUNTO DE PARTIDA

POR JUAN PABLO SILVA

FINTECH DE TRANSFERENCIAS CIERRA RONDA



Bernardo Siu, Andrés Bertens y Eduard Justicia

nosotros estamos generando ese espacio, nos posicionamos como un medio de pago en el que no necesitas tarjeta", agrega Justicia.

Así, a mediados de 2020 levantaron US\$ 200 mil con Manutara Ventures -inversionista de Xepelin-, monto que se sumaba a otros US\$ 200 mil que habían invertido entre los socios. Gracias a que tienen números azules no habían salido a levantar una nueva ronda de capital, pero para seguir creciendo en Chile y empezar los estudios en mercados de otros países, esta semana cerraron una ronda pre semilla con Endurance -inversionista de Houm y Zipedi- el fundador de Punto Ticket, Dantón Viñales, entre otros. Además, Manutara Ventures mantuvo su inversión en la firma.

Bloqueo de BancoEstado

Pero el camino no ha sido fácil, aseguran. A principios de agosto del 2021 BancoEstado les bloqueó las cuentas -a ellos y a otros actores del mercado como Khipu, Floid y Fintonic-, acusando que no cumplían los estándares de seguridad. Siu habló de ello en el Diario Financiero, donde señaló que "de forma bastante unilateral y arbitraria (BancoEstado) nos bloqueó. Tratamos de conversar con ellos y nos cerraron las puertas".

A casi un año del suceso, los socios reflexionan. Bertens dice que al final del día estas plataformas compiten con los botones bancarios, "pero los comercios no quieren tener las páginas llenas de éstos, porque la conversión no es muy buena y además son más caros". Tiene experiencia, trabajó más de 15 años en un banco y sabe con qué ojos ven a las fintechs.

Con todo, el problema se solucionó: el 25 de agosto se anunció una colaboración entre la asociación de fintechs, BancoEstado y la ABIF para reforzar los estándares de ciberseguridad y proteger a los clientes.

La expansión sin bombos y platillos

Actualmente están presentes solo en Chile -proyectan procesar más de tres millones de transferencias aquí en 2022- y están preparando scouting y pruebas de análisis legal en otros países del continente, sin embargo aún no han definido el plan de expansión y por ende tampoco una nueva ronda de capital.

Desde Barcelona, el CEO asegura que "hay oportunidades en Latinoamérica. Compartimos cultura con otros países, y eso hace más rápido el crecimiento. En Europa cada país se maneja de manera distinta".

Y concluye: "No queremos caer en el error de las prisas, hay mucha fintech que sale haciendo anuncios con bombos y platillos, pero varios de sus productos no funcionan. Nosotros cuando sacamos algo es porque está funcionando, no es un mercado con tantos competidores -en Chile está Khipu y en México Conecta y Todito-, y nos hemos dado cuenta de que efectivamente tiene barreras de entrada bastante altas".

CON ENDURANCE, MANUTARA Y FUNDADOR DE PUNTO TICKET

En 2018 Andrés Bertens, Bernardo Siu, Eduard Justicia y Pablo Ardiles, cuatro ejecutivos del mundo de las finanzas, desarrollaron ETPay, fintech chilena de pagos. Hoy hacen más de 1.5 millones de transferencias al mes por US\$ 170 millones y planean llegar a los tres millones de movimientos a finales de año.

Andrés Bertens (47), ingeniero civil de la Universidad Católica y ex ejecutivo de Santander, está sentado en su casa en Naples (Florida), en la que se instaló durante la pandemia: pensó que sería un tiempo, pero al rato decidió no volver. De fondo se ve una guitarra firmada por los integrantes de la banda AC/DC que le regalaron sus compañeros del banco antes de irse, y en las paredes cuelgan otras varias "eléctricas". Es fanático de la música, dice. Suele tocar en los pocos que le deja ETPay, la fintech para hacer pagos con transferencia que nació en 2018, a raíz de una conversación en una fiesta.

En 2018 conoció accidentalmente durante un matrimonio a Pablo Ardiles (41), entonces

ejecutivo de marketing de Groupon: este le contó que uno de sus grandes dolores en ese negocio eran los pagos en los comercios. La conversación se extendió, y la continuaron en una reunión formal el mismo lunes, encuentro al que Bertens llegó con otro experto, Eduard Justicia (38), catalán que entonces era CTO de Fintonic. También asistió Bernardo Siu (49), ingeniero de la UC ligado a empresas de retail y consultorías web. Entre los cuatro concluyeron algo que hoy parece una obviedad: que sería un acierto crear un sistema de pagos de transferencia sin mucha fricción, que fuera barato en comisiones y que fuera seguro. "Lo lograremos en dos meses", pensaron.

El camino a los números azules

En 2018 Siu asumió como CEO de la empresa -hoy es Justicia-, eligieron el nombre ETPay por Electronic Transfer Payment, y se pusieron a desarrollar la plataforma. Contrataron a un ingeniero a tiempo completo y le pagaban por hora a un chileno que estaba en Francia para que desarrollara el robot de pago. Justicia se convirtió en un consejero de la compañía y Bertens y Ardiles, en directores.

Los socios concuerdan que lo que pensaron que sería fácil y estaría listo en dos meses, no fue así. "En esos tres años los problemas no tuvieron tanto que ver con ventas, sino

más bien con resolver problemas de estrategia: si quieres ser competitivo, por ejemplo, tu negocio tiene que ser escalable y tu costo debe mantenerse estable", cuenta Justicia, quien en 2021 se convirtió en el CEO de la fintech, con 22 personas a su cargo.

Con la tecnología desarrollada salieron al mercado a mediados de 2020, principalmente buscaban que el pago por transferencia fuera seguro y rápido, que las comisiones fueran más bajas que el pago con tarjeta y el sistema de devolución fuera rápido en caso de necesitarlo. Creen que hay muchos chilenos que no tienen acceso a tarjetas y prefieren el pago por transferencia, y -cuentan- esa es una de las razones por las que han tenido éxito, numerosos clientes, y su tasa de conversión ha sido tan positiva. Dicen esto, porque según cuentan, desde noviembre del 2021 ya tienen Ebitda positivo, realizan más de 1,5 millones de transferencias mensuales y más de US\$ 170 millones. Entre sus clientes están Servipag, Wom, Movistar, Entel, Aguas Andinas e Hites, entre otros, y sus planes cobran un 1% de comisión en locales físicos e-commerce y \$ 145 por transferencia en servicios básicos.

"Las tarjetas llevan mucho tiempo, pero creo que de a poco está habiendo un salto y todo el mundo está empezando a pagar con su teléfono, que es la nueva tarjeta, y