

Entrevista

Es periodista y cofundó Prometeo, fintech uruguayo que se proyecta como unicornio en 4 años

Ximena Aleman creó junto a Rodrigo Tumaiaín y Eduardo Veiga, una empresa tecnológica que conecta empresas con bancos que ya procesa más 1.5 millones de "llamadas a las API" en 10 países.

ANTONIO LARRONDA
Viernes, 04 Marzo 2022 04:05

Compartir esta noticia



Ximena Aleman. Cofundó Prometeo junto a Rodrigo Tumaiaín y Eduardo Veiga. (Foto: Francisco Flores)

Ximena Aleman tiene 36 años, nació en Montevideo y colidera, junto a Rodrigo Tumaiaín y Eduardo Veiga, **Prometeo**, fintech de open banking que conecta empresas con sus cuentas bancarias.

Estudió Economía, carrera que cambió por Comunicación (Universidad ORT). En su carrera ha sido distinguida como una de las **mujeres más innovadoras de Latinoamérica cuando fue distinguida por la organización IUPANA, como una de las Disruptoras 2020**, y como **MBA Entrepreneur of the year**, en los AMBA & BGA Excellence Awards 2022.

En 2015 creó la primera **startup** y tras «pivotear» de negocio un par de veces, en 2018 llegó Prometeo, firma de **open banking** que procesa más de 1,5 millones de «llamadas» a APIs bancarias en 10 países de Latam. Tras un crecimiento de 25% anual, **Aleman** espera que Prometeo duplique su negocio este año y, «si sigue así», en cuatro años será el próximo «unicornio» uruguayo.

A continuación, parte de la entrevista que mantuvo con El Empresario.

Cofundó Prometeo, una fintech con foco en open banking, algo nuevo en la región, ¿qué hace la empresa concretamente?

Con Prometeo damos acceso a más de 100 APIs de 35 instituciones financieras de 10 países de América Latina para mejorar la eficiencia de las operaciones financieras. Por ejemplo, permitimos a empresas acceder a balances en tiempo real. Hoy la información Swift de los bancos se da una vez al día y, si un lunes una empresa quiere saber cómo le fue, la información a la que accede es la del viernes anterior. Y eso para el corporativo grande, como Amazon en Brasil o Mercado Libre en México es una locura, no sirve. Entre otras funciones, nuestra herramienta da acceso a balances en tiempo real, embeber pagos en ERPs, prevalidar números de cuenta bancaria antes de hacer una transferencia, trackear depósitos... La información se accede siempre con consentimiento del usuario. Somos la plataforma de open banking más grande de la región en conexiones; los principales mercados son México, Perú y Colombia.

Colidera una fintech pero su expertise es periodismo, ¿cómo fue esa transición?

Ordenada. Trabajé en El País, cubría tecnología y me gustaba la narración de cómo se hacían las empresas. Cuando se abre la página de tecnología contaba qué hacían empresarios y emprendedores. Así empezó a fascinarme la innovación. Al mismo tiempo se volvió un poco rutinario encontrar a alguien, entrevistar, plasmarlo en papel y sentí que no era lo que quería. En 2013 me fui a trabajar a EME, la productora de contenidos de Nicolás Meschia. Él quería crear algo digital, pivotear, buscar un nuevo modelo de negocio para una editorial de coleccionables. Me apasionó pensar en estrategias de negocios. También me anoté en el Máster de Gerencia de Empresas Tecnológicas de ORT. Del periodismo aplico lo de entender cómo las cosas se relacionan; la tarea de producción periodística llevada a una startup es de todos los días.

Hasta ahí siempre trabajó en relación de dependencia, ¿por qué optó por emprender?

Trabajar en forma independiente siempre fue un norte para mí. Vengo de una casa de independientes. Cuando comenzamos en 2015 con TePago éramos muy nuevos en el sector financiero. El clic fue en 2016 cuando ganamos el premio RAFA a Emprendedores en la mira; fue el momento de salir de la fase de idea a la de ejecución.



Prometeo. Los fundadores esperan que en cuatro o cinco años, la empresa pueda alcanzar la categoría de "unicornio". (Foto: Francisco Flores)

¿Por qué fintech?

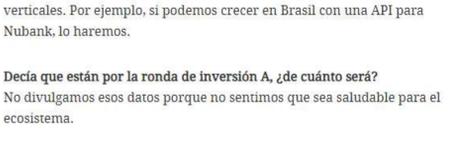
Rodrigo brindaba servicios de seguridad para el sector financiero y yo venía de pensar en la monetización. En ese primer proyecto el foco era interoperar con los **bancos**, que se pudiera cargar y hacer transferencias desde una billetera electrónica conectada con las cuentas bancarias. Después llegó Ábaco, para darle sentido a los datos con foco en el usuario. Cuando nos juntábamos con otras **fintech** y le contábamos de Ábaco, comenzábamos hablando de educación financiera, usabilidad, experiencia de usuario y la conversación giraba hacia interoperabilidad, a cómo acceder a los datos, estandarizar y brindar esa conexión a terceros. Ahí nos enteramos de open banking en Europa. Cuando en 2018 llegó la ley fintech a México dijimos: «esto un cambio de paradigma del sector, tenemos que ver si hay valor». Ahí lanzamos la primera validación en Colombia. A mitad de año nos seleccionaron para formar parte de la **Startup Bootcamp de Finnovista (aceleradora de Latam enfocada en fintech)** y ahí nos dedicamos full time. El punto de equilibrio fue en marzo de 2020, cuando llegó la pandemia y cerramos la ronda pre-semilla.

¿Cuál es el modelo de negocio?

Cobramos un monto fijo a las empresas por «llamadas» a la API (varía de acuerdo a la cantidad que hace el cliente). Ya registramos cerca de un millón y medio por mes. En los últimos seis meses creció un 25% promedio mensual, porque el año pasado fue un buen año para lo que tiene que ver con tecnología e instituciones financieras. El **banco Citi** en cuatro países de Latinoamérica, **Santander** en dos y **Rappi** en México son los clientes más importantes (40% del negocio). El año pasado pasamos de 8 personas a 30 y ahora estamos en ronda de serie A.

Se enfocan en el sector corporativo, ¿tienen planes para el usuario final?

Este año comenzamos a enfocarnos en iniciación de pagos, o sea, que pueda iniciar una transferencia desde una aplicación de terceros utilizando el banco. Por ejemplo, pagar en una app con tu cuenta bancaria y no con una tarjeta. En América Latina, el 70% de las transferencias aún se hace con efectivo porque las grandes empresas no han podido penetrar en ese segmento, en parte porque las tarifas de las tarjetas son caras para el kiosco de la esquina. Y lo único que hay que hacer es poner un código QR que hable directamente con las cuentas bancarias; eso hace Prometeo. Ya brindamos API de pagos en Colombia, Perú y Ecuador a corporativos. El negocio de la empresa irá por ahí.



Inversión. Aleman adelantó que están en plena ronda de Inversión A. (Foto: Francisco Flores)

¿Cómo harán para llegar a los no bancarizados?

Avanzamos dentro de cada país de forma ordenada y los bancos es la forma de hacerlo. Pero en la medida que haya jugadores grandes constituidos como neobancos ampliaremos nuestras APIs de pagos hacia otras verticales. Por ejemplo, si podemos crecer en Brasil con una API para Nubank, lo haremos.

Decía que están por la ronda de inversión A, ¿de cuánto será?

No divulgamos esos datos porque no sentimos que sea saludable para el ecosistema.

¿Por qué?

Muestra que la empresa es atractiva, pero hay una dinámica de entender la salud del negocio en virtud de la inversión que no representa el estado del sector ni de la empresa. Da señales que no tiene que dar, se termina midiendo la capacidad de ejecución por las rondas de financiamiento y no necesariamente se unen. El dinero tiene que, además de financiarte, generar negocios, que quien esté detrás de ese dinero tenga otro valor. En esta industria el dinero es un commodity, el tema es la capacidad detrás de ese dinero. Hay que invertir para crecer, el saldo no debe estar en el banco sino circular para ampliar equipo, mercado, tecnología.

¿Quiénes son sus inversores?

El primer inversor fue Oriol Mos, de MP de Kalonia Ventures y cofundador de Latinea. Hoy tenemos dos fondos de Silicon Valley, uno de Europa, otro de Asia, otro de México y varios «ángeles» locales e internacionales. Tratamos que las rondas sean un mix de Latinoamérica y EE.UU. Uno de EE.UU. también está en Singapur y al «pitchearle» nos recomendaron a fondos de otros países. Llegamos a uno de Indonesia y otro de Singapur. Y te codeás con todo el mundo porque resolvés un problema global.



Inversión. Latinoamérica se convirtió en una región "tentadora" aseguró Aleman. (Foto: Francisco Flores)

¿Es más fácil captar inversión ahora?

Sí, porque Latinoamérica se ahorró en una región tentadora. En 2021 casi se duplicó la cantidad de inversión extranjera. Solo en etapa temprana recibimos lo que se recibió en 2020 en todas las etapas. Hay más confianza en los emprendedores de la región y mucho terreno virgen en Latinoamérica para las fintech.

Cuando comenzamos en 2018 era mucho más difícil, había incertidumbre sobre si se podía crear un negocio global desde Uruguay. Creo que **dLocal** demostró que se puede hacer fintech para el mundo.

¿Van en camino a ser un «unicornio»?

Si seguimos con el mismo nivel de crecimiento, si alcanzamos la meta de duplicar la facturación este año, creo que en tres o cuatro años llegaremos. El plan es abrir oficina en Brasil y contratar personas. Estimamos triplicar el equipo este año y llegar a 90 personas. Tenemos oficinas solo en Uruguay donde está el 60% del equipo, pero hay gente trabajando en Colombia, Argentina, Cuba, Paraguay.

Latinoamérica recién está comenzando a despegar en open banking, hay muchas oportunidades. Y, si logramos las metas de este año, en 2023 podríamos ir por otras regiones.

¿Qué competidores tienen?

Pocos. En México hay una empresa, Finerico, que tiene un periplo similar al nuestro; otro es Belvo que está en México y Brasil; en Perú está Floyd, en Chile Fintoc. Menos Finerico, el resto son más nuevos que nosotros.

La tecnológicas uruguayas viven un auge de ventas, ¿han recibido ofertas de compra?

Sí y dijimos que no, porque entendimos que en ese momento no se reconocía el valor que daba la empresa. Sabíamos su potencial y no tuvimos miedo en arriesgar.

«No creo que solo 2% de las mujeres sepan pitchear»

Es líder en fintech, ¿le jugó en contra ser mujer?

He tenido que pagar derecho de piso, viví reacciones impropicias, aunque no es lo general. Una vez, me pasó de estar junto a Rodrigo en una reunión con fondos de inversión y el representante del fondo lo preguntó a él «¿por qué habla ella?». Él contestó: «porque es la que habla mejor». Ese nivel de agresividad enfrenté. Donde más se paga derecho de piso es en inversión. En EE.UU. solo el 2% de la inversión de capital de riesgo va a equipos fundados o cofundados por mujeres. Es una forma de medir cómo se financia la diversidad. Si no financian mujeres para crear equipos y empresas, solo se financia una parte del mundo. Ver esos datos me abrió los ojos, porque me pasaba que cuando fallaba lo atribuía a algo mío, a que la presentación no estuvo bien u otra cosa que estuviera bajo mi control. No creo que solo el 2% de las mujeres que fundan startups sepan pitchear. Es algo cultural, los inversionistas reducen el riesgo y ahí entra la percepción de que tan capaz es una mujer de manejar un negocio de alto riesgo. Es un preconcepto que está ahí.

LAS MÁS VISTAS



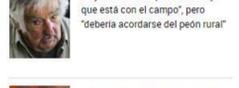
Juan Miguel Carzolio se quebró al aire al hablar de su mejor amigo fallecido



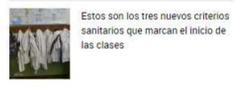
Encontraron sin vida a Katie Meyer, promesa y futbolista universitaria de Stanford



El desfilz de Juancho Hounie en Del Sol: ¿qué fue lo que dijo sobre Azucena Arbeleche?



A 24 días del referéndum contra la LUC: ¿Cuál es la intención de voto de los uruguayos?



Bill Gates reveló qué tecnología reemplazará a los celulares en el futuro



¿Qué dijo Maritza Fort sobre Gustavo Martínez dos días antes de su muerte?



Ataque de Rusia a la mayor central nuclear de Europa, afirman que no se detectaron fugas radioactivas, pero hubo dos heridos



Mujica: 'El señor presidente dijo que está con el campo', pero 'debería acordarse del peón rural'



Adiós a la casa de series icónicas: se incendió el edificio de 'Peaky Blinders' y 'Downton Abbey'



Estos son los tres nuevos criterios sanitarios que marcan el inicio de las clases