



Fintech chilena de remesas sumará cuatro nuevos países en 2025

TOMÁS BERCOVICH, DE GLOBAL66: “Puede haber startups que estén pasando momentos complicados, pero no quiere decir que no saldrán adelante”

En diciembre la compañía cumplió 6 años y llevan 18 meses “consistentemente rentables”. Por lo mismo, mira con tranquilidad el desafío que viven otras empresas del sector que han debido cerrar oficinas y despedir gente. “Nada fuera de lo normal”, dice el ingeniero civil de la UC, “Chile necesita menos chaqueteo y más empuje”. • **MARÍA JESÚS COLOMA**

En las dependencias de Global66 —fintech chilena de remesas— no hay oficinas privadas ni escritorios asignados, sí salas para reuniones más cerradas, pero en general los espacios son comunes. Varios de sus trabajadores y colaboradores visten poleras con logo de la compañía, igual que su cofundador y CEO, Tomás Bercovich (42), de *short* y zapatillas. Y aunque tiene oficina propia, prefiere sentarse de manera aleatoria en los puestos que estén disponibles. “Me gusta compartir con las distintas personas, trabajar con el equipo”, cuenta.

En diciembre pasado la startup cumplió seis años y crecieron 190% en transacciones y 120% en volumen en 2024. Sus clientes han transaccionado US\$ 3,5 billones, US\$ 1,5 billones solo el año pasado.

—¿Hoy son rentables?
 “Sí, llevamos 18 meses consistentemente rentables”.

El punto de partida de la *fintech* —fundada por Bercovich y Cristóbal Forno en 2018— fue abordar el alto costo de las remesas en la región. Según informes de Naciones Unidas (ONU) los envíos de dinero podían implicar comisiones sobre 7%. “Vimos que había un dolor muy grande en Latinoamérica, las personas pagan comisiones muy altas. Nosotros partimos cobrando menos de 3%”, cuenta Bercovich, ingeniero civil de la UC.

El plan de negocios consideraba un cierto ritmo de crecimiento, pero la velocidad fue mucho mayor y el foco del primer año lo pusieron en las transferencias internacionales.

En los años siguientes han ido agregando nuevos productos como la cuenta multimonedada, transferencias instantáneas entre personas y empresas y la Smart Card Global66, una tarjeta inteligente que consume en moneda local del país donde se opera. “Empezamos a construir durante estos seis años lo que llamamos las bases para esta cuenta global”, explica Bercovich.

Actualmente, operan en seis países: Chile, Perú, Colombia, Argentina, Ecuador y México; y este año abrirán en cuatro más que mantienen en reserva. Cuentan con oficinas en Santiago, Lima, Bogotá y Buenos Aires con un total de 360 empleados.

Pero no todo ha sido éxito. Hace algunos años abrieron en España y no funcionó. “No logramos que España traccione por un tema de competencia, de cómo planteamos el producto, el equipo, etc. Así que decidimos poner foco en los países en que sí está funcionando y cerramos la operación allá”, cuenta Bercovich. Y explica que son muchas las cosas que se tienen que alinear para que funcione: “Tu producto, tu equipo, tu posición competitiva, las necesidades de los clientes. Entonces, si todo tiene *check*, probablemente funcione, pero a veces toca tomar decisiones de cierre”.

—Considerando esa experiencia y que al-



Tomás Bercovich, fundador y CEO de Global66.

gunas compañías han debido despedir gente, cerrar oficinas, ¿cómo ve el momento de la industria *startup*?

“A los emprendedores y empresarios en general nos van a tocar vientos a favor y en contra. Hay momentos en que las cosas se nos hacen más fáciles, como cuando las tasas estaban prácticamente en cero en Estados Unidos, entonces levantar capital era bastante más accesible.

Lo segundo es que el emprendimiento de por sí implica innovación, riesgo y todos los

actores en este juego lo sabemos. Los inversionistas saben que corren riesgo con su plata y los emprendedores invertimos un montón de tiempo, energía y puede que la *startup* funcione o no. Muchas veces estamos inventando modelos de negocios que no existen o lo estamos haciendo de manera diferente”.

—¿Eso explica la situación que atraviesa el ecosistema?

“Hoy no está pasando nada fuera de lo normal. Tuvimos un período de altas inversiones, esas *startups* se empiezan a desarrollar, otras mueren, pasan por períodos. Uno a veces tiene caídas en la vida y en las empresas pasa lo mismo. Global66 hoy puede estar en un buen momento, pero quizás en un año más no. Puede haber empresas que estén en momentos más complicados, pero no quiere decir que no saldrán adelante”.

—¿Cómo castiga el mercado financiero eso?

“Antes el foco de la *venture capital* era el crecimiento. Hoy eso cambió y el foco de los inversionistas está en la rentabilidad. No necesariamente que estés ganando plata hoy, pero sí que crezca más lento, pero que la compañía vaya en el camino de ser autosustentable”.

—¿No se estaba logrando la rentabilidad?

“La plata se hizo más escasa, subieron las tasas de interés y al final los inversionistas piensan dos veces antes de invertir. Como hay menos acceso al capital hay un mayor riesgo de que la empresa no llegue a la siguiente ronda. Entonces si estás quemando plata como loco y no hay un camino a ser rentable, puede que el inversionista ponga la plata en esa oportunidad, pero va a pensar si vas a ser capaz de levantar la siguiente ronda, porque si no mueres”.

—¿Tiene costo esto para todo el sector *startup*?

“Eso es algo relativamente normal cuando estás hablando de innovación, tecnología, probando modelos de negocios nuevos, hiciste apuestas que quizás no funcionaron. El tema es ser responsable con cuánta caja tienes, cómo la vas a administrar, qué

apuestas puedes hacer y cuáles no, sin que la empresa se muera.

El tema es el largo plazo. Han pasado 2 o 3 años desde que levantaron capital esas *startups* que están pasando por un mal momento, es un tiempo relativamente corto. Quizás en 2 o 3 años más vamos a ver si fueron capaces de darle la vuelta o no”.

“Chile necesita menos chaqueteo y más empuje”

—Hace 5 años, los emprendedores eran los buenos y los empresarios, malos. ¿Cómo está hoy esa visión?

“Emprender implica siempre riesgo. Yo emprendí hace 15 años por primera vez y no había *venture capital* en Chile, casi no había inversionistas ángeles, uno tenía que crear empresas rentables del minuto cero. Se empezó a desarrollar en Latinoamérica la industria del *venture capital* y empezamos a jugar un poco el juego de crecimiento a toda costa para hacer una empresa grande, o venderla. Eso genera armas de doble filo al interior de la empresa. Uno se ve levantando varios millones de dólares que entran a una cuenta corriente y tienes que decidir qué hacer. Ahí viene qué apuestas haces, cómo diriges estos recursos y cómo esas apuestas funcionan”.

—¿Qué lecciones deja este proceso?

“Estos grandes aumentos de capital en 2021 dejan enseñanzas. Metieron demasiada plata en el ecosistema, esas empresas tenían que hacer algo con la plata y, bueno, la mayoría siguen vivas. Pero me concentraría en lo positivo. El chileno es chaquetero y andan todos comentando lo que pasó con tal *startup*, pero eso es parte del juego, están innovando, están creando cosas nuevas que pueden funcionar o no y no me cabe duda de que están haciendo lo mejor posible para sus compañías. Chile necesita menos chaqueto y más empuje”.

—El 2021 fue la última vez que levantaron capital, ¿viene una próxima ronda?

“En la práctica no es necesario. Hoy podemos dormir tranquilos porque Global66 autogenera la caja para pagar todo a fin de mes. Ahora, hay temas estratégicos que uno se cuestiona si vale la pena levantar capital, acelerar o no, y estamos en esas conversaciones. No lo descartamos”.

“Trabajamos de la mano con varios bancos y somos *partners*”

—En redes sociales se generó una discusión con la banca por la captación de fondos, ¿cómo ven hoy su competencia con la banca?

“En toda industria hay incumbentes y hay jugadores nuevos; están los que están a favor y quieren trabajar con estos actores nuevos y están los que no. Hay que separar un poco las cosas, hay bancos que tienen una visión mucho más a futuro como el BICE, por ejemplo, y ven una oportunidad de negocio, un *win-win* para todos. Eso hay que destacarlo, porque al final si todos los bancos y todas las *fintechs* estuvieran dispuestas a trabajar juntas y a colaborar, los grandes beneficiados serían los clientes”.

—¿Hay un espacio para trabajar en conjunto con la banca?

“Se ha demostrado que sí, nosotros trabajamos de la mano con varios bancos y somos *bien partners*”.

—¿Existen opciones de que Global66 se convierta en banco?

“Sí, existen opciones, no está descartado ni que sí ni que no. Tampoco dónde, porque operamos en seis países”.

—¿Y en Chile específicamente?

“Abrir un banco en Chile es de los más difíciles del mundo. Entonces, ¿sería el primer país elegido? Probablemente no”.