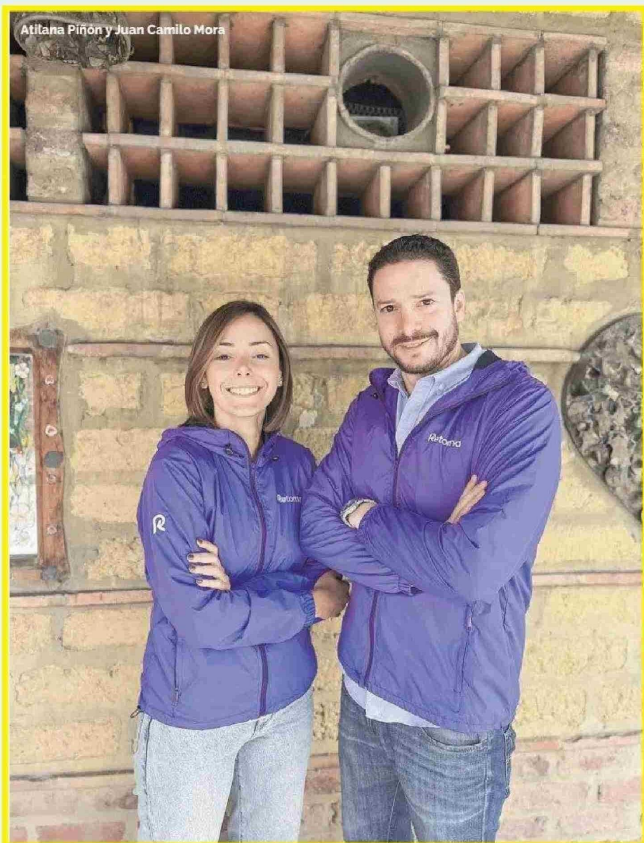


POR JUAN PABLO SILVA



Atilana Piñón y Juan Camilo Mora

Chile para acelerar su firma City Wallet, empresa de micropagos que se conectaba con los estacionamientos, lavanderías y máquinas dispensadoras para procesar pagos con tarjeta y eliminar la necesidad del efectivo. "Pero con la pandemia, muere. Nuestro mercado principal era el pago de estacionamientos y pues evidentemente en la pandemia nadie se estacionaba", explica ella.

"Me convertí en lo que tanto odiaba"

Sin embargo, en esos tres años nació un negocio sin quererlo. Dice Atilana: "Yo, que soy una persona súper tech, buscaba una opción que me sirviera como un Wise (startup de remesas británica) para poder mandar el dinero de forma prácticamente inmediata, porque lo necesitaba para mis papás en un contexto de inflación como el que tenía Venezuela. Entonces mi único camino era irme por estos canales informales".

Así, la emprendedora empezó a mandar dinero a través de stable coins (criptomonedas estables). Abrió una cuenta en el banco y con el tiempo, cuenta, "me empezó a pedir un amigo que mande dinero, luego otro y así. Terminé teniendo 70 clientes y me convertí en lo que tanto odiaba, pero tenía 70 'clientes', era una validación importante".

colombianos y así han ido avanzando por comunidades. Desde 2020 hasta hace unas semanas, el crecimiento fue orgánico y sin levantamientos de capital. Pero tras pensarlo por mucho tiempo, decidieron salir al mercado de venture capital. "Salimos a levantar capital porque queríamos llevar la compañía a un siguiente nivel, pero para nosotros era crítico tener una firma rentable y que no se convirtiera en levantar capital para cubrir costos", afirma.

Con 37 empleados, más de 20 mil clientes recurrentes al mes, facturación mensual de US\$ 150 mil, 20 destinos de envío y un volumen de transacciones de US\$ 40 millones (cobran un 3% de comisión), operación en Chile, Perú y Colombia y números azules, iniciaron conversaciones con distintos fondos. "Buscábamos levantar US\$ 700 mil para destinarlos 100% a marketing y recibimos ofertas por US\$ 1.8 millones. Decidimos cerrar la ronda en US\$ 1.2 millones", destaca Piñón.

Conoció a Ana Raptis, fundadora del fondo Amplifica (VC en el que invirtió Daniel Undurraga), porque ella fue jurado en el premio Cartier Womens Initiative, donde la colombiana obtuvo el segundo lugar hace un año. Raptis se sumó a la ronda de US\$ 1.2 millones, liderada por Impacta VC (de David Alvo) y donde también se sumó el fondo puertorriqueño Morro Ventures y el ex CFO de Western Union.

La competencia

Sus referentes en el mundo son Western Union, Wise, MoneyGram y Xoom (adquirido por PayPal), pero la competencia en Chile es más directa con Global 66, aunque con ellos -asegura- que "nos diferenciamos en el tipo de clientes a los que apuntamos; ellos no necesariamente buscan involucrar financieramente a un migrante. Nosotros operamos con billeteras móviles, efectivo, transacciones bancarias, una oferta más diversa que Global".

Y agrega, "cuando haces una transacción con Global, a menos que la hagas dentro de una cuenta Global, llega ese mismo día o al día siguiente, nosotros nos enfocamos en transacciones de 10 a 15 minutos".

Atilana Piñón confiesa que "no me preocupa la competencia. De hecho, esta es una industria donde se utiliza el concepto de frenemy y es que con la competencia nos peleamos por los clientes, pero a la vez nos apoyamos y utilizamos infraestructura unos de otros. En Latinoamérica en general se mueven alrededor de 160 billones de dólares americanos. Es un mercado enorme, eso significa que hay espacio para más de un unicornio".

La colombiana vive seis meses en Londres y seis en Chile, ya que está trabajando en la incorporación de Retorna a la Unión Europea, y hay un proceso de licencia en el que se exige que uno de los directores esté allá. +

FINTECH DE REMESAS FUNDADA POR MIGRANTES CIERRA RONDA DE US\$ 1,2 MILLONES CON IMPACTA VC, MORRO VENTURES Y AMPLIFICA

Cuando se cerró la startup que la trajo a Chile, la colombiana Atilana Piñón convirtió una práctica que hacía habitualmente en un negocio real: envío de remesas para migrantes. Partió haciéndolo por necesidad, se corrió la voz y llegó a tener 70 clientes. Eso la empujó a fundar Retorna, que hoy factura US\$ 150 mil al mes y tiene 20 mil clientes mensuales.

"Nací en Colombia, me crié en Venezuela por 25 años y luego me fui a vivir a Chile. Considero que soy una ciudadana del mundo y esto es importante como contexto, porque es gracias a eso que nació Retorna. Desde que yo era muy niña estoy familiarizada con lo que es el envío de remesas. Cuando estaba en Venezuela, mis papás le mandaban dinero a mis abuelos en Colombia y después que yo me mudé a Chile tenía que mandarle dinero a mis padres", dice -desde Londres- la colombiana Atilana Piñón, CEO de Retorna, startup de envío de remesas.

En 2017 aterrizó en nuestro país porque había sido seleccionada por Start-Up

De esa forma, junto con el cierre de City Wallet nació Retorna, cofundada por el colombiano Juan Camilo Mora, una startup de envío de remesas para migrantes. Ser mujer, migrante y joven entonces no le jugaba a su favor en el inicio, confiesa: "El sector financiero está liderado por hombres de cabecita blanca, pero hoy es diferente, hay todo un movimiento de empresas lideradas por mujeres, incluso hay ahora fondos de inversión que sólo invierten en mujeres".

US\$ 1,2 millones

El objetivo fue partir con población migrante venezolana, luego pasaron a