

21 Octubre de 2024 10:52 María Noel Durán

Trabajó en dLocal y PedidosYa, fundó su fintech y ahora levanta una ronda de inversión de US\$ 4 millones para expandirla por Latinoamérica

Akua es la primera plataforma de procesamiento adquirente "as a service". La paytech espera reducir los costos operativos para todo el ecosistema de pagos de la región.

Juan José Behrend fue jefe de plataforma de dLocal y responsable de tecnología en empresas como Pomelo y PedidosYa. Hace dos meses se asoció con otros dos referentes de la industria de pagos, Carlos Marín y Rodrigo Rodríguez y formaron Akua, su propia paytech enfocada a transformar la infraestructura de procesamiento de pagos global.

La joven startup promete revolucionar la infraestructura de pagos, que sus fundadores consideran ineficiente y fragmentada, mediante una plataforma integrada regionalmente que ofrece el procesamiento de cualquier riel de pago. **Akua levantó su primera ronda de capital semilla de US\$ 4,3 millones liderada por destacados fondos de inversión entre los que se encuentran Propel, H2O, Rally Cap, Flourish Ventures, Plug & Play e IC Ventures junto con ángeles inversionistas de alto impacto en el ecosistema de pagos con experiencia en compañías como Mastercard, dLocal, Jeeves y Nubank.**

En diálogo con Forbes Uruguay Behrend contó qué lo impulsó a emprender, cómo imagina la lucha "con dinosaurios" en el rubro de adquirencia y adelantó cómo será el despliegue de Akua por el territorio latinoamericano.

Al anunciar la ronda de inversión de US\$ 4 millones, Carlos Marín, co-fundador y CEO de Akua, comentó que el sector debe actualizarse desde sus bases. ¿Por qué creen que esto es necesario y cuál será el rol de Akua en este nuevo escenario?

Cuando Visa y Mastercard empezaron, designaron un único adquirente en cada país para que gestionara las conexiones necesarias y procesara sus pagos. En Uruguay, por ejemplo, esto lo hicieron Visanet y First Data. Con el tiempo, al no haber competencia directa, muchos de estos sistemas quedaron rezagados, manteniendo una infraestructura similar desde los años 80 hasta el 2020. Por eso hablamos de que las bases del ecosistema financiero necesitan una actualización.

Sin embargo, es importante reconocer que estas instituciones, que algunos pueden ver como "dinosaurios" debido a su tamaño y lentitud, han sido cruciales para construir el ecosistema financiero que hoy tenemos en Latinoamérica. Si bien han ralentizado el avance en algunos aspectos, debemos agradecerles porque gracias a ellas existe el sistema financiero actual.

Akua decidió posicionarse junto a estos grandes actores. No se trata de reemplazarlos, sino de ser un jugador más que compite en el mismo nivel, aportando la velocidad y la innovación que nuestra tecnología permite. Nuestra ambición es jugar este "gran juego" en toda Latinoamérica y otros mercados emergentes.

¿Cuál será el mayor desafío de esta "lucha con dinosaurios"?

Enfrentaremos desafíos de todo tipo, desde políticos hasta cuestiones de competencia. Sin embargo, el reto más grande será ganarnos la confianza del mercado. En países como Colombia, por ejemplo, cada gran adquirente tiene su propio conjunto de clientes, pero ninguno de ellos abarca la totalidad del mercado. Si una empresa como dLocal quiere operar, tiene que firmar contratos con cada uno de estos adquirentes. Nuestro valor diferencial será la tecnología que nos permitirá integrar a todos estos jugadores en una sola plataforma. Así, si una empresa como dLocal se asocia con nosotros, ya tendrá acceso a todos los actores clave.

La adquirencia, por definición, implica que un banco adquiere la deuda de Visa y Mastercard en el mercado local. Por lo tanto, la confianza es fundamental. Las instituciones deben confiar en que nosotros, como adquirente, podremos cumplir con nuestras obligaciones, y ese será uno de los principales desafíos a enfrentar.

¿A nivel regulatorio necesitan autorización de los bancos centrales para poder llevar adelante la integración de los distintos intermediarios? ¿Cómo lo manejan en los diferentes territorios?

Sí, siempre te tienen que autorizar los bancos centrales, en el caso de Colombia es la Superintendencia. No en todos los países es igual, en Uruguay convertirte en adquirente es bastante complicado a nivel de regulación. En Colombia hay un permiso que se llama permiso de adquirente no vigilado que es más leve, podés salir y ser adquirente teniendo un partnership con un banco. La parte más legal y financiera pesada se la lleva el banco y vos actúas como adquirente con la parte más tecnológica. Al final del día, nuestro core no es vender la parte regulatoria sino la tecnológica. Mi cliente ideal es un banco o los propios adquirentes actuales que quieran migrar su tecnología. Nuestro foco no está en la adquisición de los comercios o merchants.

¿Por qué mercados van a comenzar? ¿Cuál es el destino de esta ronda de capital semilla?

El primero es Colombia porque está bastante más atrasado que el resto de los mercados. Luego, pasa algo similar en México, Perú y Centroamérica (que puede operarse con una licencia única). Estar en Brasil por un tema de tamaño tiene mucho sentido también para nosotros. Vamos a usar la inversión para salir en Colombia y seguramente a un mercado más. Es posible que en dos años estemos levantando nuevamente capital para expandirnos a otros países.

Es un negocio disruptivo, ¿tienen competencia en la región?

Nos enteramos hace poco al levantar la ronda que hay una sola empresa en el mundo que hace lo mismo que nosotros, es holandesa, opera en Europa y va para Estados Unidos y Asia, por suerte no tiene planes en América Latina, por lo tanto, somos los únicos en la región.

En Uruguay hay multiadquirencia, ¿eso hace que no esté en los planes de Akua operar aquí?

Sí, en Uruguay hay varios adquirentes en el juego. Es un terreno chico, con poca población y está bastante bien servido. Por ahora no está en nuestras prioridades. En Argentina hay oportunidades pero por el auge de MercadoPago avanzó bastante tecnológicamente y por eso también va a estar al final. En un comienzo nos vamos a enfocar en el norte de Latinoamérica.

¿Por qué decidieron emprender puntualmente en adquirencia?

Todos vivimos el problema desde experiencias personales distintas. Yo fui el Head de plataforma de dLocal que es un gran sub-adquirente que trata con adquirentes que siempre fallaban. Carlos (Marín) fue jefe de adquirencia en PayU que es similar a dLocal, también fue Head de Mastercard en países andinos y abrió la cámara de adquirencia en Colombia y Rodrigo (Rodríguez) fue el que montó el primer adquirente no tradicional de Colombia tras haber trabajado en Mastercard.

¿Cómo fue el primer paso?

Con Carlos trabajamos juntos en Pomelo, él era el director de Ventas y country manager de los mercados andinos de Pomelo y yo era el director de Ingeniería. En una charla de pasillo pensamos cómo hacemos Pomelo del lado de la adquirencia y nos propusimos hacerlo juntos. Tres semanas después nos lanzamos a hacerlo y una semana después subimos a Rodrigo al barco para ser co-founder con nosotros.

¿Todo esto pasó en los últimos seis meses?

Comenzó en mayo, en junio renunciamos y pensamos en levantar nuestra ronda de inversión, en agosto empezamos a tener empleados, hoy somos 20 personas, tenemos gran parte del producto desarrollado y la ronda de inversión cerrada.



Carlos Marín, Juan José Behrend y Rodrigo Rodríguez. Fotos: Gentileza Akua

Tu padre fue referente en la industria, puntualmente en POS 2000. ¿Cuánto te influyó ese legado?

Sí. Mi padre durante 20 años fue el gerente general de POS 2000 en Uruguay, lo que hace que entienda este negocio desde la médula. Creo que la introducción al tema de los pagos vino de mi padre, pero a mí siempre me gustó y después mi carrera también me llevó a profundizar ese camino.

Trabajaste en empresas potentes de la región como Pomelo, dLocal y PedidosYa. ¿Qué buscas cuando decidís dar un nuevo paso?

Yo soy una persona muy inquieta, no me gusta el statu quo ni la zona de confort, no me gusta que las cosas sean repetitivas y valoro la innovación constante. Cuando me he movido es porque ya no puedo lograr mover el statu quo. Hoy con Akua busco que todos los que trabajamos en Akua nos sintamos orgullosos y conectados al propósito de revolucionar el ecosistema de pagos de América Latina, en principio, pero mi mirada está en los mercados globales.

¿Te inspiró la efervescencia de las compañías en las que trabajaste a la hora de gestar Akua?

Totalmente. Y si voy un poco más atrás yo emprendí a los 18 años con una empresa de servicios informáticos y previamente mis padres además de sus roles laborales tuvieron tres empresas de distintos perfiles, desde gastronomía, a indumentaria o telecomunicaciones. El ADN emprendedor viene dado genéticamente. Con mi empresa me fue bien, llegamos a ser 15 personas, pero después la tuve que cerrar y ahí dije: "voy a aprender para poder volver a emprender" y hoy me siento motivado y confiado por eso y por haber aprendido de los chicos de PedidosYa, también de Farmashop donde trabajé bastante, y dLocal lo que hizo en mí fue demostrarme que no hay barreras, que no existe no poder y el mundo está al alcance de la mano. Finalmente Pomelo me permitió darme cuenta de que tenía el conocimiento necesario para poder armar de cero una empresa de tecnología.

¿Qué aprendiste de esa primera empresa que no funcionó?

Soy un fiel creyente de que se puede hablar de los fracasos. Mi gran fracaso fue que yo tenía 15 chicos en el equipo, pero 12 de esos 15 trabajaban para un mismo cliente, yo no tenía un contrato de recesión ni nada entonces de un día para el otro en diciembre la empresa anunció que dejaba de ser cliente y me quedé sin posibilidades de seguir. Fue durísimo, pero aprendí que no se ponen todos los huevos en una canasta, a cuidarme legalmente, tener socios y que tenía que conseguir inversión para compartir el riesgo. Gran parte de lo que puedo hacer ahora es producto de lo que no hice bien.

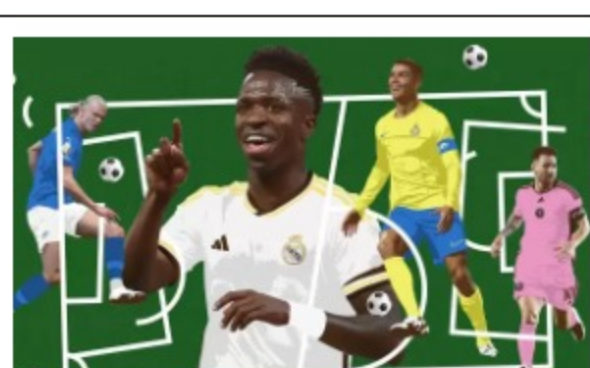
TAGS

Akua Juan José Behrend

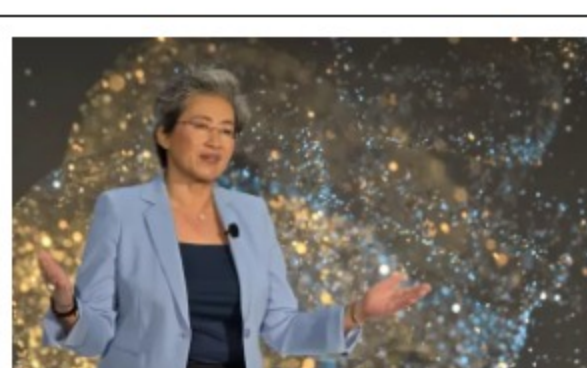
Más noticias >



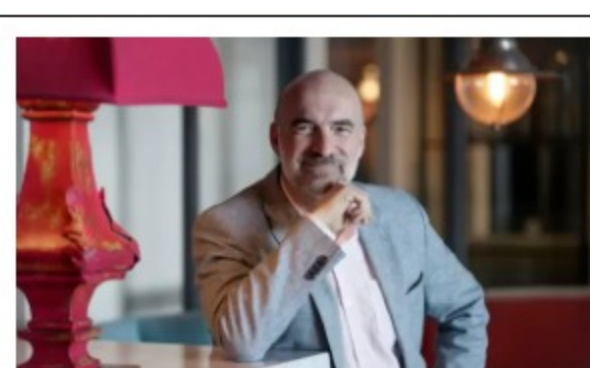
Igor Piquet: "La mayor innovación para el próximo siglo va a venir de los países que hoy son más riesgosos, no de Silicon Valley"



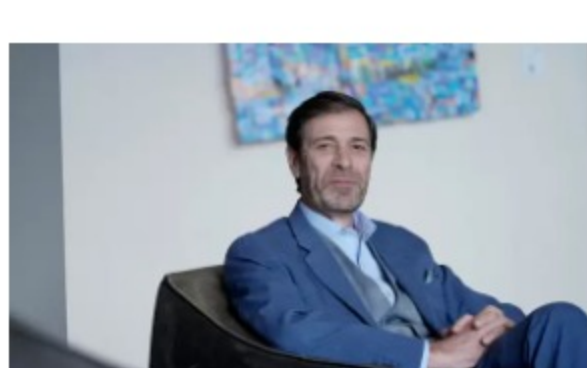
Ranking Forbes: estos son los 10 futbolistas mejor pagados del mundo en 2024 contando sus ingresos por publicidad



Lisa Su y los creadores de la IA ante el desafío de cómo lograr un nuevo ciclo de innovación que transforme las organizaciones



Alejandro Pazos, CEO de Microsoft en Uruguay: el diferencial del ecosistema local, qué busca en los colaboradores y sus reglas de oro



Las claves de Richard Moreira, nuevo socio principal de PwC Uruguay, para conformar un dream team



Robotaxis de Tesla: expectativas, realidad y problemas regulatorios



Tiene 27 años, hace indumentaria de lujo y gestiona 14 locales

Today Innovación Liderazgo Money Negocios Lifestyle Millonarios Forbes Summit MediaKit Suscribirse

Forbes



Terminos y condiciones | Legales | © 2024, Forbes Uruguay. Todos los derechos reservados.

f x @ in

amara