



De ayudar a las fintech a revolucionar la gestión financiera de gigantes en Brasil: cómo pivotó Datanomik, la startup de Fogel y Strauss

Cecilia Piazza

X @ in

SHARE



Hoy la startup opera casi exclusivamente en Brasil, un mercado complejo donde más del 80% de los activos financieros está concentrado en cinco bancos.

25 Mayo de 2025 13:25

Cuando **Gonzalo Strauss** y **Sergio Fogel** fundaron **Datanomik** en 2022, tenían en mente un problema concreto: ayudar a fintechs a acceder de forma más clara y automática a su información bancaria. Pero rápidamente notaron que **el verdadero dolor estaba en otro lado: las grandes empresas de la economía real que gestionan cientos de cuentas bancarias sin herramientas tecnológicas suficientes para hacerlo de forma eficiente. Ese cambio de foco marcó el camino.**

Hoy la startup que factura más de un millón de dólares opera casi exclusivamente en Brasil, un mercado complejo donde más del 80% de los activos financieros está concentrado en cinco bancos. Desde ahí, la startup **ayuda a compañías a gestionar más de R\$ 8.000 millones (US\$ 1.430 millones) distribuidos en más de 15.000 cuentas bancarias a través de una plataforma SaaS.** Con este modelo Strauss espera, al menos, **triplicar su facturación anual en 2025.** Su objetivo: profesionalizar un área que históricamente fue vista como soporte, pero que puede incidir directamente en los resultados del negocio.

En entrevista con Forbes Uruguay, Strauss, CEO de Datanomik, repasó los principales desafíos que enfrentaron, el rol estratégico de la tesorería, por qué eligieron Brasil como base de operaciones y cómo piensan escalar su negocio en los próximos años. Extractos.

¿Cómo ha evolucionado Datanomik desde su fundación?

Datanomik cambió bastante en los últimos años. **Entendimos que el dolor más grande estaba en las empresas no financieras, las que forman parte de la economía real:** empresas de construcción, energía, retail y demás que tienen una complejidad financiera muy alta y menos herramientas para gestionarla. Así nos enfocamos en construir una plataforma que sea un socio estratégico para las tesorerías corporativas.

¿Qué entienden como empresas con una "complejidad financiera muy alta"?

Empresas que manejan cientos de cuentas bancarias distribuidas en muchas entidades legales. Por ejemplo, una empresa de construcción debe tener una sociedad distinta para cada proyecto, y cada una suele tener varias cuentas en diferentes bancos. Entonces, **algunas de estas empresas llegan a gestionar más de 500 cuentas bancarias. Es una locura.**



Gonzalo Strauss, cofundador de Datanomik. Fotos: Leonardo Mainé

¿Qué solución ofrecen para ese problema?

La gestión de caja puede determinar la supervivencia del negocio y nos llama la atención la poca tecnología que existe para apoyar a las tesorerías de las empresas. Creamos una plataforma que actúa en tres capas. La primera es la de visibilidad: que la empresa sepa cuánto dinero tiene, en qué cuentas y en qué bancos, todo en tiempo real, gracias a nuestra licencia del Banco Central de Brasil bajo el sistema de Open Finance. La segunda es la de entendimiento, con herramientas de análisis y proyección de flujo de caja en el corto y mediano plazo. Y la tercera es la de inteligencia financiera, donde ayudamos a automatizar decisiones: por ejemplo, mover fondos ociosos a cuentas que necesitan liquidez o invertirlos según las políticas definidas por la empresa.

¿Qué rol juega la inteligencia artificial en su negocio?

El movimiento de IA viene en muy buen timing. **Creemos mucho en el concepto de money on autopilot: que el dinero pueda moverse de forma inteligente y automática dentro de las empresas, sin intervención humana.** La IA nos va a permitir predecir comportamientos, automatizar flujos y tomar decisiones de inversión o liquidez. El 2025 va a ser un año de mucho foco en construir ese tipo de capabilities en nuestra plataforma para seguir ampliando nuestro posicionamiento en la comunidad de tesorería.

¿Por qué eligieron desarrollarse en Brasil?

Brasil tiene una enorme concentración bancaria: **el 80% de los activos está en cinco bancos.** Y hay un modelo de negocios donde o gana el banco o gana el cliente. Vimos una gran oportunidad para equilibrar esa relación, ayudando a los tesoreros a tomar mejores decisiones sobre la ubicación e inversión de su dinero.

Hoy manejamos más de R\$ 8.000 millones sobre gestión de visibilidad en cuentas conectadas y trabajamos con más de 65 clientes enterprise que tienen más de 15.000 cuentas bancarias y 5.000 entidades legales o sociedades. Entre ellos están grandes empresas como **Magazine Luiza, Serena Energía, CVC** y el club de fútbol **Flamengo.**

¿El foco seguirá en ese país?

Hoy el 99% de nuestra ganancia viene de Brasil y, este año, planeamos profundizar en este mercado. Tenemos presencia en Uruguay, con algunos clientes en **Fidocar, Grupo 5M** y **Marfrig,** pero el crecimiento actual está en Brasil. Trabajamos con la comunidad de tesoreros corporativos a través del Instituto Brasileiro de Tesouraria Corporativa y también hicimos una alianza con la Association for Financial Professionals, la principal asociación global de profesionales financieros, para traer sus certificaciones por primera vez a Brasil. Igualmente, en el futuro tenemos la visión de seguir expandiéndonos en otros mercados.

¿Planean incorporar productos financieros propios?

Nuestro modelo actual es SaaS, por suscripción, en el que los clientes pagan una mensualidad por dependencia de su conectividad financiera, pero estamos evaluando incorporar productos financieros nativos que nos permitan completar la propuesta de valor. Tenemos financia de iniciación de pagos (ITP) y queremos seguir robusteciendo nuestra oferta. Nuestro objetivo es que una buena gestión de tesorería impacte directamente en los resultados del negocio.

¿Qué impacto buscan generar en el largo plazo?

Queremos que la tesorería se convierta en una palanca de crecimiento. **Una buena gestión de caja puede ser la diferencia entre el éxito o el fracaso de una empresa.** Y si logramos que gestionen mejor su dinero, eso tiene un impacto directo en la economía del país. Si hacemos las cosas bien y logramos el nivel de madurez que queremos, podemos tener un gran impacto en toda la economía brasileña.

Foto: Leonardo Mainé

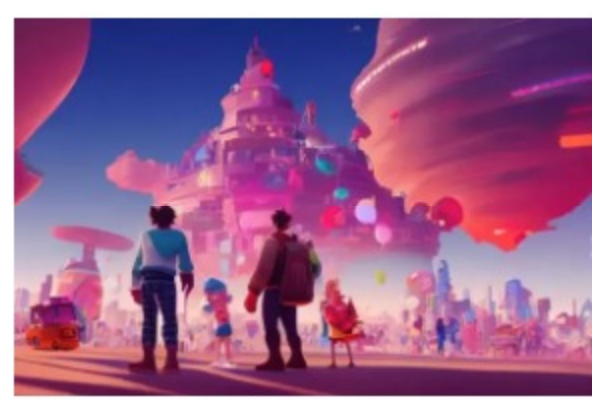
TAGS

Datanomik | Gonzalo Strauss | Sergio Fogel

MÁS VISTAS

- 31480 La startup de un ex Uber y Rappi patea el tablero: impulsa a los negocios a hacer su propio delivery y ya crece en América Latina
- 12800 Efecto Conexión Ganadera: el fondo Portfolio Ganadero informó a sus inversores que no hará frente a sus pagos
- 7675 Cambio histórico en Mercado Libre: Marcos Galperin deja la conducción de la empresa
- 5730 JYSK: la estrategia de la marca de muebles que desembarcó en Uruguay y vendió en 10 días lo que tenía previsto para más de dos meses
- 3105 Agustín Tafemaberry, CEO de Itaú Uruguay: los sectores que demandarán más financiamiento, el clima de negocios y las amenazas que enfrenta la banca

Más noticias >



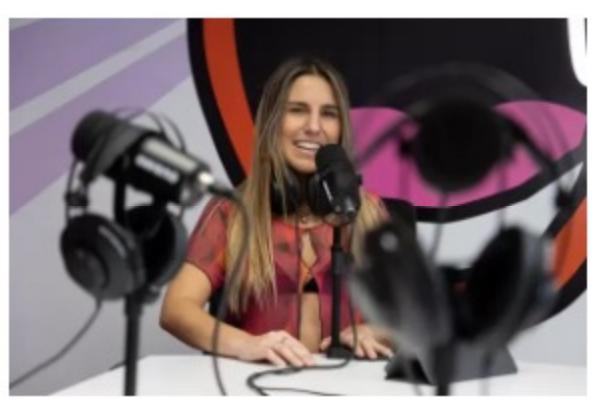
IA, escapismo y longevidad: así impactan las 4 megatendencias que definen al consumidor latinoamericano



Es el icono de uno de los deportes más populares en EEUU, tiene una fortuna de US\$ 25 millones y quiere sacar a Hooters de la quiebra



Eduardo Costantini se queda con el 51% de un peso pesado inmobiliario y cierra la operación más grande del sector en la Argentina



Daniela Corleto, cofundadora y CEO de Aweno TV: "El uruguayo es muy crítico, pero poco a poco encontramos nuestro camino"



Creó Pokémon Go, facturó US\$ 8.000 millones pero abandona los videojuegos por el negocio del futuro: cuál es su nueva apuesta



TIGO anunció la compra de Movistar en Uruguay por US\$ 400 millones: sus próximos pasos



Napster reaparece con nueva identidad, promesas de miles de millones y un inversor que nadie conoce



Copa Mundial de Fútbol Femenino 2027: Brasil será el primer país sudamericano en organizar el torneo

Today | Innovación | Liderazgo | Money | Negocios | Lifestyle | Millonarios | Forbes Summit | MediaKit | Suscribirse

Forbes

