

La fintech uruguaya que facilita adelantos de sueldos capta inversión y se expande a Argentina: así funciona

La empresa que comenzó a operar hace tres años tiene 15.000 usuarios registrados y está conformando una ronda de inversión de US\$ 15 millones para apuntalar su internacionalización.

20 DE FEBRERO 2026 - 5:00HS

Compartir



Por María Noel Durán

Para algunos llegar a fin de mes es un arte. Para otros, es el deporte nacional. Para todos es un hábito esperar a que llegue una fecha determinada para ver acreditado el monto total del salario mensual en la cuenta. Pero hace tres años la fintech Payflex empezó a luchar para cambiarlo y, en su camino, conquistó clientes como Vida, Hertz, Banco de Préstesis y el Club Biguá y, al día de hoy, registra unos 15.000 usuarios que tienen la posibilidad de adelantar la fecha de pago y cobrar lo trabajado en cualquier momento del mes si lo desean.

Sus fundadores, Fausto Friedrich (CEO) y Matías Bombi (CTO), lo sufrieron en carne propia cuando comenzaron el camino laboral y veían como un suplicio tener que acercarse al área de recursos humanos a pedir un adelanto de sueldo cuando lo necesitaban.

Friedrich vivió ocho años en el exterior, en México y en Estados Unidos, donde estudió en la Universidad de Columbia en Nueva York. Fue esa experiencia la que le permitió detectar que el pago mensual era una singularidad de los países latinos. "En Estados Unidos te pagan cada dos semanas y en México cada 15 días, es lo normal", sostiene el cofundador en entrevista con Café y Negocios. En tanto, Bombi también residió en Estados Unidos, donde trabajó en una tecnológica radicada en Silicon Valley.

MÁS NOTICIAS



Los emprendedores se conocieron en la Universidad ORT Uruguay y en el Centro de Innovación y Emprendimientos (CIE) decidieron poner manos a la obra y crear su propia solución: Payflex.

La fintech estuvo un año tramitando lo necesario para cumplir con la regulación del Banco Central del Uruguay. "No comenzamos a operar hasta tener todo validado" y adaptado y por eso fuimos con uno de los mejores despachos en Uruguay, que se encarga de toda la regulación tanto financiera como laboral", cuenta Friedrich. Durante sus primeros tres años de vida la firma se financió, primero, mediante capital semilla de ANDE por US\$ 50.000 y, luego, por medio de inversores ángeles de reconocidas firmas como Citi, Julius Baer y PwC y asesores como el gerente comercial de Avenida Servicios Financieros, Andrés Romaniello.

Ahora, la fintech está abocada a captar capital por US\$1,5 millones. De esta ronda de inversión ya llevan completados US\$ 800.000 y esperan que próximamente se sume un importante fondo de inversión.

Adelantos sin afectar el flujo de caja de las empresas

En la práctica, Payflex permite a los empleados cobrar lo trabajado todos los días, si así lo quieren, sin afectar el flujo de caja de la empresa.

Para lograr esto la fintech adelanta el dinero a los trabajadores y su cliente lo retorna cuando llega la fecha de pago.

"Nos integramos con todos los sistemas de recursos humanos y en el caso de las empresas que quizá no lo tienen todavía desarrollado, igual disponibilizamos un panel para que puedan obtener toda la información", puntualiza Bombi y hace hincapié en que sus sistema utiliza inteligencia artificial para automatizar el sistema de adelantos y así le evita a las áreas de RR.HH. tener que lidiar con las solicitudes de adelantos que son frecuentes, sobre todo, en sectores como salud, seguridad y retail.

"Nosotros rompemos la bicicleta", responde Friedrich cuando se le consulta por la posibilidad de que el adelanto de sueldo se convierta en un problema financiero para los colaboradores, en lugar de una solución. "Con nosotros salen del endeudamiento, pagan las deudas malas y tienen una mayor estabilidad financiera", dice y resalta: "El bienestar financiero es nuestro objetivo. Nosotros no ganamos más porque pidan más. Nuestros incentivos son los contrarios y los opuestos a los de las financieras".

La startup no centra su negocio en el cobro de intereses a los trabajadores y su monetización depende del caso a caso. "Nos adaptamos a la realidad de cada empresa. Lo que no hacemos es cobrar un interés jamás al trabajador", indica el CEO. Establecen planes a medida de cada cliente.

En este sentido, también se fijan determinados topes en los montos de adelantos que se pueden pedir para que no adelanten de más, "y tampoco adelantamos más de lo que ya trabajaste", apunta Friedrich.

Para los emprendedores, Uruguay sufre de una "pandemia de endeudamiento" al tener más de un millón de deudores entre sus 3,5 millones de habitantes. "A veces la gente solo necesita \$ 1500 para llegar a fin de mes o pagar una cuenta y las financieras no te prestan menos de \$ 30.000", sostiene Friedrich y a esto se le suma una tasa de interés que suele ser desequilibrante.

"Prefiero que pidas lo que te sirve, si lo necesitas, porque se te rompió el teléfono el fin de semana, por ejemplo, lo vas a tener al instante", dice el CEO.

y nuevas fronteras

Payflex lleva tres años en el mercado. Sus fundadores decidieron conformar una operación sólida, asegurarse de cumplir con todas las regulaciones y tener una buena base de clientes y usuarios registrados antes de continuar con su expansión. Ahora, con la misma impronta, inician su recorrido para desembarcar en la vecina orilla con la coyuntura a su favor. "Con la inflación en Argentina te conviene cobrar cuando puedas antes de esperar a fin de mes", sostiene Bombi.

En la actualidad, la fintech tiene todo en regla para plantar bandera en Argentina. "Podríamos lanzar mañana", asegura Friedrich, dado que en términos técnicos toda la regulación necesaria está preparada, sin embargo, apuestan a concretar una alianza con un socio local.

"Buscamos partners, no solo que aporten el capital, sino también en conocimiento y experiencia", explica Friedrich. Los cofundadores ya ven oportunidades en el nuevo destino, interés de clientes e inversores, pero esperan cerrar por completo la ronda de inversión de US\$1,5 millones para dar ese paso con firmeza.

Pero Argentina no es el único país en la mira de Payflex. "Tenemos planes de expandirnos en toda la región", estima Friedrich. Dentro de Latinoamérica sus siguientes pasos serán los dos mercados más grandes: Brasil y México.

Más que adelantos

Payflex es la primera fintech uruguaya cuya actividad está regulada que aborda el tema de los adelantos de sueldo, pero apuesta a ser más que eso.

La firma ofrece a las organizaciones que la eligen beneficios para sus trabajadores como cobertura psicológica, nutricionista, seguros y descuentos en más de 400 negocios asociados.

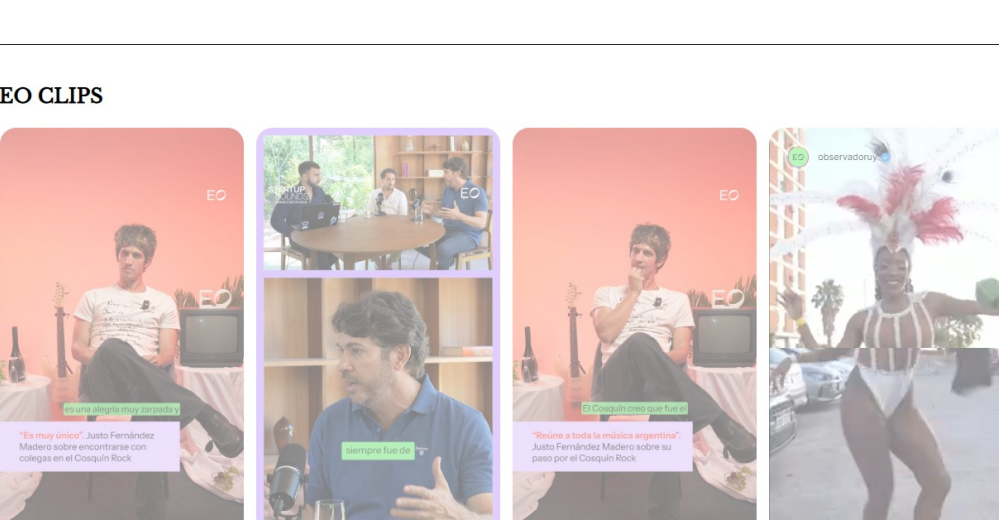
Esto surgió desde los propios equipos de recursos humanos de las empresas. "Buscamos solucionar la alta rotación y armonizar la relación entre las empresas y los trabajadores", finaliza el CEO.

Temas: fintech sueldo adelanto de sueldo Payflex

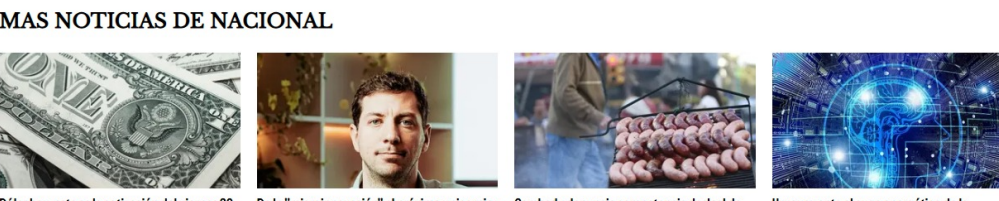
SEGUÍ LEYENDO

- Tokenización en Argentina: Reental financió US\$1,36 millones de un inmueble tokenizado en tiempo récord
- Fintech Visa compró Prisma y pisa fuerte en el mercado fintech argentino
- Startups Dos argentinas concretan un exit y venden su startup a un unicornio de Estados Unidos
- Reforma Laboral Crece la tensión entre la banca tradicional y el sector fintech por el control de las cuentas sueldo
- Más allá de YouTube: el influencer MrBeast adquirió la plataforma de servicios financieros Step

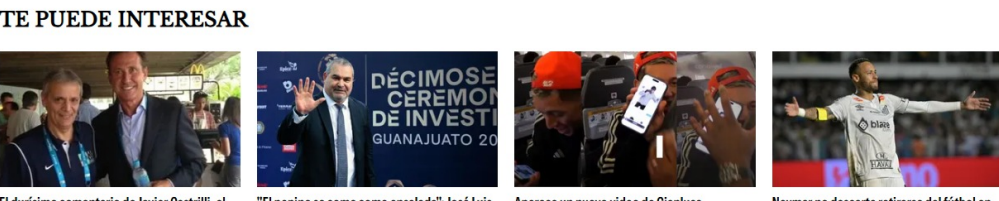
EO CLIPS



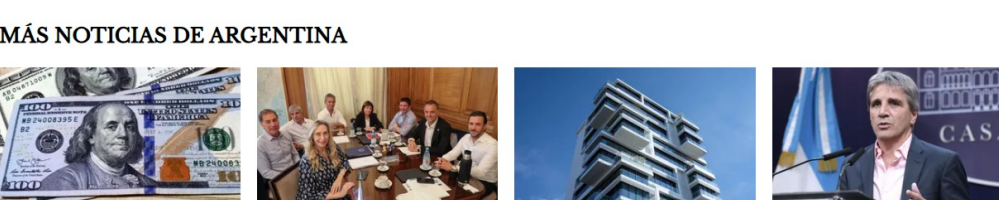
MAS NOTICIAS DE NACIONAL



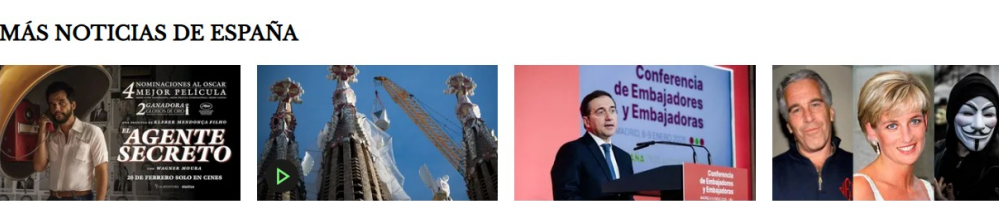
TE PUEDE INTERESAR



MÁS NOTICIAS DE ARGENTINA



MÁS NOTICIAS DE ESPAÑA



MÁS NOTICIAS DE ESTADOS UNIDOS

