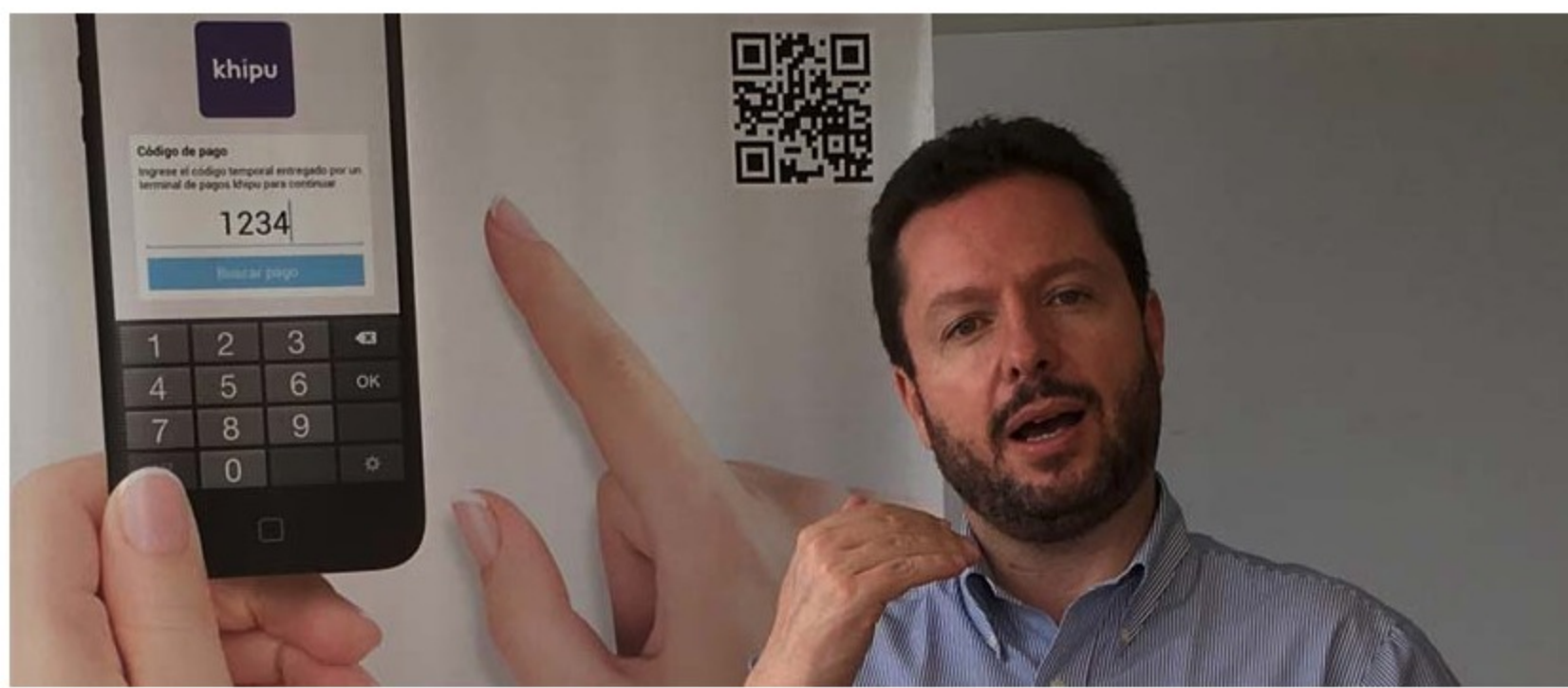


Inicio > Entrevista > Caso exito: Khipu, 700 comercios activos en 3 años

## Caso exito: Khipu, 700 comercios activos en 3 años

No hay comentarios

f 94 t 0 g+ 0 in 3



Todo comenzó en secreto. Sí, como las novelas de espías, por allá por el año 2012. Dos amigos, un gerente de uno de los bancos de Chile y otro que no pertenecía a la banca, se enfrascaron en una acalorada discusión sobre los medios de pago en el país y sus empresas relacionadas. A tanto subió el tono de la conversación que de repente uno de ellos se quedó en silencio ya que se dio cuenta que existía la posibilidad de hacer más que PayPal; podían ofrecer un servicio económico, inclusivo y que permitiera a muchas personas ejecutar transferencias, evitando errores, ahorrando tiempo y protegiendo al cliente de fraudes. Ahí, nació Khipu. Su salida al mercado fue en el 2013.

Tres años han pasado desde esa instancia y el camino recorrido ha sido grande. Sus fundadores, Roberto Opazo y Emilio Davis, se movieron ágilmente y lo primero que inventaron fue una automatización en la generación de transferencias desde una aplicación que funcionara como un navegador web. Eso fue el "Terminal de pagos Khipu", la base de la plataforma que hoy llama permanentemente la atención por ser el David vs Goliat del pago en Chile.

Hoy Khipu cuenta con cerca de 100 socios de la compañía, trabaja con más de 700 comercios activos, más de 120 mil personas distintas empleando la plataforma para pagar y operando transacciones por sobre \$4.500 millones. Es el mismo Roberto Opazo, Director Ejecutivo de la plataforma, quien conversó con Portal Pyme de sus aciertos, experiencia y futuro inmediato de Khipu.

### ¿Tuvieron muchas dificultades al momento de emprender?

"Sí, cada tres semanas veíamos que se nos iba a acabar la plata y tendríamos que cerrar, pero siempre nos salvaba la entrada de un inversionista nuevo. El 2013 fue muy estresante, creo que sin el Crowdfunding de Brooto habríamos tenido que vender regalada la empresa".

### ¿Postularon a fondos concursables, capitales semillas o incubadoras?

"Sí, tempranamente nos patrocinó UDD Ventures y nos ayudaron a ganar un fondo de Capital Semilla de CORFO y luego un Capital Semilla Expansión, también de CORFO. Sumamos más de USD 300.000 en subsidios de CORFO, USD 2.000.000 en inversión privada y la empresa ha sido valorada en USD 10.000.000 en las últimas dos ampliaciones de capital".

### ¿Cómo ha sido el proceso de crecimiento?

"Inicialmente el problema era que todos los comercios preguntaban que otros negocios usaban Khipu. Costó encontrar locales dispuestos a innovar con un medio de pago. Ahora que operamos con más de 700 comercios activos; más de 120.000 personas distintas han pagado usando la plataforma (procesando transacciones por \$4.500 millones), el proceso de venta es mucho más simple".

### Ustedes se desempeñan en el mundo del pago electrónico. ¿Ha costado mucho ganarse la confianza de las personas, por ser un canal nuevo?

"Sí, ha costado lograr la preferencia en el lado del pagador. Lo que observamos es que comercios que sólo cobran con Khipu no necesitan a nuestra competencia, pero comercios en los que está nuestra competencia y Khipu, deben luchar con un hábito de 15 años pagando con otra alternativa. Cuando le preguntamos a los usuarios si les gusta, dicen que no, pero la siguen usando. Nuestra experiencia es que un comercio que agrega Khipu, parte con un 2% de los pagos con Khipu y en el tiempo se va acercando al 10%, a menos que introduzcan descuentos u otros incentivos, lo que puede mejorar el "check out share" de Khipu".

### ¿Tienen metas de internacionalización?

"Está en la naturaleza de Khipu ver la industria de los medios de pago a escala global, queremos ser un competidor importante de PayPal, por lo que la internacionalización es vital. Hemos definido financiar la internacionalización a través de la venta de una franquicia, que otorga el derecho de comercialización exclusiva en un país. Ya vendimos una de estas franquicias para Bolivia, por lo que estamos trabajando en algunos ajustes al software para entrar en producción muy pronto. Es necesario hacer algunos ajustes porque en Bolivia encontramos bancos dispuestos a colaborar con Khipu, lo que mejora las cosas para pagadores, cobradores, comercios, bancos y Khipu, pero implica algunos detalles que estamos desarrollando. En Chile, llevamos años intentando un acuerdo de colaboración con uno o más bancos y aún no lo hemos logrado, pero creemos que el tiempo abrirá espacios de colaboración que han resultado difíciles de crear".

### ¿Cuáles son las proyecciones 2016?

"Aún no somos una Sociedad Anónima Abierta, pero puedo decir que nuestra prioridad estará en la operación de Chile y Bolivia. No esperamos abrir otro país este año, ya que creemos que los resultados de Chile y Bolivia serán determinantes para hacer más atractiva la franquicia".

### ¿Algún consejo que les darían a quienes deseen emprender?

"Es importante postergar el consumo personal, porque Chile tiene un buen ecosistema para partir un emprendimiento, pero financiar su etapa de crecimiento es difícil y requiere que los fundadores no estén necesitados de dinero. Por lo tanto, fundadores austeros tienen un pronóstico mucho mejor que fundadores gastadores. La austeridad también lleva naturalmente el foco a lo que es importante y eso será necesario en todo emprendimiento".

No hay comentarios

f 94 t 0 g+ 0 in 3

## DÉJANOS TU COMENTARIO

Nombre\*

Correo\*

Comentario\*

\*Campos requeridos

ENVIAR COMENTARIO

I'm not a robot

reCAPTCHA  
Privacy - Terms

▲ VOLVER AL INICIO



## RELACIONADOS

JAPI JANE, LA EMPRENDEDORA QUE DESCARTUCHÓ A LOS CHILENOS

Johanna Reyes, Directora Mujeres Emprendedoras: "Asesorate y capacitate constantemente"

## AGENDA

19 de Febrero de 2016  
Desayuno Bienvenida Socios Asech

Del 23 Febrero al 24 de Febrero de 2016  
Cursos Monitores de Seguridad

VER EVENTOS ANTERIORES

## MULTIMEDIA



Full Van: de transporte escolar a una flota de turismo

VER MÁS