

EN FOCO

La multilatina que eligió el Banco Mundial


Silvia Naishtat



snaishtat@clarin.com

Alejandro Cosentino es de los que cazan al vuelo ese mundo de relaciones tan propio del ambiente de negocios. Hace un año, Manuel Tanoria, uno de sus abogados, le insinuó que podía conectarlo con la CFI, el brazo financiero del Banco Mundial. Y con ese ritmo enérgico que lo caracteriza, Cosentino partió rumbo a Washington. Una entrevista de dos horas y auditorías de varios meses que incluyeron a una doctora en física y matemática llegada desde Ucrania, dieron sus frutos. La CFI desembarcó en Afluenta con una inversión de US\$ 4 millones en la que es su primera incursión mundial en una firma tecnológica que conecta a inversores con personas con poco o nulo acceso a los bancos.

La CFI no lo hizo sola. El fondo Eleva Equity, que invierte en empresas de tecnología con impacto social, desembolsó otros US\$ 4 millones. Johanna Posada, con partida de nacimiento en México y cabeza de Eleva, cuya base de operaciones está en Madrid, consideró que Afluenta es una empresa de inclu-

sión financiera. La CFI justificó su decisión en que Afluenta fomenta la "prosperidad compartida". Afluenta es, en realidad, la expresión de la industria de préstamos entre personas en la que no intervienen los bancos. Nació en 2012 y a diferencia de otras tecnológicas no necesitó ser incubada. Hoy ya es una multilatina de las finanzas, sin activos físicos, con un plantel de apenas 40 personas que de Argentina saltó a México y Perú.

El 37% de sus clientes son los llamados millennials. Es decir, jóvenes de 25 a 31 años que operan a través de su móvil sin distinción de clase social. Eso sí, Cosentino admite que Argentina es el país más desarrollado de la región. "Aquí se está mucho más habituado a operar desde el celular". A Afluenta sumar un cliente le cuesta \$ 500. A un banco tradicional, que requiere instalar sucursales, le sale entre 3.000 a 4.000 pesos.

Con un sofisticado sistema de algoritmos a velocidad vertiginosa, Afluenta puede detectar en la combinación de 800 variables, desde el lugar geográfico desde el que se hace la solicitud, siempre por la web, al historial de pagos de la persona. Se procesa en 15 segundos.

Luego deciden los inversores que, al prestar a varios solicitantes, diversifican riesgos y ayudan a bajar la tasa. Para una persona sin riesgo la tasa se sitúa en 32% y llega al 44% en el caso más peligroso. La morosidad es de 4%. Hasta ahora han otorgado \$ 160 millones re-

Afluenta es el primer desembarco global del Banco Mundial en una firma de tecnología financiera. También invirtieron españoles. Ahora van a Brasil.

partidos en 3.500 inversores.

¿El destino de la plata? El 80% es para consumo, desde la fiesta de 15, la luna de miel, acceder a la moto, a una herramienta o cambiar el termotanque. El resto va a pagar la llave de un nuevo local o comprar un remis usado. Cuando Afluenta nació en 2012 el promedio de los préstamos era \$10.000. Este año, alcanzó los \$ 40.000. Cosentino advierte que creció el endeudamiento. Y que muchos demandan financiación para cancelar deuda más cara.

La CFI no es la única entidad que puso la mira en este tipo de compañía. Citibank se asoció en el planeta a Lending Club, que es la mayor del planeta en estos emprendimientos que se conocen como Fintech. El BBVA sumó a Prosper y el Santander a Funding Circle. En China hay un verdadero boom, con firmas con 25 millones de clientes.

Lo cierto es que en la mente de Afluenta siguen engendrando proyectos grandes: están por aterrizar en Brasil, Colombia y Chile. Y aseguran que podrían cerrar en breve una mega operación con un fondo inglés que les permitiría ingresar en el segmento de las tarjetas de crédito pre pagas. El momento parece propicio. Como nunca antes el Banco Central impulsa este tipo de empresas para bajar los costos de la operatoria bancaria. Federico Sturzenegger y su vice Lucas Llach suelen ser las estrellas de los cada vez más frecuentes "Hack" de innovación financiera. ■