

Crédito a pymes en formato colaborativo

La red de finanzas Alfuenta, fundada por Alejandro Cosentino, prestará a partir del próximo año también a pequeñas empresas.

POR VICTORIA ÁLVAREZ BENUZZI



Supongamos que necesitás ampliar la casa y construir una habitación más; no tenés ahorros, y al albañil hay que pagarle en efectivo. La mano de obra presupuestada ronda \$ 50.000. Tenés dos opciones:

A) Ir personalmente a una entidad financiera, en horario bancario, sacar número, explicarle al ejecutivo de atención al cliente por qué y para qué necesitás ese dinero y pasar un momento incómodo porque lo más probable es que el banco no tenga interés en tu pequeño préstamo. Pero igual te dirá que llevés una parva de documentos originales y fotocopias para analizar la solicitud. En el mejor de los casos, te notificarán cuál es el costo de ese crédito y, al enterarte, comenzarás a pensar que tal vez no sea tan importe ni urgente la ampliación de tu casita...

B) Recurrir a las finanzas colaborativas. Hablamos de un concepto que gana fuerza día tras día en la Argentina y en toda la región, y que está haciendo retroceder a nivel mundial al sistema financiero tradicional en determinados segmentos. Las finanzas colaborativas invitan a humanizar el uso del dinero, basando ese ida y vuelta en la confianza y los valores de las



PARA FINANCIAR LOS NUEVOS PROYECTOS, LA PLATAFORMA ESPERA UNA INYECCIÓN DE US\$ 50 MILLONES DE UN FONDO DE INVERSIÓN.

personas que participan del intercambio. Los casos de éxito y las nuevas tecnologías han generado el terreno adecuado para el surgimiento de empresas intermediarias entre quienes quieren prestar dinero a tasas razonables y justas, y quienes necesitan plata para financiar sus proyectos personales: la fiesta de 15 de la hija mayor, el viaje de bodas, la ampliación de la casa o una cirugía estética (suelen ser las motivaciones más frecuentes).

Alejandro Consentino es el CEO y fundador de Afluenta, la primera red de finanzas colaborativas de América latina que tiene en sus planes una vuelta de tuerca al negocio: además de financiar a personas, prevé financiar proyectos comerciales.

La plataforma arrancó en 2012 en la Argentina, el año pasado desembarcó en Perú, y en noviembre último plantó bandera en México tras una ronda de inversión en la que logró captar hace seis meses US\$ 8 millones de la Corporación Financiera Internacional – el brazo corporativo del Banco Mundial – y del Fondo Elevar Equity. Ese paso le abrió las puertas a otro fondo de inversión, dispuesto a desembolsar hasta US\$ 50 millones para la expansión.

La idea de Alejandro, un hombre de finanzas que hizo carrera en el banco

Santander Río y en American Express, era generar un modelo de negocios que permita el fluir del dinero en forma positiva, generando abundancia para todas las partes. La idea surgió como un chispazo durante un vuelo Buenos Aires-Nueva York, mientras leía *The Soul of Money*. Detrás de cada solicitud de préstamo, hay una persona que tiene un sueño por cumplir. Las personas-inversores que deciden prestarle están siendo parte de lo que se conoce como “inversión de impacto” porque, además de dar dinero, están ayudando a que el sueño del destinatario se haga realidad. Alejandro explica este con-

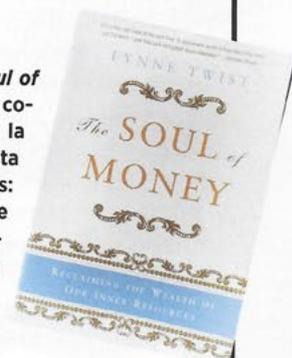
cepto y se emociona con las historias que más lo impactaron.

La primera se titula “Gastos médicos para cirugía de reconstrucción”. La protagonista se casa a fin de año y cuenta que, desde los 14 años, sufría de obesidad. En la escuela, le decían que era un hombre. Creció con ese complejo hasta que, a los 18 años, logró bajar de peso, y con ello, reducir un 50% su complejo físico. A fin de año, se casará y siente que tiene “piel de más”. Necesita \$ 60.000 para la cirugía. La financiaron 350 personas. La otra historia es de una celebración. Se titula, “Luna de miel, gastos de enlace

FOTOS: GENTILEZA AFLUENTA

NEGOCIO CON ALMA

Cosentino dice que se inspiró en el libro de Lynn Twist *The Soul of Money* (El alma del dinero) para crear la plataforma de finanzas colaborativas cuyo modelo de ingresos, explica, no proviene de la transacción financiera entre las partes. “Los ingresos de Afluenta se conforman de las comisiones que cobramos a ambas partes: al solicitante por el servicio de acceso a la plataforma para que encuentre inversores, y al inversor cuando recaudamos los préstamos que ellos dieron. Técnicamente, Afluenta administra fideicomisos entre privados. Estamos registrados en la Comisión Nacional de Valores como fiduciarios no financieros, y eso nos da derecho a dar servicio al público en general como administrador de fideicomisos entre privados. Entonces los inversores ponen el dinero en el fideicomiso y nosotros le damos acceso a la plataforma para que puedan invertir. No cobramos por adelantado. Brindamos servicio efectivo y cobramos nuestra comisión en el momento”.





La plataforma marcó un record: 900 personas financiaron un mismo proyecto de un solicitante.

y celebración”. El solicitante quiere dinero para la nafta para ir de luna de miel a San Luis y Mendoza en su camioneta: unas 400 personas le prestaron \$ 50.000 para que pueda cumplir su sueño en pareja.

A fin de noviembre, Afuenta marcó un récord: 900 personas financiaron a otra que necesitaba dinero para ampliar la casa de la familia.

El desafío de Alejandro es seguir atrayendo fondos de capital de impacto para financiar la expansión de la empresa a nivel regional. Ya están presentes en Perú y México y, en los próximos dos años, proyectan plantar bandera en Colombia, Brasil y Chile. “Buscamos ser una compañía con alcance regional. La misma tecnología que está acá es la que está hoy en Perú y México. La geografía es uno de nuestros vectores de crecimiento. Otro vector de crecimiento son nuevos productos”. Cosentino explica que hoy la plataforma financia personas para sus proyectos personales, pero también personas con proyectos de negocios. Por ejemplo, un comerciante que necesita plata para comprar y vender. “Uno de los pro-

yectos que más inversores atrajo fue un comerciante que necesitaba stock para vender el día de la madre; pidió \$ 125.000 para comprar mercadería y lo financiaron 845 personas”, cuenta el emprendedor.

AFLUENTA ALCANZÓ LOS 6.000 PRÉSTAMOS ORIGINADOS, QUE PAGARON \$ 40 MILLONES DE INTERESES.

¿El plan entonces es financiar cada vez más pymes?

Sí, durante el primer trimestre del año que viene, el plan es empezar a financiar proyectos o solicitudes también de empresas que puedan hacer uso de esto. Calculamos que el préstamo promedio será de \$ 300.000 y que se podrán financiar proyectos de hasta \$ 500.000. Hoy, a las personas les damos hasta un máximo de \$ 150.000, y el préstamo promedio es \$ 40.000. Vamos a dar un gran salto.

¿No se pierde el espíritu social?

No. Las pymes son el primer empleador de la Argentina. El empleo es un impacto social directo. Las pymes hoy son las olvidadas del sistema financiero. Si sos una pyme que factura \$ 2 millones y necesitás \$ 300.000 para financiar algún proyecto, nadie da un peso. Te responden que no prestan a pequeñas organizaciones.

¿Cuál es el perfil del acreedor?

Nosotros somos un marketplace. Hay demanda de créditos y hay demanda de inversiones. Ambas partes se encuentran de manera online en nuestra plataforma. El modelo tiene personas, compañías y bancos como inversores y, del otro lado, personas, pymes y empresas solicitando dinero. Hoy tenemos cuatro empresas invirtiendo en nuestra plataforma, además de las personas. Tienen liquidez de caja y, en lugar de poner el dinero en un plazo fijo, nos eligieron a nosotros. Y estamos muy cerca de cerrar un acuerdo con un fondo de inversión que va a invertir US\$ 50 millones para préstamos a través de la plataforma, distribuido en los tres países en los que hoy estamos presentes. **F**