

# FINANZAS Y MERCADOS

POR VICENTE VERA V.

El ecosistema FinTech del país suma nuevos inversionistas. La compañía de crowdfunding RedCapital concretó un aumento de capital de US\$ 2 millones que fue liderada por el fondo de inversión chileno-americano HCS Capital, que ya había invertido en 2019. En esta oportunidad también se sumó la firma chilena Quest Capital.

El gerente de inversiones de Quest Capital, Arturo Gana, explicó a DF que la idea es generar una alianza “con el fin de potenciar ambas compañías, mirando con optimismo la pronta apertura de oficinas en Colombia”.

Mientras, el gerente general de RedCapital, Gustavo Ananía, dice que al ser una administradora de fondos “nos permite tener un partner que nos apoye con financiamiento para el crecimiento que tenemos y los desafíos” de la FinTech.

Los fondos serán utilizados para potenciar el crecimiento de RedCapital, ya que además de entregar liquidez, se mejorará la plataforma y el servicio en el mercado chileno, peruano y próximamente el colombiano.

En este último país están terminando de contratar a las personas que apoyarán el negocio.

Las metas son altas en Colombia. “Queremos estar el próximo año sobre los US\$ 5 millones de financiamiento al mes”, proyectó Ananía.

Respecto a los próximos planes, una de las opciones es ingresar a Brasil o México como un cuarto mercado. Además, ahora están desarrollando financiamiento a exportaciones a Estados Unidos.

## Los números del negocio

Sobre el negocio general de la FinTech, Ananía resaltó que durante el primer semestre los montos

# Quest Capital entra como inversionista de la FinTech RedCapital en nueva ronda de capital

La firma de crowdfunding debutará próximamente en Colombia y planea expandirse a México o Brasil.



El gerente general de RedCapital, Gustavo Ananía.



El gerente de inversiones de Quest Capital, Arturo Gana.

financiados crecieron en 142% respecto a 2020.

Agregó que actualmente se observa una demanda diferente de capital por parte de las PYME. “En su minuto, el financiamiento que se buscaba era para ‘aguantar el cha-

parrón’ porque lo que se quería era financiamiento para reprogramar las deudas y poder aguantar el cierre del negocio estando sin ingresos. Hoy en cambio hay mucha demanda por capital de trabajo porque se están reactivando los servicios”, relató.

RedCapital arrancó en el mercado de crowdfunding hace cinco años y ha concretado más de 10.000 operaciones de financiamiento a más de 3.600 PYME, entregando recursos por más de US\$ 250 millones.

Solo el año pasado la plataforma financió más de US\$ 70 millones en préstamos a empresas de Perú y Chile.

Actualmente, cuenta con más de 20 mil inversionistas inscritos y de acuerdo a cifras dadas por RedCapital, ha entregado una rentabilidad promedio a los inversionistas de 10,6% anual. Durante el último tiempo, los índices de incobrabilidad han sido menores al 1%.

En Perú, comenzaron su desembarco en 2019 y este año han crecido más de 500% respecto al año pasado y están financiando más de US\$ 3,5 millones al mes. Esperan terminar sobre los US\$ 35 millones en financiamiento en el vecino país durante 2021.

## Banco Santander Chile sella alianza con Cornershop para potenciar Superdigital

Santander Chile dio inicio a la temporada de presentaciones de resultados al cierre del segundo trimestre. La compañía presentó importante crecimiento en el número de sus clientes: a junio superaron los 3,8 millones, aumentando 13% respecto a 2020.

La tarjeta de prepago Superdigital ha crecido 158% en cuanto a número de clientes, llegando a los 182 mil usuarios. Se detalló en la presentación que el banco selló una alianza con Cornershop para potenciar el prepago ya que a través de este medio los “shoppers” de la App pueden recibir sus pagos.

En cuanto a Getnet, se expuso que desde su lanzamiento en marzo a la fecha el negocio

Getnet, uno de los nuevos negocios de la entidad, contribuyó con \$ 1.000 millones en tarifas.

ha significado una contribución de \$ 1.000 millones en tarifas al banco.

El CFO de la firma, Emiliano Muratore, afirmó “nuestra ambición en este mercado es alta, esperamos seguir creciendo y definitivamente ser uno de los actores relevantes en ese mercado”.

La compañía ha vendido más de 28 mil

terminales de ventas y el 99% corresponde a PYME. Ante las expectativas del ingreso de Bci a esta industria, Muratore resaltó que “tenemos algún tipo de ventaja de ser primeros y a crecer más rápido. Esperamos ser uno de los líderes”.

Santander detalló que están en un proceso de transformación digital de su red de sucursales y que está en evaluación algunas dependencias que podrían cerrar de acuerdo a la evolución de la crisis sanitaria. “Lo que está claro es que las cosas serán más eficientes y se bajaron los metros cuadrados y no necesariamente el número de sucursales”, indicaron.

