



EL ECONOMISTA

AL CAPTAR SE POTENCIALIZARÁ EL ESQUEMA DE KUBO: FENOLL

Por: Fernando Gutiérrez
01/Julio/15

La CNBV le otorgó a Kubo Financiero el permiso para captar recursos del público en general.

El aval que dio la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) a la sociedad financiera popular Kubo Financiero de captar recursos del público en general, servirá para que potencialice su esquema de peer to peer lending (modelo en el que coinciden solicitantes y facilitadores de crédito), afirmó su director general, Vicente Fenoll.

En entrevista, el directivo de Kubo Financiero indicó que el recién aval de la CNBV para que la sofipo capte ahorro del público en general es un voto de confianza que la autoridad da a la empresa porque validó los procedimientos, procesos y sistemas del modelo basado en el otorgamiento de créditos vía Internet.

“La captación es una gran noticia para nosotros porque es un voto de confianza que nos está dando la CNBV (...) Fue un trabajo bastante profundo que duró muchos meses y nos genera un voto de confianza diciendo: esta empresa tiene la capacidad técnica y moral para poder llevar a cabo operaciones de captación”, indicó Fenoll.

Se potencializará

De acuerdo con Fenoll, con este permiso, el modelo de negocio de Kubo Financiero será utilizado en su totalidad, ya que podrá conectar a inversionistas con proyectos de los potenciales acreditados.

“La idea que tenemos de poder conectar a personas que tienen recursos con otras personas que los necesitan (con el aval) se va a poder llevar a cabo. Lo que sigue es que, de manera paulatina, el portal comenzará a publicar los proyectos que ya tenemos de los prospectos de crédito y el inversionista va a poder abrir su cuenta de inversión, entrar, seleccionar los proyectos y construir su portafolio”, acotó el directivo.

“Ya probamos el modelo de crédito —agregó—, ahora lo que vamos a probar es si la gente (como inversionista) va a confiar en nosotros (...) En la primera semana en la que dimos a conocer el aval para captar, ya hemos tenido visitas en el portal de decenas de personas que se han registrado para abrir sus cuentas de inversión, pero estamos en el proceso de afinar los contratos para llevar a cabo la operación. Ya tuvimos las primeras aperturas y ya hay gente seleccionando proyectos”.

Limitar depósitos, con mínimo impacto

Sobre los límites de captación que se pretende establecer a estos intermediarios de hasta 400,000 Udis (2 millones de pesos aproximados) por persona física y hasta 1 millón 400,000 Udis (7.3 millones de pesos aproximados) por agentes morales, Fenoll aseguró que en caso de que prospere esta iniciativa sería mínimo el impacto para la sofipo.

“Hicimos estimaciones donde la mayoría de los clientes estarían debajo de dichos montos, pero sí por arriba de la protección al ahorrador (de hasta 25,000 Udis) y aunque sí teníamos prospectos con inversiones arriba de los posibles límites, nos llevará a trabajar para conseguir más clientes en caso de que prospere la iniciativa (...), no tiene un gran impacto”, dijo.

Kubo Financiero, por medio de su plataforma digital, concentra tanto a quienes requieren créditos como a quienes están dispuestos a invertir en sus proyectos; la tecnología que usa puede identificar a las personas potenciales de crédito y desecha a las que han presentado problemas serios de cumplimiento.

La sofipo, a través de una moderna plataforma tecnológica en Internet, concentra tanto a quienes requieren microcréditos como a quienes están dispuestos a invertir en sus proyectos. Tras un minucioso análisis, se autoriza o se rechaza la operación y sus condiciones.

“Lo primero que hacemos es seleccionar los mejores proyectos para otorgarles el crédito. En este modelo el inversionista asume el riesgo de no pago de los acreditados y nuestra primera chamba es traer a los mejores acreditados”, explicó Fenoll.