

POR JUAN PABLO SILVA - FOTO: VERÓNICA ORTÍZ



DE ROZAR LA QUIEBRA A SER RENTABLES: EL AÑO PERDIDO DE BANCA.ME

Tenían comprometidos US\$ 600 mil de Genesis Ventures, pero ese dinero nunca llegó. Ya estaban ejecutando el plan de negocios con el capital que entraría y tuvieron que apretarse el cinturón. En 2023 la fintech estuvo al borde de la quiebra y con nuevos negocios, sin pagarse sueldos e incluso uno de ellos viviendo donde sus suegros, lograron salir adelante. Levantaron US\$ 3 millones de Contémpora y ByC, de la cual es socio Carlos Alberto Cartoni.

“**A** menos de un año de su fundación, Banca.me, la startup fundada por Cristian Eing, Vicente Claro y Vicente Deppe y asesorada por el ingeniero Austin Slake, quien trabaja en Netflix, sigue cosechando éxitos. Por estos días se encuentran en Dallas, Texas, cursando el programa de Techstars de aceleración para empresas de pago junto a otras 11 startups”. Ese era el panorama para esta fintech nacional -entonces dedicada a entregar microcréditos a personas fuera del sistema bancario- en enero de 2023, según un reportaje de DF MAS. Todo iba viento en popa. Tanto así, que habían firmado -previo al viaje- una inversión de US\$ 600 mil con Genesis Ventures, fondo liderado por Andrés Meirovich y Rodrigo Castro.

Pero lo que vendría después no lo soñaron ni en su peor pesadilla.

“De Techstars salimos con el objetivo de conseguir acuerdos de deuda y detectamos que estaba empezando una crisis de valorizaciones”, recuerda Vicente Deppe. A pesar de eso, consiguieron deuda, “pero carísima”.

En esa misma época estaban empezando los problemas con Genesis.

“Estábamos ejecutando el plan por el que levantamos la ronda y nos dijeron que la plata iba a llegar en dos cuotas”, recuerda Eing. Eso, describen los fundadores, ya les generaba un problema: “Como nosotros prestamos plata y armamos fondos de deuda, en estos agarramos capital propio capitalizado que sirve como garantía para un tercero y con eso nos apalancamos”.

La primera cuota no llegó completa, “y cuando iba a llegar la segunda nos dijeron: ‘En realidad, hagamos otras dos’. La deuda la teníamos levantada, sólo nos faltaba ese cheque”, relata el CEO’.

Ya eran 13 personas en la firma. Los fundadores de Banca.me se empezaron a asustar porque necesitaban capital. Pidieron reuniones con Genesis. Estos, finalmente, explicaron la situación: tenían sólo un inversionista en su fondo. También hablaron con ellos, pero no hubo caso. El dinero no estaba.

En junio de ese mismo año el panorama se estaba poniendo negro. Los fundadores empezaron a financiar la startup con sus recursos. Incluso, usaron sus tarjetas de crédito. Tampoco se pagaron sus sueldos por nueve meses. Ese mismo mes despidieron a dos personas y dejaron de entregar créditos.

- ¿Pensaron en cerrar?

- (Eing) Nunca lo hablamos. Si había una mínima chance íbamos a seguir.

Pusieron fechas límites para cumplir hitos, pero “fue la épica más estresante de nuestras vidas. Tuvo mucha repercusión”, cuenta Eing. Deppe, casado y de 37 años, tuvo que irse a vivir donde sus suegros.

Cortaron las relaciones con Genesis, e incluso les devolvieron el poco capital que les habían entregado.

Rentabilizar el software

Pero de las crisis nacen las oportunidades. Con la caja estresada y los fundadores trabajando 24/7 para salvar la empresa, se les acercó una inmobiliaria para explorar negocios. Lo que ellos buscaban era usar los modelos de evaluación de créditos desarrollados por la startup para sus potenciales clientes.

En simple, “agarramos el *backoffice* que habíamos desarrollado para gestionar nuestra cartera de crédito y lo disponibilizamos para que terceros pudieran evaluar, originar y cobrar cualquier producto de crédito”, explica Eing. “Rentabilizamos el software que ya creamos y le sacamos más plata”, agrega Claro. Hoy, este nuevo negocio de SaaS representa el 30% de los ingresos de la startup, que anotó US\$ 1 millón en 2024.

Para desarrollar ese producto se dieron un plazo de un mes, cuenta Vicente Claro. Se juntaban en su casa y “trabajábamos al fallo, hasta no poder más”, confiesa. Fueron jornadas de pasar de largo y donde “rompimos todas nuestras metodologías”.

Banca.me, antes de esta crisis, se dedicaba únicamente a entregar microcréditos a personas fuera del sistema bancario. Hoy, además, venden su código mediante una API y lo usan neobancos e inmobiliarias. Este año esperan también sacar al mercado un producto de *buy now pay later* (compra ahora y paga después).

En su negocio original, dicen que tienen una morosidad en cartera de 2,14% sobre 90 días y ya 6 mil personas han podido financiarse regularmente en su plataforma. Han originado US\$ 4 millones.

Ronda de US\$ 3 millones

A finales de 2023 uno de sus inversionistas ángeles los presentó con el grupo Contémpora (de Gonzalo Martino y Jesús Diez). Luego se acercaron a ByC Compañía, de la cual es socio Carlos Cartoni. Ambas firmas entraron a una nueva ronda de inversión de US\$ 3 millones (US\$ 1 millón en equity y US\$ 2 millones de deuda). Con esto sacaron a Genesis Ventures del mapa.

En 2024 aseguran haber crecido un 400% y ya suman 60 alianzas y 170 empresas en convenio, además de llegar a las 200 mil evaluaciones de crédito totales. Están instalados en Avenida El Bosque en un cowork al lado del edificio de Consorcio y volvieron a contratar a 13 personas. Dicen que su visión sigue siendo la misma: “Revolucionar la forma en la que la gente accede al crédito. Creemos que hoy el sistema está roto”.

Al cerrar, Cristian Eing reflexiona: perdieron un año, pero su plan sigue siendo el mismo +