

Fecha: 23-09-2020
Medio: La Segunda
Supl.: La Segunda
Tipo: Actualidad

Título: Fleischmann, el financista de Migrantes se lanza a Perú y España

Pág.: 15
Cm2: 690,7
VPE: \$ 1.533.992

Tiraje: 11.692
Lectoría: 33.709
Favorabilidad: ☐ No Definida

Préstamos a extranjeros

Fleischmann, el financista de Migrantes se lanza a Perú y España

Hoy su empresa atiende a 5 mil extranjeros llegados a Chile. Una de sus novedades es el crédito para compra de motos.

Por Sergio Sáez F.

Hace dos años, Diego Fleischmann Chadwick (41) lanzó "Migrante", una empresa prestamista dirigida a un segmento que no estaba siendo atendido por la banca comercial: los extranjeros llegados a Chile. Hoy tiene 5 mil clientes y con esa base, la decisión ahora es abrir en Perú y España, gracias a nuevos inversionistas que inyectaron capital.

"Allá las necesidades de los migrantes son las mismas que acá, por eso damos el salto", explica.

La idea nació cuando Fleischmann vendió su anterior empresa, la compañía de seguros y garantías financieras Avla en cerca de US\$6 millones. Con ese dinero en la mano, tuvo una conversación con su amigo, el venezolano Salvador Porta. Sacaron lápiz y papel y enumeraron los obstáculos financieros que tienen los extranjeros en Chile, pese a que muchos tienen estudios superiores y carreras profesionales rentables. Ese día nació Migrante.

—¿Cómo distinguiste el nicho de mercado?

—Ya había vendido Avla y en ese negocio tuve la oportunidad de conversar con muchos migrantes que me contaban cómo se les estaban arreglando en Chile. Y tienen un gran problema en el acceso a financiamiento. Después de hablar con Salvador, conversamos con otro amigo, Ignacio Canals, que es experto en el área tecnológica y al final llegó Sebastián Ayub, experto en retail financiero. Ahí comenzamos.

—¿Con qué producto financiero?

—En Chile hay cerca de 4 mil y 5 mil doctores venezolanos. Muchos de ellos trabajan en otros rubros, como call centers, para juntar dinero para convalidar su título con el examen Eunacom (que les permite ejercer en el país). El problema es que todo el proceso cuesta entre mil y dos mil dólares.

"Disponible" para desafíos gremiales

A pesar de ser sobrino de Andrés Chadwick, Diego Fleischmann comenta que sus intereses van más por el mundo gremial que por el lado político. Integró el grupo de empresarios firmantes de la carta Nuevo Equilibrio, donde promovían el diálogo constructivo a raíz de la crisis social, económica y política: "Frente a un proceso constitucional es fundamental que se escuchen todas las voces, las de los emprendedores, de los partidos, de la sociedad civil. Así se logrará una mirada común".

"Siempre es bueno defender que existan más oportunidades para todos, sin importar donde nazcas. Eso es una de las cosas que más molesta a la gente, lo tengo muy claro", agrega respecto a las demandas sociales de equidad.

Sobre participar en liderazgos en la arena gremial, como Sofofa, se manifiesta abierto: "Sí, siempre voy a estar disponible".

Tienen que trabajar cerca de un año para luego ejercer como médicos y más aún cuando en Chile falta mucho personal de salud. Y ahí comenzamos, entregándoles créditos a ellos para que luego, trabajando como doctores, nos pagaran.

—¿Por qué la banca no entra a este segmento?

—Bueno, habría que preguntarles a ellos. Siento que es porque los sistemas tienen muchos obstáculos para que los elefantes grandes y pesados se metan en estos nichos con necesidades espe-



Diego Fleischmann, fundador de Migrante

cíficas. Por ejemplo, ahora tenemos un producto de garantía de arriendo. Por ejemplo, muchos migrantes no pueden arrendar, porque no tienen el ahorro suficiente para pagar el mes de garantía. Nosotros también financiamos eso, para que puedan arrendar y vivir en condiciones dignas en lugar de estar hacinados.

—Ustedes tienen una tasa cercana al 2% mensual, que es un 25% a 35% más barata al retail. ¿Cómo gestionan los riesgos?

—Hemos tenido que aprender a evaluar los riesgos de este segmento. No ha sido fácil, con perseverancia y con trabajo duro hemos logrado crear modelos de riesgo para ellos.

—Pero los datos para predecir el comportamiento de pago, ¿cómo los construyes?

—Usamos herramientas tecnológicas para generar modelos y recabamos datos de su país de origen. Así podemos entender cómo se van a comportar acá.

¿Buen o mal pagador?

Migrante, al igual que todas las empresas, tuvo que capear la crisis económica que se generó con el estallido social y luego se agudizó con la pandemia. Fleischmann cuenta que la baja en la actividad de los últimos meses también afectó a sus clientes. "No ha sido una luna de miel, pero nosotros hemos salido fortalecidos. Y con esta nueva economía hemos detectado además nuevas oportunidades".

—¿Nuevos servicios?

—Implementamos un producto de créditos para motos, y van en alza, ya que muchos de nuestros clientes trabajan en delivery.

—Y al comparar el comportamiento de pago, ¿cómo andan chilenos y extranjeros?

—Nuestros clientes son muy cumplidores. Pueden tener las mismas dificultades para pagar que un no migrante, pero son muy esforzados; si tienen inconvenientes, se acercan a buscar soluciones.

—¿Qué piensas sobre las compañías chilenas que logran financiamiento en el extranjero como Notco o Cornershop? En el caso de esta última, uno de sus socios llamó a las startups a salir de Chile a buscar financiamiento.

—Todas las crisis te obligan a tener una mirada global. Por eso ahora iremos con Migrante a Perú y España. Pero en Chile también hay oportunidades, fondos de capital de riesgo de Corfo que entregan financiamiento. En el caso nuestro, ahora tenemos dos nuevos inversionistas.

—¿Quiénes?

—Stars, el family office de Felipe Ibáñez Scott y FEN Venture (ligada a Cristóbal Silva, Ricardo Levy y Tomás Délano).