

SUMMARY OF THE PROJECT IN DESIGN * (*)

Cubo: impulsando inclusión financiera de MiPYME en Centroamérica a través de pagos digitales

PITCH ELIGIBILITY DATE		COUNTRY(IES)
09/23/2022		Costa Rica; El Salvador; Guatemala; Panama
ALIGNED WITH COUNTRY STRATEGY?		
Yes		
PARTNER(S)		
Cubo		
PRELIMINARY CLASSIFICATION ENVIRONMENTAL AND SOCIAL IMPACT		
FI-3 (**)		
TOTAL BUDGET	IDB Lab	LOCAL COUNTERPART AND COFINANCING
	US 750,000	
DESCRIPTION		

El problema Apesar de los avances observados en los últimos años, la inclusión financiera sigue teniendo deudas en la región. Según el observatorio Findex del Banco Mundial, el 73% de la población adulta de la región tiene una cuenta en una institución financiera formal (frente al 94% en los países de ingreso alto); y apenas el 53% de la región ha utilizado una tarjeta de débito o crédito para realizar compras (frente al 80% en los países de ingreso alto). Esos indicadores regionales promedio ocultan brechas aún más profundas en algunos de los ecosistemas nacientes como Centroamérica, donde esos dos indicadores se sitúan en torno al 43% y el 25%, respectivamente.

Adicionalmente, un estudio reciente desarrollado en El Salvador reveló que el 73% de las empresas usan fondos propios para iniciar la operación de sus negocios, y el 60% considera que los trámites son complicados para obtener créditos para inversión (mercadería, equipo, maquinaria, mejora en local, etc.). Finalmente, la penetración de sistemas de pago Point-of-Sales (POS) en Centroamérica también se ha rezagado frente a otros países de LAC: mientras en México, Brasil, Colombia y Argentina tienen 22 POS en promedio por cada 1.000 habitantes, en Centroamérica el promedio baja a 11 POS por cada 1.000 habitantes.

Por otro lado, la digitalización aún es un reto para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), y aunque el 85% de este segmento reconoce su importancia, el 71% aún no cuenta con una estrategia digital. Las MIPYMEs, en El Salvador como en el resto de Centroamérica (CA) y América Latina y el Caribe (ALC), están batallando para adaptarse a los nuevos modelos de venta y pago digital. En Centroamérica se ha detectado que 6 de cada 10 MIPYMEs obtienen el 50% de sus ingresos de ventas digitales, pero el 46% no tiene opción para que sus clientes realicen pagos directos de forma digital, por lo que aún no pueden cerrar una venta a través de un mecanismo como tal y completar una operación. Adicionalmente, la falta de acceso a soluciones o herramientas digitales limita a las MIPYMEs en aspectos tales como recabar y analizar información, administrar la relación con los clientes, planificar las finanzas de la empresa y promocionar los productos o servicios.

La solución Cubo es una compañía de pagos enfocados en los mercados “pasados por alto” en América Latina, con la visión de convertirse en una plataforma integral multi-país para comercios. Cubo ofrece tanto la solución sistema

*The information mentioned in this document is indicative and may be altered throughout the project cycle prior to approval. This document does not guarantee approval of the project.

**The IDB categorizes all projects into one of six E/S impact categories. Category A projects are those with the most significant and mostly permanent E/S impacts, category B those that cause mostly local and short-term impacts, and category C those with minimal or no negative impacts. A fourth category, FI-1 (high risk) Financial Intermediary (FI)'s portfolio includes exposure to business activities with potential significant adverse environmental or social risks or impacts that are diverse, mostly irreversible or unprecedented, FI-2 (medium risk) FI's portfolio consists of business activities that have potential limited adverse environmental or social risks or impacts, FI-3 (low risk) FI's portfolio consists of financial exposure to business activities that predominantly have minimal or no adverse environmental and social impacts.

Point-of-Sales móvil (o mPOS) como el enlace digital de pagos y pago QR (especializado para E-commerce) para MIPyMEs.

El producto de Cubo es fácil para usar para cualquier MIPYME, con tan solo 5 minutos de tiempo de activación 100% en línea desde el celular, el cliente puede crear una cuenta Cubo en la app móvil de Cubo. Desde ahí, se puede vincular al banco de preferencia para recibir el dinero de las ventas realizadas y elegir entre diferentes métodos de pago en la misma App (mPOS, enlace de pago que se puede colocar en el sitio de E-commerce, y código QR). El producto más usado de Cubo es el lector de mPOS, el cual es bastante económico a un precio de US\$30, y se puede comprar a través del sitio web de Cubo o a través del canal de ventas de WhatsApp. Una vez adquirida, el mPOS se conecta vía bluetooth al celular del cliente sin tener que contar con una red de internet, y acepta tarjetas tanto con chip como sin contacto.

La compañía está proyectando una expansión acelerada, creciendo con esta ronda en 4 países (El Salvador, Costa Rica, Guatemala y Panamá) y proyectando una expansión adicional que comenzaría a finales del 2023 a otros 3 países. Además, tiene planeado seguir invirtiendo en producto para complementar su oferta de valor para las MIPYMES.

Los beneficiarios Cubo está apuntando a expandir la inclusión financiera de los medios de pagos a todo el mercado de Centroamérica, próximamente lanzando sus operaciones en Costa Rica, Panamá, y Guatemala en el año 2023. La compañía también tiene como foco las zonas rurales, donde la penetración de mPOS es menor. Como resultado, se estima que Cubo estará generando beneficiarios en varios países en Centroamérica, como los siguientes perfiles:

1. Microemprendedores y PYMES: la compañía está trabajando principalmente con microemprendedores en este momento (menos de US\$350 en términos del volumen procesado promedio al mes, lo cual representa aproximadamente un 25% de sus ventas mensuales). Algunos ejemplos incluyen: vendedores ambulantes de comida rápida, tiendas de conveniencia, restaurantes de barrio, entre otros. 90% de los clientes en esta categoría son personas naturales, y 70% nunca había usado un sistema POS antes de sumarse a la red de Cubo. Próximamente, la compañía estará ampliando sus servicios a clientes PyMES, que tienen un volumen procesado promedio al mes por encima de US\$3,500.
2. Mujeres: Aproximadamente 40% de los emprendimientos en la red de clientes de Cubo son liderados por mujeres. La compañía seguirá trabajando por llegarle a las emprendedoras, con un enfoque aún más fuerte de aprobarse la inversión de BID LAB.

El socio Cubo es una startup salvadoreña, creada por dos co-fundadores hermanos y apoyada por un equipo A+ (ex-Hugo, ex-Clip, ex-Uber, ex-Pedidos Ya). Cabe notar que Cubo está financiada y apoyada por un grupo de inversionistas y ángeles de clase A+ en el mercado, lo cual es un logro destacable para una compañía basada en Centroamérica.

Cubo fue nominada como finalista en el Visa Everywhere Initiative en el junio 2022, gracias este reconocimiento la compañía está trabajando en una alianza regional con Visa.

La contribución de BID Lab BID Lab estará invirtiendo fondos Equity de hasta US\$ 750K en esta ronda, de los que al menos US\$ 500k provendrán de movilización de recursos de "Women Finance Initiative". Adicionalmente, se solicitará US \$1M adicional para tener la opción de hacer una inversión de follow-on en una próxima ronda.

*The information mentioned in this document is indicative and may be altered throughout the project cycle prior to approval. This document does not guarantee approval of the project.

**The IDB categorizes all projects into one of six E/S impact categories. Category A projects are those with the most significant and mostly permanent E/S impacts, category B those that cause mostly local and short-term impacts, and category C those with minimal or no negative impacts. A fourth category, FI-1 (high risk) Financial Intermediary (FI)'s portfolio includes exposure to business activities with potential significant adverse environmental or social risks or impacts that are diverse, mostly irreversible or unprecedented, FI-2 (medium risk) FI's portfolio consists of business activities that have potential limited adverse environmental or social risks or impacts, FI-3 (low risk) FI's portfolio consists of financial exposure to business activities that predominantly have minimal or no adverse environmental and social impacts.