

RESUMEN DEL PROYECTO EN DISEÑO * (*)

Migrante

FECHA DE ELEGIBILIDAD DEL PITCH		PAIS(ES)
07/21/2021		Chile; Perú
¿ALINEADO CON LA ESTRATEGIA DE PAÍS?		
Sí		
SOCIO(S)		
Migrante Sociedad Financiera, S.A.		
CLASIFICACIÓN PRELIMINAR DEL IMPACTO MEDIO AMBIENTAL Y SOCIAL		
C (**)		
PRESUPUESTO TOTAL	BID Lab	CONTRAPARTE LOCAL Y COFINANCIACIÓN
US 4,100,000	US 1,500,000	US 2,600,000
DESCRIPCIÓN		

El problema En América Latina y el Caribe (ALC), varios países han experimentado cambios demográficos considerables durante la última década. Por ejemplo, a noviembre de 2020, más de 5,4 millones de refugiados y migrantes de origen venezolano dejaron su país, de los que más de 4,6 millones habían emigrado a países de ALC convirtiendo a la migración venezolana en el mayor desplazamiento de personas en la reciente historia del hemisferio occidental. Colombia y Perú son los mayores receptores de venezolanos en la región seguidos por Chile. Perú ha recibido a más de 1 millón de venezolanos que representan el 85,32% de la población migrante, 500.000 migrantes venezolanos ya han solicitado asilo. Chile por su parte, ha recibido a más de 450.000 venezolanos, que representan el 30,5% de la población extranjera y constituyen la comunidad extranjera más grande de este país. Asimismo, según datos proporcionados por la Policía de Investigaciones (PDI), sólo en el mes de enero de 2021 ingresaron a Chile 4.271 personas, de las cuales el 81% eran venezolanos.

Los migrantes dejan en sus países no solo sus trabajos o negocios, sino también sus registros e historial financiero, educativo, de salud y de identificación; redes de conexión formales e informales; activos e inmuebles; referencias sobre su reputación financiera, profesional y/o comercial, entre otras, todas ellas clave para ganar reconocimiento y confianza en la sociedad y a la hora de realizar transacciones. La falta de estas credenciales genera asimetrías de información respecto de los actores económicos y sociales del país anfitrión y, por ende, produce riesgos y comportamientos que derivan en distintas formas de exclusión de los migrantes. Esta situación, sumada a barreras en los procesos de regularización que enfrenta esta población, genera como consecuencia que los migrantes tengan muchas dificultades para acceder a servicios urbanos o sociales esenciales. Estas barreras se hacen particularmente severas en el sector financiero, donde a los migrantes se les hace muy difícil acceder a líneas de crédito o adquirir seguros, lo que a su vez se traduce también en un obstáculo para acceder a empleos mejor remunerados o crear y financiar negocios.

Muchos migrantes que llegan a países como Perú y Chile, especialmente jóvenes de la comunidad venezolana, poseen títulos profesionales o certificaciones técnicas; sin embargo, debido a los largos y difíciles procesos para regularizar sus documentos migratorios y para encontrar trabajos formales y bien remunerados, se dedican a trabajar en áreas ajenas a su carrera con el propósito de generar ingresos para ellos y sus familias. En estas circunstancias, la *gig economy* se ha convertido en una alternativa ("*second best*") para que estas personas generen ingresos. Un habilitador para poder

*La información mencionada en este documento es de carácter indicativo, y puede sufrir alteraciones a lo largo de la preparación del proyecto previo a la aprobación. Este documento no garantiza la aprobación del proyecto.

**El BID clasifica todos los proyectos en 6 categorías de impacto ambiental y social. La categoría A incluye proyectos cuyos impactos ambientales y sociales son más pronunciados y en su mayoría permanentes, mientras que los proyectos de la categoría B generan principalmente impactos locales y a corto plazo, y los de la categoría C tienen impactos mínimos o no negativos. Una cuarta categoría, FI-1 (riesgo alto) La cartera intermediaria financiera (IF) incluye la exposición a actividades empresariales con potenciales riesgos o impactos ambientales o sociales adversos significativos que son diversos, en su mayoría irreversibles o sin precedentes, FI-2 (riesgo medio) La cartera del IF consiste en actividades empresariales que tienen potenciales riesgos o impactos ambientales o sociales adversos limitados, FI-3 (riesgo bajo) La cartera del IF consiste en la exposición financiera a actividades empresariales que predominantemente tienen impactos ambientales y sociales adversos mínimos o nulos.

beneficiarse de las ocupaciones en la *gig economy* son los vehículos. Un migrante tiene más oportunidades de ganarse la vida en ocupaciones de la *gig economy* si tiene acceso a un automóvil o a una moto que le permita convertirse, por ejemplo, en un agente de Uber, Cabify o Beat, o apoyar a Rappi, o a compañías de logística a en la distribución a domicilio de productos, entre otros. Estas ocupaciones han crecido particularmente en la era de COVID-19, donde la demanda por este tipo de servicios de la *gig economy* está creciendo exponencialmente. Los migrantes que trabajan en este sector generalmente pueden acceder a estas ocupaciones en las mismas condiciones y con los mismos beneficios que la población local, independientemente de su nacionalidad, siempre que cumplan con los requisitos establecidos para todos los agentes o conductores.

En este contexto, surge Migrante Sociedad Financiera (Migrante SF o MSF), una compañía Fintech creada por un grupo de emprendedores seriales chilenos con mucha experiencia en el sistema financiero, quienes evidenciando la gran demanda por parte de un amplio segmento de migrantes venezolanos subatendidos —de los cuales la mayoría tiene buenos historiales financieros en su país de origen— decidió crear una compañía enfocada en dar servicios de crédito a este sector vulnerable de la población. Desde su creación MSF ha tenido una tracción muy fuerte y un crecimiento sostenido.

La solución La solución propuesta es acelerar la expansión de Migrante SF, una plataforma de servicio financiero adaptada a las necesidades específicas de los migrantes. MSF ofrece productos financieros 100% focalizados en las necesidades de los migrantes, como, por ejemplo, créditos automotrices, garantías de arriendo de vivienda, créditos a personas para revalida de títulos, y seguros. La compañía opera en Chile y tiene previsto expandirse a Perú.

Productos: MSF ofrece a los migrantes diversos productos financieros de “banca para emprendedores” y de “banca para personas”, todos enteramente digitales. Dentro del primer grupo se destaca el crédito para la compra de vehículos

—activo que los migrantes emplean como herramienta de trabajo para generar ingresos con servicios de movilidad urbana (en plataformas de la *gig economy* como Cabify, Uber, etc. o en taxis) y de distribución a domicilio y logística (en Uber Eats, Rappi, Delivery Hero, etc.), entre otros—. Estos productos de crédito son los que tienen mayor peso en las actividades crediticias de MSF, siendo que los créditos automotrices —automóviles o camionetas de trabajo— (58%) y para compra de motos (13%) representan cerca del 70% de sus ingresos. En cuanto al número de clientes activos, el crédito automotriz representa el 18%, mientras que el financiamiento de motocicletas lo hace en un 32%. Como financiamiento “para personas” ofrece crédito de consumo (ej. compra de distintos artículos para el hogar, etc.), garantía de arriendo de vivienda, y crédito para revalida de títulos (dirigido a profesionales médicos, arquitectos, ingenieros, y otros) que cubre los costos de tramitar títulos “en provisión nacional” para hacerlos válidos en Chile. La compañía ofrece también productos de seguros para motos y autos. La garantía de arriendo suele ser el producto de entrada, a partir del cual el cliente construye su *journey* (trayectoria) financiero, pasando por crédito productos de crédito de persona hasta llegar a moto y auto.

Modelo de negocio: MSF es una Fintech con servicios directos al usuario migrante (B2C), que obtiene sus ingresos de los intereses que cobra a sus clientes, los cuales se encuentran dentro de los rangos del mercado financiero chileno[3] (a pesar de tener como clientes población con un mayor perfil de riesgo).

Innovación para la inclusión: Pain points atendidos e innovaciones desarrolladas en el modelo

(1) **Scoring y asignación:** MSF ha desarrollado una metodología de calificación y asignación crediticia, adaptada a los migrantes (especialmente a los venezolanos), que: (i) usa datos tradicionales y alternativos; estos últimos provenientes de información sobre los ingresos y la transaccionalidad que genera el migrante en la *gig economy*, mediante integraciones tecnológicas, que ha desarrollado con los principales empleadores en ese rubro (ej. Uber, Rappi o Pedidos YA); (ii)

*La información mencionada en este documento es de carácter indicativo, y puede sufrir alteraciones a lo largo de la preparación del proyecto previo a la aprobación. Este documento no garantiza la aprobación del proyecto.

**El BID clasifica todos los proyectos en 6 categorías de impacto ambiental y social. La categoría A incluye proyectos cuyos impactos ambientales y sociales son más pronunciados y en su mayoría permanentes, mientras que los proyectos de la categoría B generan principalmente impactos locales y a corto plazo, y los de la categoría C tienen impactos mínimos o no negativos. Una cuarta categoría, FI-1 (riesgo alto) La cartera intermediaria financiera (IF) incluye la exposición a actividades empresariales con potenciales riesgos o impactos ambientales o sociales adversos significativos que son diversos, en su mayoría irreversibles o sin precedentes, FI-2 (riesgo medio) La cartera del IF consiste en actividades empresariales que tienen potenciales riesgos o impactos ambientales o sociales adversos limitados, FI-3 (riesgo bajo) La cartera del IF consiste en la exposición financiera a actividades empresariales que predominantemente tienen impactos ambientales y sociales adversos mínimos o nulos.

recupera y valida, de fuentes online, información clave del país de origen del migrante, como: profesión, estudios universitarios, estudios secundarios, antecedentes laborales y otros; (iii) grado de arraigo del migrante en Chile, para lo cual MSF recopila información sobre el número de familiares que el migrante tiene en Chile (y la duración de su estadía) así como el número de familiares en el país de origen; (iv) probabilidad de fraude, para lo cual se obtiene información en línea de la oficina judicial del país de origen del migrante; (v) tiene parametrizados varios criterios y coeficientes que filtran automáticamente los perfiles deseados de clientes. Todo esto permite que al migrante venezolano se le pueda dar un crédito, así sea inicialmente pequeño, casi “bajándose del avión”.

(2) Enfoque en reducir los costos de recolección y recuperación: A diferencia de la típica Fintech que se enfoca en reducir costos de originación, MSF enfatiza también un cobro y recuperación eficientes.

(3) Canales de distribución. MSF es una Fintech que permite a sus clientes realizar sus transacciones por medios puramente digitales, sea desde su celular o de una computadora, sin necesidad de visitar las oficinas de MSF, lo cual hace de una distribución eficiente y reduce el costo de adquisición de clientes.

(4) Préstamos alternativos y el desafío de la fidelización: A medida que la posición económica de los clientes se consolida, la ventaja competitiva asociada al *scoring* disminuye. La propuesta de valor de MSF se basa en la construcción de comunidad, mediante la cual no sólo se alimentan para la originación, el análisis crediticio y recolección, sino también con perspectivas a desarrollar productos y servicios adicionales que acompañen a los migrantes en su crecimiento.

Oportunidad de Mercado: Sólo en Chile, MSF ha llegado a más de 10.000 migrantes venezolanos de un total de medio millón. La adquisición de clientes sigue estando aún liderada por campañas en social media (40% aproximadamente), pero cada vez tiene más relevancia la proveniente por referencias de la comunidad (25%) y por alianzas (15%).

Los beneficiarios Los beneficiarios finales del proyecto serán los migrantes y sus familias llegadas a Chile o Perú. Los clientes de MSF son principalmente venezolanos (97%), que deben reiniciar su jornada sin contar con un empleo o fuente de ingresos segura en el país receptor. La mayoría de estos migrantes llega al país con muy pocos recursos y se encuentra en una situación de alta vulnerabilidad económica. Se trata principalmente de población en edad económicamente activa y con dependientes que mantener, por lo que la generación inmediata de ingresos es clave para su supervivencia y para su asimilación a la economía del país anfitrión. Finalmente, son personas que no cumplen las condiciones necesarias para obtener crédito del sistema bancario del país, obtener empleo, y por tanto se encuentra en situación de exclusión, financiera y de otra índole.

El crédito de MSF permitirá a los migrantes: (a) acceder a un activo productivo, que podrán poner a trabajar de forma inmediata para generar ingresos, ya sea dentro de la *gig economy* (servicios de mensajería, de distribución de pedidos, o de movilidad urbana), de la economía de transporte tradicional (como taxistas o transportistas), o como microempresarios;

(b) acelerar el reconocimiento de sus títulos en *provisión nacional*, con los que habilitarse para el trabajo; (c) adelantar garantías para alquilar una vivienda; (d) adecuarse a la economía receptora, en la medida que MSF continúe generando productos dirigidos a este segmento.

Los Socios Migrante Sociedad Financiera SpA. (MSF) es una Fintech (B2C) constituida en Chile, en 2018, con el propósito de dar financiamiento principalmente a migrantes extranjeros, que prestan servicios personales y profesionales. En sus inicios fue apoyada por el programa “Scale Fintech” de Endeavor Chile (patrocinado por SoftBank, BCI, Ripley.com y Consorcio) del que se graduó en marzo de 2020. Al presente es la primera y única sociedad financiera en Chile enfocada en el inmigrante. MSF considera que su misión comercial es compatible con la generación de impacto social a través de la inclusión financiera, y se ha trazado el siguiente propósito institucional: “Creemos en los migrantes y trabajamos para dar mejores oportunidades de integración y desarrollo a través de acceso

*La información mencionada en este documento es de carácter indicativo, y puede sufrir alteraciones a lo largo de la preparación del proyecto previo a la aprobación. Este documento no garantiza la aprobación del proyecto.

**El BID clasifica todos los proyectos en 6 categorías de impacto ambiental y social. La categoría A incluye proyectos cuyos impactos ambientales y sociales son más pronunciados y en su mayoría permanentes, mientras que los proyectos de la categoría B generan principalmente impactos locales y a corto plazo, y los de la categoría C tienen impactos mínimos o no negativos. Una cuarta categoría, FI-1 (riesgo alto) La cartera intermediaria financiera (IF) incluye la exposición a actividades empresariales con potenciales riesgos o impactos ambientales o sociales adversos significativos que son diversos, en su mayoría irreversibles o sin precedentes, FI-2 (riesgo medio) La cartera del IF consiste en actividades empresariales que tienen potenciales riesgos o impactos ambientales o sociales adversos limitados, FI-3 (riesgo bajo) La cartera del IF consiste en la exposición financiera a actividades empresariales que predominantemente tienen impactos ambientales y sociales adversos mínimos o nulos.

financiero. Creemos que la migración mejora al país que la recibe, aportando en su desarrollo”. También ha sido certificada en mayo de 2021 como una “Corporación B”. La certificación B-Corp se otorga a las empresas que cumplen con estándares de desempeño social y ambiental que han sido verificados, con transparencia pública y responsabilidad legal para equilibrar la rentabilidad y el propósito.

La contribución de BID Lab El proyecto propuesto financiaría un préstamo por hasta US\$ 1,5 M. Los recursos del préstamo se utilizarán para: (i) otorgar crédito a nuevos migrantes en Chile (foco en segmentos más vulnerables y desarrollo de estrategia de género); (ii) apoyar la expansión internacional de MSF a Perú y financiar la cartera de créditos a migrantes en ese país; y (iii) dar acceso a migrantes a nuevos productos que MSF pretende desarrollar.

*La información mencionada en este documento es de carácter indicativo, y puede sufrir alteraciones a lo largo de la preparación del proyecto previo a la aprobación. Este documento no garantiza la aprobación del proyecto.

**El BID clasifica todos los proyectos en 6 categorías de impacto ambiental y social. La categoría A incluye proyectos cuyos impactos ambientales y sociales son más pronunciados y en su mayoría permanentes, mientras que los proyectos de la categoría B generan principalmente impactos locales y a corto plazo, y los de la categoría C tienen impactos mínimos o no negativos. Una cuarta categoría, FI-1 (riesgo alto) La cartera intermediaria financiera (IF) incluye la exposición a actividades empresariales con potenciales riesgos o impactos ambientales o sociales adversos significativos que son diversos, en su mayoría irreversibles o sin precedentes, FI-2 (riesgo medio) La cartera del IF consiste en actividades empresariales que tienen potenciales riesgos o impactos ambientales o sociales adversos limitados, FI-3 (riesgo bajo) La cartera del IF consiste en la exposición financiera a actividades empresariales que predominantemente tienen impactos ambientales y sociales adversos mínimos o nulos.