

El fenómeno Cashea: más de 7,8 millones de venezolanos financian compras con solo 1% de morosidad

[Cashea](#) ha demostrado la viabilidad del modelo de financiamiento al consumo «compre ahora y pague después» con resultados realmente sorprendentes: **la plataforma realiza más de 3.600 operaciones por hora, con un ticket promedio de 80 dólares y apenas 1% de morosidad.**

La plataforma ya cuenta con más de 6.000 aliados comerciales en el país y más de 7,8 millones de personas que tienen descargada la aplicación. Un verdadero fenómeno empresarial basado en la premisa de que «el venezolano es un buen pagador y cumple sus compromisos», como dice Ezequiel Zamora, consultor jurídico de Cashea.

Zamora, junto con Ana Cristina González, gerente de finanzas de Cashea, participaron en el «Jueves de Bolsa», un evento organizado por la Bolsa de Valores de Caracas (BVC), para conocer las experiencias exitosas en el mercado e intercambiar puntos de vista informados sobre la experiencia de las empresas emisoras y las oportunidades de incrementar la actividad en el corro capitalino.

Cashea es un emisor de certificados de financiamiento bursátil (CFB) en el mercado de otros bienes, un instrumento que resulta útil para acortar los plazos de repago a los comercios aliados.

«Evidentemente, Cashea no se va a quedar nada más en el mercado de otros bienes. Estamos explorando otras soluciones y otros productos. Definitivamente sabemos que en la Bolsa de Caracas tenemos una casa que nos ha abierto la puerta y nos sentimos muy cómodos, porque, además, podemos generar un mayor impulso para la empresa», indicó Zamora.



Cashea funciona como un «preescolar» en el sentido de que se trata de un producto financiero sin intereses ni complicaciones que permite a sus usuarios adquirir una cultura financiera.

Cashea «es el preescolar»

Uno de los temas que se abordó fue la relación de Cashea con la banca y si, en algún sentido, se trata de un competidor. Ana Cristina González descartó de plano esta visión, al señalar que la plataforma funciona más como un complemento y destacó que la empresa tiene una «excelente relación» con el mercado bancario.

Ezequiel Zamora, por su parte, dijo que realmente Cashea funciona como un «preescolar» en el sentido de que se trata de un producto financiero sin intereses ni complicaciones que permite a sus usuarios adquirir una cultura financiera que, posteriormente, les permite utilizar productos de crédito bancarizado, con mayor complejidad.

«La verdad es que modelo de negocio de Cashea no es nuevo. Tiene muchísimas décadas de existencia, pero lo que hemos hecho diferente es la utilización de las herramientas tecnológicas para democratizar el acceso a financiamiento y llegar a todos los ciudadanos».

La gerente de Finanzas, Ana Cristina González, destacó que incluso en el diseño de la plataforma se adoptan mecanismos de inclusión para personas con discapacidad, porque la idea es democratizar el acceso al financiamiento y fomentar una cultura de gestión de crédito a escala personal.

Las personas pagan -precisa la ejecutiva- porque el modelo permite la solución de problemas muy diversos con un financiamiento rápido, seguro, eficiente y accesible.

Más allá, Zamora enfatiza que «es una solución positiva para el venezolano, porque financia compras sin ningún tipo de interés, sin ningún tipo de colateral. La clave es la tecnología, porque es lo que nos ha permitido llegar a esa escala de penetración en el mercado».

Impacto en las ventas

La gerente de Finanzas de Cashea, Ana Cristina González, estimó que las empresas afiliadas a la plataforma incrementan sus ventas entre 20% y 30%, como medida promedio, aunque, en función de las categorías de productos, la facturación podría aumentar en mayores proporciones.

«Esta es una empresa con un comportamiento contracíclico» -dice Ezequiel Zamora, consultor jurídico de Cashea- «hemos experimentado un crecimiento exponencial mes sobre mes, lo cual representa evidentemente para nosotros un reto enorme. Este es un equipo que ha crecido enormemente. Estamos buscando el mejor talento posible para generar las soluciones que están pidiendo nuestro usuario».

«Nuestro fundador, Pedro Vallenilla, dice que esta compañía nos trascendió, porque está en millones de bolsillos de los venezolanos. Por eso, nosotros no les podemos fallar y la única forma de no fallar es tener el mejor talento y buscar las mejores soluciones», añadió el ejecutivo.

Con información de Banca y Negocios