

|                            |                            |                     |
|----------------------------|----------------------------|---------------------|
| Fecha<br><b>26.09.2019</b> | Sección<br><b>Economía</b> | Página<br><b>12</b> |
|----------------------------|----------------------------|---------------------|

KLAR

# Startup recibe inversión histórica de Santander

JEANETTE LEYVA  
jleyva@elfinanciero.com.mx

Con una inversión de 57.5 millones de dólares por parte de Santander, la startup mexicana Klar se convirtió ayer en la mayor ronda semilla en la historia del país.

Klar es una firma que busca ofrecer una solución de servicios financieros alternativos a los servicios de tarjetas de crédito y débito basándose en principios de simplicidad, transparencia, seguridad y control por parte del usuario, ya que su misión es “democratizar” el acceso a los servicios financieros, explicaron en entrevista, Sthephan Möller, fundador y director general y Daniel Autrique, director de Finanzas.

La tarjeta de crédito es otorgada en línea y se busca entregar el plástico el mismo día, con una tasa de interés menor al 50 por ciento, sin comisiones por anualidad, por lo cual, aseguraron, tienen mayores ventajas al tener claridad en lo que se paga.

**FOCOS**

**Con oficinas** en la Ciudad de México y Berlín, el equipo de Klar está integrado por ingenieros del MIT y Stanford, además de expertos en gestión de datos de Brasil e Italia, con experiencia en empresas como Google y Uber.

**En México,** Santander destaca por su cercanía al ecosistema Fintech al realizar Radar, que busca soluciones financieras.

“El nombre de la empresa viene de la palabra claridad, transparencia al usuario, de asegurarnos que entienden el producto. El enfocarnos en este producto es que el 85 por ciento no tiene acceso a una tarjeta de crédito, ni a una cuenta bancaria, la oportunidad va mucho más allá de buscar gente que este descontenta con su actual provee-

dor de servicios financieros, sino va a todos los mexicanos, es una alternativa a la banca tradicional”, indicó Möller.

Ambos consideraron que hay gente que debería tener acceso a un crédito, pero dados los estándares de la banca tradicional no tienen ninguna oportunidad de acceder a ellos, por lo cual ajustaron sus modelos de riesgo para permitir dar un crédito que va desde 5 mil hasta 50 mil pesos.

Con los recursos obtenidos por parte de Santander InnoVentures, brazo de capital emprendedor del grupo, esperan pasar de mil líneas de crédito que tienen hoy abiertas a 200 mil en los próximos nueve meses.

Para Manuel Silva Martínez, socio y responsable de inversiones de Santander InnoVentures, “el ecosistema Fintech en México está en plena explosión y está llegando a niveles de calidad y sofisticación que, para los que hemos estado siguiendo el mercado cerca de una década, nos entusiasma”.

