**Créditos para carros usados en 3 días, con Mezubo.com**

*Nueva Fintech Colombiana especializada en financiar la compra de carro usado, de manera digital*

**Bogotá, junio de 2021.** No es un secreto que en pandemia el carro se haya convertido en un vehículo seguro para movilizarse, ya no en términos de seguridad como antes lo entendíamos, sino como un vehículo que desinfectado puede ayudarnos a estar alejados del contagio de un virus que va a permanecer por mucho tiempo. Así las cosas, para el caso de Colombia con la reactivación paulatina del sector y pese a las dificultades económicas, hay optimismo y se prevé un gran movimiento en ventas de motos, vehículos nuevos y usados, así como está sucediendo en China, que tuvo una recuperación de sus ventas en abril.

El mercado del carro usado es un mercado muy grande pero desatendido por el sector financiero tradicional. En Colombia anualmente se realizan más de 500.000 transacciones de venta de carros usados, con la particularidad que más del 80% se da entre personas (los concesionarios intervienen en menos del 15% del volumen). Esto significa que las transacciones se dan en cualquier momento y lugar, donde los servicios requeridos no pueden llegar físicamente.

Viendo esta condición del sector, dos hermanos que cuentan con amplia trayectoria en emprendimientos digitales y financieros deciden crear Mezubo.com, una fintech especializada en financiar la compra de carros usados de manera digital, buscando hacer el proceso más rápido y fácil para las personas. Su objetivo es que la gente pueda obtener crédito para vehículo en tan solo 3 días. Mezubo, llega digitalmente a estas personas para ofrecerles un producto de financiación específicamente diseñado para ese negocio, de manera fácil, rápida y confiable.

Actualmente la compañía está enfocada en financiar carros de uso particular, inicialmente en Colombia, con visión a expandirse regionalmente en el corto plazo. Los hermanos creadores de esta Fintech son Nicolás Pardo, que cuenta con más de 12 años de experiencia en negocios digitales, habiendo fundado y liderado Busqo.com, el portal de venta de seguros más importante del país, y posteriormente habiéndose desempeñado como Gerente General de Uber en Colombia y Juan Sebastian Pardo, dedicado al emprendimiento la mayor parte de su vida y en los últimos 12 años fundó y lideró Credifamilia, una exitosa compañía de financiamiento listada en la Bolsa de Valores de Colombia, con la cual ha logrado generar una cartera de más de medio billón de pesos y colocar bonos por más de 400.000 millones. Los dos renunciaron a sus trabajos para hacer Mezubo.com una realidad.

*“Algo interesante es que Mezubo tiene el potencial de impactar positivamente a muchas personas y familias que hoy no están siendo adecuadamente atendidas por el sector financiero tradicional. Queremos poder empoderar a las personas para que puedan comprar su carro usado, a través de un producto que tenga buenas tasas y que sea rápido de obtene*r” afirman sus fundadores.

Esta nueva Fintech cerró su primera ronda de capital con un grupo de inversionistas de altísimo nivel y ha asegurado con tres reconocidas entidades financieras en el país un fondeo que le dará la capacidad de hacer préstamos hasta por 40.000 millones de pesos mensualmente, continuando con la tendencia que se ve internacionalmente de entidades financieras haciendo alianzas con fintechs para poder llegar al mercado de manera diferente, novedosa y escalable.

En el segundo semestre saldrán a una ronda de inversión en la que serán invitados a participar fondos de venture capital. En la actualidad Nicolás y Juan Sebastián están en contacto con varios fondos internacionales y locales que les han mostrado interés por lo que Mezubo.com está generando. “*De aquí a que termine el año esperamos haber hecho créditos por más de 20.000 millones de pesos y crecer más de 5-10 veces en el año que viene, vía expansión a diferentes ciudades de Colombia y la expansión a nivel regional, que probablemente será inicialmente en México*” concluyen.