FINTECH

América Latina 2018 | Crecimiento y consolidación

BID

BID Invest

Finnovista

Resumen

Informe Fintech en América Latina 2018: crecimiento y consolidación

Clasificaciones JEL:
O33

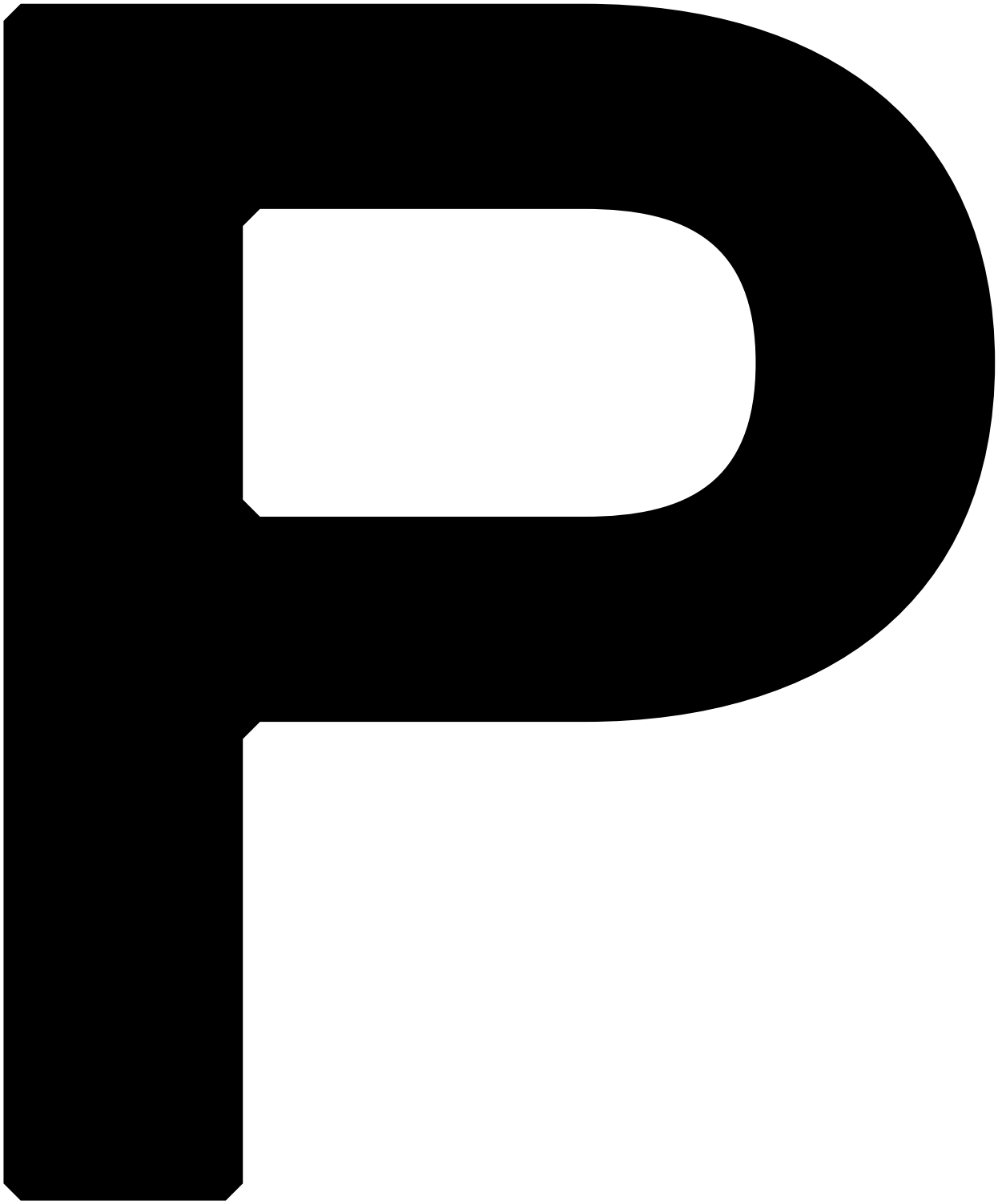
Palabras clave:
América Latina, banca digital, *crowdfunding*, emprendimientos, Fintech, género, gestión de finanzas, inclusión financiera, regulación financiera, pagos, puntaje crediticio

Este informe representa la segunda edición del estudio "Fintech: Innovaciones que no sabías que eran de América Latina y el Caribe" que brindó, por primera vez, una visión consolidada sobre la actividad y el desarrollo de la industria Fintech en la región. El presente informe describe la evolución y el avance ocurridos con respecto a la medición y el análisis realizados en 2017, además de examinar nuevas dimensiones relevantes para el ecosistema. En el primer capítulo se ofrece una panorámica del sector en la región, destacando la evolución de los distintos segmentos de negocio y la distribución geográfica de los emprendimientos, así como el estado de desarrollo y madurez del ecosistema. Es importante notar que este capítulo incluye nuevas dimensiones, tales como la situación en América Central, Panamá y República Dominicana, y una aproximación a temas como ciberseguridad y la mortalidad de las empresas. En el segundo capítulo se abordan temas de género y Fintech en tres dimensiones: la mujer como fundadora de empresas Fintech, la mujer como trabajadora en la industria Fintech y, por último, la mujer como usuaria de servicios Fintech. El tercer capítulo aborda el tema de colaboración de los distintos actores, cómo están organizados, sus principales programas e iniciativas, con especial énfasis en las asociaciones Fintech en distintos países de la región. En el cuarto capítulo se discute el potencial del sector Fintech para mejorar la inclusión financiera y el financiamiento al sector productivo en América Latina. En el quinto capítulo se examina la evolución en materia de regulación y supervisión, y se presentan ejemplos y avances en este tema. Finalmente, en el sexto capítulo se ofrecen algunas conclusiones sobre cómo se ha evidenciado el crecimiento y la progresiva consolidación del ecosistema en la región.

Índice

Prólogo	BID Finnovista	04
Introducción	--	09
Panorámica de las Fintech: pincipales tendencias de 2018 y comparación con 2017	-- Segmentos de negocio Subsegmentación Distribución geográfica Estado de madurez Internacionalización Mortalidad Principales desafíos Tecnología Ciberseguridad Empleo Inversiones	12 14 19 28 40 42 46 48 49 51 52 53
Temas de género en Fintech	-- Las mujeres como fundadoras de empresas Fintech Participación laboral de mujeres en empresas Fintech Las mujeres como usuarias de servicios Fintech y las perspectivas para una mayor inclusión financiera El potencial de las soluciones Fintech	64 66 69 74 77
Colaboración en los ecosistemas Fintech	-- Organización industrial Banca abierta y API Programas e iniciativas de innovación abierta El trabajo del FOMIN para impulsar el ecosistema Fintech para la inclusión	85 87 104 106 109
Inclusión financiera	-- Servicios a la PyME para mejorar la inclusión financiera y el financiamiento productivo en la región	112 116
Regulación financiera	-- Perspectiva general de la regulación en la región Ley Fintech de México Alternativas de política y regulación en el mundo El rol de las asociaciones Fintech ¿Cómo se encuentra la percepción sobre la regulación Fintech de América Latina y el Caribe? Regulación *scorecard*	119 120 122 124 125 128 131
Conclusiones	-- Referencias Agradecimientos	132 134 137

Prólogo



Prólogo Banco Interamericano de Desarrollo

La industria Fintech en América Latina sigue creciendo rápidamente, encontrándose en estos momentos en una situación muy interesante. El rápido crecimiento no se constata solo en lo que se refiere a las cifras, sino también en el nivel de interés que este segmento despierta. Solo hace cinco años, el tema Fintech permanecía ausente de las principales discusiones tanto a nivel del sector público como del sector privado de la región. Tan solo hace 2 años, no existía una sola medición consolidada que permitiera apreciar todas las innovaciones en materia financiera que han venido progresivamente surgiendo en América Latina. Para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la innovación y los nuevos emprendimientos tecnológicos en la industria de los servicios financieros representan temas de importancia fundamental para el futuro, razón por la cual impulsamos una iniciativa para abordar esta brecha y así medir en detalle la evolución del sector Fintech en nuestra región. El resultado de esta iniciativa se plasmó en el reporte "Fintech: Innovaciones que no sabías que eran de América Latina y el Caribe", publicado a mediados de 2017. Este estudio sigue constituyendo, a la fecha, el mayor y único esfuerzo para medir sistemáticamente la actividad de las empresas y la industria Fintech de la región. La recepción y el interés generados por ese primer informe han sido extraordinarios, confirmando la creciente importancia que la industria Fintech va cobrando en todos los niveles, así como la necesidad de seguir profundizando esfuerzos para seguir midiendo, analizando y potenciando esta joven pero dinámica industria.

Es por tanto un orgullo para el Grupo BID presentar esta segunda edición del informe "Fintech en América Latina", donde se actualiza una detallada descripción de las actividades de la industria y su evolución con respecto a la primera medición. Los resultados, los cuales les invitamos a examinar en detalle, son muy prometedores ya que demuestran el dinamismo y el momento que está viviendo esta industria que ya tiene más de 1100 empresas en la región que ofrecen varias soluciones innovadoras a los consumidores y a las empresas de América Latina. Pero más allá del rápido crecimiento en términos de nuevos emprendimientos, observamos también señales de consolidación al tener en cuenta el estado de madurez del conjunto del ecosistema, así como el creciente interés por parte de inversionistas extranjeros y locales, que se traduce en cifras récords de inversiones. Por otro lado, importantes tendencias, como el énfasis en servir a las pequeñas y medianas empresas (PyME) y a segmentos que permanecen subatendidos por el sistema financiero tradicional, siguen sobresaliendo, confirmando el potencial que tiene Fintech en términos del desarrollo de la región.

Cabe destacar que la rápida evolución también se ha observado a nivel del sector público de la región, lo cual se refleja en nuevas iniciativas para profundizar el diálogo público-privado y nuevas regulaciones. El BID también ha venido apoyando el progreso del ecosistema Fintech en la región a través de asistencia técnica en

materia de políticas públicas y reglamentación en varios países, con un enfoque equilibrado y proporcional a la industria. Asimismo, el BID apoya técnicamente los temas relacionados con Fintech en el contexto de la Alianza del Pacífico. El tema de integración y armonización a nivel regional es muy relevante para profundizar la consolidación y crecimiento de la industria, representando una agenda de alta importancia para el BID, razón por la cual hemos lanzado una nueva iniciativa para un Bien Público Regional con el objetivo de contribuir al mejoramiento de las regulaciones financieras y políticas, así como el fortalecimiento institucional de los actores del ecosistema Fintech, incluidas tambien las Asociaciones Fintech de la Región, que tienen un papel fundamental, como se describe en detalle en este Informe.

Finalmente, en esta edición buscamos además examinar nuevos temas de alta importancia que no fueron abordados en la primera edición, como por ejemplo el tema de ciberseguridad y de género a nivel de industria y en el contexto de la inclusión financiera de las mujeres. Esta edición incluye además una sección dedicada a la situación en los países de América Central, Panamá y República Dominicana, donde se observa que empiezan a surgir ecosistemas con particulares oportunidades y retos.

Hace casi dos años nos aventuramos a decir que la Revolución Fintech llegó para quedarse. En la actualidad no solo confirmamos tal apreciación, sino que también reafirmamos todas las oportunidades que esta ofrece. En general, las perspectivas son muy positivas y alentadoras, pero todavía queda mucho trabajo que realizar para lograr una consolidación equitativa de la industria y para lograr que el importante potencial que traen las Fintech resulte efectivamente en mejores vidas para todos.

BID

Prólogo FINNOVISTA

Tras el informe inaugural que se publicó el año pasado (BID, 2017) desarrollado conjuntamente por el BID y Finnovista, donde se mostró el volumen, el desarrollo y la madurez de las innovaciones Fintech de América Latina y el Caribe, en 2018 volvemos con la segunda edición para conocer el avance que se ha vivido en la región con respecto al ecosistema y las innovaciones Fintech.

Si bien el primer estudio fue relevante por su alcance y profundidad –nunca hasta entonces se había publicado información tan granular que demostraba el estado actual de las innovaciones Fintech de América Latina– esta edición toma aún más relevancia para nosotros. Y es que 2018 marca el quinto aniversario de la fundación de Finnovista, precisamente con la misión de acelerar el emprendimiento Fintech en América Latina. Trabajamos en colaboración con los diferentes actores de la comunidad Fintech para desarrollar y articular un ecosistema Fintech en la región. Para Finnovista, este informe sirve como una herramienta para Continúar sensibilizando a los diferentes agentes que forman parte del ecosistema Fintech en la región.

Durante estos últimos cinco años, Fintech en América Latina ha vivido un enorme crecimiento en todos los sentidos. No solo ha aumentado el número de actores, tanto emprendimientos que operan en el espacio Fintech como entidades financieras que se acercan para interactuar con ellos, sino que también se ha visto incrementada la diversidad de los actores, entrando a formar parte del ecosistema actores como reguladores y supervisores de los sistemas financieros, o inversionistas de capital de riesgo locales. Hace cinco años no sentíamos el apetito o interés de estos u otros actores de formar parte, ni siquiera dialogar, con los emprendimientos Fintech. Pero hoy en día, estos nuevos actores son habituales en conferencias, *meetups*, foros, mesas redondas y grupos de trabajo, queriendo no solo acompañar, sino, en algunos casos, liderar la transformación de la industria en sus países respectivos de la mano de los emprendimientos Fintech.

La participación activa de estos nuevos actores ha dado fruto a importantes hitos en materia regulatoria durante el último año como la aprobación de la Ley Fintech en México, el Proyecto de Decreto sobre *Crowdfunding* en Colombia o la consulta pública del Banco Central de Brasil, por nombrar solo algunos ejemplos. Sin entrar a valorar si cada una de estas acciones impide o impulsa la innovación Fintech en sus países respectivos, el hecho de llegar hasta este punto donde se están debatiendo nuevos marcos regulatorios que contemplan y reconocen la innovación en servicios financieros es en sí una muestra del enorme avance que vivimos en la región en materia de Fintech.

El incremento de actividad en el ámbito regulatorio es también el resultado del enorme esfuerzo de las asociaciones gremiales que han ido naciendo en la región, y que han tomado el liderazgo de cara al diálogo y la negociación con los entes reguladores y los bancos centrales. En estos últimos cinco años hemos pasado

de no tener ninguna asociación Fintech en la región, a tener ya cada país la suya propia, e incluso una agrupación regional que engloba también la asociación española.

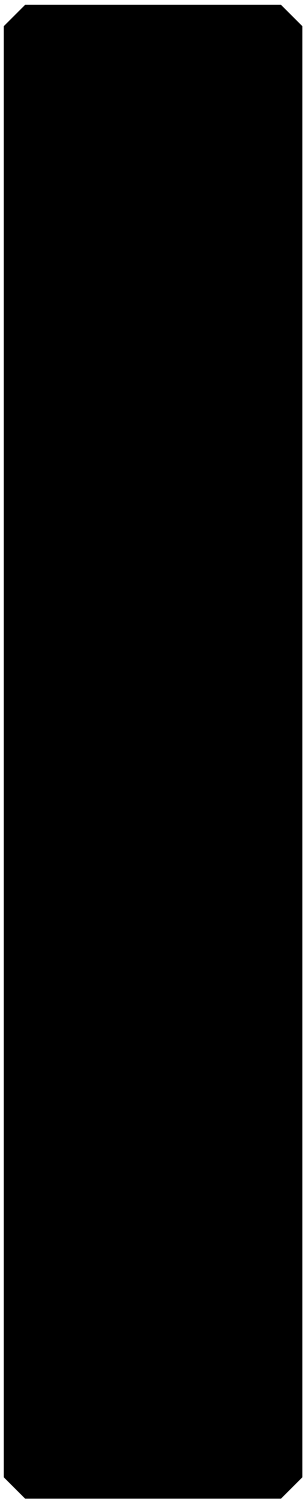
La mayor presencia, actividad y colaboración de actores tradicionales de la industria -bancos, entidades de pago, compañías de seguros y bolsas de valores, entre otros- con emprendimientos Fintech es otro indicador del desarrollo que estamos viviendo en la región con lo que respecta a la innovación de este sector. Hace cinco años era impensable para unos y otros hablar de programas de innovación abierta que persiguen beneficios tangibles para la transformación digital de la industria en forma de pilotos, pruebas de concepto, *corporate venture capital* y programas de inmersión. Hoy en día es la norma, con actores locales, regionales y globales estableciendo una presencia importante con intenciones reales de acercamiento y colaboración con las Fintech.

Por último, cabe mencionar que desde nuestro punto de vista en Finnovista, estamos solamente en la punta del iceberg con lo que respecta a la actividad, la innovación y sobre todo, el impacto que podemos esperar ver como resultado de la innovación Fintech en América Latina. Estos primeros cinco años de actividad han servido para establecer una plataforma, sensibilizar a los diferentes actores y brindarles herramientas apropiadas, quienes a partir de ahora deben apalancarse en estas plataformas y herramientas para la ejecución, trayendo innovación, transformación y disrupción a la industria de los servicios financieros en América Latina. Ya que todas las partes involucradas han invertido tiempo, dinero y otros recursos para establecer un ecosistema unificado, no podemos dejar pasar esta gran oportunidad para, a partir de ahora, generar impacto real en la industria y en la sociedad.

Esperamos que este informe sea de utilidad para todo el ecosistema en su conjunto y apoye en la contínua cimentación del ecosistema Fintech de América Latina.

Finnovista

Introducción



Ante el acelerado surgimiento de nuevas empresas financieras basadas en plataformas tecnológicas conocidas como Fintech, y dada la importancia estratégica de este sector para la región, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Finnovista llevaron a cabo durante 2016 y 2017 el mayor levantamiento de información realizado sobre el estado de la industria Fintech en América Latina. El resultado de esta investigación, que incluyó también la implementación de una encuesta a las empresas jóvenes[1] Fintech de 18 países de la región, se publicó en 2017 en el informe "Fintech: innovaciones que no sabías que eran de América Latina y el Caribe" (BID, 2017), el cual constituye, hasta la fecha, el primer y más exhaustivo esfuerzo por describir de manera sistemática la actividad empresarial relativa a las Fintech en la región. Un total de 703 emprendimientos Fintech fueron identificados en 15 países, con una oferta de soluciones que incluye todos los segmentos de negocios y las tecnologías que se observan a nivel global, ilustrando el surgimiento de una industria de servicios financieros digitales más innovadora e inclusiva en la región.

El informe publicado en 2017 se ha convertido en una herramienta útil para difundir las innovaciones que se están produciendo en la región y sus tendencias, generando un alto interés a través de los sectores público y privados a nivel local, regional e inclusive mundial. Dada la relevancia, utilidad e importancia de esta información, así como la necesidad de seguir midiendo y analizando la evolución y dinámica de esta industria en América Latina, el BID y Finnovista volvieron a juntar esfuerzos en 2018 para realizar una actualización al informe de 2017 y producir la presente publicación denominada "Informe Fintech en América Latina 2018: crecimiento y consolidación".

Para el presente informe también se realizó una encuesta que fue difundida en 18 países de América Latina y que contó con la colaboración de entidades líderes en el desarrollo de los ecosistemas de emprendimiento en cada país. Un total de 397 emprendimientos Fintech de 18 países[2] respondieron a la encuesta hasta el primer trimestre de 2018. Al igual que en el primer informe, en esta actualización se presentan los resultados de la encuesta, así como los hallazgos de una investigación exhaustiva de distintos temas y fuentes por parte del BID y Finnovista. Asimismo, el presente informe examina nuevas dimensiones, como temas de género, ciberseguridad y el desarrollo del ecosistema en América Central, Panamá y República Dominicana. En el primer capítulo se ofrece una panorámica del sector en la región

1 En este documento, los términos "empresa joven" y "emprendimiento" se emplearán indistintamente para referirse a lo que en inglés se conoce como *startup*.

2 Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

destacando la evolución de los distintos segmentos de negocio y la distribución geográfica de los emprendimientos, así como el estado de desarrollo y madurez del ecosistema. Es importante notar que este capítulo incluye nuevas dimensiones, tales como la situación en América Central, Panamá y República Dominicana y una aproximación a temas como ciberseguridad y la mortalidad de las empresas. En el segundo capítulo se abordan temas de género y Fintech en tres dimensiones: la mujer como fundadora de empresas Fintech, la mujer como trabajadora en la industria Fintech y, por último, la mujer como usuaria de servicios Fintech. El tercer capítulo aborda el tema de colaboración de los distintos actores, como están organizados, sus principales programas e iniciativas, con especial énfasis en las asociaciones Fintech en distintos países de la región. En el cuarto capítulo se discute el potencial del sector Fintech para mejorar la inclusión financiera y el financiamiento al sector productivo en América Latina. En el quinto capítulo se examina la evolución en materia de regulación y supervisión, y se presentan ejemplos y avances en este tema. Finalmente, en el sexto capítulo, se ofrecen algunas conclusiones sobre cómo se ha evidenciado el crecimiento y la progresiva consolidación del ecosistema en la región.

1

Panorámica de las Fintech: pincipales tendencias de comparación 2018 con 2017

En los últimos años América Latina se ha sumado a la revolución Fintech mundial, creando ecosistemas de innovación y emprendimiento que permiten el desarrollo de nuevos emprendimientos tecnológicos que ofrecen productos y servicios financieros altamente innovadores. Muchos son los estudios que han reflejado el fervor que está experimentando el sector Fintech en la región de América Latina y el Caribe en los últimos años, como el Trend Watch de LAVCA (2017), donde se reflejó que el sector Fintech representa el 25% de las inversiones de capital de riesgo en tecnologías de la información (IT) en la región; o el informe de CB Insights Fintech Trends to Watch in 2018 (CB Insights, 2018), el cual apuntó que la región superó a otros mercados como África y Australia en número de acuerdos Fintech cerrados en 2017, alcanzando los 38 acuerdos en un año.

En la primera edición del presente informe, realizada en 2017 por el BID y Finnovista, 703 emprendimientos Fintech fueron identificados en 15 países de América Latina. Tan solo un año más tarde, se han identificado 1.166 emprendimientos Fintech en 18 países de la región. Esta cifra supone un aumento del 66% en el último año, es decir, actualmente existen 463 emprendimientos Fintech más en América Latina y el Caribe respecto al año anterior (gráfico 1).

Gráfico 1

Número de emprendimientos en América Latina

1166

Emprendimientos 2018

703

Emprendimientos 2017

Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Segmentos de negocio

¿Dónde estamos en 2018?

Tal y como se observó en 2017, los emprendimientos Fintech en América Latina ofrecen una diversidad de soluciones a través de diferentes segmentos de negocio. Las 1,166 empresas jóvenes Fintech identificadas en esta nueva edición se distribuyen a lo largo de 11 segmentos de negocio Fintech. Entre ellos, los siguientes tres segmentos se posicionan como los más representativos del sector Fintech en términos de número de emprendimientos, pues entre los tres representan el 58% del número total de los emprendimientos identificados: pagos y remesas, con 285 emprendimientos Fintech, lo que supone un 24% del total; préstamos, con 208 emprendimientos Fintech, abarcando un 18% del número total; y gestión de finanzas empresariales, con 181 emprendimeintos Fintech, un 15% del total (gráfico 2).

Gráfico 2

Distribución de segmentos Fintech

285 (24,4%)
Pagos y remesas

208 (17,8%)
Préstamos

181 (15,5%)
Gestión de finanzas empresariales

90 (7,7%)
Gestión de finanzas personales

89 (7,6%)
Financiamiento colectivo

71 (6,1)
Tecnologías empresariales para instituciones financieras

26 (2,2%)
Banca digital

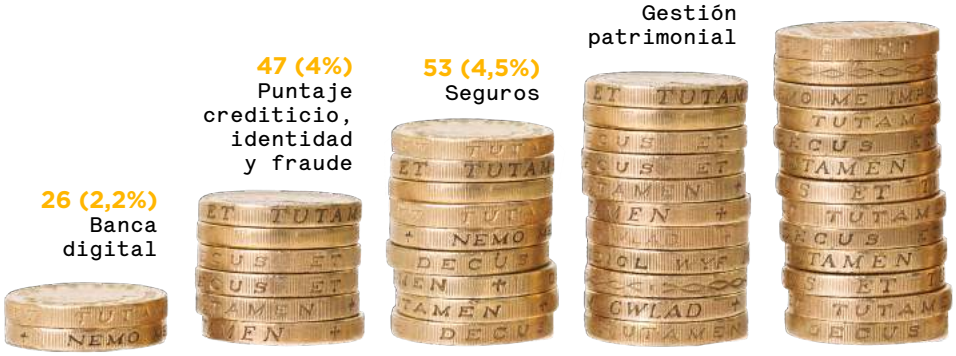
47 (4%)
Puntaje crediticio, identidad y fraude

53 (4,5%)
Seguros

55 (4,7%)
Gestión patrimonial

61 (5,2%)
Negociación de activos financieros y mercados de capitales

Otros



1166
Emprendimientos

Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Existe una gran necesidad en el mercado de obtener herramientas que ayuden a las empresas a mejorar la administración de sus recursos y transaccionar hacia la digitalización de sus finanzas.

El tamaño de estos tres segmentos se explica en gran medida por la masificación de los dispositivos móviles en la región, las altas tasas de población subatendida y/o excluida del sistema financiero formal, así como limitaciones o ineficiencias en la oferta por parte de los actores financieros tradicionales.

La elevada presencia de soluciones de pagos móviles y remesas se debe en gran medida a la alta penetración de dispositivos móviles inteligentes en la región, que en 2017 ya alcanzó al 67% (GSMA, 2018) de la población, y a unos elevados índices de exclusión, pues se estima que el 45% de los adultos de la región todavía están excluidos de los servicios financieros formales al no contar con una cuenta (Banco Mundial, 2017). Por otro lado, la limitada oferta de crédito, que además implica elevados costos de acceso y altas tasas de interés por parte de los servicios financieros tradicionales, ha creado una oportunidad que ha dado pie al surgimiento de una gran cantidad de nuevos modelos para lograr soluciones de financiamiento más eficientes y menos costosas por las Fintech. Finalmente, la oferta de soluciones de gestión de finanzas empresariales refleja una gran oportunidad en la región dada la importancia que tiene el sector de las pequeñas y medianas empresas (PyME), que representan aproximadamente el 90% de las empresas en América Latina y el Caribe, y que tienen el reto de digitalizarse progresivamente. Ante ello, existe una gran necesidad en el mercado de obtener herramientas que ayuden a las empresas a mejorar la administración de sus recursos y transaccionar hacia la digitalización de sus finanzas.

El resto de los segmentos quedarían con una representación por debajo del 10% del número total de emprendimientos identificados, aunque todos experimentan un crecimiento por encima del 25% en el último año, muestra del impulso que han adquirido y el dinamismo que presenta el ecosistema Fintech de la región. Entre ellos se encuentran los segmentos de gestión de finanzas personales (90 emprendimientos, 8% del total), *crowdfunding* (89 emprendimientos, 8% del total), tecnologías empresariales para instituciones financieras (71 emprendimientos, 6% del total), negociación de activos financieros y mercados de capitales (61 emprendimientos, 5% del total), gestión patrimonial (55 emprendimientos, 5% del total), seguros (54 emprendimientos, 5% del total), puntaje, identidad y fraude (47 emprendimientos, 4% del total) y banca digital (26 emprendimientos, 2% del total).

¿Cómo han evolucionado los segmentos en comparación con 2017?

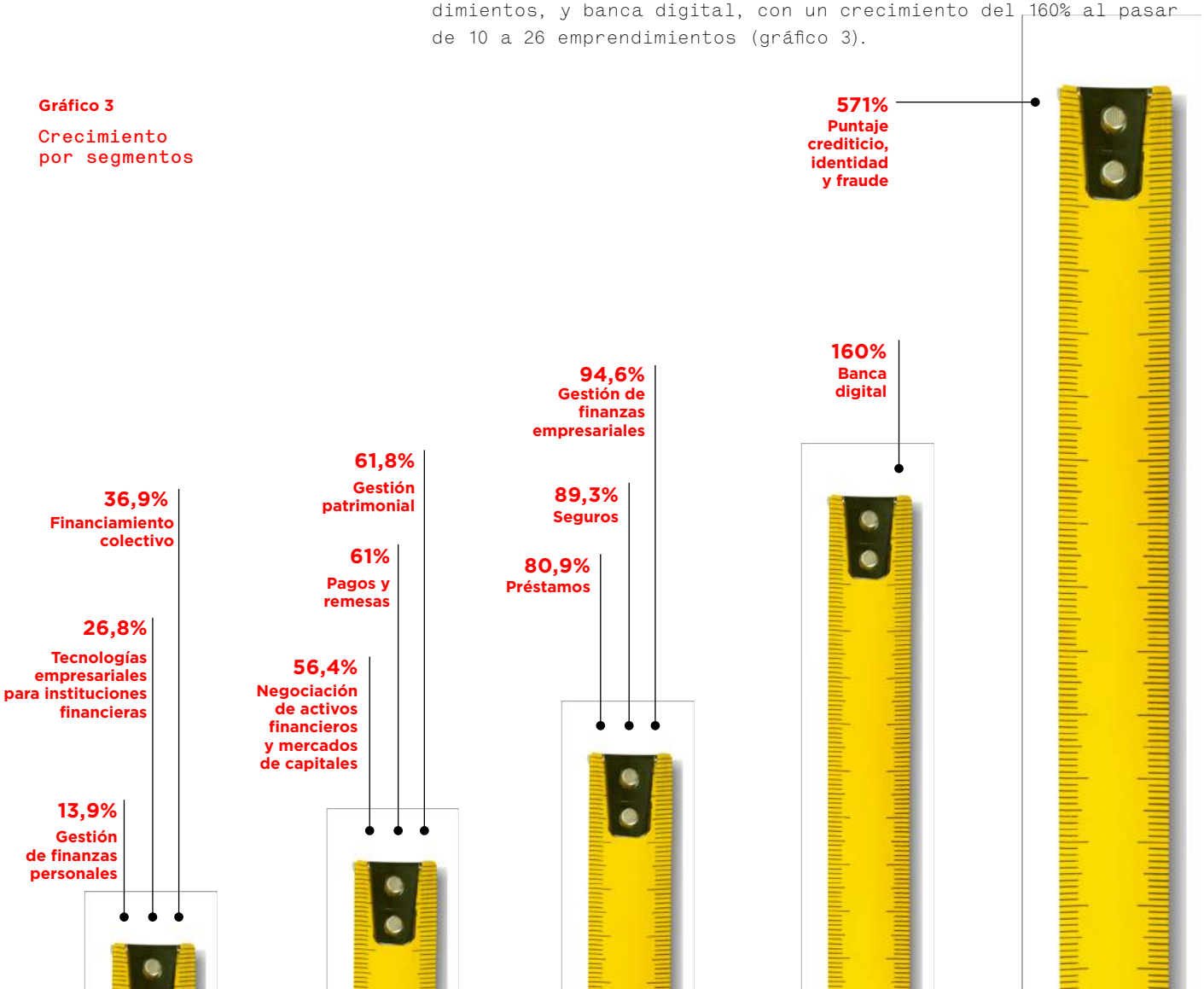
Al realizar una comparación de la distribución entre los diferentes segmentos Fintech respecto a los resultados de 2017, se observa el mismo orden jerárquico en prácticamente la totalidad de segmentos Fintech en lo relativo a número de emprendimientos. La única variación se encuentra en los dos últimos segmentos, pues en 2017 el segmento más minoritario era el de puntaje crediticio, identidad y fraude, mientras que este año este segmento alcanza los 47 emprendimientos y supera al de banca digital, relegando a este a la última posición con 26 emprendimientos.

Más allá del tamaño de los sectores, al examinar el crecimiento porcentual que ha experimentado cada uno de ellos respecto a 2017, se observa que en muchas ocasiones los mayores crecimientos no se están dando en los segmentos que actualmente cuentan con un mayor número de emprendimientos.

En primer lugar, cabe destacar el crecimiento por encima del 100% experimentado por dos segmentos que resultan ser los más minoritarios en número de emprendimientos: puntaje crediticio, identidad y fraude, que crece un 571% al pasar de 7 a 47 emprendimientos, y banca digital, con un crecimiento del 160% al pasar de 10 a 26 emprendimientos (gráfico 3).

Gráfico 3

Crecimiento por segmentos



Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

El elevado crecimiento experimentado por el segmento de puntaje crediticio, identidad y fraude refleja la importancia que están cobrando aspectos como la ciberseguridad en la transformación digital, pues una mayor presencia de dispositivos conectados a la red y una mayor cantidad de transacciones realizadas por estos medios supone también un mayor aumento de las oportunidades de ataque por parte de los ciberdelincuentes. Según el Informe Anual de Ciberseguridad de Cisco (2018), cada día se registran cerca de 20.000 millones de ataques a escala mundial, lo que pone de manifiesto la necesidad de contar con soluciones de este tipo para hacerles frente. Por otro lado, el aumento observado en el segmento de banca digital refleja en parte la necesidad de ofrecer productos y servicios bancarios que sepan atraer y abordar adecuadamente a las nuevas generaciones, así como la importancia que están cobrando los dispositivos móviles a la hora de realizar transacciones bancarias por parte de la población.

Entre los 11 segmentos Fintech identificados, se observa que ninguno experimenta una contracción desde la edición anterior del presente informe, mientras que 6 de ellos han crecido entre el 50% y el 100% en el último año, muestra del dinamismo generalizado que atraviesa el sector en la región. Son los siguientes sectores: gestión de finanzas empresariales (95%), seguros (89%), préstamos (81%), gestión patrimonial (62%), negociación de activos financieros y mercados de capitales (56%).

El segmento de gestión de finanzas personales ha experimentado el crecimiento más bajo entre todos los segmentos Fintech respecto a 2017, con un crecimiento del 14%. Sin embargo, en los principales ecosistemas Fintech de la región (Brasil, México, Colombia y Chile), este segmento se ha situado siempre entre los cinco con mayor número de emprendimientos Fintech; por lo tanto, este crecimiento más bajo puede ser reflejo de una saturación de mercado de este tipo de soluciones. Aun así, en el BID y Finnovista se cree que gestión de finanzas personales será un segmento clave en el futuro de los servicios financieros, dado que la desagregación de oferta de servicios que están realizando las Fintech deberá de ser agregada en un futuro próximo en un supermercado de servicios financieros digitales, y los emprendimientos de este segmento son los que están mejor posicionados para realizar esta agregación. Además, las soluciones de gestión de finanzas personales asumen un rol fundamental en la educación y el desarrollo de capacidades financieras al brindar herramientas que permiten a las personas gestionar de una forma más eficiente e intuitiva sus gastos y sus ahorros.

Subsegmentación

Pagos y remesas

En América Latina coexisten dos factores principales que han impulsado el auge de soluciones tecnológicas de pagos y remesas: un alto índice de la población excluida del sistema financiero tradicional, pues tan solo el 51% de la población adulta en la región tiene acceso a una cuenta en una institución financiera, y una elevada penetración de teléfonos inteligentes, pues la tasa de penetración móvil en la región se sitúa en torno al 67% (GSMA, 2018). Ambos elementos han potenciado el auge de las soluciones que permiten realizar transacciones a través de dispositivos móviles, llevando a posicionar al segmento de pagos y remesas como el segmento más importante en la región, con 285 emprendimientos (24% del total) y un crecimiento anualizado del 61%.

Un análisis más detallado muestra que las pasarelas y agregadores de pago constituyen el subsegmento más numeroso (37% del total), muestra de la necesidad latente de dar soluciones de pagos menos costosas y eficientes en un momento de auge del comercio electrónico, un sector que en los últimos seis años ha triplicado sus ventas en la región (IDC, 2017). Le sigue de cerca el subsegmento de pagos móviles y billeteras electrónicas (que también constituye un 37% del total), reflejo del auge de los dispositivos móviles a la hora de realizar transacciones como transferencias de dinero entre personas, compras de productos y/o servicios a través del celular o transacciones con tarjetas de débito o crédito.

El resto del segmento está distribuido entre otro tipo de soluciones que incluyen plataformas para transferencias internacionales y remesas, soluciones de pago móvil en puntos de venta y soluciones con criptomonedas. En el gráfico 4 se ilustra la distribución de los 285 emprendimientos de pagos y remesas.

Gráfico 4

Subsegmentación:
pagos y remesas

37,2%

Pasarelas y agregadores de pago

36,8%

Pagos móviles y billeteras electrónicas

9,1%

Soluciones de pago móvil en puntos de venta

7,0%

Soluciones de criptomoneda

5,3%

Otros

4,6%

Transferencias internacionales y remesas

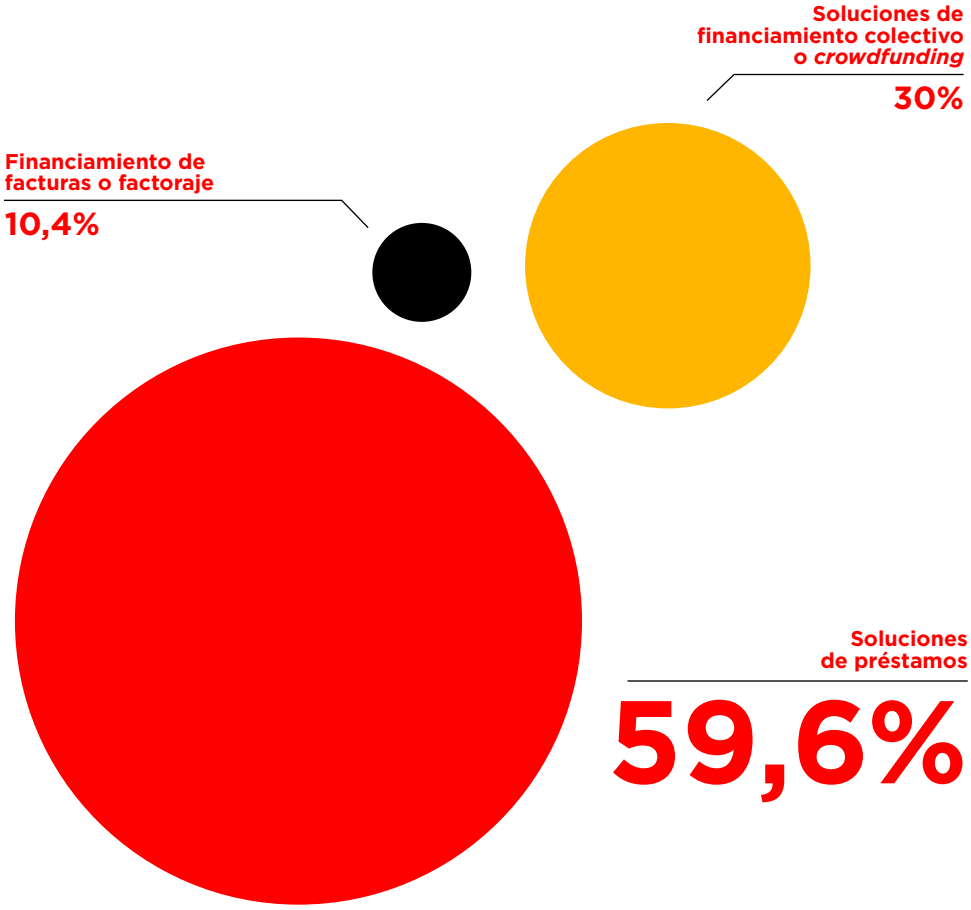
Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Plataformas de financiamiento alternativo

Actualmente se observa en la región un alto índice de personas y empresas que no pueden acceder a un crédito a través del sistema financiero tradicional. Las razones varían desde una falta de historial crediticio que avale al prestatario, lo que genera mayores costos de transacción a los intermediarios financieros, hasta problemas de información asimétrica, exigencias burocráticas, costos de escala, entre otros. Ante esta situación, han surgido en América Latina un elevado número de soluciones bajo nuevos modelos de negocio que ofrecen vías alternativas de financiamiento para consumidores y empresas, desde i) soluciones de préstamos (60% del total), sean estos desde el propio balance o entre personas; ii) soluciones de financiamiento colectivo o *crowdfunding* (30% del total); y iii) financiamiento de facturas o factoraje (10%) (gráfico 5).

Gráfico 5

Subsegmentación: plataformas de financiamiento alternativo



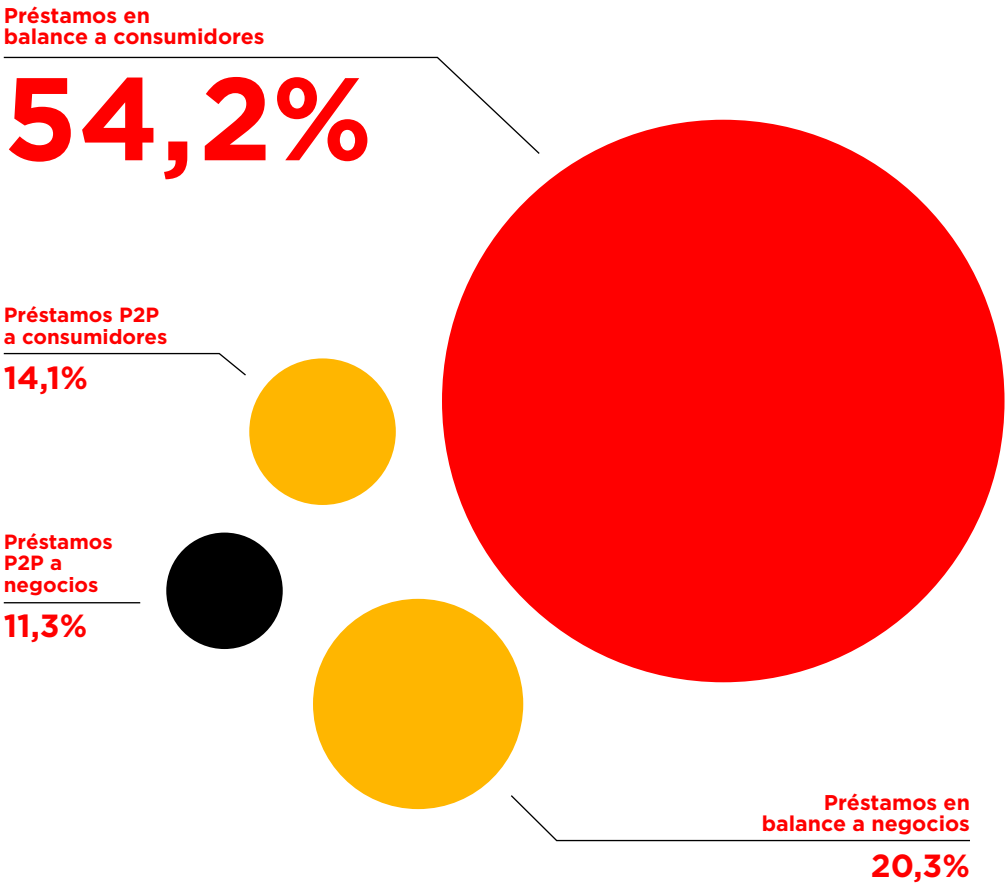
Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

En comparación con los resultados obtenidos en 2017, se observa que el subsegmento que ha experimentado un mayor crecimiento en el último año es el de financiamiento de facturas o factoraje, que aumenta un 82%, seguido por el de préstamos, con un crecimiento del 81%, y finalmente por el de soluciones de financiamiento colectivo o *crowdfunding*, que subió un 46% en el último año.

Además, cabe notar que las soluciones que financian los préstamos directamente desde su propio balance siguen siendo mayoritarias (75% del total) respecto a las plataformas que operan bajo un modelo de persona a persona o *peer to peer* (P2P) (25% del total). Por otro lado, los consumidores siguen siendo el principal mercado objetivo de las soluciones de préstamos, pues un 68% de ellas dirigen sus soluciones a consumidores mientras que un 32% apunta a negocios. En el gráfico 6 se ilustra la distribución de las 177 soluciones de préstamos.

Gráfico 6

Subsegmentación: préstamos

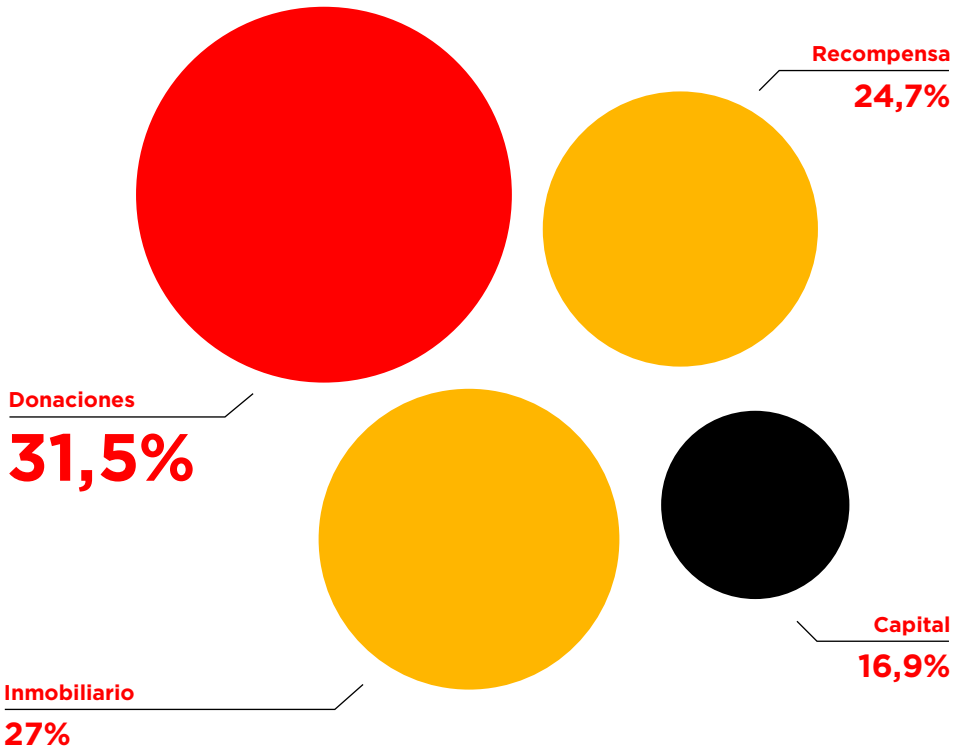


Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

El financiamiento colectivo o *crowdfunding* surge como una vía de financiamiento alternativo donde los inversionistas financian proyectos a cambio de una participación accionarial o recompensas, o simplemente realizan la inversión en formato de donación. Se observa que en América Latina existe un mayor número de soluciones de *crowdfunding* bajo este último modelo de donación (32% del total), síntoma de un auge de la economía colaborativa, así como de la cultura emprendedora, que a su vez genera un mayor interés por apoyar y participar en proyectos de distinta índole. Le siguen las soluciones de *crowdfunding* inmobiliario (27% del total), a través de las cuales cualquier persona puede invertir pequeños montos en desarrollos inmobiliarios y obtener intereses por ello, una actividad antes limitada a inversionistas con grandes cantidades de dinero. Solo en México este subsegmento creció el año pasado un 730%, el mismo país que recientemente anunció que podrá contemplarse incluir una regulación específica para este subsegmento bajo el marco general de la Ley Fintech aprobada en el mes de marzo de 2018.[3] En el gráfico 7 se ilustra la distribución de las 89 soluciones de financiamiento colectivo.

Gráfico 7

Subsegmentación: *crowdfunding*



Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

3 La sección 5 incluye más información sobre la Ley Fintech de México.

En esta sección se muestra únicamente la cantidad y proporción de empresas Fintech que operan en los distintos subsegmentos dentro del segmento de financiamiento alternativo, pero puede consultarse un análisis más completo sobre esta materia, incluidos los montos y flujos estimados de las transacciones realizadas, en la publicación de 2017 *"The Americas Alternative Industry Report: Hitting Stride"* (CCFA, 2017), que contó con el apoyo del BID. A finales de 2018 se publicará una nueva edición de ese informe con datos actualizados, también con el apoyo del BID. Además, y considerando que la información generada en estos informes ha demostrado que en América Latina las empresas Fintech de financiamiento alternativo tienen un énfasis en servir a empresas, especialmente PyME, en marzo de 2018 el Cambridge Centre for Alternative Finance (CCFA), con apoyo del BID, publicó el estudio "El acceso de las empresas a una fuente alternativa de financiamiento: inmersión profunda al caso de México y Chile", en el que se examina la manera y las razones por las cuales las empresas están demandando y accediendo a estas nuevas fuentes de financiamiento. Estos estudios complementan ampliamente la información contenida en el presente informe.

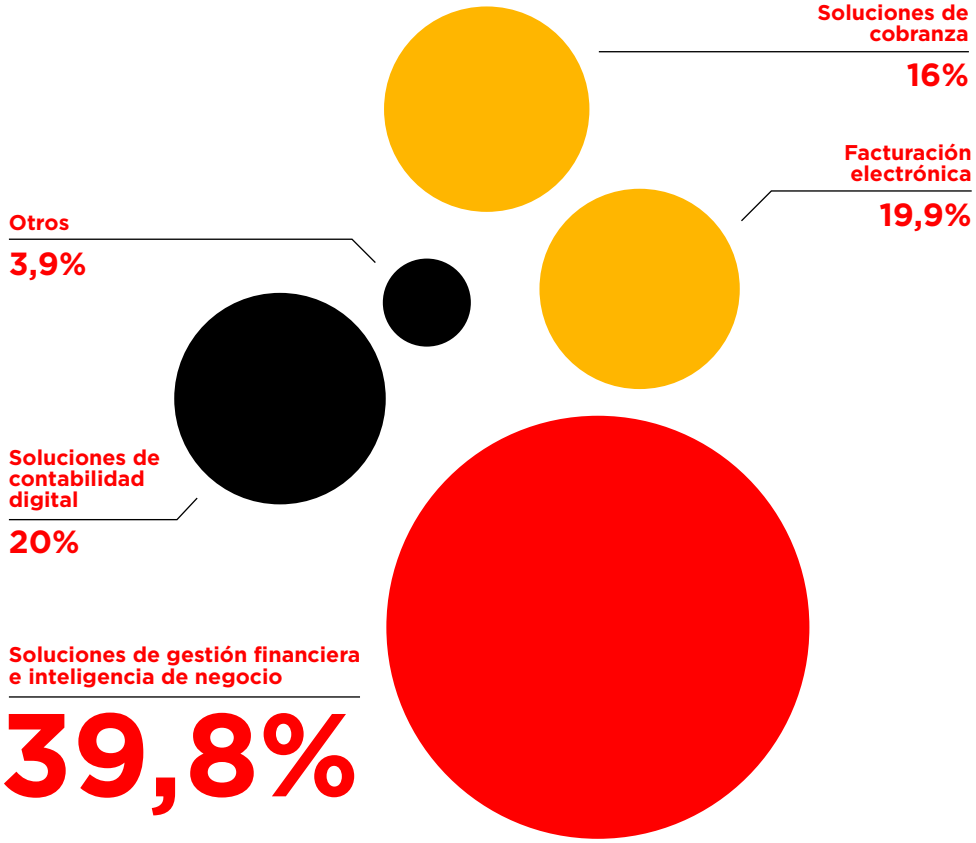
Gestión de finanzas empresariales

Las PyME suponen un segmento crucial de la economía en América Latina, y cada vez son más las que digitalizan sus negocios para lograr una gestión más eficiente y optimizada. Ante este escenario han aumentado en gran medida las soluciones de gestión empresarial que permiten reducir costos y tiempo dedicado a tareas administrativas gracias a la implementación de la tecnología. Dentro de este segmento se observa que existe un mayor número de soluciones de gestión financiera e inteligencia de negocio (40% del total), seguido por las soluciones de contabilidad digital (20%), facturación electrónica (20%) y soluciones de cobranza (16%) (gráfico 8).

Si se examinan los datos de crecimiento de cada subsegmento respecto al año anterior, se nota que tanto el subsegmento de gestión financiera e inteligencia de negocio como el de facturación electrónica crecen un 125%. Por un lado, este aumento refleja la necesidad de las empresas de digitalizar sus procesos contables y administrativos para llevar un mayor control de la situación financiera de su empresa, así como una adaptación a nuevas regulaciones en países como Chile o Argentina, entre otros, que imponen la facturación electrónica.

Gráfico 8

Subsegmentación: gestión de finanzas empresariales



Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Gestión de finanzas personales

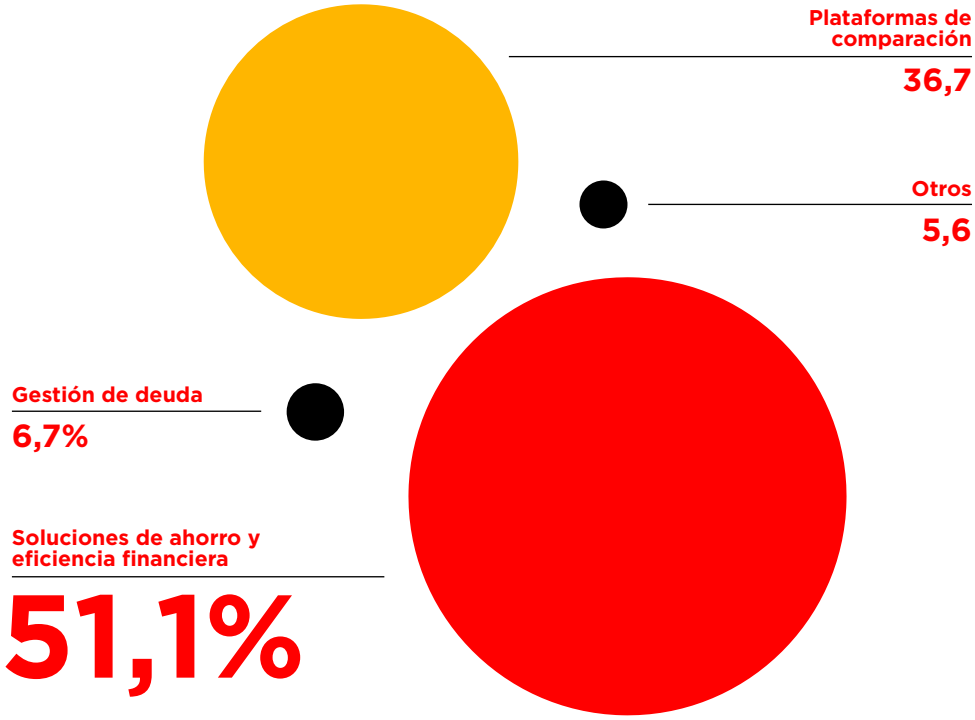
El segmento de gestión de finanzas personales, el cuarto segmento más importante en la región con 90 emprendimientos (8% del total), adquiere una particular relevancia dado su potencial para mejorar el conocimiento y las capacidades financieras de la población, pues ofrece soluciones que permiten comparar los diferentes servicios financieros disponibles, así como conocer y gestionar de manera adecuada e intuitiva diferentes aspectos de su salud financiera.

Se destaca la importante presencia de soluciones de ahorro y eficiencia financiera, pues más del 50% de soluciones de este segmento ofrecen productos y/o servicios de este tipo. Estas soluciones conceden a los usuarios herramientas intuitivas que permiten controlar diariamente sus gastos e ingresos, así como establecer metas de ahorro sencillas que puedan ayudarles a construir un mejor futuro financiero. Le siguen las plataformas de comparación (37% del total), soluciones que permiten al usuario comparar las características de diferentes productos financieros como créditos hipotecarios, así como realizar procesos de adquisición en línea. En este segmento se observa un crecimiento negativo en uno de los subsegmentos con respecto a 2017: el segmento de gestión de deuda, que experimenta un decrecimiento del 14% al pasar de 7 a 6 emprendimientos.

En el gráfico 9 se ilustra la distribución de los 90 emprendimientos del segmento de gestión de finanzas personales.

Gráfico 9

Subsegmentación: gestión de finanzas personales



Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

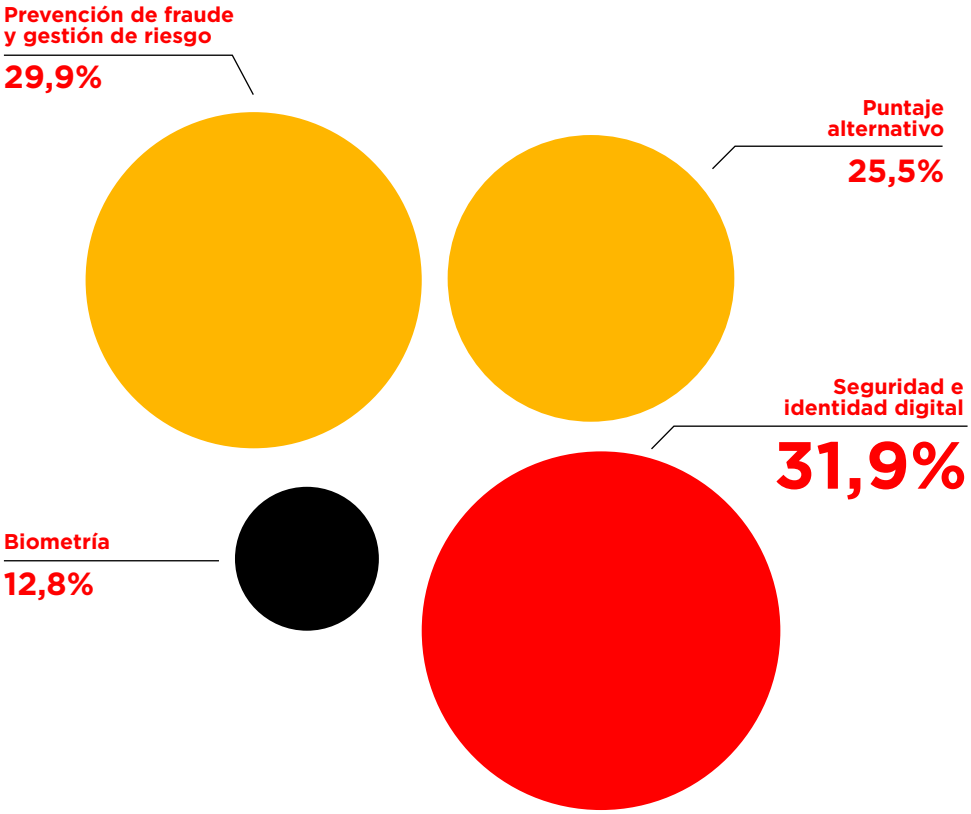
Puntaje crediticio, identidad y fraude

Tal y como se mencionó anteriormente, el segmento de puntaje, identidad y fraude, a pesar de seguir siendo uno de los segmentos emergentes en la región, es el que ha experimentado el mayor crecimiento en el último año, pues ha aumentado un 571% al pasar de 7 a 47 emprendimientos. Este elevado crecimiento es un reflejo de la necesidad de adoptar soluciones tecnológicas que permitan hacer frente a los riesgos asociados con un mayor desarrollo del ecosistema digital, tales como los ciberataques o los fraudes en la red. Por ejemplo, solo en 2017 América Latina registró 677 millones de ataques informáticos, lo que supone un aumento del 59% respecto al año anterior (NovaRed, 2018).

Frente a este escenario, las soluciones de seguridad y las soluciones enfocadas a prevenir el fraude y gestionar el riesgo suponen un 60% del total del segmento. En concreto, las soluciones de prevención de fraude y gestión del riesgo constituyen un 30% del total, mientras que las de seguridad e identidad digital suponen otro 32% del total. Le siguen por detrás las de puntaje alternativo (26% del total), reflejo de la necesidad de contar con soluciones que faciliten un historial crediticio a las diferentes plataformas de financiamiento, y biometría (13% del total). En el gráfico 10 se ilustra la distribución de los 47 emprendimientos identificados en el segmento de puntaje, identidad y fraude.

Gráfico 10

Subsegmentación: puntaje, identidad y fraude



Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Distribución geográfica

¿En qué países se concentra la actividad Fintech de la región?

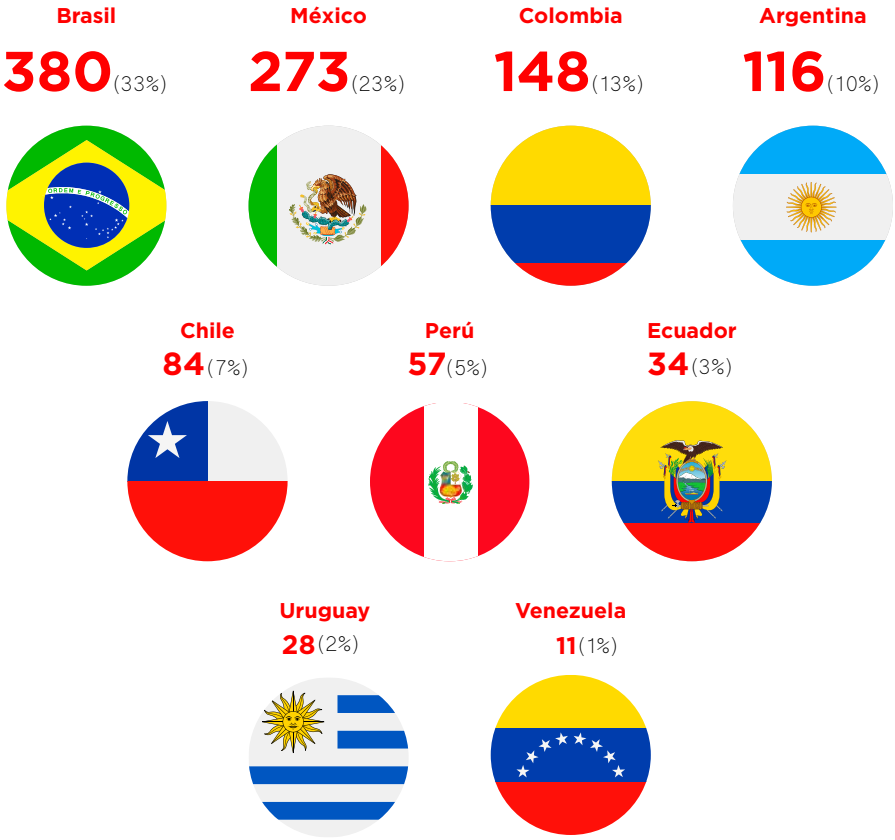
Los 1.166 emprendimientos Fintech identificados en este informe se distribuyen a lo largo de 18 países de América Latina, muestra de la amplitud geográfica que ha adquirido el sector, aunque 5 países concentran el 86% del total de la actividad Fintech de la región: Brasil, con 380 emprendimientos Fintech operativos, un 33% del total, México, con 273 emprendimientos Fintech, abarcando un 23% del total, Colombia, con 148 emprendimientos del total, un 13%, Argentina, con 116 emprendimientos identificados, lo que supone un 10% del total, Chile, con 84 emprendimientos Fintech en el país, un 7% del total.

Por detrás encontramos a 4 países que de manera individual acumulan entre el 1% y el 5% del total: Perú, con 57 emprendimientos Fintech, abarcando un 5% del total, Ecuador, con 34 emprendimientos identificados, un 3% del total, Uruguay, con 28 emprendimientos, lo que supone un 2% del total, Venezuela, con 11 emprendimientos Fintech, un 1% del total.

El gráfico 11 ilustra la distribución de estos 9 países. El 3% restante se encuentra distribuido entre los siguientes países: Costa Rica, República Dominicana, Guatemala, Panamá, El Salvador, Paraguay, Bolivia, Honduras y Nicaragua.

Gráfico 11

Distribución emprendimientos por país



¿Cómo ha evolucionado cada país respecto a 2017?

Si se comparan las tasas de crecimiento que han experimentado los diferentes ecosistemas Fintech de la región respecto al número de emprendimientos identificados en 2017, se pueden agrupar los países según su tasa de crecimiento entre países con un crecimiento muy alto (por encima del 100%), países con un crecimiento alto (por encima del 50%), países con un crecimiento medio (entre 0% y 49%) y países con un crecimiento negativo (por debajo del 0%).

Se encontró que los países que experimentan un crecimiento muy alto (por encima del 100%) son los que cuentan con ecosistemas emergentes que todavía tienen una cantidad reducida de emprendimientos (gráfico 12). Asimismo se observó cómo la innovación financiera está ampliando sus fronteras y entrando en nuevos mercados menos maduros y con un gran abanico de oportunidades por explorar.

Gráfico 12

Crecimiento por país por encima del 100%

500%
Panamá
de 1 a 6 emprendimientos

256%
Perú
de 16 a 57 emprendimientos

200%
República Dominicana
de 2 a 6 emprendimientos

175%
Venezuela
de 4 a 11 emprendimientos

162%
Ecuador
de 13 a 34 emprendimientos

133%
Uruguay
de 12 a 28 emprendimientos

Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Mientras tanto, en el gráfico 13 se muestran los países que han sido testigo de un crecimiento alto (por encima del 50%), entre los cuales se encuentran la mayoría de los ecosistemas Fintech más grandes de la región.

Gráfico 13

Crecimiento por país por encima del 50%

80%
Costa Rica
de 5 a 9 emprendimientos

76%
Colombia
de 84 a 148 emprendimientos

65%
Brasil
230 a 380 emprendimientos

61%
Argentina
de 72 a 116 emprendimientos

52%
México
180 a 273 emprendimientos

Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Por su parte, Chile y Guatemala ambos experimentaron un crecimiento medio (por debajo del 50%) en el último año, aumentando un 29% y 33%, respectivamente. Tan solo Paraguay ha sufrido un crecimiento negativo desde la última edición del presente informe, pues en el último año ha pasado de contar con 5 a 2 emprendimientos Fintech, lo que supone un decrecimiento del 40%.

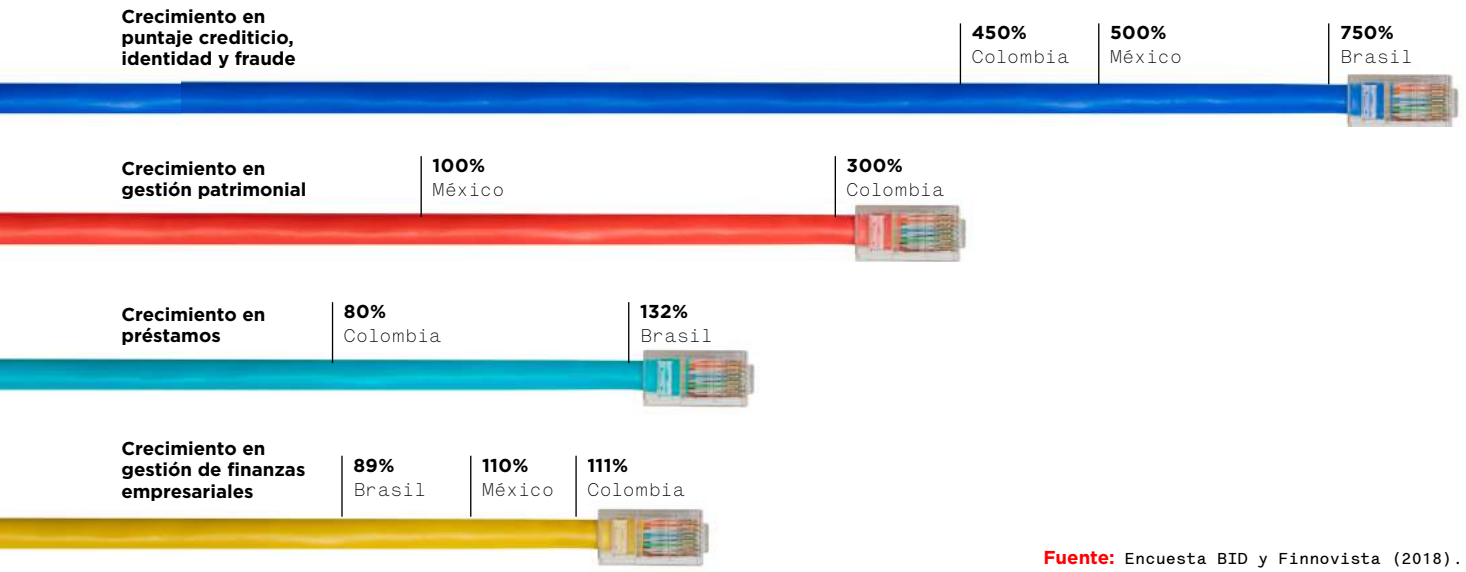
¿Existen diferencias y/o similitudes entre los tres ecosistemas principales?

Si se comparan los tres mayores ecosistemas Fintech de la región (Brasil, México y Colombia), se encuentran importantes diferencias, pero también similitudes entre ellos. En primer lugar, en los tres países, los segmentos Fintech de pagos y remesas, préstamos y gestión de finanzas empresariales son los tres segmentos con un mayor número de emprendimientos. Sin embargo, existen ligeras variaciones, pues mientras que el segmento de pagos y remesas es el mayor segmento en Brasil y Colombia, en México la primera posición la ocupa el segmento de préstamos. Por otro lado, tal y como se ha mencionado anteriormente, el segmento de gestión de finanzas personales se encuentra entre los cinco principales segmentos de los tres países, aunque resulta importante destacar que en ninguno de los casos el crecimiento experimentado por este segmento es superior al 21%.

En términos de crecimiento en número de emprendimientos desde 2017, también se encuentran importantes diferencias y similitudes a destacar entre los tres principales ecosistemas Fintech de la región. Por un lado, en los tres países el segmento que experimenta un mayor crecimiento en el último año es el de puntaje crediticio, identidad y fraude, que creció 750% en Brasil, 500% en México y 450% en Colombia. Estos aumentos son muestra una vez más de la necesidad del mercado de incorporar soluciones que pongan freno a los riesgos asociados con un mayor desarrollo tecnológico. Por otro lado, el segmento de gestión de finanzas empresariales es el otro que se encuentra entre los cuatro segmentos con mayor crecimiento en los tres países, con un aumento de 89% en Brasil, 110% en México y 111% en Colombia. Finalmente, se observan dos segmentos que se encuentran entre los cuatro segmentos con mayor crecimiento en dos de los tres ecosistemas principales: préstamos, con un crecimiento del 132% en Brasil y 80% en Colombia, y gestión patrimonial, con crecimientos del 100% en México y 300% en Colombia (gráfico 14).

Gráfico 14

Crecimiento por segmento de los tres ecosistemas principales

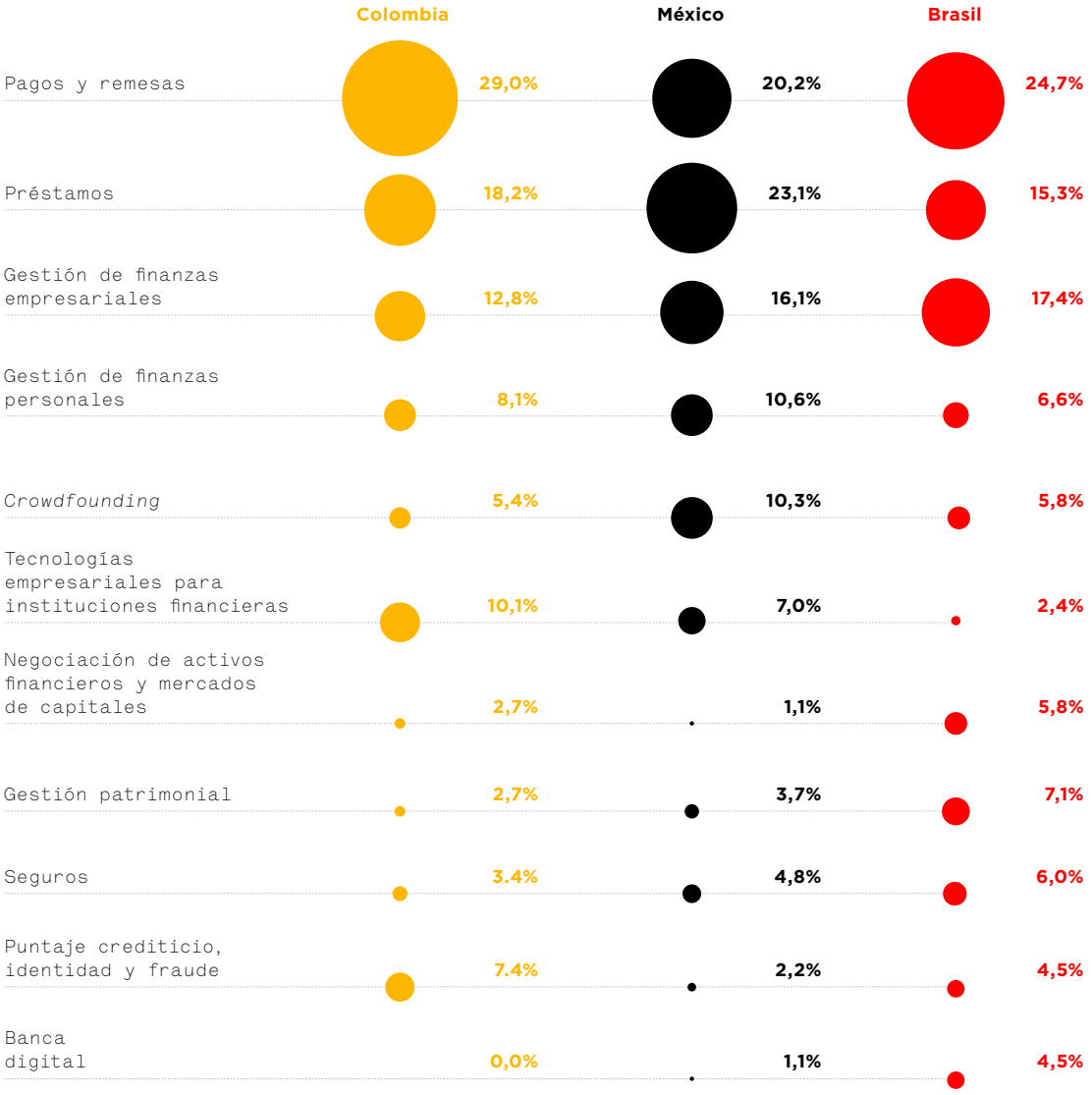


Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Aun así, existen diferencias respecto a los segmentos que han adquirido mayor fuerza en el último año en los tres principales ecosistemas. En Brasil se destaca el crecimiento del 183% experimentado por el segmento de banca digital, que pasa de 6 a 15 emprendimientos Fintech en un año. Sin embargo, este segmento apenas creció en México y Colombia, lo que podría en parte reflejar limitaciones en la oferta existente por parte de la banca brasileña para atraer y abordar adecuadamente a las nuevas generaciones, así como la importancia que está cobrando el móvil a la hora de realizar transacciones bancarias por parte de la población. Lo contrario ocurre con el sector de tecnologías empresariales para instituciones financieras, pues mientras que en México y Colombia este segmento creció 280% y 15%, respectivamente, en Brasil experimentó un decrecimiento del 31% respecto al año anterior (gráfico 15).

Gráfico 15

Crecimiento por segmento de los tres ecosistemas principales



Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

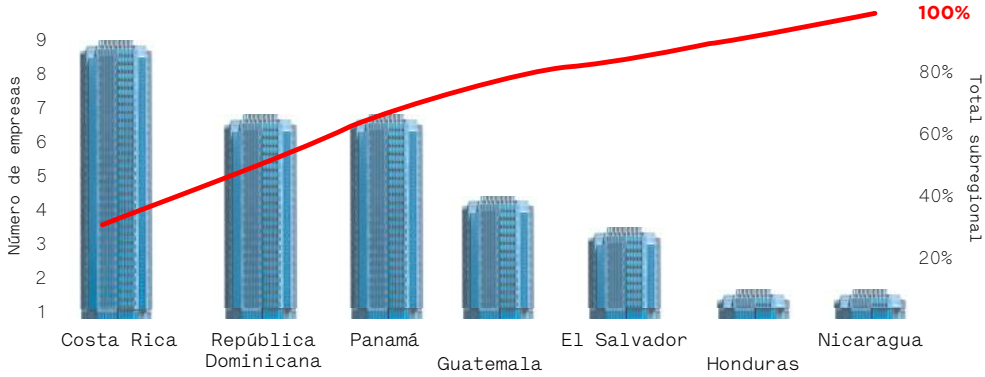
¿Qué está pasando en América Central, Panamá y República Dominicana?

Ecosistema en general

Los países de América Central, Panamá y República Dominicana no han pasado desapercibidos de la ola de innovación Fintech, viéndose resurgir en los últimos años diferentes iniciativas que están promoviendo el desarrollo del ecosistema en cada país. A la fecha, se han identificado 30 empresas Fintech en América Central, Panamá y República Dominicana: Costa Rica con una mayor concentración de 9 empresas Fintech, seguido por Panamá y República Dominicana, con 6 cada una. Le siguen Guatemala (4), El Salvador (3), Honduras (1) y Nicaragua (1) (gráfico 16).

Gráfico 16

Numero de empresas y porcentaje del total subregional

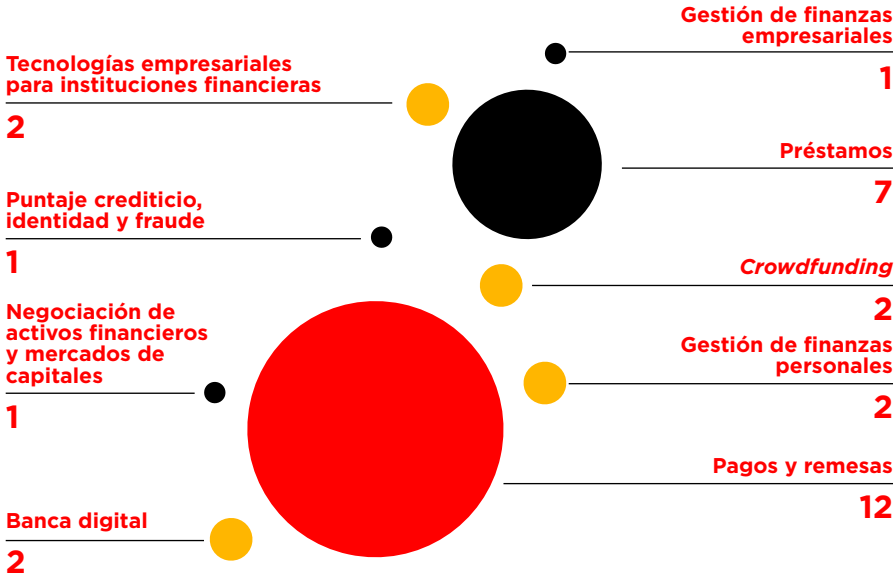


Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Al observar la distribución de las empresas entre los segmentos Fintech, se nota que el mayor número pertenecen a los segmentos de pagos y remesas (12) y préstamos (7). El resto de las compañías Fintech en América Central y República Dominicana pertenecen a los siguientes segmentos: tecnologías empresariales para instituciones financieras (2), banca digital (2), gestión de finanzas personales (2) y *crowdfunding* (2) (gráfico 17).

Gráfico 17

Cantidad de segmentos por país



Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

El número de empresas Fintech está positivamente relacionado con el desarrollo del país, aunque los indicadores más utilizados, como el PIB per cápita, no son suficientes para explicar el fenómeno. Por ejemplo, Costa Rica lidera el pelotón en cuanto al número de empresas Fintech, pero no tiene el mayor PIB per cápita (lo tiene Panamá); por otra parte, las brechas entre países en términos de su PIB per cápita no siempre son iguales que las brechas en el número de empresas Fintech. Además, es probable que mejores instituciones alienten el desarrollo financiero en general, y Fintech en particular, aunque no siempre las valoraciones del nivel institucional alcanzado van de la mano de la evidencia del desarrollo Fintech. Por ejemplo, si bien Costa Rica lidera el grupo en varios indicadores que componen el índice de Gobernanza del Banco Mundial, algo que va bien con su posición al tope de la tabla en número de desarrollos Fintech, la República Dominicana y Panamá, que tienen el mismo número de empresas Fintech, muestran estimaciones de Apego a la Ley (Rule of Law) y Efectividad del Gobierno muy diferentes. Esta evidencia sugiere que, aunque el nivel de desarrollo económico e institucional esté asociado al nivel de desarrollo financiero y Fintech en particular (y por ende no sea esperable que haya una gran divergencia entre uno y otro), ello no implica que los países puedan encontrar oportunidades para hacer avanzar algunas áreas Fintech aun cuando no hayan alcanzado grados superiores de desarrollo.

Para lograr un análisis más detallado del actual estado del ecosistema en la región de América Central además de los resultados de la encuesta, para el presente informe se realizaron entrevistas a dos actores clave: i) Ernesto Leal, Presidente de la Asociación Fintech de América Central y el Caribe, que surgió con el objetivo de dar eco a las necesidades y el potencial del Fintech en la región así como a la población excluida o subatendida a través del abaratamiento de costos; y ii) Felipe Echandi, Fundador de PanaFintech, una entidad sin ánimo de lucro que busca educar a los *stakeholders* del ecosistema, dinamizar el ecosistema ayudando al desarrollo de nuevos proyectos y participar como actor creíble en las discusiones regulatorias. Para más información sobre estas Asociaciones, véase el capítulo 3.

Estado de desarrollo

Al analizar el estado de desarrollo de Fintech en América Central, Panamá y República Dominicana se evidencia un ecosistema todavía en fase de desarrollo, pero con gran potencial por la necesidad de mejorar la digitalización del sector por un lado y la inclusión financiera de las personas y empresas, por el otro. Es importante destacar que la impronta Fintech en la región es fuertemente inclusiva, y en muchos casos la misión de las empresas del sector es proveer acceso a servicios financieros a quienes hoy no lo tienen. Son, en esencia, procesos de innovación disruptiva, en donde las empresas "compiten" contra el no-consumo, en segmentos de mercado que no son atendidos por el sistema financiero tradicional. Si tienen éxito, estas empresas permitirán a su vez la aparición de otras que utilicen estos nuevos servicios financieros como insumos intermedios, que también podrán brindar otros servicios (reales) a segmentos de la población que hoy están excluidos.

En opinión de Ernesto Leal, se observa por un lado un mercado incipiente que experimenta lentitud a la hora de ofrecer oportunidades, pero que a pesar de no destacarse por la cantidad en el número de emprendimientos Fintech, sí lo hace por la calidad de los proyectos en términos de rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo. Esto se ve reflejado en gran medida por la existencia de compañías Fintech que ya tienen varios años operando. Según la encuesta, 44% de las empresas Fintech en estos países fueron incorporadas con 3 o más años en operaciones (i.e. incorporadas en 2015 o antes).

En términos del estado de desarrollo de las empresas de estos países que respondieron a la encuesta, se observó que la mitad ya está en una etapa madura, en crecimiento y expansión, mientras que el 28% de los emprendimientos están listos para escalar y un 11% cuenta solo con un producto lanzado (gráfico 18).

Gráfico 18

Estado de desarrollo

Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Es importante mencionar que existen importantes diferencias entre los países que componen esta zona; por ejemplo, mientras países como Costa Rica cuentan con un mayor desarrollo tecnológico y disponibilidad del talento humano necesario para este tipo de emprendimientos, estos factores en otros países conllevan mayores desafíos. No obstante, es importante señalar que los desafíos relacionados al talento prevalecen en toda América Latina.

Relación entre actores clave del ecosistema financiero.

Como en cualquier ecosistema en sus etapas iniciales de desarrollo, los avances dependen en gran medida de la reacción y apertura por parte de los actores de la industria tradicional. Actualmente esta relación entre los emprendimientos y los actores clave de los servicios financieros tradicionales todavía es ambigua. Según Felipe Echandi, en Panamá existen algunos proyectos que se posicionan como mecanismos de colaboración con la industria tradicional al ofrecer plataformas abiertas a las que cualquier banco se puede conectar para ampliar la oferta de productos bancarios, como las plataformas de préstamos en línea, mientras que otros emprendimientos en otros segmentos son vistos como competidores. En general, si bien la mayoría de las instituciones financieras en estos países siguen con interés el desarrollo del ecosistema, todavía no tienen una postura clara de apertura y colaboración con las empresas Fintech, pues todavía se muestran reacias a iniciativas que presentan modelos de negocio diferentes y potencialmente disruptivos. Por el contrario, muchas instituciones más bien apuestan a desarrollar soluciones innovadoras de manera interna. A veces se generan unidades de negocios independientes que tienen más libertades (y menores costos fijos) con el propósito exclusivo de desarrollar estas tecnologías sin estar sujetas a las necesidades y restricciones impuestas por la corporación madre. Por otro lado, independientemente de que existan bancos de distinto tipo con apetito por nuevos negocios innovadores y que estarían dispuestos a desarrollarlos o cuando menos a acompañarlos, su participación en esta aventura está condicionada por una baja tolerancia al riesgo (propia o inducida por las condiciones de mercado y otras relaciones regulatorias, contractuales o comerciales, como las limitaciones impuestas por los bancos corresponsales).

La encuesta realizada también permite medir el pulso de opinión de las empresas Fintech sobre el estado de colaboración con la industria tradicional. Los resultados agregados para los países estudiados confirmarían esta apreciación, ya que el 61% de las empresas percibe un débil sentimiento de colaboración entre el ecosistema Fintech y las instituciones financieras, mientras que el 11% percibe ninguna intención de colaboración.

En general, todavía no se percibe una estrategia clara para iniciativas de colaboración abierta por parte de la mayoría de las instituciones financieras tradicionales en estos países, aunque existen algunos bancos que han creado laboratorios de innovación y han mostrado interés, aunque todavía no se ha materializado en resultados concretos.

Principales retos

Según la encuesta, para el 55,6% de las empresas Fintech en estos países el principal reto para 2018 es escalar, mientras que para un tercio (33%) es acceder a fondos. Si bien la proporción de empresas que identifican escalar como el principal reto actual está en línea con la tendencia general de América Latina (véase la sección sobre principales desafíos), la proporción que identifica como principal reto el financiero es tres veces mayor en estos países que para el resto de las empresas Fintech de América Latina, donde solo el 12,6% lo identificó. Efectivamente, la encuesta sugiere que solo la mitad de las empresas en América Central, República Dominicana y Panamá han recibido inversión o financiamiento, mientras que el 61% dice estar buscándolo activamente.

En cuanto al tema regulatorio, el 40% de las empresas en estos países indican que no existe regulación específica y sí se requiere, mientras que solo el 28% considera que la regulación actual es adecuada para su segmento de negocio. En términos de la percepción sobre la apertura al diálogo con los reguladores, el 44% reconoce que hay una fuerte apertura, frente al 39% que dice que es débil y el 17% que dice que no existe apertura.

Según Ernesto Leal y Felipe Echandi, a pesar de los avances, los principales retos a los que se enfrenta el ecosistema Fintech para lograr un desarrollo sostenible se concentran en los siguientes aspectos:

Claridad regulatoria: aunque existe un interés generalizado y una postura abierta por parte de varios de los reguladores, actualmente se percibe una falta general de canales claros para concretizar acciones como bancos de prueba (*sandboxes*) regulatorios, así como para presentar iniciativas que permitan establecer un marco de regulación y supervisión adecuado. El papel de las agrupaciones gremiales y los grupos de trabajo resulta de vital importancia para dialogar con el regulador y colaborar en la realización de manuales de buenas prácticas con el objetivo de lograr la transparencia y claridad de la regulación en el ecosistema.

Falta de acceso a mercados de capitales, concretamente a fondos o levantamiento de rondas de financiamiento. Las opciones de capital de riesgo y los mercados de valores en estos países son muy poco profundas, por lo que los emprendimientos acaban dependiendo de inversionistas ángeles o *family offices* que se manejan sin vehículos de inversión con verticales claras. Además, se considera importante impulsar el apalancamiento en nuevas tecnologías que permitan abrir nuevas vías de financiamiento de manera más sencilla y clara para los emprendimientos.

Trámites y requisitos: todavía existen muchas trabas para establecer operaciones, lo que retrasa la puesta en marcha de un negocio. En particular, el principal reto de las Fintech es la apertura de cuentas bancarias.

Talento: existen dificultades para crear un equipo inicial, una situación que sigue dependiendo de un talento extranjero, lo que implica por tanto competir con otros mercados.

En Panamá, el Gobierno inició la puesta en marcha del Proyecto de Ley para la Modernización del Sistema Financiero Internacional, el cual busca introducir nuevas soluciones y servicios para fortalecer la oferta e incrementar la competitividad de Panamá como plataforma de servicios financieros. Este Proyecto de Ley contiene varios componentes relacionados con Fintech, principalmente a través de cuatro aspectos:

1. Creación de un Marco Regulatorio Especial de Apoyo a la Innovación, o *sandbox* regulatorio, en el cual los emprendimientos Fintech pueden postularse de forma independiente.
2. Definición de la figura de "Entidades Financieras Especializadas" ("EFE") con facultades para la apertura y manejo de cuentas de pago, transferencias, remesas de dinero y emisión de dinero electrónico, entre otras nuevas licencias financieras.
3. Regulación aplicable a los Centros de Financiamiento Colectivos (CEFICO) o plataformas de *crowdfunding*.
4. Información y claridad en torno a los Initial Coin Offerings (ICO), u "ofertas iniciales de moneda", y los requisitos asociados a su registro ante la Superintendencia del Mercado de Valores.

El ecosistema Fintech en América Central y República Dominicana se encuentra en un estado dinámico donde se están logrando importantes avances en materia de información y consolidación de las estructuras que potencialmente permitirán el desarrollo de nuevos proyectos Fintech. En concreto, Ernesto Leal espera que en un año se duplique la presencia de emprendimientos establecidos. Para ello, resulta fundamental que los modelos de negocio se validen y adquieran sostenibilidad, para lo cual la principal necesidad es lograr una mayor claridad regulatoria, así como aumentar el acceso a los mercados de capitales. Una vez lograda esta validación local, el siguiente paso sería la internacionalización de los negocios, pues el mercado a nivel de países de América Central, Panamá y República Dominicana quedaría limitado para lograr la escalabilidad de los proyectos.

El ecosistema Fintech tiene que verse respaldado por el ámbito gubernamental y su esfuerzo por impulsar una agenda digital que desarrolle una estructura necesaria para favorecer el desarrollo del tejido empresarial y mejores servicios financieros para sus ciudadanos.

Estado de madurez

El ecosistema Fintech de América Latina se encuentra en pleno proceso de consolidación y todavía está alejado de los niveles de madurez que pueden verse en otros ecosistemas donde la ola de innovación financiera llegó muchos años antes, como Londres o Singapur. Aun así, al evaluar el estado de madurez de los emprendimientos Fintech de la región, se observa un ecosistema con una gran mayoría de emprendimientos en estados avanzados de desarrollo, es decir, en estados de crecimiento y expansión, y listos para escalar. En el conjunto de la región, el 64% de la región se encuentra ya en etapas avanzadas de desarrollo; en concreto, el 37% de los emprendimientos ya están en crecimiento y expansión, mientras que el 27% de ellos ya están listos para escalar. Este resultado contrasta con tan solo el 20% de los emprendimientos que se encuentran en las etapas iniciales de desarrollo (concepto/idea, demo/prototipo o versiones betas listas para lanzamiento comercial) y el 17% que ya ha lanzado su producto al mercado (gráfico 19).

Gráfico 19

Estado de madurez de los emprendimientos en América Latina

37,3%

En crecimiento y expansión

26,5%

Listos para escalar

16,6%

Lanzados

14,1%

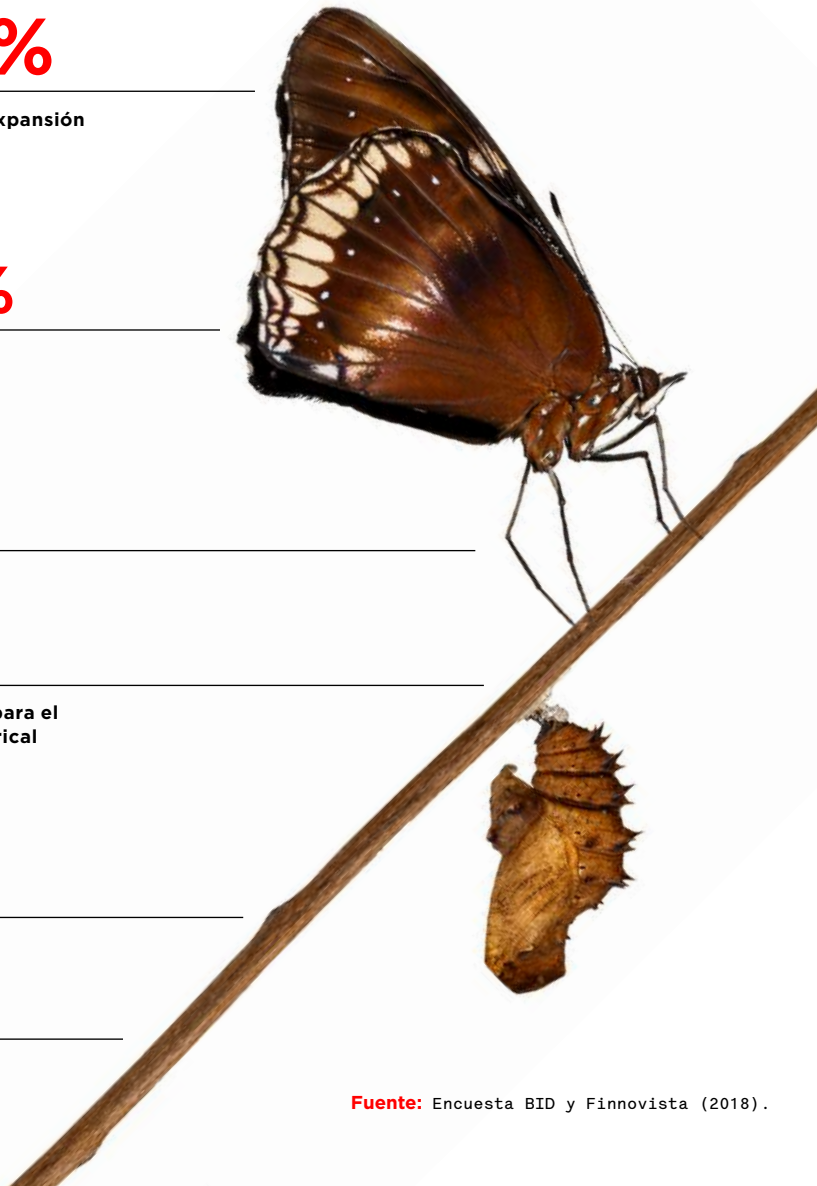
Versión beta lista para el lanzamiento comerical

4,5%

Demo/Prototipo

1,0%

Concepto/Idea



Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Por otro lado, se destaca que en los cinco ecosistemas más importantes de la región el porcentaje de emprendimientos en estados avanzados de desarrollo (crecimiento y expansión, y listos para escalar) supera el 50%: Brasil (78%), Argentina (71%), Chile (64%), México (60%) y Colombia (55%). Tanto Colombia como Chile son los ecosistemas donde el estado de madurez de los emprendimientos se encuentra más repartido entre las etapas de crecimiento y expansión, listos para escalar y la etapa más inicial versión beta lista para escalar.

Internacionalización

El índice de emprendimientos que han internacionalizado sus operaciones todavía es bajo en comparación con el grado de madurez. En concreto, tan solo el 32% de los emprendimientos encuestados afirma haber expandido sus operaciones más allá de las fronteras nacionales, frente al 68% que todavía no lo ha hecho (gráfico 20). De los 126 emprendimientos que dicen haber internacionalizado sus operaciones, el 32% dice operar en dos países, el 20% en tres países y 14% en cuatro países. Se destaca también que un 14% de los emprendimientos encuestados dicen operar en más de 10 países.

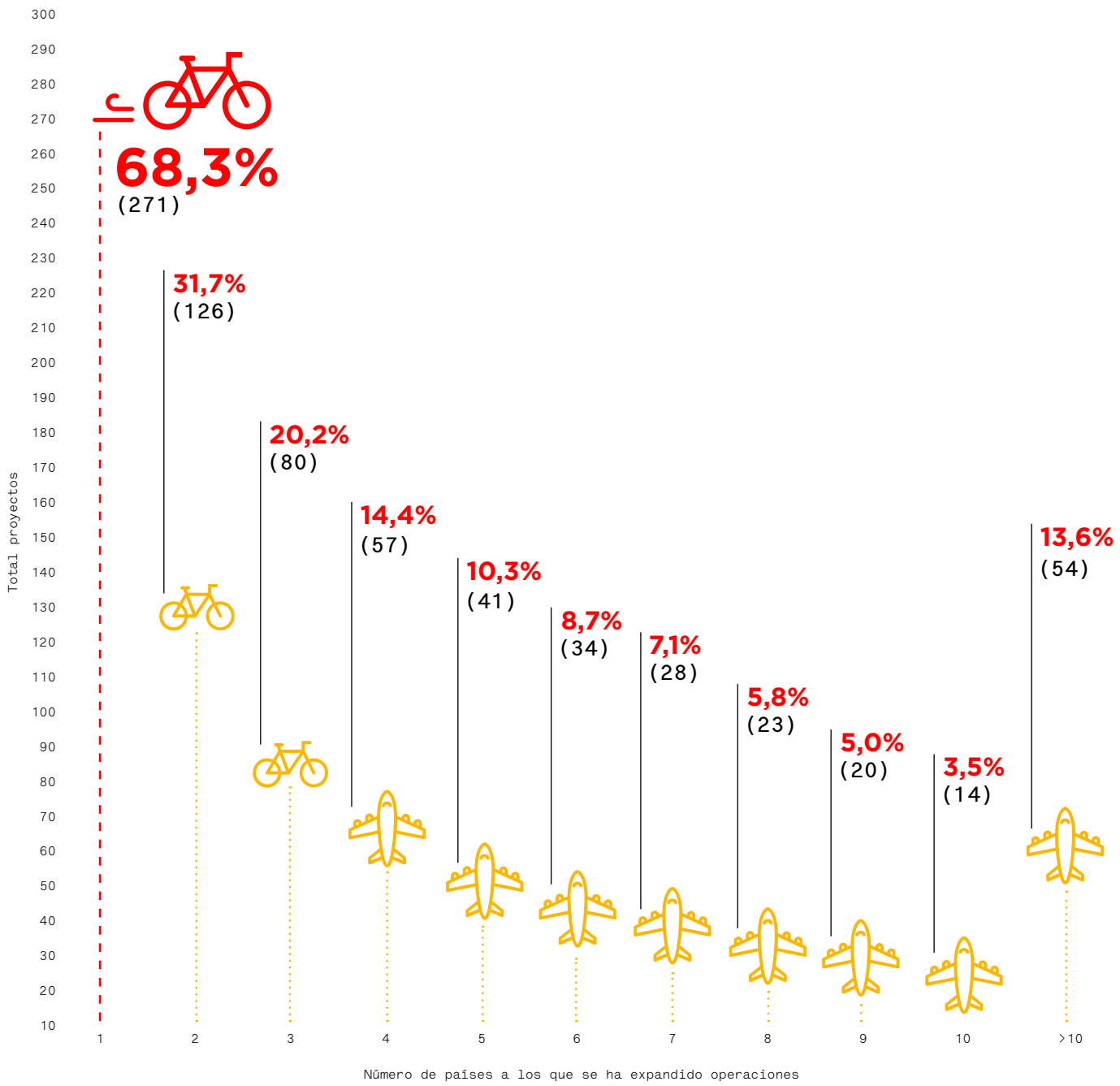
Gráfico 20

Expansión internacional

Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Gráfico 21

Expansión internacional por número de países



Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Resulta interesante destacar que a pesar de que los niveles de internacionalización siguen siendo relativamente bajos, entre los emprendimientos que sí han expandido sus operaciones más allá de fronteras nacionales, un elevado índice lo ha hecho más allá de la región de América Latina (gráfico 22).

Gráfico 22

Internacionalización fuera de América Latina

Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

La mayoría de emprendimientos Fintech que deciden internacionalizarse fuera de la región lo hacen en Estados Unidos, pues un 47% de ellos afirma operar en ese país. Los siguientes destinos se encuentran en Europa, donde opera ya un 35% de los emprendimientos Fintech latinoamericanos, y Asia, donde el 19% de los emprendimientos Fintech ya se han expandido (gráfico 23).

Gráfico 23

Principales destinos fuera de América Latina

Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Mortalidad

Diferentes estudios estiman que 9 de cada 10 emprendimientos creados no superan los tres años de vida por factores tales como la falta de financiamiento, una alta competencia o la incapacidad de adaptar modelos de éxito ya probados a un público objetivo diferente. Por ello, al evaluar la evolución y madurez del mercado Fintech en la región, resulta de vital importancia estudiar las tasas de mortalidad de emprendimientos en el último año.

De los 703 emprendimientos Fintech identificados en la primera edición del presente informe, 85 emprendimientos han cesado su actividad en los últimos 12 meses, lo que supone una tasa de mortalidad del 12%.

¿Qué segmentos han experimentado la mayor tasa de mortalidad?

De los 11 segmentos Fintech considerados en el presente informe, los siguientes 5 segmentos fueron los que experimentaron una mayor tasa de mortalidad respecto al número de emprendimientos identificados en 2017:

Gestión de finanzas personales y ***crowdfunding*,** ambos con una tasa de mortalidad del 17%.

Gestión patrimonial, con una tasa de mortalidad del 15%.

Puntaje, identidad y fraude, y **seguros,** ambos con una tasa de mortalidad del 14%.

Gestión de finanzas personales, tal y como se indicó previamente, es el segmento que en el último año ha experimentado la tasa más baja de crecimiento (13%), y ahora se observa cómo se posiciona como el segmento con mayor tasa de mortalidad, lo que puede indicar una elevada competencia y saturación de mercado, así como la dificultad por parte de los emprendedores de encontrar un modelo de negocio viable y sostenible que les permita escalar su negocio.

Mientras tanto, los segmentos que experimentan una menor tasa de mortalidad, ambos por debajo del 10%, son el segmento de gestión de finanzas empresariales, lo que refleja la fuerza del sector PyME y la necesidad del mercado de tener acceso a soluciones que favorezcan a una gestión más eficiente de este tipo de empresas, y el segmento de negociación de activos financieros y mercados de capitales, muestra de la sofisticación y madurez que está adquiriendo el mercado de intercambio de valores en América Latina.

Al analizar la tasa de mortalidad entre países, se observa que el país que experimenta una mayor tasa de mortalidad respecto al número de emprendimientos identificados en 2017 es Guatemala, con una mortalidad del 33%, seguido de Perú, con una tasa de mortalidad del 19%. Por detrás quedarían dos de los tres ecosistemas más grandes de la región, Brasil y Colombia, ambos con una mortalidad del 14%, cifras que son indicadoras de la competencia que existe en el sector financiero a la hora de incorporar soluciones innovadoras y tecnológicas al mercado.

Principales desafíos

Las empresas jóvenes enfrentan varios desafíos y las Fintech no son una excepción. Como parte de la encuesta se les preguntó a las empresas Fintech de la región cuál era su principal desafío para 2018. Cabe destacar que cerca del 56% de las empresas señala que escalar representa su mayor desafío para este año, seguido por lograr el lanzamiento de producto (14,6%) y acceso a financiamiento (13,6%). Estas tendencias se explican en gran medida por las diferencias en cuanto al estado de madurez de las empresas que hacen parte del ecosistema. Por ejemplo, la gran mayoría de las empresas que dicen que su reto es el lanzamiento de un producto coindicen con aquellas empresas que están en etapas tempranas, como en versión beta (45%) y demos (17%). Similarmente, de las que catalogan escalar como su principal reto, el 46% tiene su producto en crecimiento y expansión, y un 32% listo para escalar. Finalmente, la encuesta sugiere que, de aquellas empresas que su principal desafío es escalar, el 68% está buscando fondos en la actualidad.

Tecnología

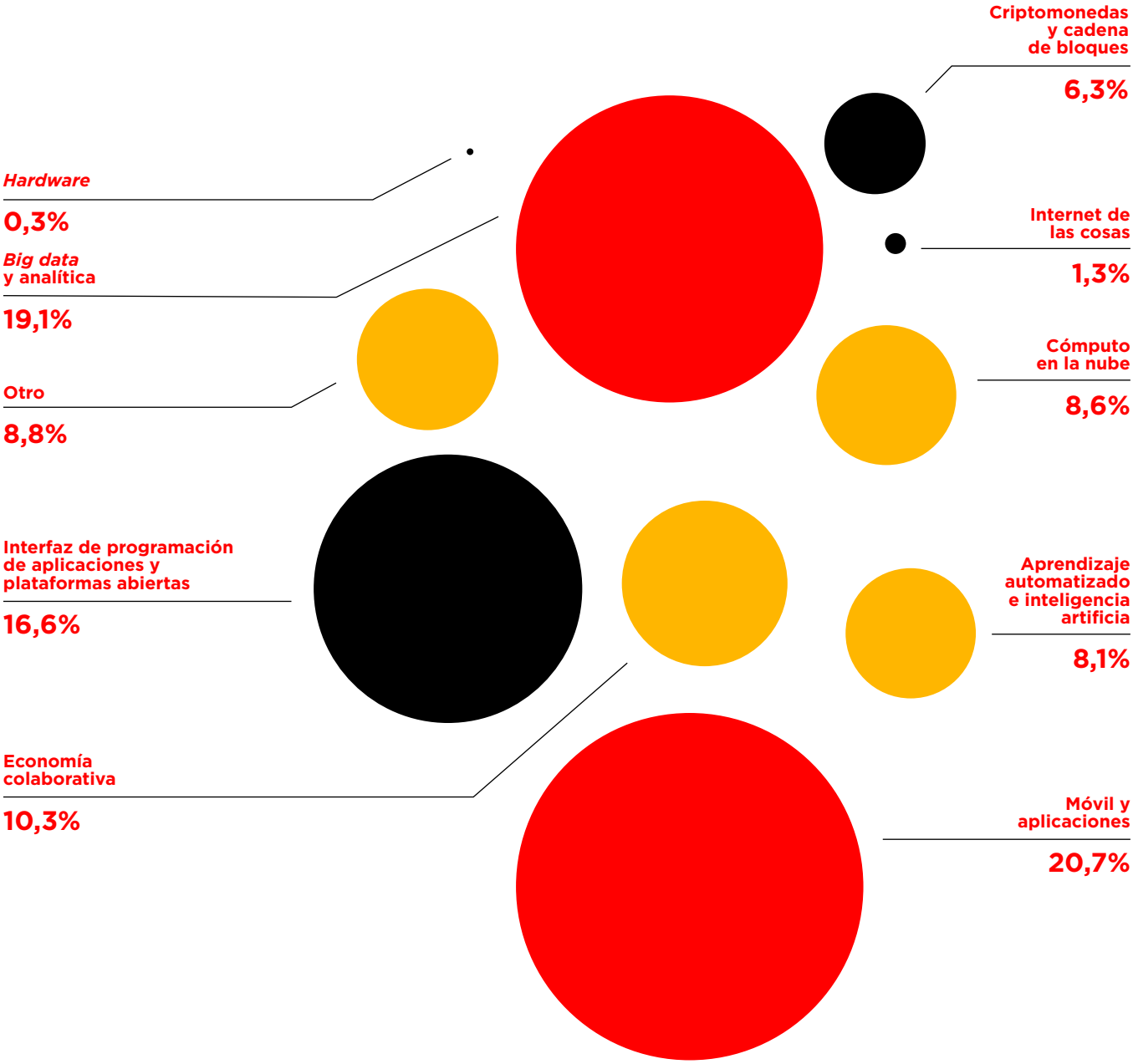
Al analizar las principales tecnologías sobre las que se basan los productos y/o servicios, destacan tres tecnologías principales: móviles y aplicaciones (21%), *big data* y analítica (19%), interfaces de programación de aplicaciones (API, por sus siglas en inglés) y plataformas abiertas (17%) (gráfico 24).

Estos datos reafirman por un lado la tendencia en el uso de dispositivos móviles para la realización de transacciones y operaciones financieras, así como la importancia que está cobrando el uso de los datos para poder mejorar y adaptar los productos y/o servicios a las necesidades específicas del consumidor. Por otro lado, la elevada presencia del uso de API y plataformas abiertas es un reflejo de la transformación digital que está viviendo el sector financiero hacia un sistema de banca abierta donde surgen nuevas necesidades por parte del consumidor, pues se exigen servicios más sencillos e instantáneos, así como una mayor transparencia en cuanto al trato de su información.

Para satisfacer estas nuevas necesidades del mercado es necesario apostar por la colaboración entre emprendimientos Fintech y entidades corporativas, de manera que ambos logren recortar su curva de aprendizaje, reducir costos y evitar riesgos al salir al mercado con innovaciones propias. La elevada presencia de iniciativas de banca abierta en la región supone una noticia positiva para el ecosistema Fintech, pues muestra la predisposición de los servicios financieros tradicionales por colaborar con los nuevos actores que entran en el mercado. En concreto, se encuentran mayores índices de banca abierta en Argentina (33% de los emprendimientos afirman basar sus productos en esta tecnología), Chile (29%) y Brasil (26%).

Gráfico 24

Principales tecnologías en América Latina



Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

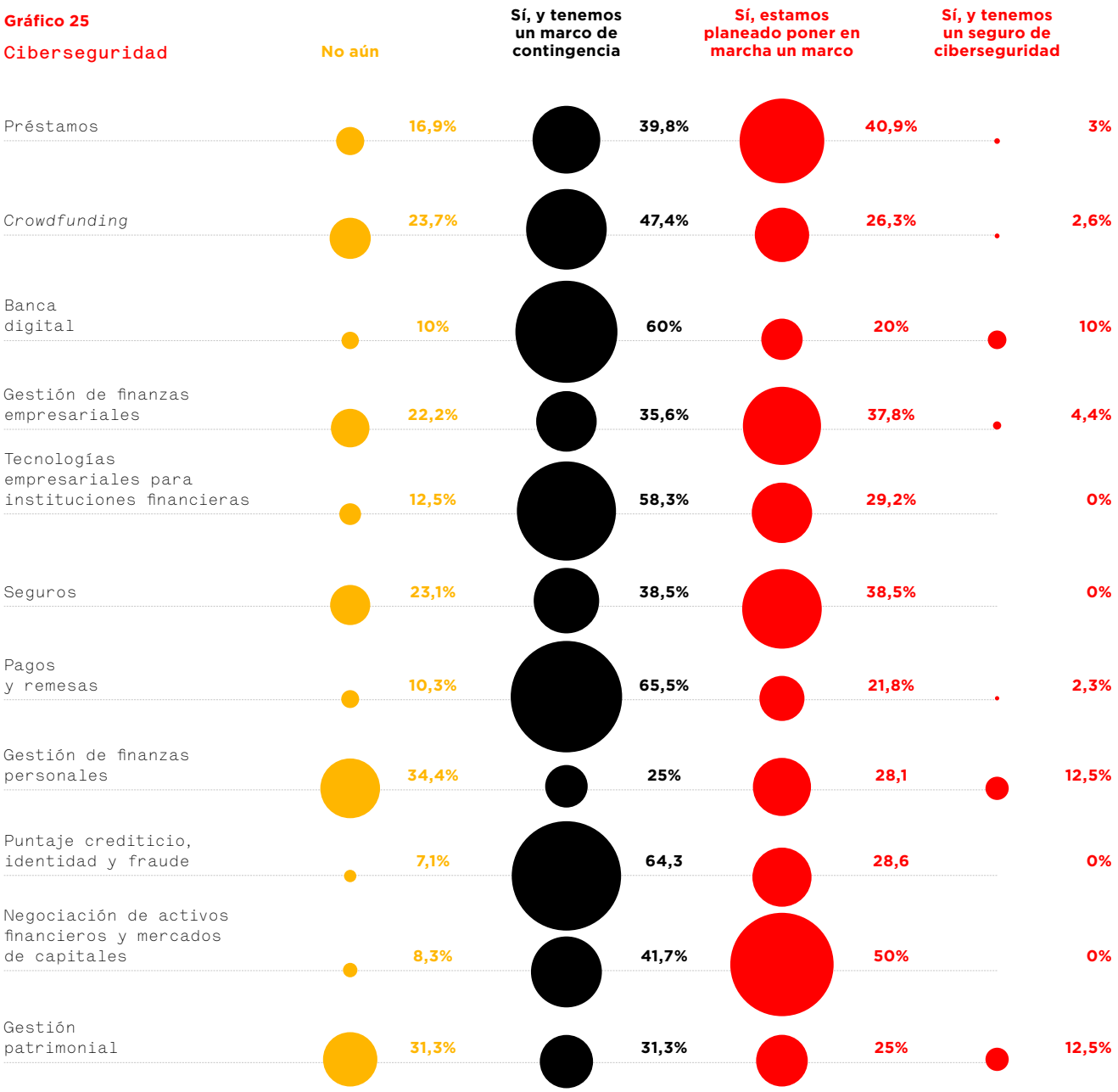
Ciberseguridad

En América Latina, como en otras regiones, la expansión en los últimos años del uso de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) implica una mayor vulnerabilidad y exposición a los ciberataques. En promedio, aproximadamente el 80% de las empresas Fintech en América Latina identifican ciberseguridad como una amenaza para sus negocios. En cuanto a la preparación, cerca de la mitad (47%) de los emprendimientos Fintech de la región ya tienen un plan de contingencia en casos de incidentes, el 32% está planeando poner en marcha un sistema o plan de contingencia y cerca del 4% ya cuentan con un seguro de ciberseguridad (gráfico 25).

Si se examina con detenimiento la percepción del riesgo de ciberseguridad y el estado de preparación para enfrentarlo, se observa que dos de cada tres empresas en los segmentos de pagos, banca digital, y puntaje crediticio, seguridad y fraude cuentan ya con planes de contingencia en casos de incidentes y/o seguros de ciberseguridad. A Continúación, se presentan los números específicos por cada segmento de negocio.

Gráfico 25

Ciberseguridad

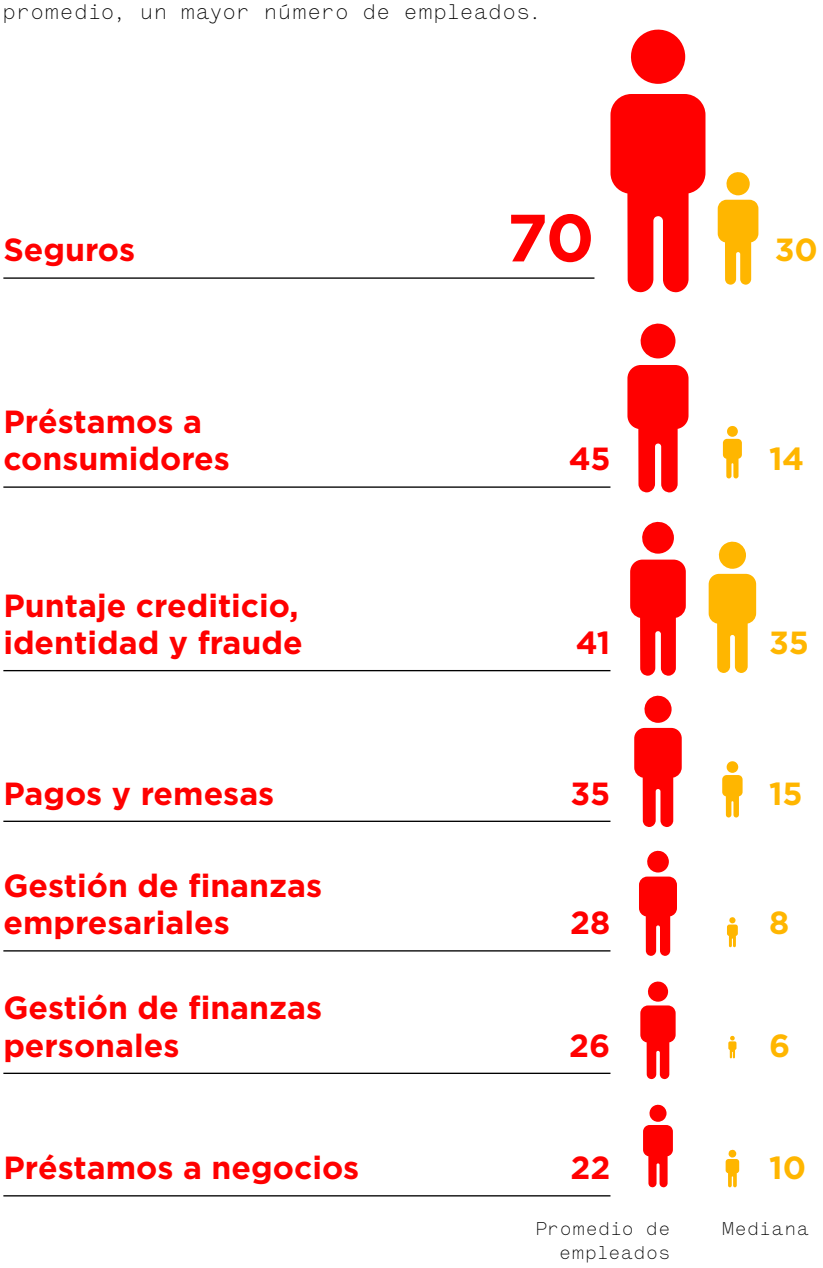


Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Empleo

Si se consideran todas las empresas que contestaron la encuesta, se observa que, en promedio, las empresas Fintech emplean a 32 personas. Sin embargo, existe una gran disparidad en términos de tamaño y madurez de las distintas empresas, reflejado en que la mediana es de solo 10 empleados. En general, aproximadamente la mitad de las empresas Fintech en América Latina tienen 15 o menos empleados. Se destaca el caso de Brasil, que tiene un promedio de 55 empleados, seguido por Colombia con 50 empleados (gráfico 26). Al examinar por segmentos de negocio, los datos sugieren que los segmentos de seguros, préstamos a consumidores, y puntaje crediticio, identidad y fraude son lo que tienen, en promedio, un mayor número de empleados.

Gráfico 26
Empleo



Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Inversiones

En los últimos años, la recuperación económica de muchos países en América Latina ha generado una reactivación de las inversiones en la región. En concreto, desde 2007, cada año se incorporaron entre cinco y diez nuevos actores al mercado de inversión latinoamericano, según un estudio de 2016 (LAVCA, 2016) elaborado por The Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE) en colaboración con Latin American Private Equity & Venture Capital Association (LAVCA) y LGT Impact Ventures. Por otro lado, en 2017 el volumen de inversiones de capital privado y capital emprendedor[4] en emprendimientos de América Latina aumentó hasta los US$8.400 millones en 424 transacciones, según el último informe LAVCA (2018), lo que supone una cifra récord en número de transacciones desde 2013. Además, la presencia de inversionistas extranjeros ha aumentado a más del doble desde 2013, con 25 inversionistas internacionales debutando en América Latina por primera vez en 2017.

Dentro del marco de inversiones de capital emprendedor, estas han vuelto a alcanzar un récord en la región con 249 transacciones, lo que supone una inversión total de US$1.100 millones, más del doble que el año anterior. Si se tiene en cuenta el desglose de las inversiones por sector, el 89% del capital invertido se realizó en el sector de tecnologías de la información (IT), y dentro de él, el subsector que atrajo mayor cantidad de inversiones fue el sector Fintech, que cerró 59 inversiones. A pesar de que las inversiones Fintech en América Latina cayeron un 39,4% en el cuarto trimestre de 2016 y el segundo trimestre de 2017, en el tercer y cuarto trimestres de 2017 se alcanzó un récord en la cantidad de financiamiento recaudado, llegando a los US$430 millones recaudados por compañías Fintech de América Latina.

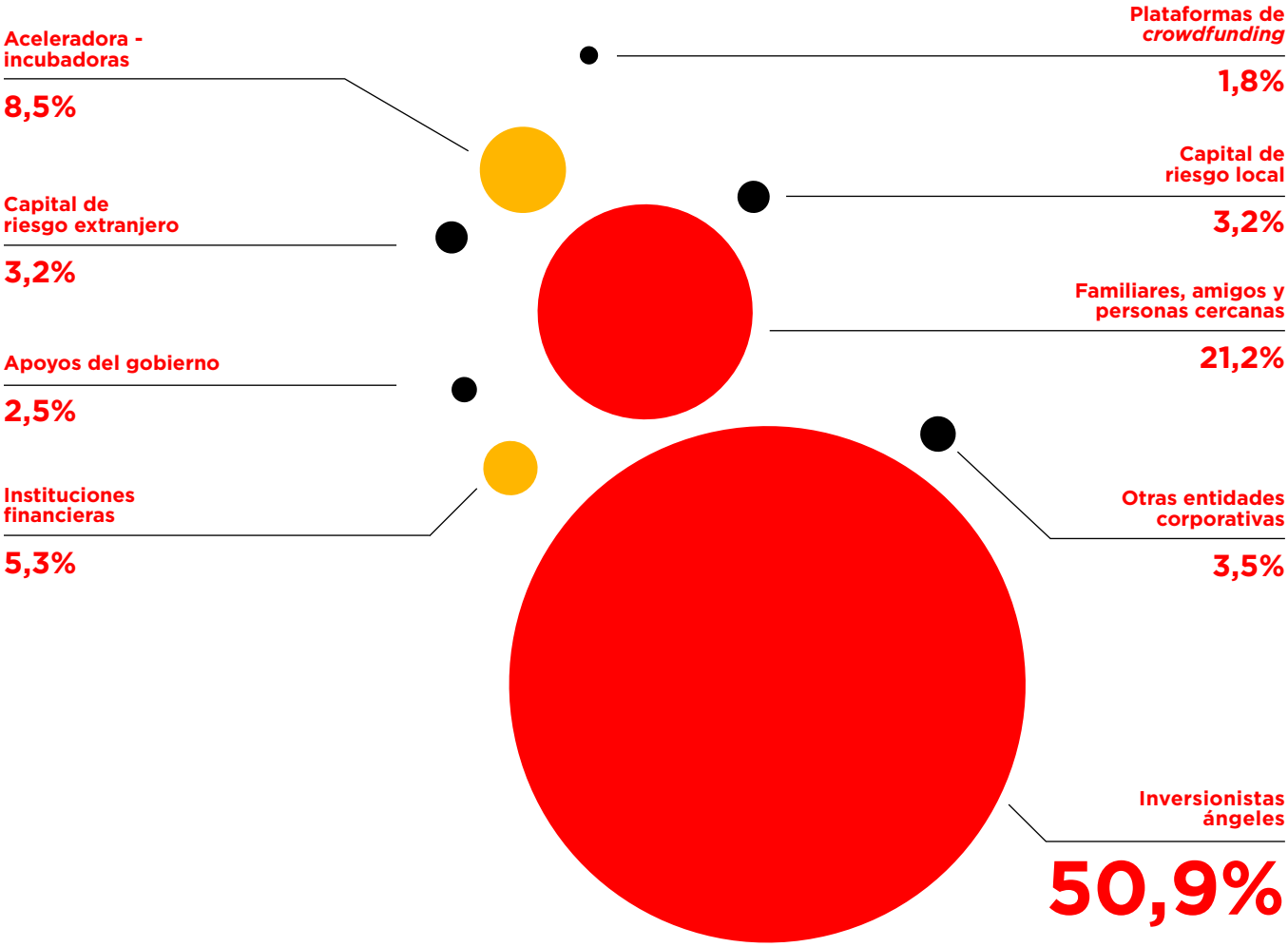
Los datos obtenidos a partir de la encuesta realizada a 397 emprendimientos Fintech en América Latina, el 63% afirma haber recibido financiamiento o inversión externa frente al 34% que dijo no haber tenido acceso a fuentes de financiamiento externas. El 3% restante no indicó cuál era su situación en relación con la obtención de inversión. En términos del financiamiento recibido, de los 252 emprendimientos que afirmaron haber recibido inversión externa, el 53% dijo haber recibido menos de US$100.000 en el año anterior y un 26% entre US$100.000 y US$500.000, es decir, un 79% de los emprendimientos recibieron por debajo de los US$500.000, reflejo del estado inicial en el que se encuentran las inversiones en emprendimientos en América Latina. Mientras tanto, un 10% afirmó haber recibido entre US$500.000 y US$1 millón, otro 10% entre US$1 millón y US$5 millones y tan solo un 1% respondió haber recaudado más de US$5 millones en financiamiento de terceros.

4 En este documento, los términos “capital emprendedor” y “capital de riesgo” se emplean indistintamente para referirse a lo que en inglés se conoce como *Venture Capital*.

Gráfico 27

Origen de los fondos

Al consultar a los emprendimientos por el origen de los fondos, el 51% afirmó haber recibido financiamiento de inversionistas ángeles, el 21% de lo que se conoce como las 3F (familiares, amigos y personas cercanas, por las siglas en inglés de *Friends, Family and Fools*), el 9% dijo haber contado con financiamiento por parte de aceleradoras y/o incubadoras, el 5% declaró haber obtenido fondos de instituciones financieras y el 2% declaro haber recibido apoyos del gobierno (gráfico 27).



Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

El 71% de los emprendimientos Fintech encuestados afirma estar buscando inversión de forma activa en el momento de responder la encuesta frente a un 29% que dijo no estar buscando financiamiento externo. De este 71%, el 56% dice estar buscando inversión a cambio de la concesión de una parte de acciones de la empresa, mientras que el 15% afirma estar buscando financiamiento a través de la emisión de deuda.

¿Qué países logran acaparar la atención de los inversionistas?

Según los datos obtenidos a través de la encuesta, se observan ligeras desviaciones entre la inversión obtenida por los emprendimientos Fintech en los nueve principales ecosistemas de la región. Los países con mayor porcentaje de emprendimientos que afirmaron haber recibido financiamiento externo fueron Chile, donde el 88% de las empresas confirmaron haber obtenido fondos de terceros; Brasil, donde 78% de los emprendimientos Fintech recibieron financiamiento externo; Venezuela, con el 67% de ellos; México, donde un 65% de los emprendimientos Fintech accedieron a fondos externos; Argentina, donde el 63% de ellos respondieron afirmativamente; Perú, con el 61%; Colombia y Uruguay, ambos con el 53%; y Ecuador, donde el 50% afirmó haber recibido financiamiento de terceros. Mientras tanto, en Honduras, El Salvador y Paraguay, ninguno de los emprendimientos Fintech identificados afirmaron haber recibido financiamiento o inversión de terceros.

En lo que se refiere a las inversiones de capital emprendedor, según el informe 2018 LAVCA Industry Data & Analysis (LAVCA, 2018), en 2017 Brasil se posicionó como el mayor mercado para las inversiones de capital emprendedor en América Latina, capturando US$859 millones a través de 113 operaciones cerradas. Una de las inversiones de capital emprendedor más destacadas en 2017 en Brasil fue la ronda de Series C valorada en US$55 millones en la plataforma de créditos Creditas, liderada por Vostok Emerging Finance y con la participación de Kaszek Ventures, Quona Capital, QED Investors, Endeavor Catalyst, la Corporación Financiera Internacional, Naspers y Santander InnoVentures.

Colombia se sitúa como el segundo mayor mercado de capital emprendedor al recibir US$96 millones a través de 18 inversiones, mientras que México recaudó US$80 millones vía 59 transacciones. En este último se destacó la inversión de Series B liderada por la Corporación Financiera Internacional de US$10 millones en la plataforma de crédito Konfio, que contó con la participación de QED Investors, Kaszek Ventures, Jaguar Ventures, Quona Capital y Accion Venture Lab, así como US$7,5 millones recaudados por otra plataforma de crédito, kubo.financiero, liderada por Bamboo Finance y con la participación de Endeavor Catalyst, Monex, KuE Capital, Alta Ventures, Capital Invent, Vander Capital Partners y Wayra.

¿Cuáles fueron las inversiones más destacadas de 2017?

Emprendimiento (país de origen)	Segmento	Inversión	Inversionistas	Fecha
Nubank (Brasil)	Banca digital	Reais $250 millones	Línea de crédito de FIDC (Fundo de Investimentos en Direitos Creditórios)	Diciembre de 2017
ContaAzul (Brasil)	Gestión de finanzas empresariales	US$100 millones (Series D)	Tiger Global, Endeavor Catalyst	April de 2018
Creditas (Brasil)	Préstamos	US$60 millones (Series B)	IFC, Naspers	Febrero de 2017
Creditas (Brasil)	Préstamos	US$55 millones (Series C)	Vostok Emerging Finance, Amadeus Capital Partners, Santander InnoVentures, Kaszek Ventures, QED, Quona, IFC, Naspers	April de 2018
GuiaBolso (Brasil)	Gestión de finanzas personales	US$39 millones	Vostok Emerging Finance, Ribbit Capital, QED, IFC, Endeavor Catalyst, Omidyar Network	Octubre de 2017
EBANX (Brasil)	Pagos	US$30 millones	FTV Capital, Endeavor Catalyst	Enero de 2018
Recarga Pay (Brasil)	Pagos	US$22 millones	The VentureCity, IFC, Ventech, FJ Labs, DN Capital	Febrero de 2018
Acceso (Brasil)	Pagos	US$21 millones	InvestTech	Agosto de 2017
Nibo (Brasil)	Gestión de finanzas empresariales	US$20 millones	Vostok Emerging Finance	Mayo de 2017
Zooop (Brasil)	Pagos	US$18,3 millones	Movile	Marzo de 2018

Emprendimiento (país de origen)	Segmento	Inversión	Inversionistas	Fecha
Magnetis (Brasil)	Administración de patrimonio	US$17 millones (Series A)	Monashees+, Vostok Emerging Finance	Abril de 2018
BizCapital (Brasil)	Préstamos	US$15 millones	Chromo Invest, 42K Investments	Enero de 2018
Koin (Brasil)	Pagos	US$15 millones	IFC	Enero de 2018
ComparaOnline (Chile)	Gestión de finanzas personales	US$14 millones	Bamboo Capital, IFC	Octubre de 2017
F(x) (Brasil)	Préstamos	US$10 millones	e.Bricks Ventures	Febrero de 2018
Konfio (México)	Préstamos	US$10 millones (Series B)	IFC	Octubre de 2017
Work Capital (Brasil)	Gestión de finanzas personales	US$8,5 millones	Monashees, Mindset	Marzo de 2017
TiendaPago (Perú)	Préstamos	US$7,5 millones (Series A)	KaszeK Ventures, QED, Oikocredit, Acction Venture Lab, Agrega Partners	Abril de 2018
ComparaGuru (México)	Gestión de finanzas personales	US$7 millones (Series A)	QED	Junio de 2017
Par Mais (Brasil)	Administración de patrimonio	US$6 millones	Grupo Valorem	Marzo de 2018

Emprendimiento (país de origen)	Segmento	Inversión	Inversionistas	Fecha
ePesos (México)	Pagos	US$6 millones	Santander InnoVentures	Octubre de 2017
Vindi (Brasil)	Gestión de finanzas empresariales	US$5,8 millones	Criatec2	Septiembre 2017
Sempli (Colombia)	Préstamos	US$3,6 millones	Velum Ventures, FOMIN, XTP1, Grupo Generaciones, DGGF	Septiembre de 2017
Moni (Argentina)[5]	Préstamos	US$3 millones	IFC	Mayo de 2017
Tpaga (Colombia)	Pagos	US$2,2 millones	Green Visor Capital	Octubre de 2017
AirTM (México)	Pagos	US$2 millones	IGNIA	Febrero de 2018
Ripio (Argentina)	Pagos	US$1,9 millones	Digital Finance Group, Digital Currency Group, Boost VC, Draper VC	Enero de 2017
Dvdendo (EE.UU.)	Gestión de finanzas personales	US$1,5 millones (Series A)	Ideas & Capital	Julio de 2017
Mesfix (Colombia)	*Crowdfunding*	US$1,2 millones	InQlab, IKON Banca de Inversion	Octubre de 2017

5 En mayo de 2018, BID Invest invirtió en MONI Online, lo que constituyó la primera operación realizada con una compañía Fintech https://www.iadb.org/en/news/idb-invest-invests-5-million-moni-online-its-first-operation-Fintech-company

Emprendimiento (país de origen)	Segmento	Inversión	Inversionistas	Fecha
Destacame (Chile)	Puntaje crediticio	US$1 millones	Mountain Nazca, Accion Venture Lab	Enero de 2017
Visor (México)	Préstamos	No divulgado	IGNIA, ALLVP, American Express	Marzo de 2018
Finsocial (Colombia)	Préstamos	No divulgado	Kandeo	Enero de 2018
Poup (Brasil)	Pagos	Adquisición	Digio (de CBSS Bank)	Enero de 2018
SmartMei (Brasil)	Gestión de finanzas empresariales	No divulgado	Accion Venture Lab, Canary	Noviembre de 2017
PayPerTic (Argentina)	Pagos	No divulgado	NXTP Labs	Abril de 2018

1
Principales retos

- **Demostrar el valor que hay en América Latina y que una estrategia de crecimiento en América Latina hace sentido por toda la necesidad que hay en la región.**
- **Convencer a los inversionistas que más allá de las ventas, lo que realmente importa son las unidades económicas y el fundamento que hay detrás del negocio.**

2
Fuentes de financiamiento

Accion Venture Lab (EE.UU.), Mountain Nazca (Chile) e inversionistas ángeles de Chile y España

3
Financiamiento recibido

US$2 millones

Destacame

Jorge Camus

4

Recomendaciones a emprendedores a la hora de recaudar fondos:

- Hay que enfocarse primero en entender el valor que genera en el largo plazo cada usuario y que cosas se pueden hacer para ir aumentando ese valor.
- Siempre hay que estar muy atento con la caja pues los proyectos suelen durar mucho más de lo que uno tiene planificado inicialmente.

¿Existe mayor interés por parte de los inversionistas?

- ¡Sin lugar a dudas! Cada vez hay más inversionistas institucionales y otros inversionistas más tradicionales como los *family office* están cada día más interesados en invertir en esta clase de activos, ya sea directamente o a través de fondos.

¿Ha evolucionado el capital de riesgo en América Latina?

- Sí, de todas maneras. ¡El ecosistema que se está creando en México es increíble! Chile viene más atrás, pero sin duda en el último tiempo ha crecido mucho, especialmente por el impacto que ha tenido StartUp Chile.

¿Hay una mayor presencia de inversionistas internacionales?

- No veo que haya aumentado mucho. En general, el ecosistema ha crecido con inversionistas locales que entienden muy bien el contexto de cada región.

Afluenta

Alejandro Cosentino

1 Principales retos

- **Desde el punto de vista del capital de riesgo, hemos tenido que mostrar un modelo de negocio sólido, un equipo idóneo y una gestión profesional y efectiva para lograr generación de ingresos crecientes.**
- **Desde el punto de vista del capital para prestar, hemos descubierto que debimos generar la confianza necesaria para que las personas y empresas confiaran en nosotros. La confianza en el mundo del financiamiento colectivo se logra a partir de transparencia en la gestión de los activos y un correcto accionar que brinde a los clientes lo que hemos expresado.**

2 Fuentes de financiamiento

Afluenta ha realizado las tareas de levantar capital por vías privadas. El capital de riesgo fue levantado a través de rondas de inversión llevadas a cabo de manera institucional y con inversionistas privados. El capital para prestar se ha recaudado a través de su plataforma de financiamiento colectivo de deuda a través de Internet, 100% en línea.

3 Financiamiento recibido

- **Capital de riesgo por US$13 millones de inversionistas privados.**
- **Capital para prestar por US$45 millones de más 11.000 individuos y compañías en tres países (Argentina, México y Perú).**

4 Recomendaciones a emprendedores a la hora de recaudar fondos:

- Comprender el entorno regulatorio.
- Elaborar un sólido modelo de negocios que respete operativamente la regulación.
- Construir un equipo de negocio con la idoneidad suficiente en todas las funciones necesarias.
- Mostrar indicadores clave de desempeño (KPI, por sus siglas en inglés) e ingresos crecientes.
- Tener la paciencia para llevarlo a cabo.

¿Ha evolucionado el capital de riesgo en América Latina? ¿Existe mayor interés por parte de los inversionistas? ¿Hay una mayor presencia de inversionistas internacionales?

- Inicialmente no se ve especialización para financiar emprendimientos Fintech ni profesionales que comprendan cabalmente cómo funcionan estos negocios, los cuales asimilan a los negocios de eCommerce. De todas maneras, el capital de riesgo internacional en nuestra región está comenzando a financiar más activamente estos emprendimientos. Actualmente hay mucho más capital para rondas semilla (*seed*), ángel y Series A, pero faltan fondos para financiar Series B y C.

afluenta® crédito humano

Kueski

Adalberto Flores

1
Principales retos

- **Conseguir el inversionista líder.**
- **Convencer a inversionistas internacionales acerca de la estabilidad y el potencial del mercado mexicano.**

2
Fuentes de financiamiento

Deuda y capital

3
Financiamiento recibido

US$36 millones

4
Recomendaciones a emprendedores a la hora de recaudar fondos:

- Que consulte con otros emprendedores en el área qué metas deberían tener antes de levantar capital. En algunas ocasiones necesitas tener cierto nivel de ingresos, cierto crecimiento, ciertos fundamentos económicos, etc. El chiste es que entiendan muy bien lo que el mercado, en ese momento, está demandando.
- Una vez que tengan esas metas listas, pedir que los presenten a través de contactos respetados por esos inversionistas. Normalmente los directores ejecutivos de empresas donde los inversionistas invirtieron son una buena fuente para presentarles.
- Al final, levantar capital es un proceso que combina las ventas, como una cita amorosa; tiene un componente de números, canalización, etc., pero también debes construir una relación con tus inversionistas potenciales alrededor de confianza, empatía, etc.

¿Ha evolucionado el capital de riesgo en América Latina?

- Ha crecido bastante, pero todavía le falta mucho para que este ecosistema tenga su pleno potencial (*full potential*).

¿Existe mayor interés por parte de los inversionistas?

- Antes no había fondos, no había apoyo por parte del gobierno (o era limitado) para emprendimientos y fondos. Ahora, se ha demostrado que las compañías, como Kueski, pueden crecer mucho y volverse muy valiosas. Y eso está generando más apetito por capital de riesgo entre los inversionistas que anteriormente no invertían en estos modelos.

¿Hay una mayor presencia de inversionistas internacionales?

- Sin duda hay más apetito de inversionistas internacionales, pero necesitan animarse más a ver el potencial en el mercado en América Latina. Lamentablemente, correcta o incorrectamente, perciben a América Latina como una región muy inestable y eso todavía reduce las opciones de inversión a los emprendedores locales.

kueski

Creditas

Sergio Furio

1

Principales retos

- **Explicar el contexto regulatorio brasileño.**
- **Conseguir que los inversionistas entiendan que "no todos los ingresos son iguales".**
- **Explicar una nueva categoría de producto.**

2

Fuentes de financiamiento

Además del capital de nuestros inversionistas, recaudamos fondos para nuestros créditos por 2 vías adicionales:

- **Fondos de Inversión de Derechos de Créditos (FIDC).**
- **Securitizaciones vía Certificados de Receivabes Inmobiliarios. Hemos captado por esta vía otros US$80 millones hasta el momento, incluyendo inversionistas en los tramos (*tranches*) senior, mezzanina y junior.**

Trabajamos también con bancos tradicionales que compran nuestros créditos.

3

Financiamiento recibido

US$83 millones

4

Recomendaciones a emprendedores a la hora de recaudar fondos:

- Tener claridad sobre las métricas unitarias y asegurar la escalabilidad del modelo considerando especialmente el consumo de capital.

¿Cómo ha evolucionado el capital de riesgo en América Latina? ¿Existe mayor interés por parte de los inversionistas? ¿Hay una mayor presencia de inversionistas internacionales en los últimos años?

- Desde que llegué a Brasil en 2012 el ecosistema ha cambiado enormemente. En aquella época Fintech era algo considerado imposible por los inversionistas y existían pocos inversionistas internacionales que consideraran la región. Hoy en día tenemos inversionistas dispuestos a invertir desde semilla hasta oferta pública (IPO, por sus siglas en inglés), acabaron las excusas para ejecutar un negocio de calidad, por lo menos en Brasil.

creditas

Temas de género en Fintech

2

Este capítulo busca describir y analizar temas relacionados con los desafíos y las oportunidades para las mujeres en la industria Fintech en América Latina, así como el potencial de Fintech para servir mejor a las mujeres de la región. Específicamente, en este capítulo se analizará la problemática a través de tres niveles: mujeres como fundadoras y emprendedoras de empresas Fintech, diversidad y participación de las mujeres en Fintech y, finalmente, la mujer como consumidora y cliente de los servicios Fintech. El objetivo es ilustrar cómo estas soluciones pueden ayudar a mejorar la inclusión financiera de las mujeres, una tarea todavía pendiente en la región.

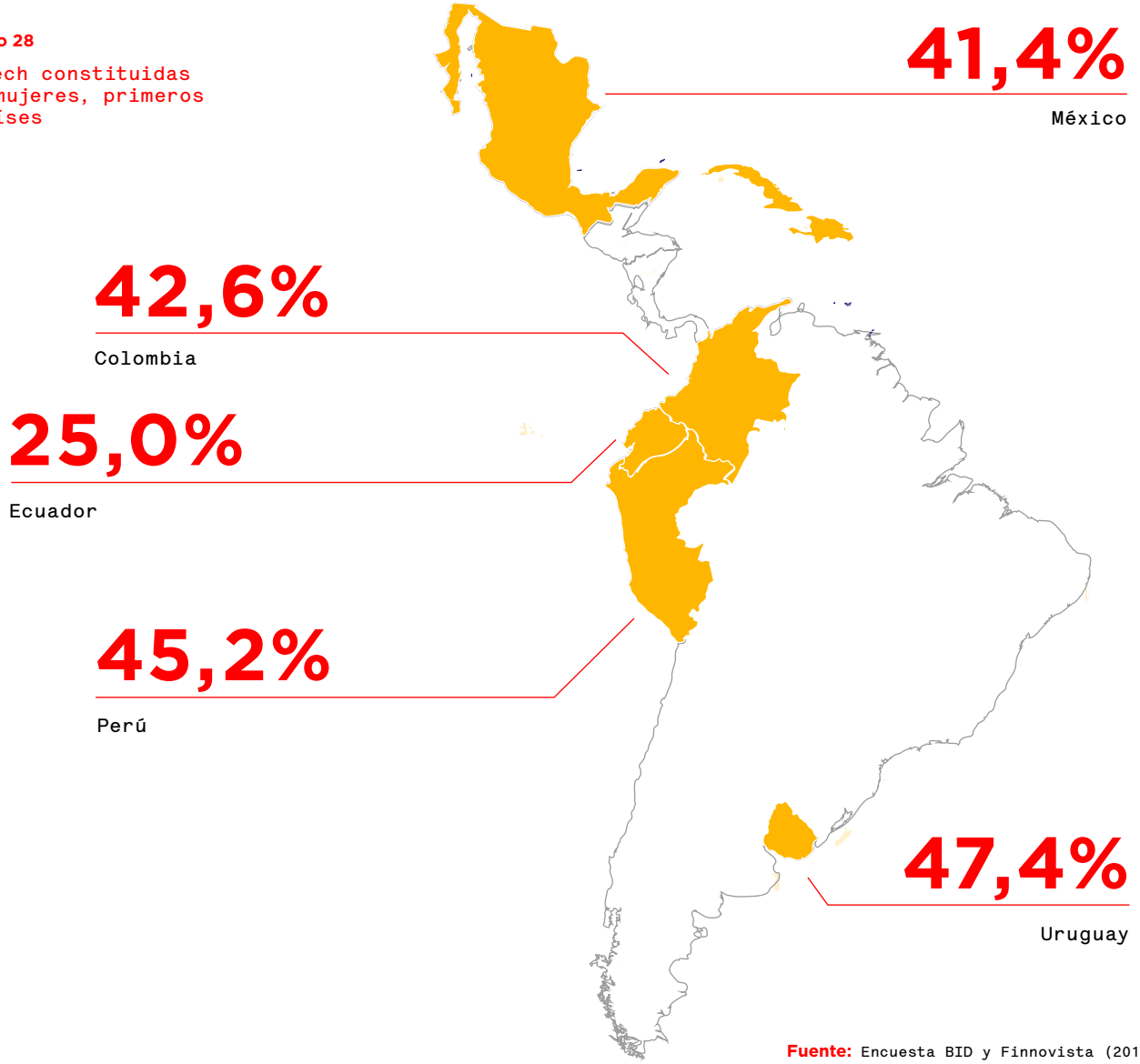
Las mujeres como fundadoras de empresas Fintech

La encuesta realizada por el BID y Finnovista incluyó preguntas sobre los fundadores o los equipos fundadores de las empresas Fintech en la región. Estos datos sugieren que cerca del 35% de las Fintech de América Latina tienen una mujer fundadora o una mujer en el equipo fundador, dato que, como se verá más adelante, está muy por encima del promedio mundial, estimado en 7%. Según los resultados de la encuestas, México, Colombia y Brasil aglutinarían la mayoría de Fintech fundadas por mujeres, con el 31%, el 14% y el 12% del total de América Latina, respectivamente.

Si se presta atención a los ecosistemas a nivel nacional, se observa que Uruguay, Perú y Colombia encabezan la lista de países con una mayor proporción de empresas Fintech con al menos una mujer en el equipo fundador (gráfico 28).

Gráfico 28

Fintech constituidas por mujeres, primeros 5 países



Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Para el caso específico de Colombia, y de acuerdo con los datos recopilados por Colombia Fintech sobre sus asociados, la situación refleja que la mitad de las Fintech colombianas cuentan con la participación de una mujer en el equipo fundador.[6]

Si bien las empresas Fintech con mujeres en el equipo fundador operan en varios segmentos, es interesante el hecho de que estas Fintech buscan en mayor medida potencializar la inclusión financiera, ya que cerca del 38% de estas empresas Fintech buscan atender a consumidores y PyME subatendidas o excluidas del sistema financiero, lo cual implica una diferencia de 7 puntos porcentuales en relación con que aquellas empresas Fintech constituidas por hombres.

En cuanto a otras características particulares de las empresas Fintech fundadas o cofundadas por mujeres, los datos de la encuesta sugieren que estas reciben cerca de 15 puntos porcentuales menos de fondos que aquellas constituidas solo por hombres. Específicamente, 45% de estas empresas no recibieron financiamiento externo, en comparación con cerca del 31% de las empresas Fintech constituidas únicamente por hombres. No obstante, no se encuentran diferencias en cuanto a los principales desafíos que las empresas identificaron para 2018, entre los cuales se mencionan en primer lugar escalar y crecer, y en segundo el acceso a fondos.

En general, estos datos y tendencias muestran un buen augurio para la participación de las mujeres en estos emprendimientos y en la ola de innovación que está viviendo la región, lo cual además refleja la necesidad de seguir investigando y analizando su participación y evolución.

6 Los datos reportados por Colombia Fintech hacen referencia a los datos específicos de sus asociados, por lo cual existen pequeñas diferencias con los datos agregados que reflejan las respuestas a la encuesta.

¿Qué dicen algunos de los inversionistas y "*ecosystem builders*" de la región?

Debemos trabajar para que la industria Fintech se desarrolle con una participación significativa de mujeres en roles clave; diferentes visiones, personalidades, experiencias permiten configurar ventajas competitivas. Esta sería otra manera de diferenciarse de la banca tradicional.

-Catalina Gutiérrez
Directora de Operaciones, Nxtp Labs

Incluso en mercados más desarrollados, las cifras son alarmantes: 8% de los socios en fondos de VC son mujeres; menos del 5% de los* deals *fueron por compañías lideradas por mujeres. La brecha de género es profunda y solo disminuirá si la industria se plantea acciones concretas.

-Eduardo Morelos
Director de programa. Startupbootcamp Fintech México City

La disrupción del Fintech en la democratización de servicios financieros es limitada por la falta de mujeres en puestos de liderazgo: 4%-5% de emprendimientos Fintech en América Latina son fundados por mujeres. Tenemos que ser protagonistas ya que, siendo consumidoras, contamos con una perspectiva única del negocio y de las necesidades del cliente.

-Johanna Posada
Directora y Fundadora, Elevar Equity

De la misma forma que América Latina lo es en general, la diversidad de género en Fintech es un reto. Pero, dada la visibilidad y crecimiento de Fintech, la industria tiene el potencial de estar a la vanguardia en términos de representación e inclusión de género. Estos esfuerzos pueden tener enormes beneficios a diferentes niveles para todos los actores, desde los inversionistas y los emprendedores y sus equipos, hasta los usuarios finales.

-Matthieu Albrieux
Oficial de proyectos, Accion Venture Lab

Quona se enfoca en "Fintech for inclusión" porque ve valor financiero y social a través de la integración de mercados subatendidos en los mercados principales. Defendemos todo tipo de diversidad, incluyendo la de género. El sesgo que vemos en términos de mujeres fundadoras y ejecutivas sugiere una oportunidad que aún no está explotada.

-Mónica Brand
Co-fundadora y Socia, Quona Capital

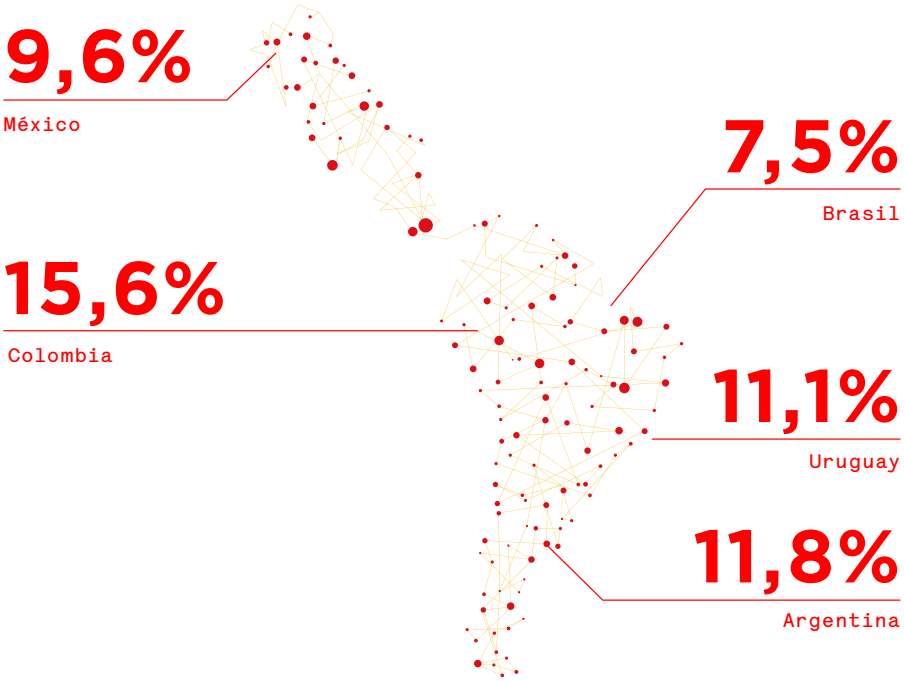
Participación laboral de mujeres en empresas Fintech

Diversos estudios demuestran que lugares de trabajo más diversos están correlacionados con un mejor rendimiento y mayor deseo de utilizar sus activos para generar cambio social y mayor equidad de género (Morgan Stanley, 2016). La literatura especializada sugiere que las mujeres atraen la diversidad a sus equipos, y esta está correlacionada con el desempeño de las empresas, no solo por la diversidad en opiniones, pero más importante aún, por la diversidad y entendimiento de las necesidades de sus usuarios finales. Igualmente, los estudios señalan que tener grupos de trabajo diversos es un activo estratégico, y mayor representación de mujeres en las juntas directivas tiene un impacto positivo en el desempeño financiero de las empresas, especialmente en países con una mayor cultura igualitaria (Hoobler et al., 2016).

En América Latina, cerca del 80% de las Fintech tienen por lo menos a una mujer en su equipo de trabajo, y en promedio para la región, el 30% del personal que trabaja en empresas Fintech son mujeres. No obstante, solo cerca del 11% de las empresas Fintech tienen 50% o más de mujeres trabajando en sus equipos, es decir, que tienen equipos diversos en materia de género. Además, encontramos que las empresas con fundadoras o cofundadoras mujeres tienden a tener equipos más diversos ya que cerca del 16% tienen mujeres que representan por lo menos el 50% de personal, lo cual representa el doble de las Fintech constituidas por hombres. En términos de países, en los resultados de la encuesta se destacan los ejemplos de Colombia y México, donde cerca del 16% y el 14% de las Fintech, respectivamente, cuentan con el 50% o más de empleadas mujeres (gráfico 29).

Gráfico 29

Porcentaje de emprendimientos con 50% o más de mujeres en su equipo, primeros 5 países



Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

María Laura Cuya

Innova-funding y fundadora FactoringLab

- **¿Cuál es tu rol actual?**
  Soy CEO de innova-funding.com (Primer Marketplace peruano de facturas) y fundadora de FactoringLab.com (enfocada en la cobranza de facturas). En ambas tenemos cuota femenina del 50% (accionistas y empleados).

  El otro rol en Fintech que cumplo es ser presidenta del gremio peruano de Fintech (Asociación Fintech del Perú). Fui fundadora de la iniciativa desde 2016. En 2017 formalizamos la cámara y hoy articulo la dirección y promuevo las sinergias para que favorezcan a los propósitos de los socios en el mundo Fintech de mi país y región.

  Mi rol es activo desde mis negocios y desde la asociación, siempre enfocada en promover la inclusión financiera para MiPyME.

- **¿Cuándo te involucraste en el ecosistema Fintech en América Latina?**
  Cuando fundamos Innova-Funding noté las necesidades de las soluciones tecnológicas nacientes (capital, proveedores Fintech, regulación, etc.). En mi país, el mundo Fintech era nuevo hacia 2016. Al ponerme en contacto con otros países como Colombia, México, Chile y España, reconocí que en ellos se enfrentaban a los mismos desafíos y que en muchos casos tenían camino más recorrido. Esto me hizo pensar que había formas de catalizar las experiencias de América Latina y que hacer una cámara nos ayudaría a acelerar nuestro crecimiento, tener frente unido ante los nuevos desafíos de Perú e integrarnos para producir sinergias.

- **¿Qué es lo que más te apasiona del Fintech?**
  Me fascina la posibilidad de hacer el cambio en la vida de miles de personas, de que nuestras soluciones democraticen las oportunidades para los más necesitados y que se haga inclusión financiera real. Me apasiona que Innova-Funding contribuya a cambiar la vida de microempresarios. Desde Innova-Funding capacitamos MiPyME cada mes en *factoring* y factura negociable y estamos comprometidos con promover el fortalecimiento de las capacidades de mujeres microempresarias.

  Desde el gremio, estamos comprometidos con la visibilidad de emprendedoras mujeres. Generamos eventos donde las fundadoras o directivas son las ponentes/*speakers*.

- **¿Cuáles son los mayores retos a que se enfrentan las mujeres en la industria Fintech en América Latina? Sobre estas líneas, ¿cuáles han sido los principales retos que tú has tenido que superar como emprendedora?**
  Finanzas y tecnología suelen contar con menos mujeres en sus filas. Por ejemplo, la Alianza Iberoamericana de Fintechs tuvo una cumbre en 2017 y otra en mayo de 2018. De los 20 países representados por 13 cámaras solo hay una mujer en una representación y es el Perú. En el Perú en Fintech se observa que tenemos 30% de fundadoras en Fintech y 40% de directivas o gestoras en roles de importancia.

¿Qué acciones pueden ayudar a superar estos retos?

01.

Visibilidad, dar vitrina a casos de directoras ejecutivas mujeres, o fundadoras mujeres

02.

Promover **políticas públicas** regionales

03.

Promover mayor **participación laboral femenina** para reducir la brecha

04.

Fortalecer la calificación de mujeres en Fintech; desde Innova-Funding formamos a las MiPyME con énfasis en las lideradas por mujeres

- **¿Qué mensaje o consejo quisieras transmitir a las mujeres en la región que están pensando en lanzar su emprendimiento Fintech?** Fintech nos permite llevar soluciones de alto alcance y escalabilidad. Las mujeres tenemos habilidades interpersonales (*soft skills*) muy potentes para hacer emprendimientos en Fintech (resiliencia, adaptabilidad al cambio, comprensión empática de dolores de usuarios, inteligencia emocional, manejo de crisis, empatía con *stakeholders*, liderazgo positivo en equipos de trabajo, etc.). Si le sumamos experiencia y competencias duras, podemos hacer soluciones Fintech de alto impacto. Es un buen momento para que la mujer latinoamericana se autoconvenza y se atreva a ser parte de los retos Fintech que van de la mano con la educación, inclusión y democratización financiera.

María Laura Cuya

Innova-Funding y fundadora FactoringLab

Mensaje para mujeres que están considerando emprender o trabajar en Fintech, por parte de Gloria Ortega,[7] Gerente General Bancard, Paraguay:

“El mundo digital no tiene edad. Para tener éxito en el mundo digital, solo necesitas ‘re-habilidarte’”.

7 Gloria Ortega ha convivido siempre entre la tecnología y el valor generado al usuario. Le tocó instalar el primer Cajero Automático de Paraguay, pagar el primer salario a través de cajeros automáticos, instalar el primer servicio de banda ancha de Paraguay y certificar en la norma SOX (Sarbanex Oxley). Le ha tocado implementar tecnologías para automatizar procesos y lanzar productos innovadores para transformar empresas. Es la primer Ingeniero Industrial mujer del Paraguay, graduada de la UNA, con experiencia en las industrias de Telecomunicaciones, Cadena de Abastecimiento, Tarjetas de Crédito, Internet y Tecnologías de la Información. Fue Gerente General o Regional de 6 subsidiarias de Millicom International en América Latina y África. Actualmente Gloria lidera, desde Bancard, la innovación digital de medios de pagos electrónicos para su adopción en Paraguay como medio de formalización y lucha contra la pobreza.

Las mujeres como usuarias de servicios Fintech y las perspectivas para una mayor inclusión financiera

Las mujeres necesitan una amplia gama de servicios financieros adecuados: no solo el acceso a una cuenta bancaria, sino también de crédito, ahorros, mecanismos de pago costo-efectivos, seguros, por nombrar algunos. Existe amplia evidencia, por ejemplo, que sugiere que el acceso a productos de ahorro adecuados es una forma prometedora de mejorar el empoderamiento y la productividad económica de las mujeres, brindándoles más control y privacidad para administrar sus recursos. Esto permite además que las mujeres puedan invertir en sus familias y negocios, al igual que atender mejor las emergencias sin recurrir a la venta de activos acumulados (Knowles, 2013; Dupas y Robinson, 2009 y 2013; Jakiela y Ozier, 2012; Gamberoni, Heath y Nix, 2013; Buvinic y Furst-Nichols, 2014).

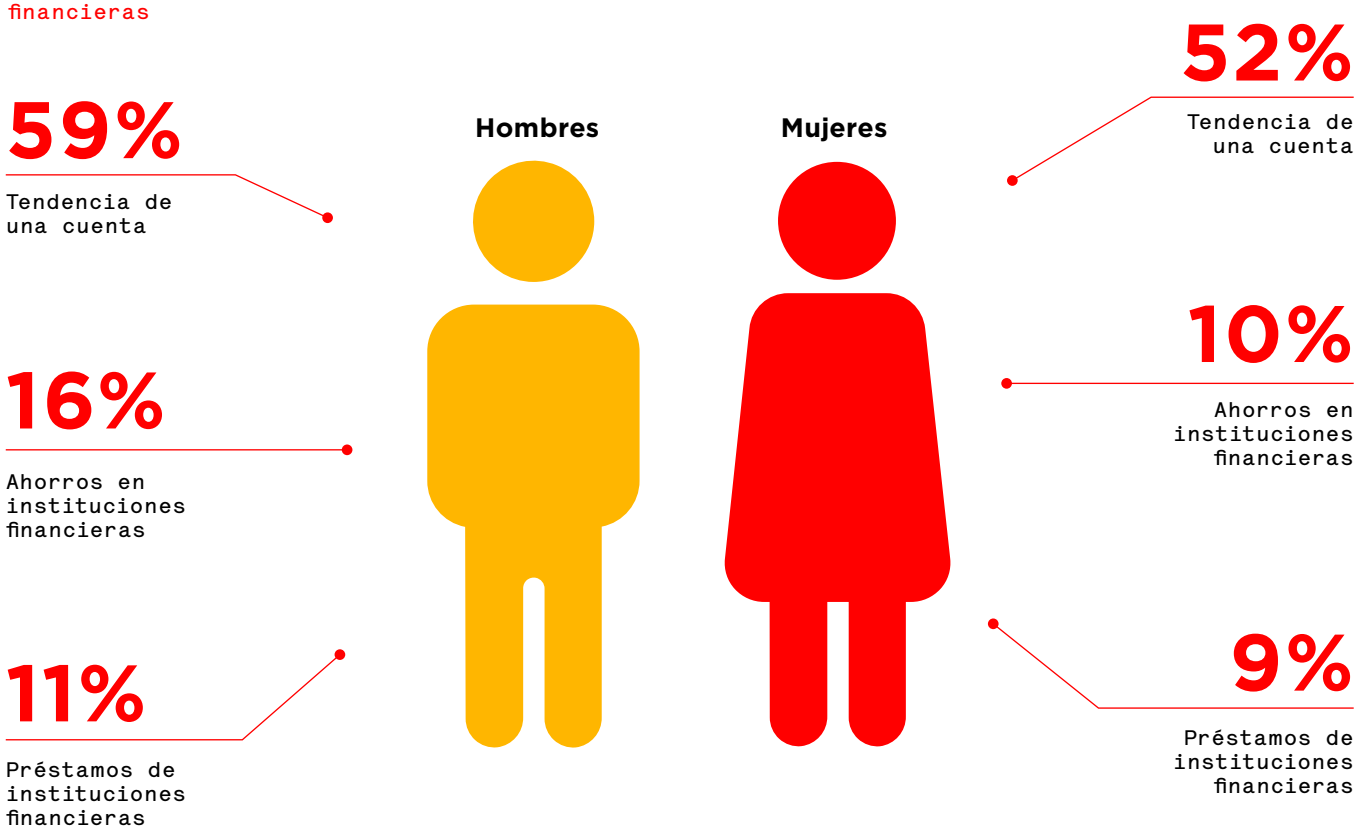
Del mismo modo, el acceso a los servicios financieros a través de canales digitales, especialmente pagos, es importante para las mujeres, ya que estas tienden a tener mayores limitaciones de tiempo y movilidad debido a las obligaciones relacionadas con el hogar. Si las mujeres pueden ahorrar tiempo y dinero a través de menores costos de transacción, no solo las mujeres podrán dedicar más tiempo a sus negocios, carreras y familias, sino que también utilizarán más servicios financieros formales, en lugar de mecanismos informales que, aunque hoy pueden parecer convenientes, son menos eficientes, más costosos y más riesgosos.

A pesar de los esfuerzos para aumentar la inclusión financiera durante los últimos años, se estima que, en 2017, el 35% de las mujeres en el mundo todavía no tiene una cuenta bancaria, una proporción que alcanza el 70% para las mujeres de bajos ingresos. En América Latina, las mujeres continúan estando menos incluidas en el sistema financiero que los hombres. En cuanto a la propiedad de una cuenta, la brecha entre hombres y mujeres es de cerca de 7 puntos porcentuales, donde cerca del 59% de los hombres declaran tener una cuenta en una institución financiera, y solo el 52% de las mujeres declaran tenerla (Banco Mundial, 2017).

Pero como se mencionó anteriormente, las mujeres necesitan mucho más que una cuenta bancaria. América Latina muestra también bajos niveles de acceso y uso de otros instrumentos financieros formales como el crédito y el ahorro. En efecto, la evidencia existente gracias a encuestas de demanda muestra que solo una proporción muy baja de mujeres adultas declara ahorrar (10%) o tener un crédito (9%) de instituciones financieras formales, sino que también existen brechas en comparación con los hombres, específicamente de 2,2 puntos porcentuales en créditos y de 6 puntos porcentuales en ahorro en instituciones financieras (Banco Mundial, 2017) (gráfico 30).

Gráfico 30

Personas que tienen una cuenta, préstamos de instituciones financieras y ahorros en instituciones financieras



Fuente: Banco Mundial (2017).

Para mejorar la inclusión financiera de las mujeres, es crucial entender qué barreras enfrentan, tanto del lado de la demanda como de la oferta para poder así diseñar y desarrollar medidas y productos acordes a sus necesidades y restricciones. Y es que, si bien las barreras operan de una manera diferente dependiendo del contexto, hay un conjunto de restricciones generales que enfrentan las mujeres que han sido resaltadas en la literatura especializada.

Por ejemplo, del lado de la demanda, y como ya se ha mencionado, se destacan:

1. **Limitaciones de tiempo y movilidad, principalmente debido a obligaciones relacionadas con el hogar.**
2. **Normas culturales y sociales que disminuyen los incentivos para que las mujeres demanden servicios financieros.**
3. **Acceso limitado a la información y a redes adecuadas.**

Por el lado de la oferta se encuentran:

1. **Restricciones legales y regulatorias, especialmente en términos de los derechos de propiedad y la propiedad de la tierra de las mujeres así como impedimentos para la innovación en los mecanismos o canales de distribución, productos y procesos.**
2. **Deficiencias en la infraestructura financiera.**
3. **Sesgos de género en las prácticas de las instituciones financieras.**
4. **Productos, servicios y mecanismos financieros no adaptados a las necesidades de los diferentes segmentos que conforman el mercado de las mujeres.**

En particular, uno de los factores para entender el problema de acceso al crédito, especialmente para las PyME lideradas por mujeres, se relaciona con la disponibilidad y tamaño del colateral. Las mujeres a menudo tienen historiales de crédito más cortos o poseen menos garantías, lo cual puede resultar en tasas de interés más altas o más garantías requeridas. Las restricciones legales y regulatorias en cuanto a los derechos de propiedad de las mujeres y la propiedad de la tierra pueden también tener un impacto directo en la capacidad de las mujeres para obtener garantías y por lo tanto acceder al crédito (Demirguc-Kunt et al., 2013; IFC-McKinsey, 2011). No obstante, un análisis realizado a partir de la base de datos *Women, Business and the Law* y otras fuentes sugiere que, si bien los datos muestran que el marco legal en América Latina tiene un número relativamente bajo de restricciones explícitas contra las mujeres, las prácticas sociales y culturales reflejan disparidades en términos de propiedad y el uso de la propiedad, así como en la forma en que esta se divide entre hombres y mujeres (Pailhe, 2014).

El potencial de las soluciones Fintech

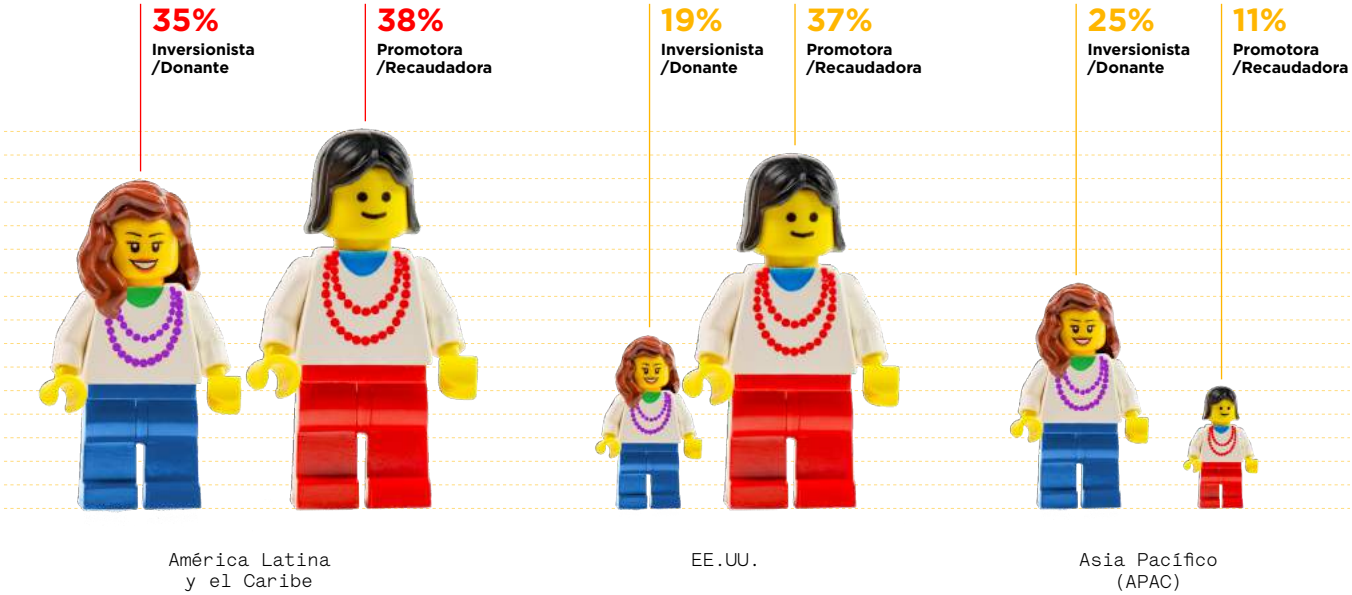
La creciente industria Fintech en la región está generando alternativas nuevas y más accesibles para superar algunas de las barreras de oferta y demanda que las mujeres enfrentan. Servicios diseñados a la medida del cliente, agilización a través de canales digitales y una mayor comprensión de las necesidades del usuario por parte de las empresas Fintech hacen que estas alternativas sean potencialmente eficientes para lograr una mayor inclusión financiera de la mujer.

Si bien todavía no se cuenta con datos que permitan medir adecuadamente el uso de soluciones Fintech por parte de las mujeres de la región, existen datos emergentes alentadores. Por ejemplo, los datos del uso de pagos digitales en Paraguay sugieren que 4 de cada 10 usuarios son mujeres, que realizan la mayoría de sus transacciones entre las 10 de la mañana y el mediodía, lo que refleja claramente la importancia de que las mujeres cuenten con canales digitales que resuelvan sus restricciones de movilidad y tiempo. Pero no solo eso, los datos además sugieren que las mujeres en Paraguay realizan compras, y por tanto pagos, de mayor monto cuando lo pueden hacer de manera digital que en físico. Además, la accesibilidad que traen los pagos digitales facilitaría el aporte de las mujeres en intereses sociales y de bienestar, ya que por ejemplo, en Paraguay, el 70% de los pagos digitales para donaciones fueron realizados por mujeres.

En materia de uso de mecanismos de financiamiento alternativos en línea, datos del Cambridge Centre For Alternative Finance, líder en la materia a nivel mundial y con quien el BID ha colaborado para la producción de informes en 2016 (CCFA, 2016) y 2017 (CCFA, 2017) sobre el estado de las finanzas alternativas en América Latina y el Caribe (ALC), sugiere que las mujeres de la región participan más en este tipo de plataformas que sus pares en mercados más grandes y maduros. Mientras que en Estados Unidos únicamente el 19% de los inversionistas/donantes en estas plataformas fueron mujeres y en la región de Asia y el Pacifico (APAC) el 25%, esta proporción se estima en 35% para ALC. Por otro lado, casi no existe diferencia entre la composición por género de promotores/recaudadores de fondos en ALC y Estados Unidos (con el 38% y 37%, respectivamente), pero sí cuando se compara con APAC, donde las mujeres solo representan el 11% (gráfico 31).

Gráfico 31

Participación de mujeres en plataformas de financiamiento alternativo



Fuente: Cambridge Centre for Alternative Finance (2017).

Además, datos publicados por PwC en 2017 sugieren que las mujeres están teniendo mayor éxito en dirigir campañas y en conseguir sus objetivos de financiamiento que los hombres. En promedio para América del Sur, el 7% de los proyectos liderados por mujeres fueron exitosamente financiados frente al 2% para hombres, mientras que, en América Central, la diferencia fue de 13% para proyectos liderados por mujeres frente a 6% para hombres. En general, a nivel mundial, las campañas de financiamiento colectivo conducidas por mujeres fueron 32% más exitosas que las dirigidas por hombres en 2015 y 2016 y, en promedio, cada inversionista o donante individual contribuyó con US$87 a proyectos liderados por mujeres frente a US$83 a proyectos dirigidos por hombres (PwC, 2017). Finalmente, la encuesta mostró una tendencia relacionada en cuanto a la orientación de las emprendedoras: en la región, cerca del 40% de las Fintech constituidas por mujeres tienen como segmento principal el financiamiento alternativo, donde cerca del 16% se especializan en *crowdfunding*.

Estas tendencias ofrecen un importante potencial si consideramos que las mujeres, por un lado, enfrentan un menor acceso al crédito tradicional que los hombres (tanto a nivel regional como mundial), mientras que, por el otro, las mujeres estarían participando activamente como inversionistas y como recaudadoras de plataformas de financiamiento alternativo, y además son más exitosas en estas funciones.

Esteban Velasco

Sempli

- **¿Por qué Sempli decidió lanzar un programa para mujeres?**
  Pudimos evidenciar que, históricamente, la tasa de aprobación de crédito a empresas lideradas por mujeres es inferior a la de hombres y, sin embargo, los indicadores de control, organización, gestión y pago de obligaciones es superior en aquellas empresas que son lideradas por mujeres. Con base en lo anterior, modelamos nuestro puntaje de riesgo para empresas de nuestro *pipeline* de clientes, y evidenciamos que podíamos diseñar un producto dedicado exclusivamente a apoyar a mujeres empresarias. Desde los análisis estadísticos se ve muy claro el desempeño, pero más allá de los números, para nosotros es importante ser consecuentes con propiciar procesos transparentes que confluyan en mayor equidad, y consecuentemente permitan la inclusión desde nuestros productos a algunos segmentos con poca penetración de crédito empresarial (género, industrias, tamaño, entre otros).

- **¿Puedes compartir algo sobre el estatus o los resultados de la iniciativa?**
  La iniciativa se lanzó en junio de 2018 y aún es prematuro ser concluyentes. Sin embargo, esperamos que Mujeres Empresarias represente al menos una tercera parte del total de la cartera de Sempli.

- **¿Qué nos puedes decir del mercado de las mujeres empresarias y como el Fintech puede abordar retos en este segmento?**
  Las Fintech no solamente están generando modelos disruptivos en la oferta de servicios financieros y en la entrega de estos, sino también en los patrones de consumo de los usuarios. En este caso puntual, hemos sido testigos de cómo un producto genera un nuevo patrón de consumo por parte de un segmento determinado. En América Latina, las pequeñas empresas son gestionadas en más de un 80% por familias, las cuales vienen modificando su estructura de decisión y liderazgo con las nuevas generaciones para lograr un entorno más incluyente. Las Fintech y, en general, los proveedores de servicios y productos financieros debemos entender estos mensajes del mercado y adaptarnos a ellos.

- **¿Cuáles son las oportunidades y retos para que las Fintech puedan servir mejor al mercado de mujeres?**
  El mundo Fintech es bastante amplio y las oportunidades y retos aún más. Podemos pensar en función de acceso y experiencia. ¿Cómo ampliamos cobertura? ¿Cómo nuestros productos y su entrega generan mayor valor y en algunos casos mejor relación de precio? ¿Cómo entregamos una experiencia ejemplar que permita recurrencia y referencia? Nos gusta pensar en segmentación por contextos de uso y no por clasificación demográfica. Si entendemos bien estos contextos de uso, será irrelevante el género, y los mejores productos en cada una de las verticales Fintech serán aquellos que se piensen desde la equidad.

Esteban Velasco

Luiz Felipe Gheller

Vakinha

- **Luiz Felipe, la mayoría de tus clientes son mujeres. Al mismo tiempo, tenemos evidencia de que las mujeres brasileñas son más activas en plataformas de finanzas alternativas que sus pares en otras regiones. ¿Este resultado ha sido orgánico?**
  Diría que ha sido totalmente orgánico. No hemos lanzado ninguna campaña diferenciada en género todavía.
- **¿Cuál ha sido tu experiencia sirviendo al mercado femenino?**
  Ha sido fenomenal. Estamos orgullosos de servir a nuestros clientes de una manera fácil y efectiva. Tanto hombres como mujeres han usado Vakinha y nos han ofrecido una retroalimentación muy buena.
- **¿Hay alguna diferencia relativa a los hombres que quisieras mencionar?**
  En realidad no. El comportamiento de los hombres y las mujeres es básicamente el mismo en nuestra plataforma.
- **¿Cuáles son las oportunidades (o retos) para otras Fintech para servir de una forma más eficiente al mercado femenino?**
  Creo que nuestra cultura aún asocia las finanzas (inversiones, pagos, préstamos, etc.) con los hombres, lo cual está muy lejos de la realidad. El mayor reto que tenemos es cambiar este punto de vista y dar voz (y buenos servicios y educación) al gran número de mujeres que gestionan los gastos familiares y que asumen la responsabilidad financiera de sus familias.

Luiz Felipe Gheller

Diversidad de género en Fintech: perspectivas de Ghela Boskovich*

*Directora de Fintech & Regtech Partnerships en Rainmaking Innovation y Fundadora de FemTechGlobal

El sector Fintech trata sobre cómo cambiar la manera en la que los bancos operan, cómo el cliente experimenta los servicios financieros y cómo se mueve el dinero. Pero lo que no está cambiando es la estructura de la industria; una estructura que mantiene su *statu quo* y que amenaza con debilitar el impacto positivo de las Fintech.

Según el Banco Mundial, el 98% de los directores de banca son hombres. A nivel global, el 90% de los puestos directivos en Fintech están ocupados por hombres, y el 90% de las inversiones en capital de riesgo van dirigidas a proyectos fundados exclusivamente por hombres.

Aun así, el 80% de los gastos domésticos y de las decisiones financieras son tomadas por mujeres (World Economic Forum, 2015), por no mencionar que, en 2018, la renta de las mujeres a escala mundial aumentó hasta los US$16 billones, casi el doble del crecimiento del PIB de China e India en conjunto. Con ello, en 2028 las mujeres controlarán cerca del 75% de la renta discrecional mundial y, por supuesto, tomarán la gran mayoría de las decisiones financieras (Boston Consulting Group, 2009).

Pero las personas que toman las decisiones sobre cómo gastar e invertir el dinero reciben instrucciones de quiénes deciden sobre el funcionamiento del dinero. Tristemente, este paradigma sesgado implica que ninguna de las dos partes sale ganando. Las soluciones están siendo diseñadas de manera aislada a la población que las usará; los procesos y servicios están siendo asignados sin tener una visión real sobre cómo afectarán al usuario; y la efectividad y la eficiencia se ven comprometidas debido a una falta de diversidad en las perspectivas y una carencia de empatía a nivel organizacional.

Pero no solo pierde el cliente final; también lo hacen las firmas que no cuentan con un liderazgo femenino. Las compañías con una elevada diversidad de género en puestos directivos ven incrementados sus retornos financieros un 15% por encima de la media de la industria, pero solo si el 22% del equipo directivo son mujeres (World Economic Forum, 2015). Un estudio realizado por Credit Suisse (Credit Suisse Reserach Institute, 2016) refleja que cuando el 10% del equipo directivo está compuesto por mujeres, el ROI aumenta un 27%, y los dividendos son un 42% más altos en compañías donde tan solo el 5% del equipo directivo está compuesto por mujeres.

Continúa ↓

En el sector Fintech, las compañías con una mujer fundadora obtienen resultados un 63% más positivos que aquellas fundadas exclusivamente por un equipo masculino. Las mejoras también tienen lugar en las empresas con mayor diversidad en su consejo: obtienen un ROI un 53% más alto y un EBITDA un 14% más elevado que aquellas con menor diversidad de género. Las Fintech no están aprovechando el rendimiento y los beneficios económicos derivados de la diversidad. A nivel mundial, solo el 7% de las Fintech cuentan con una mujer fundadora (o en el equipo fundador).

¿En qué estado se encuentra la diversidad en América Latina en comparación con el resto del mundo? ¿Puede mejorar la región para aprovechar los beneficios de un equipo directivo diverso?

Y, por último, ¿está respondiendo el mercado de América Latina a las necesidades de los clientes, quienes determinan la mayoría de los gastos y las decisiones financieras, al mismo tiempo que incrementan su base de clientes centrándose en la inclusión financiera, concretamente la población no bancarizada?

La encuesta realizada por Finnovista y el BID demuestra que América Latina se encuentra bajo una luz diferente a las cifras de las Fintech a nivel mundial. Aproximadamente el 35% de los encuestados cuentan con una mujer en el equipo fundador, en comparación con el 7% a nivel mundial. Esta diferencia tan significativa en términos de mujeres fundadoras podría correlacionarse con los tipos de soluciones que ofrecen sus compañías al mercado. De los encuestados que afirman contar con mujeres fundadoras, aproximadamente la mitad, el 49%, está centrado en soluciones de inclusión financiera para el mercado latinoamericano.

En un mercado donde más del 50% de la población está sub-bancarizada o desbancarizada, las implicaciones por mejorar la inclusión financiera son significativas, y el potencial de crecimiento económico para las PyME sub-bancarizadas también lo es. Y, de acuerdo con los resultados de la encuesta, parece que este tipo de soluciones residen en los equipos que cuentan con mujeres fundadoras. Tendremos que monitorear los datos para confirmar esta correlación, pero ya comenzamos a ver indicios de que las mujeres están reconociendo la importancia de empoderar a los encargados de gestionar las finanzas domésticas a través de la inclusión financiera.

Una cosa es cierta: la diversidad de género tiene un impacto positivo en el rendimiento y el retorno financiero. Y cerrar la brecha sexual en la inclusión financiera un 25% podría aumentar el PIB global por US$5,3 billones en 2025.

Colaboración en los ecosistemas Fintech

En el informe del año pasado se adelantaba en la sección ***Hacia un ecosistema colaborativo*** cómo la cooperación entre los distintos actores del propio ecosistema apoyaba en la maduración y el desarrollo de Fintech en América Latina, siendo esta una tendencia que se había observado en otras geografías y que podría propiciar una aceleración del desarrollo en la región. En el mismo ya se mencionan algunos movimientos importantes como la creación de asociaciones Fintech y de financiamiento colectivo en varios países de la región, o el lanzamiento de programas e iniciativas de innovación abierta en la industria, desde programas de inmersión, incubación y aceleración, hasta programas corporativos de inversión.

Según la tendencia observada en el último informe, las posibilidades de colaboración en la región eran cada vez más frecuentes, e indicaba que el creciente desarrollo de la industria Fintech permitiría incrementar la cantidad y calidad de las sinergias entre los diferentes actores del ecosistema. Si bien esta tendencia comenzó a manifestarse en América Latina hace ya algunos años, en 2017 la región empezó a vivir de una forma intensa y notable la colaboración por diferentes grupos, destacándose sobre todo tres tendencias en lo que respecta a la colaboración:

Organización industrial a nivel nacional y regional

Programas e iniciativas de innovación abierta en la industria

Lanzamiento de plataforma banca abierta y apertura de API

Antes de profundizar en cada uno de estos puntos, es importante conocer la visión y medir el termómetro de la percepción del emprendedor Fintech respecto a la colaboración. En el estudio realizado en 2018 donde se pregunta a las Fintech si actualmente están colaborando con instituciones financieras; el 59% indicó que actualmente sí están colaborando con instituciones financieras.

Esto contrasta con el 20% de los encuestados que respondieron que consideraban que había un fuerte sentido de colaboración en su mercado. Al contrario, un 11% de los emprendimientos Fintech encuestados señalaron que se sentían más competidores que colaboradores con instituciones financieras. En cuanto a la percepción de colaboración en su mercado, el 58% de los encuestados indicaron que había un débil sentido de colaboración en su mercado y el 11% restante indicó que no había sentido de colaboración.

Organización industrial

La organización industrial del gremio Fintech, manifestada específicamente por la creación de asociaciones Fintech y de financiamiento colectivo, vivió un importante aumento en 2017 en la región, donde varios países se sumaron a esta ola para complementar las organizaciones existentes desde hace ya más tiempo en México (Fintech México), Colombia (Colombia Fintech) y Brasil (ABFintech).

En 2014, las principales plataformas de *crowdfunding* en México se unieron para establecer códigos de prácticas que aseguran el profesionalismo del *crowdfunding* y protegen los intereses de todas las partes involucradas, dando lugar a la AFICO (Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo). Ese mismo año se creó la Asociación Brasileña de Equity Crowdfunding, con el objetivo de facilitar y multiplicar las inversiones semilla en Brasil, principalmente a través del Equity Crowdfunding, para fortalecer el ecosistema emprendedor del país.

Un año más tarde, México volvió a dar un paso hacia la innovación con la creación de la Asociación Fintech de México, que actualmente agrupa a 62 empresas que atienden a más de medio millón de usuarios y que nació con el propósito de ofrecer un espacio de colaboración abierta. También en 2016, los emprendimientos Fintech en Brasil se unieron para crear la Asociação Brasileira de Fintechs (ABFintech), con el objetivo de representar sus intereses ante los órganos reguladores.

Tras la iniciativa de los dos mayores ecosistemas Fintech de la región, Colombia, Argentina y Chile sumaron sus fuerzas para crear grupos de trabajo que colaboran a favor del desarrollo del ecosistema. Así, en 2017 nació la Asociación Fintech Chile, para trabajar en materia de políticas públicas y regulación, desarrollo y atracción de talento, captación de capitales e inversiones y fomentar el uso de servicios Fintech.

A finales de 2016 nació Colombia Fintech, la Asociación de empresas Fintech de Colombia, con el fin común de crear un ecosistema dinámico para el desarrollo de los negocios Fintech en el país, que hoy cuenta con más de 60 empresas asociadas y afiliadas, y el respaldo de importantes entidades del sector financiero y el gobierno nacional.

En 2017 y lo que va de 2018 se ha visto nacer, o al menos han empezado a darse a conocer, varias iniciativas de organización industrial en países donde el ecosistema se encuentra en estados más iniciales. Hace apenas año y medio, 13 emprendimientos Fintech de Argentina se sumaron a la ola de innovación para crear la Cámara Fintech de Argentina con el fin de impulsar la inclusión financiera y la educación financiera en el país. Poco después se unió Uruguay, que vio nacer a la Cámara Uruguaya de Fintech que, además de posicionar al país como territorio de innovación financiera en la región, pretende traer a colación la participación de las autoridades para el impulso del sector mediante proyectos y regulaciones.

La organización toma relevancia no solo por la colaboración que promueve entre los mismos asociados, en su mayoría Fintech, sino que también permite crear una plataforma única a través de la cual las Fintech pueden sentarse a dialogar, negociar (cuando sea el caso) y fomentar la colaboración.

Por otro lado, tuvo lugar la creación de la Asociación Fintech de América Central y el Caribe, que agrupa a Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Honduras y Costa Rica, con el objetivo de dar eco a las necesidades y el potencial de las Fintech en la región, así como a la población desbcancarizada. De manera paralela, en Panamá ha visto la luz la asociación PanaFintech, una comunidad formada por seis emprendimientos Fintech que pretende defender la apertura regulatoria del sistema y promover el conocimiento Fintech entre el ecosistema. Finalmente, la República Dominicana ha sido la última en sumarse a estas iniciativas con el lanzamiento el pasado 10 de mayo de la Asociación Dominicana de Empresas Fintech (ADOFintech) con 19 miembros para fomentar y promover todo tipo de actividades relacionadas con la innovación financiera en el país.

Asimismo, a principios de 2017 nació la Asociación Fintech de Iberoamérica, con la participación de América Central y el Caribe, Colombia, México, Perú, Uruguay y España, con la finalidad de fomentar el desarrollo del ecosistema Fintech a nivel internacional y, especialmente, en Iberoamérica; su objetivo es establecer un espacio de colaboración para impulsar el emprendimiento, la competitividad y la inclusión financiera.

La organización toma relevancia no solo por la colaboración que promueve entre los mismos asociados, en su mayoría Fintech, sino que también permite crear una plataforma única a través de la cual las Fintech pueden sentarse a dialogar, negociar (cuando sea el caso) y fomentar la colaboración, con voz y representación única, con los otros actores del ecosistema, principalmente los entes reguladores y de supervisión financiera, y los incumbentes, ya sea directamente con bancos o a través de sus agrupaciones gremiales, por ejemplo la Asociación de Bancos de México o Asobancaria, por nombrar algunos. La colaboración entre sí de las distintas agrupaciones gremiales también ofrece una oportunidad para compartir mejores prácticas entre ellas mismas, lo cual hace más eficiente su labor de sensibilización, evangelización y educación.

ABFINTECHS
associação brasileira de fintechs

ABFintechs

Fecha de fundación:
noviembre de 2016

Número de asociados:
340

Objetivos:

ABFintechs tiene como propósitos:

- Ayudar a desarrollar un mejor ambiente de negocios entre el mercado y las Fintech (y entre las propias Fintech).
- Propiciar una mayor integración con los reguladores para mejorar la regulación, así como crear una autorregulación.

Principales logros y lecciones:

Como principales logros, se destaca la creación del más grande e importante evento de Fintech en Brasil, el Fintouch (el cual contó con más de 1.500 personas en su primera edición).

De igual forma, se destaca la participación en las dos principales normativas regulatorias de Fintech en Brasil, la CVM 588 (que regula el financiamiento colectivo de capital) y la BACEN 4656 (que regula los préstamos P2P). Estructuración junto al CADE (órgano de defensa de la competencia) de una audiencia sobre concurrencia desleal en el mercado financiero.

Perspectivas para el futuro:

Brasil es uno de los primeros países en el mundo en conseguir regulaciones específicas para el financiamiento colectivo de capital y los préstamos P2P, ambos de los más avanzados y adaptados a la necesidad del mercado en el mundo.

CÁMARA ARGENTINA DE FINTECH

Cámara Argentina de Fintech

Fecha de fundación:
noviembre de 2017

Número de asociados:
100

Objetivos:

Tiene el propósito de liderar el proceso de transformación de la industria de servicios financieros, convirtiendo al país en un hub de innovación e inclusión financiera que sea un referente a nivel regional e internacional.

Sus principales objetivos son:

- Promover la inclusión y la educación financiera.
- Generar un intercambio positivo con los públicos de interés.
- Incentivar mejores prácticas entre sus miembros.

Principales logros y lecciones:

Algunos números logrados por la Cámara Argentina de Fintech desde su creación:

- Volumen transaccionado en los últimos 12 meses: AR$126.000 (aprox. US$4,5 millones)
- Inversión en Argentina en los últimos 12 meses: AR$410.000 (aprox. US$14,5 millones)
- Cantidad de empleados directos: 5.860
- Cantidad de empleados indirectos: 91.226
- Tasa de crecimiento anual promedio: 110%

Perspectivas para el futuro:

En cuanto a las perspectivas futuras, la institución aspira a incrementar la participación de la actividad en todos los productos del sector financiero, ofreciendo, además, soluciones a pequeñas y medianas empresas.

Las oportunidades que presenta el país para la expansión de esta industria, generando soluciones y servicios financieros para los distintos segmentos de la población, son realmente muy atractivas. Por eso, la cámara seguirá trabajando para lograr que cada vez más ciudadanos se familiaricen con los servicios y beneficios que el sector Fintech ofrece.

CAMARA URUGUAYA DE FINTECH

Cámara Uruguaya de Fintech

Fecha de fundación:
marzo de 2017

Número de asociados:
18

Objetivos:

Destacamos dentro de los objetivos estratégicos:

- Contribuir con el desarrollo sustentable mediante la inclusión financiera, como forma de garantizar la construcción de ciudadanía económica.
- Facilitar y promover el acceso universal a los servicios financieros.
- Fortalecer y desarrollar el sistema financiero nacional a través de la aplicación de innovación tecnológica en el sector.

Asimismo, la Cámara Uruguaya de Fintech tiene como un objetivo prioritario el de participar en el diseño de regulación específica que propicie un marco jurídico atractivo para inversiones y desarrollo del ecosistema Fintech, a la vez que desaliente la realización de actividades especulativas, el arbitraje regulatorio, legitimación de activos provenientes de actividades delictivas como el financiamiento del terrorismo, el narcotráfico y/o la trata de personas.

Principales logros y lecciones:

El mayor logro que ha alcanzado la Cámara Uruguaya de Fintech ha sido el de convertirse en un interlocutor válido y respetado dentro del sistema financiero del Uruguay. La solvencia técnica y el espíritu de colaboración con el que nos hemos presentado nos ha facilitado la construcción de canales de comunicación con reguladores, prensa, organismos multilaterales, empresarios y sistema político, lo cual nos ha posicionado como fuente de consulta en muchos casos.

En esta línea hemos acercado nuestras consideraciones sobre la Ley de Inclusión Financiera tanto a funcionarios del Ministerio de Economía y Finanzas como a senadores, diputados y otros órganos de Gobierno. En el mes de junio de 2017, participamos en la primera edición del Montevideo Fintech Forum, evento en el que se oficializó la Alianza Fintech IberoAmérica y se realizó la primera sesión ejecutiva de directorio con la presencia de reguladores de México, España y Uruguay. Participamos, también, en la comisión de análisis de impacto de las nuevas tecnologías en el sistema financiero, creada por el Banco Central del Uruguay

y con participación de los actores más relevantes del sistema financiero uruguayo. Asimismo, integramos el Consejo Consultivo de Desarrollo Empresarial-Financiamiento a cargo de la Secretaría de Transformación Productiva.

Perspectivas para el futuro:

Los desafíos para el futuro pueden resumirse en tres líneas de acción: promover, sensibilizar y formar con respecto a las nuevas tecnologías, cómo estas transforman el negocio financiero a nivel mundial y las implicancias a nivel local.

En este sentido la Ley de Inclusión Financiera de 2014, ha jugado un rol fundamental en lo relacionado a la interoperabilidad de los agentes del sistema financiero, factor clave para el desarrollo del ecosistema Fintech. Con su implementación se han abierto cerca de 530.000 nuevas cuentas bancarias y casi 800.000 instrumentos de dinero electrónico; más de 800.000 personas han accedido a una cuenta o instrumento gratuito, lo cual representa más del 30% de la población mayor de 15 años.

Los instrumentos de dinero electrónico que se abrieron en los últimos dos años superaron en más de 50% a las cuentas abiertas en instituciones de intermediación financiera. En lo que se refiere a las empresas, la penetración de los servicios bancarios en las MiPyME creció en 15 puntos porcentuales (comparación en 2017, base en 2012), alcanzando al 72% de las mismas. En particular, en el caso de las empresas pequeñas y medianas el acceso a cuentas bancarias es prácticamente universal, ubicándose en 96% y 99%, respectivamente.

Considerando esta realidad, identificamos grandes oportunidades de contribución al fortalecimiento y la transparencia del sistema financiero; desde el desarrollo del sector Fintech, mediante la innovación aplicada al sistema financiero, la captación de inversión extranjera, la generación de empleo calificado y creación de valor en sentido ampliado. Contamos entre nuestros asociados, con compañías que desarrollan operaciones en más de 60 países, distribuidos en las Américas, Europa, Asia, África y Oceanía.

Asimismo, uno de los grandes desafíos para la nueva gestión es el de sensibilizar sobre la importancia de educar y regular para que los beneficios que posibilitan las nuevas tecnologías sean capturados por la mayor proporción de la población; trabajar con el gobierno, las organizaciones, las empresas y la sociedad para favorecer la inclusión mediante la construcción de ciudadanía económica; contribuir con el Banco Central del Uruguay y el Ministerio de Economía y Finanzas, aportando conocimiento y *expertise* de mercado para el análisis y diseño de regulación local, de manera que favorezca el desarrollo del sistema financiero nacional; y posicionar a Montevideo como la capital iberoamericana en términos de inclusión financiera para el desarrollo sostenible.

COLOMBIA
FINTECH

Colombia Fintech

Fecha de fundación:
diciembre de 2016

Número de asociados:
77 miembros, 58 Fintechs asociadas, 19 entidades afiliadas, 11 instituciones financieras, 167 aliados

Objetivos:

Nuestra agenda de trabajo se compone de cuatro objetivos transversales:

- Crear un ecosistema dinámico de talento, capital y adopción para el desarrollo de los negocios Fintech en Colombia.
- Promover la educación y conocimiento Fintech en nuestros miembros, comunidades, usuarios y grupos de interés.
- Fortalecer internamente al gremio y posicionarlo como un actor estratégico en la economía digital del país.
- Impulsar la creación de una política pública favorable para el crecimiento de esta industria y la modernización del sistema financiero colombiano.

Principales logros y lecciones:

Destacamos que la Asociación Colombia Fintech es una organización sostenible que cuenta con un gobierno corporativo de más de 70 empresas asociadas y afiliadas, y el respaldo de importantes entidades del sector financiero y canales institucionales abiertos con el gobierno nacional. En solo un año y medio se ha consolidado como el gremio representativo de la industria de tecnología e innovación financiera en Colombia, el primer movimiento organizado del ecosistema de emprendimiento e innovación del país y una de las comunidades de Fintech más activas en la región, posicionando a Colombia como el tercer país que lidera la actividad Fintech en América Latina.

Perspectivas para el futuro:

La industria Fintech local tiene estos retos a potenciar:

- Desarrollo de nuevos mecanismos de financiamiento alternativo como el financiamiento colaborativo (*crowdfunding*), el crédito digital, el capital de riesgo y la masificación de operaciones digitales de financiamiento comercial a través de la factura electrónica para el crecimiento productivo de las personas, las MiPyME y los emprendimientos.
- Digitalización del 100% del ecosistema de pagos en Colombia, en el gobierno, los comercios y las personas, para lograr una lucha frontal contra el gota a gota,[8] el efectivo y la informalidad, y así reducir el riesgo de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, de manera sustancial.
- Revisión de la infraestructura tecnológica y de conectividad de las actuales entidades financieras tradicionales para desarrollar modelos y estándares de interoperabilidad y banca abierta (API Economy), donde sea más fácil hacer portabilidad en línea de datos financieros para el desarrollo de nuevos sistemas y aplicaciones para el consumidor financiero y que logre tener un impacto profundo en la inclusión financiera del país en acceso, uso y penetración de crédito.
- Creación de un marco de flexibilidad jurídica y experimentación en el sistema financiero (*sandbox* regulatorio) para la introducción de nuevos modelos de negocio que puedan dinamizar el mercado con más actores, productos y servicios, y que esto se convierta en un factor de atracción de inversión extranjera para Colombia para la entrada de nuevos jugadores.

8 Término utilizado en Colombia para referirse a préstamos informales que típicamente envuleven montos pequeños de repago pero altísimas tasas de interés.

FINTECH
CENTROAMÉRICA Y CARIBE

Fintech Centroamérica y Caribe

Fecha de fundación:
junio de 2016

Número de asociados:
36 afiliados de Costa Rica, Nicaragua, Salvador, Guatemala y Honduras

Objetivos:

- Juntar esfuerzos como región con el fin de crear profundidad y unificar recursos que permitan competitividad y desarrollo global de las empresas Fintech.
- Crear un entorno apropiado para el desarrollo acelerado y exitoso de las tecnologías financieras de punta dentro de la región.
- Investigar nuevas tendencias a nivel mundial en el sector Fintech que generen valor al mercado.
- Gestionar recursos para investigación y desarrollo de tecnologías financieras, con el objetivo de implementar una plataforma para emprendedores del sector.
- Trabajar, en conjunto con entidades gubernamentales, la regulación de los servicios que prestan las entidades Fintech a través de medios tecnológicos, además de su organización, operación y funcionamiento.

Principales logros y lecciones:

Podemos decir que las lecciones aprendidas por la Asociación son muchas, sobre todo porque actualmente existe la necesidad de información especialmente a nivel gubernamental sobre el sector Fintech y esto genera cautela. Sin embargo, hemos logrado tener un acercamiento muy importante con reguladores y el resultado de este acercamiento ha sido muy satisfactorio. Consideramos que estamos por un muy buen camino.

Perspectivas para el futuro:

Como Asociación, hemos definido los retos para 2018 en dos muy importantes, los cuales consideramos serán las bases para lograr apertura en muchos otros temas como los siguientes:

- Lograr un marco jurídico para la aceptación de la firma digital como una firma válida.
- Lograr definición por parte de los reguladores de los modelos de *crowdfunding* y *crowdlending* en la región.
- Regulación que permita la desmaterialización de los títulos valor (digitalización).
- Inclusión y coordinación de más empresas Fintech en la región.

FinteChile

Fintechile

Fecha de fundación:
diciembre de 2017

Número de asociados:
25

Objetivos:

Representar y potenciar el crecimiento de la industria Fintech de Chile.

Principales logros y lecciones:

Entre sus principales logros, Fintechile destaca:

- Haber sumado el 35% de las empresas Fintech de Chile en los primeros 6 meses de operación de la Asociación.
- Haber creado el primer inventario de desafíos regulatorios de las diferentes verticales Fintech de Chile.
- Ser reconocidos como el principal referente en materia de Fintech en el país.

La aprobación de la Ley Fintech en México nos enseñó que:

- El Fintech puede llegar a ser tan importante y estratégico para un país, que amerita la creación de normativas que incentiven y potencien el crecimiento de esta industria.
- El diálogo abierto entre el Gobierno y las empresas Fintech, es el único camino para crear normativas acertadas y equilibradas en esta materia.
- Los países de América Latina que ofrezcan las mejores garantías para operar a las empresas Fintech captarán en los próximos años la mayor parte de los fondos disponibles para ser invertidos en este tipo de negocios.

Perspectivas para el futuro:

La mayor oportunidad y desafío: la homologación regulatoria que buscan hacer los países de la Alianza del Pacífico en materia de Fintech.

Fintech México

Fecha de fundación:
septiembre de 2015

Número de asociados:
65

Objetivos:

Fintech México es una asociación sin fines de lucro, que se constituyó con el objetivo de agrupar a todas las empresas Fintech del país para así ofrecer a sus miembros y al público en general un espacio de colaboración abierta y transparente que permita potenciar la innovación utilizando el conocimiento colectivo y las mejores prácticas de la industria, con el propósito de mejorar los servicios financieros del país.

Principales logros y lecciones:

La asociación ha estado muy activa en representación de los intereses del sector y en la redacción de la Ley Fintech y sus reglas secundarias, logrando incidir en su diseño y dar un frente a la industria en instancias legislativas y administrativas.

En este proceso, además, se ha contribuido a generar un mayor reconocimiento por parte de los usuarios sobre las empresas Fintech, sus productos y los beneficios que ofrecen.

Hemos aprendido que es muy importante dialogar de manera constructiva con las autoridades financieras y otros actores relevantes del sector para conseguir un ambiente legal y económico favorable para la innovación e inclusión.

Perspectivas para el futuro:

Las principales oportunidades derivan de una conciencia cada vez más difundida entre la población sobre los beneficios de la industria Fintech y del nuevo marco legal que propicia la seguridad jurídica para la inversión en el sector Fintech mexicano.

Los retos más interesantes derivan de los cambios introducidos por la Ley Fintech. Entre los más importantes se encuentran el *sandbox* regulatorio y el nuevo sistema de banca abierta que les imponen a las autoridades el reto de elaborar marcos regulatorios únicos que promuevan la innovación, inclusión financiera y competencia.

Por su parte, la industria se enfrenta a la necesidad de expandir su oferta de servicios y de repensar su posición en un mercado cada vez más competido e innovador adaptándose a los nuevos esquemas regulatorios.

PanaFintech

Fecha de fundación:
mayo de 2017

Número de asociados:
6

Objetivos:

PanaFintech nació con tres objetivos principales:

- Dinamización del ecosistema en Panamá

Al ser un país pequeño, consideramos que el ecosistema de innovación financiera necesitaba tener un impulso fuerte. Esto implica articular la comunicación entre los distintos actores del ecosistema, incluyendo reguladores y otros gestores de políticas públicas, emprendedores, talento técnico, universidades, bancos y otras entidades financieras tradicionales. El resultado de estos esfuerzos ha sido el surgimiento de nuevos proyectos Fintech tanto a lo interno de entidades financieras como proyectos independientes y la presencia casi permanente del tema en los medios y en la discusión pública.

- Educación y promoción de la innovación financiera y Fintech

El segundo objetivo ha sido educar al resto del ecosistema de innovación y a la población en general sobre las oportunidades que Fintech representa para Panamá como centro financiero. Parte importante de nuestro trabajo ha sido derribar algunos mitos alrededor del tema, en especial en relación con temores relacionados con blanqueo de capitales e inclusión de Panamá en listas grises o negras debido a Fintech. La competencia en servicios financieros no es un tema controversial a nivel internacional y los organismos internacionales como GAFI y otros son aliados en la promoción de estos esquemas en vez de adversarios.

- Participación creíble y competente en la proposición y discusión de nuevas propuestas o cambios regulatorios

Como tercer objetivo, nos planteamos convertirnos en un actor creíble y competente en la proposición y discusión de cambios regulatorios. Luego del inicio de una discusión de un proyecto de ley de modernización del sistema financiero panameño por parte del Ministerio de Economía y Finanzas que crea un *sandbox* regulatorio, nuevas licencias financieras para temas de criptoactivos, emisores de dinero electrónico y *crowdfunding*, nos hemos posicionado como la voz de referencia en apoyo a la apertura a la competencia de nuevos servicios financieros siempre de forma fundamentada y haciendo *benchmarking* con jurisdicciones vecinas y competidoras alrededor del mundo.

Principales logros y lecciones:

Entre las lecciones aprendidas podemos resaltar la fortaleza y credibilidad que tiene articular de forma inclusiva a todos los actores del ecosistema, aunque sean aún incipientes. Como reto que tenemos hacia adelante es profesionalizar la administración de nuestra fundación para garantizar la sostenibilidad de nuestros esfuerzos en el largo plazo.

Perspectivas para el futuro:

Panamá es un país tradicionalmente muy competitivo en el sector financiero. Sin embargo, por el endurecimiento de estándares regulatorios internacionales y en parte la pasividad en ponernos al día como jurisdicción, el país ha perdido competitividad como centro financiero de relevancia mundial y regional. Fintech es definitivamente la oportunidad para relanzar la plaza financiera panameña y no solo servir a nuestra propia población, sino a la región o potencialmente al mundo. Esto, sin embargo, requiere velocidad en la toma de decisiones por parte de todos los actores relevantes y ayudar a superar las visiones cortoplacistas que en ocasiones buscan proteger modelos de negocios decadentes y poco digitales. Nuestro reto principal como fundación es catalizar el aprovechamiento de esta oportunidad.

Alianza Fintech IberoAmérica

La Alianza Fintech IberoAmérica nació en mayo de 2017 con la misión de fomentar el desarrollo del ecosistema Fintech a nivel internacional y, especialmente en América Latina, impulsar el emprendimiento, la competitividad y la inclusión financiera a través de una regulación común, así como el intercambio de experiencias y mejores prácticas, que ayuden a crear un mercado global y sin fronteras.

Objetivos específicos:

1. Crear un comité de regulación Fintech
2. Proponer un código de buen gobierno y código ético común
3. Desarrollar un observatorio de inclusión financiera
4. Desarrollar una ventanilla y buzón único Fintech
5. Difundir foros Fintech en IberoAmérica

Actualmente está constituida por 13 Asociaciones Fintech que reúnen a 21 países en la región iberoamericana:

1. Argentina: Cámara Argentina Fintech
2. Brasil: ABStartup
3. Brasil: ABFintechs
4. América Central y el Caribe (Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, República Dominicana, Belice, Las Bahamas, Puerto Rico e Islas Caimanes): Fintech Centro América y Caribe
5. Chile: Asociación Fintech de Chile
6. Colombia: Colombia Fintech
7. España: Asociación Española de Fintech Insurtech
8. México: Fintech México
9. Panamá: PanaFintech
10. Perú: Fintech Perú
11. Portugal: Asociación Fintech Insurtech de Portugal
12. República Dominicana: Asociación Dominicana de Empresas Fintech
13. Uruguay: Cámara Uruguaya de Fintech

· **¿Cuáles han sido los principales logros a la fecha?**
Esta Alianza se ha convertido en la mayor iniciativa Fintech en términos de número de países y Fintech representadas vía asociaciones sin ánimo de lucro a nivel mundial. Se ha conseguido en un tiempo récord debido en gran parte a que, históricamente, Iberoamérica ha estado unida por la cultura, el idioma y las personas, siendo el motor de desarrollo de todos y cada uno de los países que la integran.

Continúa ↓

Los logros conseguidos en el primer año son:

- Agrupación y apoyo de toda la región: colaboración para la difusión de las actividades que se desarrollan en sus ecosistemas, así como también compartir las buenas prácticas desarrolladas a nivel local para que puedan ser implementadas en la región dependiendo de las normativas de cada país.
- Implementación de un canal de comunicación y buzón único Fintech: línea de ayuda única por país para impulsar el emprendimiento y servir de orientación y apoyo a nivel iberoamericano.
- Creación de un entorno regulatorio que favorezca la innovación y la internacionalización de las compañías Fintech. Para ello hemos desarrollado un protocolo de implementación de un *sandbox* iberoamericano inspirado en la propuesta de la Asociación Española de Fintech e Insurtech, que tiene como finalidad esencial proveer a los países interesados de Iberoamérica una guía básica para el desarrollo de un *sandbox* en cada territorio.
- Fomentar un comportamiento ético y profesional en cada una de las áreas Fintech en pro de proteger al cliente final y el buen nombre del sector en general. Para ello hemos desarrollado un Decálogo de Buenas Prácticas, inspirado en el código ya implementado en la Asociación Española de Fintech e Insurtech que sirve como punto de partida para la región.
- Generar y presentar propuestas de cambios normativos para diferentes segmentos de negocio en el mercado Fintech iberoamericano enfocados en la protección al consumidor. Para ello la Alianza presenta el Libro Blanco Iberoamericano para Equity Crowdfunding proponiendo las buenas prácticas que se deben tener en todas las compañías dedicadas a esta actividad en la región.

· ¿Cómo resumirían las perspectivas (oportunidades y retos) para Fintech en Iberoamérica hacia adelante?

La alianza Fintech Iberoamérica se consolidó después de la II Cumbre realizada en Madrid en mayo de 2018 como una de las iniciativas más grandes y consistentes a nivel mundial en el sector Fintech.

Los retos que se han trazado para el segundo año de la Alianza son:

- Continúar con la elaboración de libros blancos regulatorios que fomenten el desarrollo del ecosistema iberoamericano en temas específicos como: la identidad digital, banca abierta y protección de datos y activos virtuales ICO.
- Mantener el apoyo entre las asociaciones miembros para compartir las buenas prácticas e iniciativas desarrolladas a nivel local.

Continúa ↓

- Organizar la III Cumbre de la Alianza en México para presentar ante los reguladores y supervisores de la región los logros alcanzados en su tercer año.
- Mantener la difusión recurrente de los avances de cada país y fomentar la integración regional de las industrias locales.

¿Qué mensaje tienen para personas interesadas en emprender en temas Fintech en Iberoamérica? ¿Y para los reguladores?

Nuestro objetivo con los reguladores es conseguir una armonización en la región. Esta permitirá a las Fintech internacionalizarse y ganar tamaño mucho más rápido, dándoles la posibilidad de competir a nivel mundial. Para conseguir que los reguladores de la región vayan en una vía muy similar, deberán tener una referencia, como es el caso de México con la aprobación de su ley Fintech y el caso de España con el desarrollo del anteproyecto de llevar a cabo un *sandbox* para tomar como ejemplo las mejores prácticas e implementarlas en el resto de la región.

El 30 de junio de 2018, la Comisión Nacional del Mercado de Valores en España firmó un acuerdo de colaboración con siete organismos supervisores que incluye al Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores (IIMV). Este acuerdo nace con el objetivo de avanzar en la creación de un espacio iberoamericano de desarrollo de proyectos Fintech con el fin de promover la innovación y el cliente final.

Las instituciones que se han unido a este acuerdo son:

- Comisión Nacional de Valores de Argentina
- Superintendencia Financiera de Colombia
- Comisión Nacional de Bancos y Seguros de Honduras
- Comisión Nacional de Valores de Paraguay
- Superintendencia del Mercado de Valores de Perú
- Comissão de Mercado de Valores Mobiliarios de Portugal
- Superintendencia de Valores de República Dominicana
- Comisión Nacional del Mercado de Valores de España

Las personas que estén interesadas en emprender en el sector Fintech iberoamericano pueden ponerse en contacto con la Alianza a través de la web http://Fintechiberoamerica.com/. La Alianza tiene como misión conectar a los emprendedores con el país de interés y de esa manera derivarlos a los *stakeholders* correctos.

Alianza Fintech
IberoAmérica

Banca abierta y API

Durante 2017 y en lo que va de 2018 también se ha experimentado un incremento significativo en el número de programas e iniciativas de innovación abierta que están siendo impulsados por los actores tradicionales de la industria. Diferentes actores de la industria, desde bancos y microfinancieras, pasando por aseguradoras y entidades de pagos comenzaron durante los últimos 18 meses su posicionamiento y acercamiento en el ecosistema Fintech en América Latina.

Visa's Everywhere Initiative, un programa global de relacionamiento y acompañamiento por parte de Visa a emprendimientos Fintech en estadios tempranos arrancó su edición para América Latina y el Caribe en 2017 logrando posicionarse como una de las iniciativas más ambiciosas en enfoque y alcance en toda la región. Visa también está presente en el acompañamiento de emprendimientos Fintech en México y Brasil respaldando programas de aceleración como los reconocidos programas operados por Kyvo/GSVLabs en Brasil y Startupbootcamp Fintech en México.

Luego en Brasil, en febrero de 2018, Bradesco, uno de los mayores bancos brasileños, inauguró InovaBra Habitat, una mezcla de centro de innovación y espacio de *coworking* que alberga 180 emprendimientos y 50 empresas de tecnología, buscando acercar al banco a innovaciones que se están desarrollando con tecnologías como: *blockchain*, *big data* y algoritmos, internet de las cosas (IoT, por sus siglas en inglés), inteligencia artificial, y API y plataformas digitales. Este lanzamiento complementa otras iniciativas de innovación abierta que ya estaban corriendo desde Bradesco desde hace cuatro años.

En 2017, Santander México inauguró Spotlight, un espacio donde se desarrollan innovaciones en banca digital y desde donde Banco Santander impulsa la innovación en banca digital a través de un espacio creativo y de colaboración, donde se concentrarán desarrolladores de soluciones y nuevos proyectos, en beneficio de los clientes. Esta fábrica digital concentra a cerca de 120 personas dedicadas al desarrollo de soluciones, mejoras en procesos y nuevos esquemas de banca basados en tecnologías, que buscan agregar servicios de última generación para los clientes. Spotlight permite un modelo de colaboración, flujo abierto de procesos creativos y un ambiente de integración y cooperación de equipos propios y de terceros, donde también participan socios estratégicos en materia de innovación tecnológica en banca, así como Fintech y grupos universitarios.

También en México, BBVA Bancomer lanzó en 2017 su programa de innovación abierta denominado Open Sandbox, el cual a través de aliados inmersos en el ecosistema, buscan conectar con emprendimientos Fintech que quieran acercarse a la institución financiera para tener la oportunidad de desarrollar y ejecutar un piloto o una prueba de concepto.

Las diversas iniciativas tienen en común el objetivo de identificar emprendimientos Fintech y acompañarlos en su desarrollo y validación de sus modelos de negocio a través de pilotos y pruebas de concepto.

Scotiabank, la entidad financiera canadiense con presencia en América Latina y el Caribe, también aumentó su visibilidad, conexión y colaboración con el ecosistema Fintech durante 2017 y lo que va de 2018, sobre todo en los países de la Alianza del Pacífico. En 2017, Scotiabank inauguró en su sede corporativa en Toronto su primera fábrica digital, y posteriormente hizo lo mismo en cada uno de los países de la Alianza del Pacífico, como México, Chile, Perú y Colombia; mientras que en mayo de 2018 inauguró la primera fábrica digital en América Central en El Salvador. Las fábricas digitales son centros de producción digitales diseñados para fomentar la colaboración y la creatividad, y con la apertura de múltiples fábricas se está creando una red que sirve como incubadora de nuevos productos, servicios y soluciones. Esta estrategia se ve complementada por otras acciones de acercamiento y colaboración con emprendimientos Fintech como es su apoyo al programa regional de aceleración Fintech de Nxtp Labs en 2018, el patrocinio de FINNOSUMMIT Challenge en Bogotá y Ciudad de México, o su colaboración en inversión con el fondo de capital de riesgo QED Investors, uno de los principales fondos de capital emprendedor especializados en Fintech en el mundo y cuyo portafolio incluye numerosas Fintech de América Latina.

En febrero de 2018, Bancolombia se convirtió en el primer banco colombiano en firmar un acuerdo con Plug and Play, un ecosistema de innovación basado en Silicon Valley y que conecta emprendimientos y corporaciones de diferentes industrias. De esta manera, Bancolombia busca expandir su red a uno de los ecosistemas de innovación más maduros del mundo y así abrir sus puertas a emprendedores, aceleradoras y fondos de capital de riesgo.

Por último, desde 2017 en México se dio a conocer un nuevo programa de la aceleradora referente a nivel global, Startupbootcamp Fintech, quien lanzó en Ciudad de México un programa de escalamiento para acompañar a emprendimientos Fintech de toda América Latina en su etapa de escalamiento durante seis meses. Este programa, anunciado en diciembre de 2017, está respaldado por un consorcio de actores de la industria entre los cuales están Banregio, EY, Gentera, HSBC, Ignia, Visa, Latinia y White & Case (socio legal) y se suma al ya existente programa de aceleración que se anunció a principios de 2017.

Si bien no pretende ser una lista exhaustiva de los programas e iniciativas de innovación abierta que se están operando desde entidades financieras en la región, este apartado sirve para destacar algunas de ellas, y sobre todo, destacar el aumento significativo en la colaboración que persiguen los actores tradicionales de la industria con emprendimientos Fintech para ayudarles a navegar parte de su transformación digital. Las diversas iniciativas tienen en común el objetivo de identificar emprendimientos Fintech y acompañarlos en su desarrollo y validación de sus modelos de negocio a través de pilotos y pruebas de concepto.

Programas e iniciativas de innovación abierta

Los programas de colaboración impulsados por los actores tradicionales de la industria en América Latina empiezan a verse complementados por estándares e iniciativas de banca abierta. El concepto de banca abierta puede definirse como un modelo colaborativo bajo el cual los datos bancarios se comparten por interfaces de programación de aplicaciones (API, por sus siglas en inglés), entre dos o más partes que no están afiliadas entre sí, para entregar mejoras al mercado en cuanto a producto y/o servicio. Si bien los datos toman auge en muchas industrias sirviendo como catalizador de nuevos productos y modelos de negocio, es el acceso a los datos lo que realmente se convierte en pilar fundamental que determinará, en parte, la capacidad de innovación y transformación que permite la industria de los servicios financieros.

Los potenciales beneficios de banca abierta son:

1. Una mejora en la experiencia del cliente

2. Nuevos modelos de ingresos para los incumbentes

3. Modelos de negocios sostenibles para atender mercados desatendidos

Para alcanzar todos ellos, la colaboración entre los diferentes actores del ecosistema, principalmente bancos y Fintech, se convierte en un factor clave donde el acceso a datos determinará el rumbo de la industria en una era digital.

A nivel mundial, la Unión Europea ha sido proactiva en la estandarización de banca abierta, estableciendo un marco operativo con reglas de acceso a través de la directriz PSD2. El Reino Unido también ha sido pionero estableciendo especificaciones de API y estándares de datos dentro de un entorno supervisado que salvaguarda los principios sobre apertura y colaboración sobre los cuales se han construido estas iniciativas.

En América Latina, México es la primera jurisdicción en la región que se plantea la adopción de estándares de banca abierta, siendo este uno de los puntos que están recogidos en la denominada Ley Fintech, que fue aprobada en marzo de 2018 y requiere a todo proveedor de servicios financieros abrir el acceso a datos de sus clientes a terceros. En México existe una enorme ilusión debido a la ya existente colaboración entre Fintech y bancos, algunos de los cuales ya han diseñado y lanzando sus primeras API abiertas. Sin embargo, aún falta aprobar la ley secundaria que determinará los estándares técnicos comunes bajo los cuales el mercado podrá realmente beneficiarse de un marco de banca abierta.

A la fecha de hoy, no existe, públicamente, un mercado adicional en América Latina que estipule la obligatoriedad hacia los proveedores de servicios financieros de permitir acceso a los datos de sus clientes. Sin embargo, el 17% de las Fintech en toda la región consideran que las plataformas abiertas y API son la principal tecnología que está habilitando su servicio o producto. De este 17%, 3 de cada 4 está fuera de México, lo cual es sorprendente teniendo en cuenta que ningún otro país, ya sea desde la perspectiva regulatoria o desde la perspectiva de las iniciativas de colaboración con Fintech, está impulsando la colaboración mediante la compartición de datos.

Existen en la región iniciativas colaborativas que se fundamentan en la promulgación de plataformas de banca abierta y API abiertas, como pueden ser el programa Finconecta que está siendo impulsado por el FOMIN del grupo BID, o Novopayment, Fintech regional con base en Miami, que facilita la entrega de servicios y transacciones financieras mediante una plataforma de API, permitiendo a bancos y desarrolladores conectarse para construir nuevos productos y servicios financieros conjuntamente.

Laboratorio de innovación financiera en Brasil

El "Grupo de Trabajo Fintech" fue lanzado en diciembre de 2017 como parte del Laboratorio de Innovación Financiera, una iniciativa liderada por las Asociación Brasilera de Desarrollo (ABDE), la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM) de Brasil y el Banco Interamericano de Desarrollo. El Grupo de Trabajo cuenta con 78 miembros de 38 instituciones, que representan a distintos organismos gubernamentales, reguladores, asociaciones Fintech, gremios y representantes del sector financiero, así como otros actores clave del ecosistema. El Grupo de Trabajo tiene dos focos principales: 1) estudiar y evaluar nuevas tecnologías financieras y modelos de negocio (impactos, oportunidades y desafíos); y 2) diseñar propuestas de acción conjunta (reglas de gobernanza, servicios ofrecidos). Se destaca además el trabajo sobre la viabilidad de implantación de un proyecto de *sandbox* regulatorio (Laboratorio de Innovación Financiera, 2018). Al contar con la participación de varias instituciones y partes interesadas tanto del sector público como del privado que colaboran y dialogan activamente, este Grupo de Trabajo constituye una plataforma clave para el avance del ecosistema Fintech en Brasil, y representa la primera iniciativa de este tipo en la región. El Grupo está dividido en tres subgrupos de trabajo:

- **Subgrupo de regulación:** tiene el objetivo de analizar la regulación, considerando experienciales internacionales, para desarrollar, entre otros, un *sandbox* regulatorio en Brasil. Además, pretende identificar las necesidades, cuellos de botella y preocupaciones del mercado de Fintech dependiendo de cada segmento (crédito, *insurtech*, sistema de pagos, *crowdfunding*).
- **Subgrupo de fomento del ecosistema:** se encarga de evaluar el impacto del mercado y las medidas públicas y privadas para estimular el sector, su crecimiento y consolidación, con un énfasis en identificar y abordar las necesidades de las empresas jóvenes Fintech.
- **Subgrupo de instituciones financieras públicas y privadas:** se encarga de estudiar cómo las instituciones financieras en el país, particularmente la banca pública y de desarrollo, pueden utilizar las Fintech para el desarrollo de sus objetivos.

LAB Laboratório de Inovação Financeira

El trabajo del FOMIN para impulsar el ecosistema Fintech para la inclusión

El Grupo BID, a través del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), su laboratorio de innovación que en alianza con el sector privado identifica, apoya y escala soluciones de desarrollo en América Latina y el Caribe, ha venido impulsando el desarrollo del sector de Fintech de la región a través de tres principales líneas de acción: apoyo a programas que impulsan el desarrollo de ecosistemas, inversiones de capital en fondos de capital emprendedor (*venture capital*) y financiamiento directo en emprendimientos.

Apoyo a Programas de Desarrollo de Ecosistemas Fintech

>Nxtp.Labs

El FOMIN es uno de los principales socios del Programa de Aceleración Fintech de NXTP Labs –un fondo de inversión regional con programa de aceleración de emprendimientos de base tecnológica– que busca potenciar la innovación de la industria bancaria y financiera a través de soluciones disruptivas.

En la edición de 2017 participaron 34 emprendimientos de Argentina, Chile, Colombia y México, que desarrollan soluciones innovadoras en préstamos para emprendimientos y *scaleups*, préstamos persona a persona o *peer to peer* (P2P), plataforma de pagos, *blockchain*, *big data*, seguridad cibernética, *software* como servicio, gestión financiera, cambio de monedas, *crowdfunding*, entre otros. Y para la edición de 2018, fueron seleccionados 41 emprendimientos de Argentina, Chile, Colombia, México y Perú, quienes accederán, entre otros, a mentores de la industria bancaria y financiera de cada país, y a corporaciones para que estas puedan incorporar innovación. Cada edición concluye con una conferencia internacional que reúne a los principales referentes de la industria bancaria y financiera de la región, emprendedores, inversionistas e innovadores Fintech en una jornada con oradores principales, paneles de discusión, *pitch competition* regional.

“Cada vez identificamos emprendimientos de mayor madurez, equipos con conocimientos más consolidados, y al mismo tiempo más predisposición de la industria financiera por escuchar y proactivos en integrarse con emprendimientos”. “Ya estamos trabajando activamente con bancos como Scotiabank quienes tienen métricas internas de integración con emprendimientos, y queremos promover este tipo de procesos en otras empresas del rubro mostrando el valor que les pueden aportar las Fintech con las que trabajamos”.

Ciro Echesortu, Director Regional de Programas de NXTP Labs. https://Fintech.nxtplabs.com/

Continúa ↓

FINCONECTA

El FOMIN apoyó la creación de FINCONECTA en 2017, un programa dedicado a crear el ecosistema interconectado de soluciones entre instituciones financieras y Fintech, impulsando la colaboración, interoperabilidad y ejecución de prototipos entre los participantes del ecosistema.

Este modelo de colaboración de mutuo beneficio permite a las instituciones financieras evaluar múltiples soluciones tecnológicas provistas por las Fintech y adaptarlas a sus necesidades. A través de la plataforma 4WRD, las instituciones financieras, con una sola conexión, tienen la posibilidad de seleccionar varias soluciones Fintech, previamente validadas, para pruebas en un "*sandbox*" tecnológico. Por su parte, las Fintech ganan acceso de primera mano a las instituciones financieras, con amplias oportunidades de ganar tracción y escala.

La primera edición del programa de América Latina y el Caribe identificó a 145 Fintech (34% de ALC) y conectó a 32 Fintech con 10 instituciones financieras.

Los resultados fueron dados a conocer en el marco de Foromic 2017.

https://www.finconecta.com/

Inversiones a través de Fondos de Capital Emprendedor (*Venture Capital*)

Actualmente, 9 fondos de capital emprendedor de la región en los que el FOMIN ha realizado inversiones cuentan en su cartera de inversiones con más de 50 emprendimientos Fintech con operaciones en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Estados Unidos, brindando soluciones innovadoras en préstamos para emprendimientos y *scaleups*, préstamos persona a persona (P2P), plataforma de pagos, *blockchain*, *big data*, seguridad cibernética, *software* como servicio, gestión financiera, cambio de monedas, *crowdfunding*, entre otros.

Ejemplos de financiamiento directo en emprendimientos Fintech

Sempli es una plataforma de financiamiento en línea para emprendimientos y *scaleups* en Colombia que brinda créditos para capital de trabajo y expansión de negocio con planes de amortización que se ajustan al ciclo operativo de las compañías.

Kubo Financiero es la primera plataforma especializada en *crowdfunding* y financiamiento entre personas, regulada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México.

Inclusión financiera

La inclusión financiera sigue siendo un reto crítico en la región de América Latina y el Caribe para reducir la pobreza y lograr un crecimiento económico más inclusivo. Actualmente más del 50% de la población en la región se encuentra en una situación de exclusión. Esto implica que, de los 2.000 millones de personas sin una cuenta bancaria a nivel mundial, 210 millones se encuentran en la región de América Latina y el Caribe. Según datos de la Encuesta Findex (Banco Mundial, 2017), en 2017 tan solo el 54% de la población adulta de la región tenía acceso a una cuenta bancaria, una cifra que, aunque todavía reducida, supone una mejora respecto al 39% observado en 2011. Aun así, en 2017 solo el 12% de la población declaró haber ahorrado en una institución financiera formal, solo el 9% declaró haber tomado un préstamo de una institución financiera, mientras que se estima que el 61% de la población en la región todavía paga sus facturas en efectivo.

Tan solo el

54%

de la población adulta de la región tenía acceso a una cuenta bancaria en 2017.

Si bien existen varias limitaciones del lado de la oferta, también existen restricciones del lado de la demanda de servicios financieros formales que van más allá de bajos niveles de ingreso o falta de educación financiera, y más bien están asociados a la falta de productos y servicios que aporten valor a los usuarios. Es decir, la alta proporción de la población que actualmente llevan a cabo transacciones en efectivo y utilizan servicios financieros informales, no migrarán al sector formal a menos que los productos sean extremadamente fáciles de entender, utilizar y acceder, y contengan una propuesta de valor relevante (De Olloqui, Andrade y Herrera, 2015).

Sin embargo, este contexto de elevada exclusión (y autoexclusión) del sistema formal financiero coexiste ahora con una fuerte presencia de desarrollo tecnológico en la región, concretamente de penetración móvil y extensión de servicios de banda ancha que, junto con mejores diseños de producto centrados en el cliente, permite vislumbrar un camino de evolución hacia un desarrollo económico más inclusivo e innovador que permita mejorar la inclusión financiera de gran parte de la población.

Según el informe de Economía Móvil 2018 publicado recientemente por GSMA (2018), en 2017 la penetración de Internet móvil en América Latina y el Caribe alcanzó el 50%, una cifra por encima de la media mundial, que se sitúa en el 43%, y se espera que en 2025 alcance el 66%. Por otro lado, se prevé que el número de usuarios que cuenten con un teléfono inteligente en la región aumente un 12% anual hasta 2019.

La combinación de altas tasas de exclusión financiera y una elevada penetración móvil e innovación tecnológica suponen una gran oportunidad para el sector Fintech dada su capacidad de hacer llegar los servicios financieros a través de la tecnología a una parte de la población que hasta ahora no se ha visto adecuadamente atendida por los servicios financieros tradicionales.

Una muestra de la oportunidad que supone este contexto para las Fintech en la región son los resultados obtenidos en la encuesta

realizada a los emprendimientos Fintech para el presente informe. Al preguntarles acerca del mercado principal al que dirigen su producto o servicio, un 46% de los emprendimientos afirmaron dirigir sus soluciones al mercado de consumidores y PyME sub-bancarizadas o no bancarizadas. Concretamente, el 19% se dirige a PyME sub-bancarizadas o no bancarizadas, mientras que el 27% restante se dirige a consumidores sub-bancarizados o no bancarizados. Se observa un aumento en el porcentaje de emprendimientos que orientan sus productos y/o servicios a este segmento de la población, pues en 2017 un 41,3% afirmó dirigir sus soluciones a consumidores y/o PyME excluidas o subatendidas por los servicios financieros tradicionales, lo que refleja la importancia que está cobrando el sector Fintech para mejorar los niveles de inclusión financiera en la región.

Muchas son las posibilidades que ofrecen las Fintech en la mejora de los servicios financieros, tales como los pagos o transferencias a través de dispositivos móviles. Según GSMA, las remesas enviadas a través de dispositivos móviles suponen ya el producto que ha experimentado un mayor crecimiento en términos de volumen transaccional (+52%) por segundo año consecutivo en América Latina. Además, según un estudio realizado por Juniper Research, se estima que el valor de las remesas internacionales móviles supere los US$25.000 millones en 2018, un incremento del 67% desde 2015. Por su parte, las transacciones a través de dispositivos móviles también han experimentado un elevado crecimiento en la región, con países como Brasil, donde en 2016 ya representaban el 34% del total de transacciones realizadas en ese año.

19%

de los emprendimientos Fintech dirige sus soluciones a PyME sub-bancarizadas o no bancarizadas.

27%

de los emprendimientos Fintech dirige sus soluciones a consumidores sub-bancarizados o no bancarizados.

¿Qué países cuentan con un mayor porcentaje de emprendimientos Fintech que dirigen sus soluciones a segmentos excluidos o subatendidos de la población?

Al desglosar la información recopilada a raíz de la encuesta realizada en el presente informe, se observa que en los siguientes países se encuentra un mayor porcentaje de emprendimientos Fintech que enfocan sus soluciones al mercado de consumidores y PyME excluidas o subatendidas:

Gráfico 32

Países con mayor porcentaje de emprendimientos dirigidos a segmentos excluidos o subatendidos

Bolivia, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá y Paraguay
100%
emprendimientos identificados afirman tener a consumidores y/o PyME excluidas o subatendidas como mercado principal.

República Dominicana
75%
emprendimientos enfocados en consumidores y/o PyME excluidas o subatendidas como mercado principal.

Venezuela
60%
emprendimientos enfocan sus servicios a la inclusión financiera.

Guatemala
50%
ofrecen soluciones orientadas a mejorar los niveles de inclusión financiera.

México
52%
ofrecen soluciones orientadas a mejorar los niveles de inclusión financiera.

Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Se observa que los países en los que se encuentra un mayor porcentaje de emprendimientos Fintech que orientan sus productos y/o servicios al mercado de consumidores y/o PyME subatendidas o excluidas coinciden en su mayoría con los países en donde existen mayores tasas de exclusión financiera según datos del Banco Mundial. En concreto, El Salvador, Nicaragua y México, donde por encima del 50% de los emprendimientos Fintech dirigen sus servicios a este segmento excluido a nivel financiero, el porcentaje de adultos con acceso a una cuenta bancaria se encuentra por debajo del 40%. En el resto de los países donde se encuentra un porcentaje de adultos con acceso a cuentas bancarias entre el 40% y 50% siempre se observa un elevado porcentaje por encima del 30% de emprendimientos Fintech que dirigen sus servicios a este segmento de la población, muestra de la labor que están logrando las soluciones Fintech para mejorar esta situación de exclusión.

Servicios a la PyME para mejorar la inclusión financiera y el financiamiento productivo en la región

Más allá de los pagos y transferencias a través de dispositivos móviles, las Fintech ofrecen un abanico más amplio de productos destinados a mejorar el acceso a distintos productos financieros, sobre todo para las PyME. Un ejemplo de ello es el acceso a nuevos modelos para la obtención de crédito o capital, que crean un nuevo escenario de financiamiento empresarial.

Actualmente la obtención de un crédito resulta casi imposible para muchas PyME por la incapacidad (o los altos costos) de probar un historial crediticio, o por no contar con el colateral tradicional necesario. Sin embargo, las compañías Fintech han desarrollado sistemas de puntaje alternativo a través del desarrollo de algoritmos que permiten analizar el riesgo crediticio de manera innovadora y así tomar decisiones sobre la solvencia de un cliente, lo que a su vez amplía el acceso de las PyME a créditos bancarios incluso teniendo poco o ningún historial crediticio.

Por otro lado, los sistemas bancarios de diferentes países de la región muestran una elevada concentración de la cuota de mercado entre los principales bancos del país y altas tasas anuales de interés. Ante esta situación, las Fintech proporcionan vías de financiamiento alternativo que ofrecen tasas de interés más bajas y experiencias de usuario más sencillas e intuitivas. Según estimaciones de Goldman Sachs los US$177.000 millones otorgados en crédito a pequeñas empresas por parte del sistema bancario tradicional se encuentran en riesgo de ser afectados por la desintermediación bancaria.

Ejemplos de este tipo de empresas Fintech son el caso de Konfio, una plataforma de préstamos en línea para pequeñas empresas en México que realiza una calificación de crédito alternativa para conceder créditos de manera rápida y permitir a las empresas desarrollar sus negocios; o TiendaPago, que concede microcréditos de capital a corto plazo a pequeños comercios locales a través de acuerdos con grandes distribuidores para financiar y asegurar el inventario de productos clave de su negocio. Para más información y detalle sobre la dinámica en materia de financiamiento alternativo Fintech para negocios y PyME en América Latina, así como el estudio que profundiza el análisis para México y Chile, pueden consultarse las publicaciones del Cambridge Centre for Alternative Finance (2017 y 2018) que contaron con el apoyo del BID.

Por otro lado, se observa que ya existen en la región 179 emprendimientos Fintech orientados a ofrecer servicios de gestión de finanzas empresariales, entre los cuales se encuentran servicios de facturación electrónica, contabilidad digital, gestión financiera e inteligencia empresarial y de cobro de pagos.

A través de este tipo de productos y servicios, las PyME acceden a una vía que facilita digitalizar sus procesos, y por ende mejorar la eficiencia de su gestión, generando una serie de puntos de datos y huellas digitales que les permiten traer a flote una cantidad de información que a su vez las acerca a los sistemas financieros formales y al crédito a través de los nuevos modelos de puntaje crediticio que implican un uso intensivo de datos.

Los servicios Fintech orientados a PyME permiten una mejor gestión de los costos y por tanto un consiguiente ahorro, al facilitar una gestión rápida y automatizada, como es el caso de diferentes servicios de gestión financiera e inteligencia empresarial, como Alegra, un sistema de facturación y administración en la nube para pequeñas empresas; o Increase, un sistema que permite a las empresas saber cuándo y cuánto se van a cobrar las ventas realizadas por tarjetas, permitiendo administrar impuestos, liquidaciones y retenciones de manera efectiva.

179

emprendimientos Fintech están orientados a ofrecer servicios de gestión de finanzas empresariales en la región.

Iniciativas de la Banca Nacional de Desarrollo relacionadas con Fintech

Durante los últimos años han empezado a surgir incitativas interesantes relacionadas con Fintech por parte de la Banca Nacional de Desarrollo (BND), es decir instituciones públicas que tienen como objetivo facilitar y mejorar el acceso a financiamiento, especialmente de las PyME y del sector productivo en general. Se destacan en particular las iniciativas del BNDES, el Banco Nacional de Desarrollo de Brasil, que está liderando una importante y pionera agenda de digitalización y de incorporación de empresas Fintech en su servicio a las MiPyME. Específicamente, el BNDES ha implementado la plataforma en línea "Canal desarrollador de la MiPyME" (*Canal do Desenvolvedor MPME*), que proporciona a los prestatarios potenciales una plataforma única para facilitar el acceso a la información sobre productos financieros, así como la automatización de algunos de los procesos. En ese contexto, y desde comienzos de 2018, el BNDES ha puesto en marcha un plan para integrar soluciones de empresas Fintech a este canal. El primer paso fue un proceso de licitación pública para empresas Fintech que proporcionan soluciones destinadas a mejorar el acceso al financiamiento por parte de las MiPyME, entre ellas: i) puntaje crediticio, ii) educación financiera, iii) *matching* y iv) subastas inversas. Además, durante 2018 se lanzó el "Desafío BNDES Fintech", que busca fomentar la creación de soluciones innovadoras para análisis de crédito, identificación de potenciales clientes, integración a plataformas digitales, digitalización del proceso de concesión de crédito, *blockchain* y monedas digitales, prevención de fraudes y otras herramientas para las MiPyME.

Otra BND que ha implementado un interesante reto Fintech es Nacional Financiera (NAFIN) de México a través de la iniciativa "Aplicando México", que busca impulsar el talento de los jóvenes mexicanos, el desarrollo de la industria Fintech y su vinculación con la banca en México. El BID participó como socio estratégico en la segunda edición del reto, que se llevó a cabo entre 2017 y 2018.

A futuro, la BND puede tener un papel fundamental para apoyar el crecimiento del ecosistema Fintech y para lograr que las PyME puedan beneficiarse de la innovación que conlleva la revolución Fintech. En general, se pueden visualizar estrategias de dos frentes para la BND en la materia: i) Fintechs para PyME, es decir, distintas iniciativas para facilitar y articular servicios de empresas Fintech en beneficio de PyME; y ii) Fintech como PyME, es decir contribuir al fomento de empresas Fintech a través de facilitarles acceso al financiamiento y otros servicios.

Regulación financiera[9]

5

9 Esta sección fue preparada conjuntamente con Diego Herrera, especialista líder en mercados financieros del BID.

Perspectiva general de la regulación en la región

Las plataformas Fintech están desafiando a la industria financiera tradicional con modelos de negocios innovadores y nuevos canales que les prestan servicios variados a los consumidores financieros.

Los gobiernos son conscientes del potencial que tiene el sector Fintech en el desarrollo de la economía, pues implica una gran reducción de los costos de operaciones, un aumento de la competitividad y mayores beneficios sociales al mejorar la inclusión financiera y ofrecer servicios financieros óptimos. La perspectiva de que las plataformas financieras alternativas resuelvan algunas de las asimetrías persistentes que limitan el acceso al financiamiento dentro de la región y su tasa de crecimiento, por ejemplo, exige acciones de los hacedores de política y reguladores. Ambos grupos conocen de la evolución de la industria de Fintech y están trabajando en políticas y regulaciones que permitan el crecimiento de la industria al tiempo que existe regulación y supervisión adecuadas.

Por el lado de la política, es de vital importancia tener un marco institucional y de políticas que permita el crecimiento de la tecnología, incluidos los avances requeridos para que Fintech prospere. Además, la política que fomenta la innovación dentro del sector financiero es relevante para que Fintech crezca en la región. De hecho, las agendas de desarrollo y financiamiento productivo incluyen cada vez más referencias a Fintech. Por otro lado, dado que el ahorro público y el bienestar económico están estrechamente relacionados con varias de las actividades de Fintech, es necesario un marco regulatorio. Dicho marco regulatorio debe cumplir con los objetivos esenciales de proteger a los consumidores financieros, garantizar la eficiencia y la transparencia de la competencia y mitigar los riesgos sistémicos.

En este sentido, los gobiernos de América Latina –muchos con el apoyo del BID [10]– están en camino a crear regulaciones relacionadas con Fintech, en particular el financiamiento colaborativo o *crowdfunding* y *sandboxes* regulatorios. Por ejemplo, el BID apoyó a la Comisión Nacional de Valores en Argentina para la emisión de una Resolución General de *crowdfunding* en el marco de la Ley de la Producción (Comisión Nacional de Valores de Argentina, 2018). También apoyó a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México en la redacción de apartes específicos de la Ley Fintech y sigue colaborando con estas entidades en la revisión de la regulación secundaria que la implementa (Comisión Federal de Reforma Regulatoria, 2017). Brasil también cuenta ya con regulación para el

10 El BID ha tomado la iniciativa de apoyar a los gobiernos en la identificación y el apoyo de políticas e iniciativas regulatorias para *crowdfunding*, Fintech y *sandboxes* regulatorios en países como México, Argentina, Chile, Brasil, Perú y Paraguay. El Banco también colaboró con la redacción de principios para la regulación de Fintech en los países de la Alianza del Pacífico: Chile, Colombia, México y Perú.

crowdfunding de inversión desde 2017 (Comisión de Valores Mobiliarios, 2017), y más recientemente, para las operaciones de préstamo y de financiamiento entre personas a través de plataformas electrónicas (Banco Central de Brasil, 2018). Cabe notar que en todos los casos en que una política o regulación ha sido exitosa, el diálogo entre las plataformas Fintech y las autoridades financieras ha sido un componente crucial. Comprender y escuchar en ambos lados de la ecuación es necesario para tomar las decisiones correctas.

La regulación en América Latina y el Caribe no es una tarea fácil, principalmente debido a la tradición del Derecho Civil heredada por muchos países, lo que hace que los mandatos y las facultades de los reguladores y supervisores financieros sean muy vinculantes y específicos. En general, la experiencia ha demostrado que un marco regulatorio específico es necesario para Fintech, incluidos: nuevos mandatos y facultades para los reguladores, la creación de nuevas actividades registradas y autorizadas dentro del perímetro regulatorio, entornos regulatorios, diálogo y mucha coordinación entre las agencias reguladoras. Por ejemplo, para el caso de las finanzas alternativas, se recomienda un grupo de principios esenciales –replicable para otros segmentos de Fintech–, con base en Herrera (2016).

Ahora bien, resultará de particular beneficio para la región el compartir un grupo de principios esenciales sobre los cuales se puedan adherir las regulaciones de cada jurisdicción. Los países de la Alianza del Pacífico recorrieron el camino para acordar una serie de Principios orientadores para la regulación Fintech en la subregión (Alianza del Pacífico, 2018). Este esfuerzo se constituye en el primero de un grupo de países enfocado en este sentido. Esta idea refuerza la posibilidad de la convergencia regulatoria, facilitando a las Fintech escalar en otros países distintos al de origen, mediante la reducción de la incertidumbre regulatoria.

Ley Fintech de México

La Ley de Fintech en México ha sido un ejemplo pionero sobre cómo abordar la regulación de Fintech desde una perspectiva holística y con proporcionalidad, esta última respecto a la regulación de las actividades que las plataformas están llevando a cabo efectivamente y sus riesgos, en el entendido de que su modelo de negocios es diferente al del sector financiero tradicional. El anteproyecto de ley Fintech en México comenzó a elaborarse en julio de 2016, y el 1 de marzo de 2018 el pleno de la Cámara de Diputados aprobó con 264 votos a favor, 61 en contra y una abstención la Ley que Regula a las Instituciones de Tecnología Financiera, comúnmente conocida como Ley Fintech, convirtiéndose así en la primera de la región. El objetivo de la nueva Ley se centra en ofrecer una mayor certeza jurídica a través de un marco legislativo para regular las plataformas denominadas Instituciones de Tecnología Financiera (ITF), así como establecer un marco que asegura una competencia justa entre los emprendimientos Fintech y las instituciones financieras y bancarias tradicionales.

El anteproyecto de la "Ley Fintech" se enfoca principalmente en cuatro áreas:

1. **Instituciones de Tecnología Financiera (ITF), compuestas por compañías financieras de *crowdfunding* e instituciones de pago electrónico**
2. **Activos virtuales (criptomonedas)**
3. **Interfaces de programación aplicadas (API)**
4. **Autorizaciones temporales para pruebas de innovación (*sandboxes*), para entidades previamente reguladas y para Fintech, por separado.**

Como información, es útil mencionar que las Instituciones de Tecnología Financiera están reguladas dentro del borrador sujeto a un régimen de autorización con cuatro aspectos principales:

1. **Requisitos de entrada y licencia**
2. **Requisitos operacionales mínimos**
3. **Responsabilidad por la protección del consumidor**
4. **Supervisión designada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), el Banco de México o la Comisión de Protección al Consumidor Financiero (CONDUSEF).**

Finalmente, con respecto a las finanzas alternativas, el borrador identifica tres tipos: deuda, equidad, regalías o copropiedad.

Existe un acuerdo generalizado en la necesidad de contar con una regulación apropiada y adaptada al sector Fintech, por lo que las autoridades están trabajando en una regulación secundaria que se espera adecuada a la industria.

Hay, no obstante, retos en la implementación funcional de la Ley. Por ejemplo, la nueva Ley especifica que las entidades de fondos de pago electrónico deberán evaluar a través de terceros independientes el cumplimiento de "medidas de seguridad de información, uso de medios electrónicos y continuidad operativa que dichas instituciones deben observar conforme a las referidas disposiciones". En razón al tipo de tecnología, puede existir dependencia de empresas extranjeras que cumplan con ciertos requisitos técnicos que actualmente todavía no han tenido la suficiente penetración en México. Como consecuencia, la dependencia de estos terceros podría frenar en exceso el flujo de operaciones de los emprendimientos hasta cumplir con la auditoría del tercero.

Alternativas de política y regulación en el mundo

Existen diversos enfoques de regulación y política para Fintech, entre los cuales se destacan los *sandboxes* regulatorios por ser una herramienta facilitadora que permite política y regulación cuando existe en un ecosistema activo.

Los *sandboxes* regulatorios son espacios de experimentación que permiten a empresas innovadoras (reguladas y no reguladas) operar temporalmente, bajo ciertas reglas que limitan aspectos como el número de usuarios o el período de tiempo en que se puede ofrecer el producto. De esta forma las empresas pueden probar productos, servicios y soluciones originales, ante la atenta mirada del supervisor (Herrera y Vadillo, 2018). En muchos casos, hay múltiples facilitadores en la misma jurisdicción. La experiencia con estas herramientas facilitadoras aún está pendiente de arrojar resultados de evaluación ciertos, dado lo novedoso de los enfoques.

Anunciadas oficialmente

Brasil
China
India
Japón
Jordania
Kenia
México
Rusia
Corea
Suecia
Suiza
Taiwán
Turquía

Operacionales

Australia
Bahréin
Canadá
Hong Kong
Malasia
Holanda
Singapur
Tailandia
Emiratos Árabes Unidos
Reino Unido

Establecidas

Brunéi
Indonesia
Islas Mauricio
Sierra Leona

Ahora bien, los *sandboxes* regulatorios han sido especialmente populares porque traen ventajas al supervisor o regulador, pero también a la empresa innovadora, sea esta vigilada o no. Para los primeros, entre otros se cuentan: i) la posibilidad de generar competencia, ii) entender de primera mano las ventajas y riesgos de los productos que se prueban, iii) la capacidad de adecuar la regulación a la innovación de manera más eficiente, y iv) acceder y aprender de los emprendedores capacidades técnicas. Las empresas se benefician con: i) la posibilidad de tener en donde probar sus productos, ii) mayor comprensión de la regulación, y iii) acceso a una forma costo-eficiente de llevar el producto al mercado, entre otros.

Ahora bien, no está de más mencionar que la posibilidad de un *sandbox* regional, soportado en la creación de principios comunes para la regulación Fintech, es una alternativa viable para los países de la región. Un *sandbox* de este alcance tiene la propiedad de que una empresa participante puede probar su producto en todos los mercados a la vez y, si el proceso es satisfactorio, obtener una licencia para operar en todas las jurisdicciones incluidas en el entorno limitado. Permitirá lograr la escala necesaria para moverse entre mercados con los beneficios que ello trae a los emprendedores.

Además de *sandboxes* regulatorios, algunas jurisdicciones han creado "centros de innovación" (por ejemplo, Australia, Corea, Francia, Hong Kong, Japón, Reino Unido), que mediante la interacción con las empresas a través del diálogo reconocido con los reguladores permiten que las primeras naveguen la regulación existente y evalúen su capacidad de estar permanentemente en ella. Este esfuerzo implica un proceso de mediano plazo en el que hay acompañamiento permanente del supervisor y las empresas. Por otro lado, algunas autoridades han creado “aceleradoras” que son medios dedicados de cooperación entre el regulador o supervisor (o un ministerio como el que esté a cargo de las tecnologías) con la finalidad de impulsar la innovación. Las aceleradoras pueden incluir apoyo financiero directo a las empresas para que desarrollen su actividad y escapan del tema regulatorio.

Grupo de Trabajo Innovasfc en Colombia

Con el objetivo de facilitar la innovación Fintech, el 7 de mayo de 2018 la Superintendencia Financiera de Colombia anunció el lanzamiento de Innovasfc, un espacio Fintech liderado por el Grupo de Innovación Financiera y Tecnológica y que engloba tres modalidades con el objetivo de facilitar los procesos de innovación de la industria financiera:

La Arenera (*sandbox*)
Un espacio que pretende facilitar el desarrollo de productos, tecnologías o modelos de negocio en un ámbito controlado y en tiempo real. Los emprendimientos Fintech que quieran formar parte de la Arenera deberán pasar por un proceso de evaluación que determinará si cumplen los requisitos relacionados con la innovación y la necesidad de operar bajo un ambiente supervisado.

El Hub
Pretende convertirse en el punto de contacto con la Superintendencia Financiera para cualquier interesado en materia Fintech. En este ámbito el Equipo Fintech de la Superfinanciera evaluará si un proyecto determinado cumple con los requisitos de elegibilidad.

Regtech
Este tercer mecanismo tiene como objetivo aprovechar los avances tecnológicos para apalancar la innovación al interior de la Superintendencia Financiera, de manera que se optimicen los procesos internos.

El rol de las asociaciones Fintech

Tal y como se ha observado, a lo largo de diferentes países de América Latina y el Caribe emprendedores y actores clave del ecosistema Fintech se han unido para crear asociaciones que nacen con el objetivo de generar información y conocimiento acerca del ecosistema a través de la puesta en común de distintos puntos de vista sobre la innovación que está teniendo lugar, de manera que se promueva la cultura Fintech entre los consumidores y los actores más relevantes del ecosistema, desde inversionistas hasta reguladores y empresarios, y finalmente, coordinar los esfuerzos que permitan impulsar las mejores prácticas y la eficiencia del sector.

El papel que han cobrado estas iniciativas en materia regulatoria ha sido de vital importancia para acercar las diferentes posturas entre los diferentes actores clave del ecosistema y fomentar el diálogo para tratar de optimizar el desarrollo de un marco regulatorio que permita la innovación. En términos generales, América Latina y el Caribe cuenta ya con 12 iniciativas en materia de asociaciones Fintech o relativas al sector en las que se ven representados 14 países de la región.

Con todo, se observa en la región un dinamismo por parte de actores clave del ecosistema, en su mayoría promovido por el ámbito emprendedor, que tienen como objetivo aunar intereses y esfuerzos para lograr fomentar el desarrollo de la innovación financiera y ampliar el conocimiento acerca de los beneficios que aporta este sector. Aun así, la región todavía enfrenta muchas preguntas sobre cuál es el camino perfecto a seguir en términos regulatorios. Por esta razón resulta esencial que exista una colaboración entre los principales actores del ecosistema, de manera que se comparta la información y se mejore el entendimiento acerca del funcionamiento y requisitos de las nuevas innovaciones.

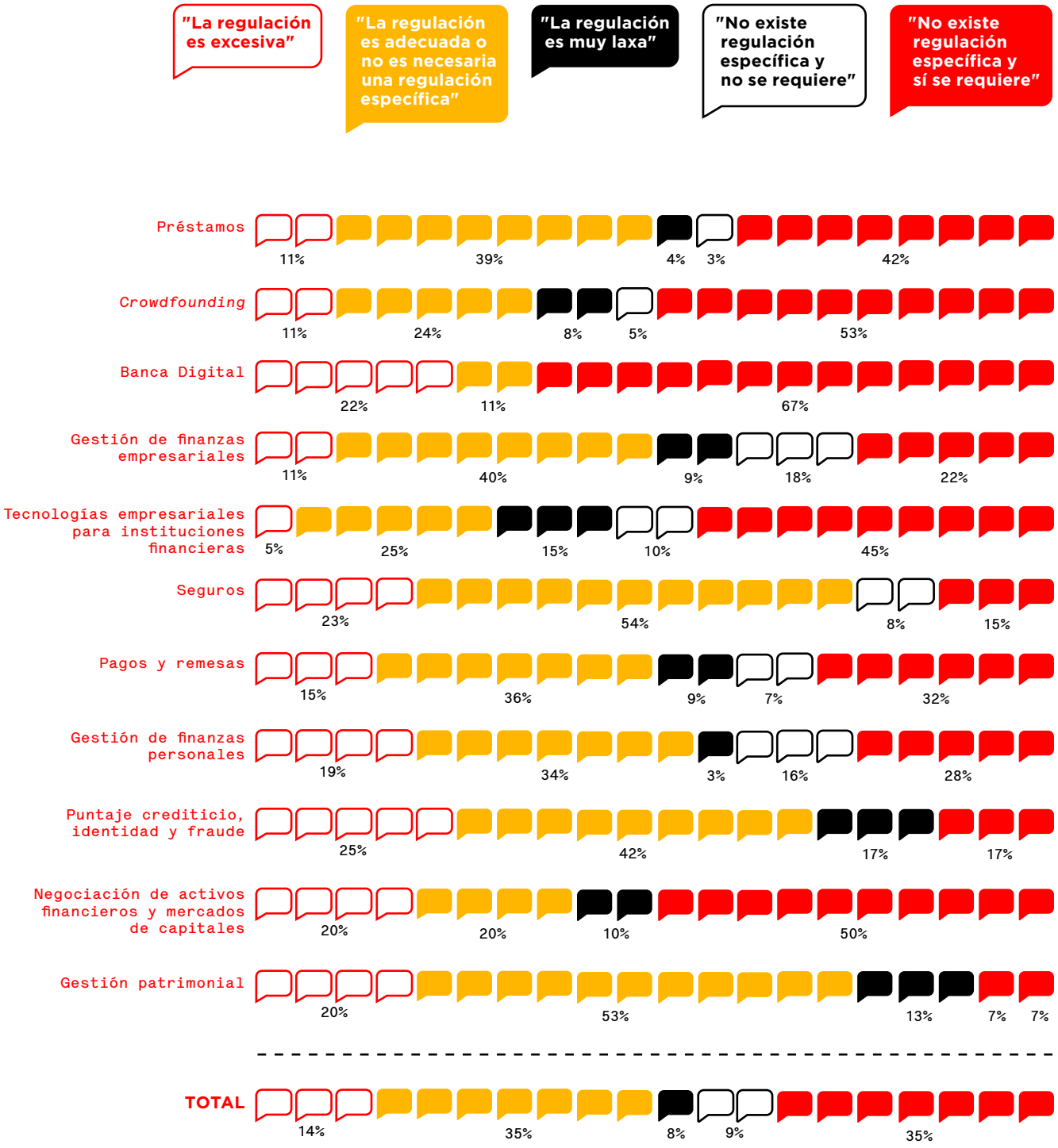
¿Cómo se encuentra la percepción sobre la regulación Fintech de América Latina y el Caribe?

En la encuesta realizada a 397 emprendimientos Fintech en América Latina y el Caribe se observa la importancia que cobra la regulación en el desarrollo del ecosistema, pues tan solo un 9% considera que actualmente no se necesita una regulación específica para el sector, frente al 35% que sí la considera necesaria a pesar de que actualmente no exista. Sin embargo, la percepción acerca del estado actual del sistema regulatorio no resulta especialmente negativa en la región, pues las respuestas indican que el 35% de los emprendimientos encuestados consideran que la regulación es adecuada (gráfico 33). Este último resultado posiblemente se vea influido por el progreso en ciertas jurisdicciones en materia de regulación de ciertas actividades, como la reciente aprobación de la Ley Fintech en México, la primera ley específica del sector en la región, y otras incitativas para regular el financiamiento colectivo o ciertos aspectos del mercado de pagos.

Gráfico 33

Percepción sobre la regulación Fintech de América Latina y el Caribe

Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).



Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

En relación con los esfuerzos por entablar un diálogo y por ende abrir vías de colaboración entre la industria Fintech y los reguladores, se observa que las opiniones se encuentran altamente divididas, pues el 46% considera que existe una fuerte apertura al diálogo por parte de los reguladores hacia la industria Fintech, mientras que el 48% considera que esta predisposición al diálogo es todavía muy débil (gráfico 34). Cabe destacar, aun así, que la proporción de compañías que consideran que no existe ningún tipo de apertura hacia el diálogo es muy baja, pues tan solo el 6% de los emprendimientos encuestados mantiene esta opinión. En cuanto a los países donde una gran mayoría de las Fintech reportan que perciben una fuerte apertura al diálogo por parte de los reguladores, sobresalen los casos de la República Dominicana con el 100% de las Fintech y Argentina con el 75%.

Gráfico 34

Percepción del diálogo entre la industria de Fintech y reguladores

Fuente: Encuesta BID y Finnovista (2018).

Regulación *scorecard*

Resulta evidente que el sistema regulatorio está logrando avances en la región, comenzando a desarrollar iniciativas y mantener un diálogo que propicie la búsqueda de un marco favorable para la innovación. Aun así, resulta de vital importancia hacer una comparación a nivel internacional para detectar posibles mejoras.

Si se analizan dos de los ecosistemas Fintech más desarrollados del mundo, Reino Unido y Singapur, observamos que ambos cuentan con los principales elementos regulatorios necesarios para apoyar el desarrollo del ecosistema: una Ley Fintech propia, *sandboxes*, una Asociación Fintech consolidada y un grupo de trabajo junto al regulador. Tal y como se ha observado, en materia de asociaciones y grupos de trabajo, los principales países de la región de América Latina y el Caribe ya han creado sus propias asociaciones Fintech que están trabajando por fomentar el diálogo con el regulador.

Sin embargo, la creación de estas asociaciones y grupos de trabajo todavía es reciente, lo que se traduce en que actualmente todavía no se han consolidado iniciativas como el desarrollo de leyes propias del sector o bancos de prueba regulatorios (*sandboxes*). Tan solo México cuenta con su propia Ley Fintech, mientras que en países como Argentina y Brasil solo se han llevado a cabo consultas públicas y proyectos de ley (gráfico 35).[11]

Gráfico 35

Regulación *scorecard*

	Ley Fintech	Regulación específica de algún vertical Fintech	*Sandbox*	Grupo de trabajo Fintech con ente regulador	Asociación Fintech
Brasil		✓		✓ [11]	ABFintech
México	✓		✓	✓	Asociación Fintech México
Colombia		✓	✓ (supervisión)	✓	Colombia Fintech
Argentina		✓		✓	Cámara Fintech
Chile					Asociación Fintech Chile
Reino Unido		✓	✓	✓	Innovate Finance
Singapur		✓	✓	✓	Singapore Fintech

Fuente: Elaboración por parte de los autores.

11 En el contexto del Lab de innovaciones financieras, Fintech Hub de CVM, etc.

Conclusiones

C

A lo largo de este informe se han descrito en detalle las características, las tendencias y la evolución de la dinámica de la industria Fintech de América Latina. Es claro que la inevitable digitalización del sector financiero abre las puertas para que emprendedores aceleren la innovación y cambien las formas en que la población ha interactuado hasta ahora con sus servicios financieros. Afortunadamente, se observa que emprendedores a través de toda América Latina están respondiendo a estas oportunidades, ofreciendo nuevos servicios y modelos de negocio innovadores a través de todos los segmentos y con un enfoque particular en atender de una manera adecuada a los distintos segmentos de clientes para desarrollar propuestas de valor apropiadas. La relevancia de esto se agudiza cuando se toma en cuenta que estas empresas jóvenes se adaptan mejor a los actuales cambios demográficos y de comportamiento de los usuarios, al tiempo que satisfacen expectativas que los actores tradicionales del sistema todavía no han abordado.

No obstante, esta dinámica industria es todavía joven y su consolidación requiere de varias acciones tanto del lado público como el privado, como se mencionó en la primera edición de este informe. Los responsables por la formulación de políticas de la región deben dar pasos firmes que permitan materializar este dinamismo y potencial, ya que los beneficios que pueden traer las Fintech y su alineamiento con los objetivos de las políticas públicas son cada vez más evidentes. Asimismo, los países deben seguir adoptando e impulsando mecanismos en apoyo a los sistemas de emprendimiento y al sector Fintech específicamente, por ejemplo, incorporando iniciativas de financiamiento a la industria a través de la banca nacional de desarrollo y a través de regulaciones que guarden el balance necesario entre innovación, protección y estabilidad. Desde el lado del sector privado, en particular de la industria de los servicios financieros, es necesario Continúar profundizando la colaboración con las Fintech a través de programas estructurados de innovación abierta o del establecimiento de “fondos de capital emprendedor corporativo”, banca abierta, entre otras iniciativas que profundicen la colaboración. Desde los fondos de capital privado, la banca de desarrollo y los organismos multilaterales, será crucial Continúar con la inversión y apoyo a los emprendimientos Fintech a través de sus distintas fases, así como su articulación con el resto del sistema financiero.

Se espera que el presente informe continúe promoviendo un diálogo constructivo entre los diferentes actores del ecosistema para activar políticas públicas e iniciativas privadas que desarrollen y consoliden el sector Fintech en América Latina.

Referencias

Banco Central de Brasil. 2018. Resolución N 4656. Obtenido en https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/normativo.asp?numero=4656&tipo=Resolu%C3%A7%C3%A3o&data=26/4/2018

BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 2017. Fintech: Innovaciones que no sabías que eran de América Latina y el Caribe. Washington, D.C.: BID. Obtenido en https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/8265/FINTECH-Innovaciones-que-no-sabias-que-eran-de-America-Latina-y-Caribe.pdf?sequence=2&isAllowed=y.

Banco Mundial. 2017. Global Financial Inclusion Database. Washington, D.C.: Banco Mundial. Obtenido en https://globalfindex.worldbank.org/.

Boston Consulting Group. 2009. Below the Topline Women's Growing Economic Power. Obtenido en https://www.nielsen.com/us/en/insights/news/2009/below-the-topline-womens-growing-economic-power.html.

Buvinic, M., y R. Furst-Nichols. 2014. Promoting Women's Economic Empowerment : What Works?. Policy Research Working Paper No. 7087. Washington, D.C.: Banco Mundial. Obtenido en https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/20629.

CCAF (Cambridge Centre for Alternative Finance). 2016. The Breaking New Ground: The Americas Alternative Finance Benchmarking Report. Obtenido en https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2016-americas-alternative-finance-benchmarking-report.pdf.

———. 2017. The Americas Alternative Industry Report: Hitting Stride. Obtenido en https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2017-05-americas-alternative-finance-industry-report.pdf.

———. 2018. Business Access to Alternative Finance a Deep-Dive into Mexico and Chile. Obtenido en https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2018-business-access-to-alternative-finance.pdf.

Canal do Desenvolvedor MPME. Consultado en https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/canal-mpme.

CB Insights. 2018. Fintech Trends to Watch in 2018. Obtenido en https://www.cbinsights.com/research/report/Fintech-trends-2018/.

Cisco. 2018. Informe Anual de Ciberseguridad. Obtenido en https://www.cisco.com/c/en/us/products/security/security-reports.html.

Comisión de Valores Mobiliarios. 2017 Instrucao CVM 588. Obtenido en http://www.cvm.gov.br/noticias/arquivos/2017/20170713-2.html.

Comisión Federal de Reforma Regulatoria. 2017 MIR de alto Impacto con Análisis de impacto en la competencia. Obtenido en http://www.cofemersimir.gob.mx//mirs/43560

Comisión Nacional de Valores de Argentina. 2018. CNV reglamenta el Sistema de Financiamiento Colectivo". Obtenido en http://www.cnv.gob.ar/web/secciones/prensa/comunicados.aspx?id=213

Credit Suisse Reserach Institute. 2016. How Corporate Governance Matters. Obtenido en https://research-doc.credit-suisse.com/docView?language=ENG&format=PDF&source_id=csplusresearchcp&documentid=1056885531&serialid=Yk19iXVShrqRUBlYFKFRsjR5GahWcJh7vAUjqKZvJy4%3D&cspId=

De Olloqui, F., G. Andrade y D. Herrera. 2015. Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: Coyuntura actual y desafíos para los próximos años. Obtenido en https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6990/CMF_DP_Inclusion_financiera_en_ALC.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Demirgüç-Kunt, A., L. Klapper, P. Van Oudheusden y L. Zingales. 2013. Trust in Banks. Documento de Trabajo. Washington, DC: Grupo de Investigación para el Desarrollo, Banco Mundial.

Dupas, P., y J. Robinson. 2009. Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya. NBER Working Papers 14693. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

——. 2013. Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya. *American Economic Journal: Applied Economics 5* (1): 163-92.

Gamberoni, E., R. Heath y E Nix. 2013. Subsistence, Transformational and Something in Between. A Roadmap for Promoting Women's Economic Empowerment. Obtenido en www.womeneconroadmap.org.

GSMA. 2018. The Mobile Economy 2018. Obtenido en www.gsma.com/mobileeconomy

Herrera, D. 2016. Alternative Finance (*Crowdfunding*) Regulation in Latin America and the Caribbean: A Balancing Act. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo. Obtenido en https://publications.iadb.org/handle/11319/7837#sthash.krHqWzzx.dpuf.

Herrera, D., y S. Vadillo. 2018. Sandbox Regulatorio en América Latina y el Caribe para el ecosistema Fintech y el sistema financiero. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo. Obtenido en https://publications.iadb.org/handle/11319/8795.

Hoobler, J. M., C. R. Masterson, S. M. Nkomo y E. J. Michel. 2016. The Business Case for Women Leaders: Meta-Analysis, Research Critique, and Path Forward. Obtenido en https://docs.lib.purdue.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1014&context=cgg.

IDC. 2017. IDC Releases. Obtenido en http://www.idclatin.com/releases/news.aspx?id=2273.

IFC-McKinsey. 2011. Assessing and Mapping the Global Finance Gap for Women-owned MSMEs. Obtenido en https://cdn.ymaws.com/www.andeglobal.org/resource/dynamic/blogs/20111212_151426_19862.pdf

Jakiela, P., y O. Ozier. 2012. Does Africa Need a Rotten Kin Theorem? Experimental Evidence from Village Economies. Policy Research Working Paper 6085. Washington, D.C.: Banco Mundial.

Knowles, J. 2013. Increasing the Productivity and Earnings of Rural Women: What Works?. A Roadmap for Promoting Women's Economic Empowerment. Obtenido en www.womeneconroadmap.org. Accessed November 2013.

Laboratorio de Innovación Financiera. 2018. Consultado en http://www.labinovacaofinanceira.com/grupos-de-trabalho-gt/Fintech/.

LAVCA. 2016. The Impact Investing Landscape in Latin America. Obtenido en https://lavca.org/impact-investing-rep/impact-investing-landscape-latin-america/.

——. 2017. Trend Watch. Obtenido en https://lavca.org/industry-data/2017-industry-data-analysis/.

——. 2018. 2018 Industry Data & Analysis. Obtenido en https://lavca.org/industry-data/2018-industry-data-analysis/.

Ministerio de Hacienda Chile. 2018. Principios Orientadores para la regulación Fintech en la Alianza del Pacífico. Obtenido en http://www.hacienda.cl/mercado-de-capitales/documentos-y-presentaciones/principios-orientadores-para-la.html.

Morgan Stanley. 2016. The Gender Advantage: Integrating Gender Diversity into Investment Decisions. Obtenido en http://www.morganstanley.com/pub/content/dam/msdotcom/ideas/gender-diversity-toolkit/Gender-Diversity-Investing-Primer.pdf.

NovaRed. 2018. Datos de ciberataques. Obtenido en http://www.novared.net/.

Pailhé, C. 2014. Regulación financiera y género. Documento para discusión No. IDB-DP-347. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

PwC. 2017. Women Unbound Unleashing Female Entrepreneurial Potential. Obtenido en https://www.pwc.com/gx/en/about/diversity/womenunbound.html.

World Economic Forum. 2015. Global Gender Gap Report. Obtenido en http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2015/.

Agradecimientos

El Banco Interamericano de Desarrollo y Finnovista desean agradecer a las Asociaciones y Cámaras Fintech de la Región y a todas las empresas jóvenes que amablemente aceptaron responder a la encuesta que hizo posible la elaboración del presente informe:

2Transfair
Acesso Soluções de Pagamento S.A.
Acordo Certo
Adelanta Tu Nómina WEB
Adelantos Capital Corp.
Adianta
Aflore
Afluenta
Agente Cash
AgroCredit Crowdlending
Ahorra Seguros
albo
Antecipa
Aquistar
ArmaTuVaca.com
ASAAS
Aspiria
AU10TIX
Auto Chilango
Avante
Axend
Ayllu Fintech
b.trader
Banco Digital Maré
Bankingly
Beblue
Becredit Soluções de Crédito Ltda
Becual
Bgood Smart Philanthropy
BigData Corp
Billpocket
Billuyo
Biometrika
Bitex
BitInka
bitmall
Bitso
Bkper Inc.
Blowzy
Blumon Pay
Bom Pra Crédito
Bondarea
Bootcamp SCL
BPP
Briq.mx
Broota Colombia S.A.S.
Buda.com
Bursia
Byeo
Cacao
CambiaFacil
Cambiame
Cambiemosya
Cambista Online
CapitalPro Technology Inc.
captarpagos
Carteras Colectivas
Celcoin
Ceptinel
CFOremoto
CIGE México
Círculo de Crédito
Clever
CloudWalk
CLUPP
co2in
Code Money
Coinfiance
Colppy
RapiCredit
ComparaGuru.com
ComparaMejor
ComparaOnline
Compudemano
Comunidad Feliz Spa
Concil
Contabilium
contarte.mx
ContratoMarco.com
Conube Contabilidade Online
Corporación Cry&to C.A.
CrediFab
CrediFace
Credify
Credility
Credimejora
Credipy
Creditas
Credito911.com.do
Creditos.com.ar / Creditos.com.mx
Creze
Crowdium
CrowdSocios
Cryptobuyer
Cryxto
Cuanto
CULQI
Cumplo
Dapp
Datapedia
Datil
Destacame
deVuelto
Difondy
Digital Credit
dinerofull
Distrito Pyme
Dividendee
Dls Venture capital
Doare
DTA Latam (PAGO RURAL)
Dvdendo
eAlcontado.com
EASYCRÉDITO
EBANX
Eduardo
Efectivate
EfectivoClic
ElegirSeguro.com
Emprestify
ePesos
ePlata
E-prepag
EqSeed
Equals
Ethos
EWALLY
Expansive
EXPERT CLOUD ONE
Exponencial Confirming
F(x) Acesso

Fabrica Integral de Créditos FIC
FácilPay
FactoringLab.com
Facturama
factúrame
Facturedo
Facturex SAS
Finaktiva
Financia - Versatec
FinanciarMe
Finbitz
Finerio
Fintech.works
Finsoft
Fintual AGF
FINV.mx
Finvox
Flexibility + ideas
FLINK
FOL
Fondify
Foxbit
Friendly Transfer
GCS International
GeoPagos
Geru
Gidify
Giro Digital
GlobalPay Solutions
Goonder
Gooseberry
Green Capital PFC
Grupokonstruir
GuiaBolso
Gulungo Colombia
Hello ZUM
Herrera Carvajal y asociados cía ltda. Safi erp
Hipgive
Homie
Hurra Credit
IdentityMind Global
IDwall
Ignis Ventas
iKiwi México
Impesa
Inbera
Inbonis
Incluirtec
Increase
Independencia
INIXAR
Innova Factoring
Innova-Funding
InnovaMars
Instapago
Intiza
Inversionate
Invertaak
Invierte con Expertos
Invista Pocket
InvoiNet
Invoop
Ionix
ISF Crédito Orientado
Juntos com Voce
Kambista
Kapital Zocial
Kapitalizalo
Kashio
Kausefunding
Kintos
Koibanx
Konfio
Konfront
Konkero
Konsigue
Kontigo
Kuanto
Kubo Financiero
Kuelap, Incz
KUESKI
Kuiki
Kushki
La Casa es Primero
Laguna Innovadora
Latin Fintech
Lefort
LegalBot
LenddoEFL
Lendera
Licita Leasing
LMDA
Location World
Loyalty Refunds
Luka
Lumit Blockchain Technology
Lumni
MÁ$ Capital
Magnetis
Makers Solutions
Mariana
MelhorCâmbio.com
Mensajea Latam
Mercado de capitales
Mercadotecnia Ideas y Tecnología
Mercofact
Mesfix
Meus Ynvestimentos
MexPago
MexPei
Mi Auto Hoy
Mibank
MiCheque (MiFinanzas SRL)
Mimoni
Minka
miPim
MO Tecnologias
Mobbex
Moni K
Monihuhb SAS
MOON Money Online
Motormax
moyoAi
MR Presta
Mutuo Financiera
Nadit
Nagro
Nebula
NerdCoins
Net Worth Consulting
NetM
Nexoos
Nexu.mx
NFC en la Educación Superior
Nominapp
NoTeCuelgues.com
NovMeLab
NovoPayment, Inc.
Olpays
Omie
Organizame
Orion System
Osayk
Pademobile
Pagatudeuda
Paggi
PagoFlash
Pagos360.com
PagPop

PagueComBitcoin
Par Mais
Pay per TIC SA
Payit
PayPhone
PaySrc
PaySur
PayU
Payvalida
PH3A
Pitupi
Lendmarket SAS
PlacetoPay
Plataforma por
Metro Cuadrado PM2
Platiti
Play Business
Portfy
Prestamype
Prex
Prezzta
Prisma Campaigns
Propeler
Puntored
(Conexred S.A.)
Qpaypro
Qualia
Quanto
Quanto Gastei
Quartilho
Quiena Inversiones
Quotanda
RDM
RecargaPay
Recaudia
Rede Cidadania
Plena Rede e
Economia Solidária
Regtech Legal Advice
Rentdis
Representame.cl
Resonance Latam
Rextie
Ripio
Rocket.la
Ruvix
Safera
Salud Facil
Samply
Seguro Canguro
SeguroSimple
Sempli
Siembro
Siempre Pago
Sistema de
transferencias
y pagos stp
Sistemas de
Información PAKAL
Smart Lending
SOCIUS
sofi.la
Solven
Sube
Suppliercard
Suyo
TÁ PAGO
Tala
TasaTop
Technisys
Technology en Interactive
System Real Time (TISR)
Thera Bank
Tienda Pago
Tika
Tkambio
TOC
TôGarantido.com.br
TowerTech
Americas SAS
Tpaga SAS
Tributi
triunfei.com
trusthub
Tu Factor
Tu Identidad
Tudecide.com
TuTasa
Ualet
Übank
Unafin
UNIKO
Uprop
Urbe.me
Vaki
Vakinha.com.br
Venmetro.com
VeriTran
Vest
Vindi
VINIK
VIPPO
Virtus Pay
Visoor
Visor ADL
VU
VU Security
WAN
Wayni MOvil
WeeCompany
Weeshing
wenance
WePayU
Wink
WIRI
Wuabi
Www.redelcom.cl
XChange
Yacaré.com
Yambuu
yotepresto.com
Yoyuu
YUBB
Yucafin S.A.P.I. de C.V.
Zest Capital
Zigo Capital
ZonaBancos.com
(Financial Ventures S.A.)

Asimismo, expresamos nuestra gratitud a todos aquellos aliados, colaboradores y entidades líderes en el desarrollo de los ecosistemas de emprendimiento de la región que activamente brindaron su apoyo en la difusión de la encuesta, en particular ABFintechs, Cámara Argentina de Fintech, Cámara Uruguaya de Fintech, Colombia Fintech, Fintech Centroamérica y el Caribe, FinteChile, Fintech México, La Alianza Fintech IberoAmérica y PanaFintech.

Copyright © 2018 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas.
Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.
Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia.
Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.

Autores: BID, BID Invest y Finnovista

Coordinación: Gabriela Andrade, Daniella Kathyuska Bolaños, Andrés Fontao,Macarena Banus y Jessica Pleguezelos

Diseño gráfico: Agencia Felicidad