

[illegible]

Prólogo	BID Finnovista	03-05 06-07
Introducción	--	08-010
Panorámica de las Fintech: principales tendencias	-- Cuántas y dónde El comienzo de la ola Inclusión financiera: denominador común Énfasis en las PyME Abanico tecnológico Hacia un sistema colaborativo	011-014 015 016 017-27 028 029-033 034
Segmentos Fintech en América Latina	-- Plataformas de financiación alternativa Soluciones de pagos Gestión de finanzas empresariales Gestión de finanzas personales Empresas de tecnologías para instituciones financieras Segmentos emergentes	035-037 038-044 045-051 052-061 062-064 065 066-074
Concentraciones empresariales Fintech en la región	-- México: incubación y aceleración Brasil: ecosistema emprendedor poderoso	075-077 078-081 082-085
Regulación: facilitador o barrera	-- Las RegTech: herramientas para emprendedores y reguladores	086-095 096
Capacidad de escalamiento de las Fintech en la región	--	097-0109
Inversión de capital emprendedor en Fintech	--	0110-0116
Conclusiones	-- Agradecimientos Notas	0117-0119 0120-0123 0124



Juan Antonio Ketterer
Jefe de la División
de Conectividad,
Mercados y Finanzas
Banco Interamericano
de Desarrollo

Los distintos desarrollos tecnológicos que han tenido lugar durante la última década en el mundo, junto con los nuevos modelos de negocio que estos han generado, están alterando el statu quo de la industria de los servicios financieros. Hoy es imposible analizar el sector sin tener en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías financieras y de los emprendedores o compañías “Fintech” que las implementan. Son estos los nuevos actores que compiten con las instituciones financieras tradicionales y desafían sus largamente establecidos modelos de negocio. Y aunque todavía se discute si la transformación del sector tendrá lugar por la vía de la competencia o más bien de la colaboración entre unas y otras, los cambios que conlleva esta revolución tecnológica no tienen marcha atrás. Afortunadamente esta dinámica de cambios imparables constituye una serie de buenas noticias para América Latina.

En primer lugar, cabe destacar que la reconfiguración de la industria de servicios financieros consiguiente a la irrupción de las Fintech muy probablemente contribuirá a reducir la brecha de financiamiento que afecta al sector productivo de la región. Esto es especialmente cierto en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas (PyME), las cuales desempeñan un papel crítico en el desarrollo productivo, el empleo y el crecimiento económico de América Latina. Por un lado, el surgimiento de nuevas plataformas e intermediarios financieros en línea, con menores costos de transacción y nuevas técnicas y fuentes de información para evaluar el riesgo crediticio, contribuirá a expandir el acceso a financiamiento de las PyME. Por otro lado, la existencia de soluciones para pagos y herramientas digitales para lograr un mejor desempeño financiero empresarial, no solo facilitarán la digitalización y formalización de estos negocios, sino que además el historial de sus transacciones o huellas digitales pueden utilizarse para evaluar el riesgo de crédito, creando nuevas opciones para resolver asimetrías de información, con sus consecuencias positivas en términos de oportunidades de obtención de financiamiento. Todo ello puede generar un círculo virtuoso que contribuya a resolver el persistente desafío entre el alto grado de informalidad de las PyME, que constituye un obstáculo para acceder a financiamiento, y su impacto en los niveles de productividad. Si consideramos que uno de cada cuatro emprendimientos Fintech en la región se ocupa exclusivamente en atender a estos negocios medianos y pequeños, este potencial se ve reafirmado.

En segundo lugar, este contexto emergente ofrece oportunidades adicionales y mejores posibilidades para servir a un amplio segmento de la población que permanece excluido o sub-atendido por la industria financiera tradicional, y que está conformado por la mayoría de los adultos de la región. Cabe notar que si bien la ex-

La reconfiguración de la industria de servicios financieros consiguiente a la irrupción de las Fintech muy probablemente contribuirá a reducir la brecha de financiamiento que afecta al sector productivo de la región.

clusión financiera medida por la posesión de una cuenta bancaria se estima en el 49%¹, esta proporción sube significativamente cuando se examina el uso de instrumentos de crédito, ahorro o seguros.

Todo este potencial, sumado a la contribución de las Fintech a una mayor eficiencia general del sistema financiero y al desarrollo global de la economía digital, ha hecho que este nuevo sector de emprendimientos se convierta en un área de interés prioritario para el Grupo BID². Es por ello que, con este informe, el cual constituye la primera iniciativa dirigida a mapear y analizar de forma consolidada el sector Fintech en América Latina, el BID espera contribuir a que los gobiernos, el sector privado, y los ciudadanos de la región conozcan más de cerca las distintas innovaciones que están siendo desarrolladas por estos emprendimientos en nuestros países.

Los resultados obtenidos por esta investigación son muy positivos y prometedores, pues indican que un dinámico sector Fintech se está desarrollando en América Latina, con una oferta de soluciones que comprende todos los segmentos y las tecnologías subyacentes que se observan a nivel global. Pero si bien el panorama es alentador, se aprecia también que el sector es todavía joven y precisa de un sólido ecosistema que pueda fomentar un crecimiento adecuado. Aquí el sector público cumple un papel fundamental, por lo que el BID espera que este documento sirva también para fomentar el diálogo y las acciones dirigidas a diseñar estrategias y políticas que permitan maximizar los beneficios que ofrecen las Fintech en un marco que proteja a los consumidores y al sistema financiero, y que minimice los riesgos para ambos.

La revolución Fintech ha llegado a América Latina para quedarse. Nos resta decidir cómo la vamos a adoptar de manera tal que se adecue a nuestros intereses y necesidades, ya que se trata de un elemento fundamental para el desarrollo de la economía digital y de un área de vital importancia para nuestra región. Los invitamos a examinar detenidamente todas estas innovaciones, sus beneficios, sus riesgos y las distintas formas en que podemos proceder para fomentarlas en nuestro medio de la mejor manera posible.

¹ Global Findex 2014 *database*, Banco Mundial

² El Grupo BID comprende el Banco Interamericano de Desarrollo, la Corporación Interamericana de Inversiones y el Fondo Multilateral de Inversiones

Ándres Fontao
Cofundador y Socio
Gerente de Finnovista

En todo el mundo, la industria de los servicios financieros está atravesando por una etapa de transformación digital que amenaza no solo su volumen y margen de utilidades, sino también, y en algunos casos, la existencia misma de aquellos actores tradicionales que no logren adaptarse a los avances tecnológicos y a las exigencias de sus clientes. Desde los grandes centros financieros del mundo como Londres, Nueva York y Singapur, hasta las principales concentraciones de empresas jóvenes como San Francisco, Tel Aviv y Berlín, se está presenciando el nacimiento de una nueva oleada de emprendimientos tecnológicos que compiten de tú a tú con los actores tradicionales del sector de servicios financieros como son los bancos, las aseguradoras y las redes de pagos.

Con los actores tradicionales de la industria, estos emprendedores logran innovar introduciendo modelos de negocios disruptivos a través de los cuales ofrecen productos y servicios de manera más eficiente aprovechando las nuevas tecnologías tanto en su funcionalidad como en su bajo costo. Pero los beneficios no se limitan únicamente a la eficiencia; también ofrecen posibilidades de atraer a nuevos clientes --individuales o institucionales-- al sistema financiero formal.

América Latina no escapa a esta tendencia. Desde Ciudad de México hasta Buenos Aires y Santiago de Chile, pasando por São Paulo, Lima, Quito o Bogotá, entre muchas otras ciudades de la región, están surgiendo empresas jóvenes de tecnologías financieras que responden y satisfacen las necesidades financieras de los mercados locales. A través de este estudio, realizado en colaboración con el BID, se ha identificado un total de 703 emprendimientos de esta naturaleza en la región, los cuales cubren diversos segmentos, mercados y geografías, como se verá más adelante. Algunas de estas empresas, ya maduras, logran financiarse o bien con importantes cantidades de fondos extranjeros de capital emprendedor o con recursos especializados en invertir en este tipo de negocios en el mundo para crecer y escalar sus operaciones en los diferentes países de la región y más allá de sus fronteras. Otras, en etapas más tempranas, siguen conectándose a la industria y validando sus propuestas de valor y modelos de negocio. Sin embargo, e independientemente del estadio o nivel de madurez en el que se encuentren como negocios, todas comparten la visión, la necesidad y la obligación de aprovechar una oportunidad que han identificado para transformar y mejorar la industria de los servicios financieros.

La oportunidad para las Fintech es grande: la exclusión financiera medida por la posesión de una cuenta bancaria se estima en el 49% en la región. La gran mayoría de emprendimientos Fintech ayuda en la erradicación de la exclusión y promueven mayor inclusión.

Una de las mayores diferencias que existen entre la región y los países desarrollados es que aquí existe un gran sector de la población que todavía no tiene acceso a servicios financieros formales. La cifra se sitúa actualmente en 49%³, convirtiendo a la inclusión financiera en uno de los grandes objetivos del siglo XXI para gobiernos, agencias de desarrollo, bancos multilaterales y ONG de América Latina.

Por eso son pocas las empresas jóvenes de tecnologías financieras que no rozan la inclusión en uno u otro grado, y sin duda todas apoyarán la erradicación de la exclusión.

No obstante, y aun cuando ya hay indicios que validan el potencial significativo de las empresas de tecnología financieras que están naciendo en la región, el camino es largo y queda mucho por recorrer antes de poder contemplar ecosistemas de servicios financieros parecidos a los que existen en Asia o Europa. La colaboración entre las empresas jóvenes y los actores tradicionales de la industria es un elemento indispensable que debe cimentarse en América Latina. Aquí vale la pena señalar que la regulación es un factor que requiere ser tratado por gobiernos y legisladores, como ya lo han hecho países de Asia como Singapur y en Europa el Reino Unido. Esto no con un fin restrictivo y de mayores controles, sino desde una perspectiva que promueva la competitividad y la innovación en el ámbito nacional y regional.

Esperamos que este informe sea de utilidad para todos los participantes en este ecosistema y sirva para apoyar la consolidación de los emprendimientos de tecnologías financieras de América Latina.

³ Global Findex 2014 *database*, World Bank

Introducción



Este informe constituye un primer esfuerzo por describir de manera sistemática la actividad empresarial relativa a las Fintech en toda América Latina y es el más exhaustivo detectado hasta la fecha.

La transformación reciente de la industria de servicios financieros se ha acelerado gracias al surgimiento de nuevas aplicaciones de tecnologías financieras (Fintech)⁴ para el suministro de productos y servicios del ramo. Las implicaciones de esta transformación son diversas. Por un lado, se modifican las pautas de la competencia y de la competitividad no solo dentro de la industria sino también entre los países de la región, y entre estos y las industrias financieras de países más desarrollados. Por otro lado, se amplía el acceso de la población a un sistema financiero más democrático, más transparente y menos excluyente, constituyendo así una herramienta de impacto social y de prosperidad inclusiva.

Dada la importancia estratégica del sector Fintech para la región, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha considerado prioritario conducir un estudio exhaustivo del sector en América Latina. El conocimiento detallado de las soluciones que se están desarrollando en la región permitirá comprender cómo está ocurriendo la transformación digital de la industria de servicios financieros y detectar hallazgos que conduzcan al diseño de políticas públicas, al impulso a la inversión pública y privada en segmentos estratégicos para las tecnologías financieras, y al desarrollo subsecuente de un mayor número de servicios y productos diferenciados para ciertos segmentos de la población.

En tal contexto, este informe constituye un primer esfuerzo por describir de manera sistemática la actividad empresarial relativa a las Fintech en toda América Latina. En el primer capítulo se ofrece una panorámica del sector y de sus principales tendencias en términos del surgimiento, magnitud y ubicación de las principales concentraciones de emprendimientos, así como de los motores que impulsan el negocio, sus clientes potenciales, las tecnologías empleadas, y la creación de un sistema colaborativo. En el segundo capítulo se abordan en más detalle los diferentes tipos de innovaciones que se observan en la región, categorizándolos en 10 grandes segmentos entre los cuales sobresalen las plataformas de financiación alternativa y las soluciones de pagos. Las concentraciones de emprendimientos Fintech en México y

⁴ Abreviatura en inglés de financial technologies. El término se usa tal cual en español: Fintech.

Brasil son el tema del tercer capítulo, siendo estos dos países los que han tomado la delantera en este ramo de actividad. En el cuarto capítulo se discute el desarrollo de políticas públicas y regulaciones específicas para el sector como mecanismos para lograr sus objetivos de inclusión financiera y para incrementar la certidumbre de los consumidores sobre los servicios ofrecidos por estas empresas jóvenes. En el quinto capítulo se analiza el potencial de escalamiento de esta industria, su internacionalización y crecimiento, pues cada vez son más las empresas de tecnologías financieras que expanden sus servicios fuera de su país de origen, buscando operar de manera sostenible y crear empleos a en toda la región. En el sexto capítulo se calculan los montos de inversión de capital emprendedor en el sector provenientes de ángeles inversionistas, aceleradoras de empresas jóvenes, fondos de capital privado tanto de América Latina como de Estados Unidos y Europa, y de entidades corporativas financieras y no financieras. Finalmente, en el séptimo y último capítulo se ofrecen algunas conclusiones sobre la evolución y desarrollo futuro de estas empresas de tecnologías financieras en la región.

Las tendencias presentadas en este informe muestran el reciente dinamismo del sector de las Fintech en América Latina. Este dinamismo podrá dar lugar al surgimiento de una industria de servicios financieros digitales más innovadora e inclusiva, siempre y cuando tanto las políticas públicas respectivas, como las condiciones económicas y regulatorias, promuevan su consolidación y crecimiento, sobre todo considerando la brecha existente entre su desarrollo en América Latina vis-a-vis Europa, Asia y Estados Unidos.

**Panorámica
del sector
de tecnologías
financieras:
principales
tendencias**



El presente informe se elaboró a partir de los resultados de una encuesta respondida por 393 empresas jóvenes⁵ latinoamericanas de tecnologías financieras⁶ de 18 países⁷, de fuentes secundarias disponibles y de una investigación previa realizada por Finnovista y el BID⁸.

Para segmentar las plataformas y emprendimientos se definió una taxonomía del sector Fintech en función de su actividad de negocio principal. La taxonomía incorpora definiciones previamente publicadas por otros estudios y fue complementada para establecer diez grandes segmentos, como se observa en el cuadro 1.1.

⁵ En este documento, los términos “emprendimiento” y “empresa joven” se emplearán indistintamente para referirse a lo que en inglés se conoce como startups.

⁶ La encuesta se lanzó el 13 de septiembre de 2016 y este informe refleja las respuestas recibidas hasta el 19 de diciembre de 2016.

⁷ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

⁸ Ninguno de los datos presentados en este informe hace referencia a algún emprendimiento o compañía de forma individual. Sin embargo, se seleccionaron algunos casos para ilustrar ciertas tendencias observadas en la región.

Plataformas de
financiación alternativa



Cuadro 1.1

Segmentos Fintech en
América Latina.

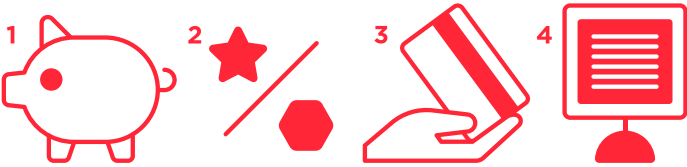
Puntaje alternativo



Soluciones de pagos



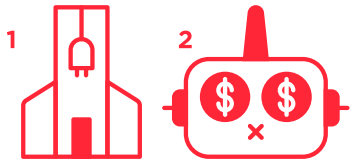
Gestión de finanzas
personales



Gestión de finanzas
empresariales



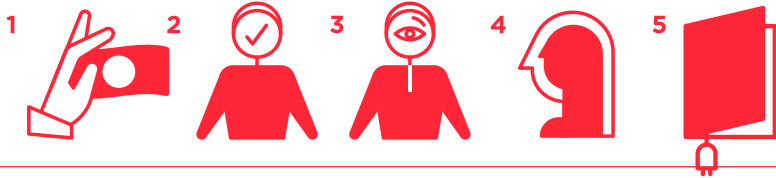
Gestión patrimonial



Negociación de activos
financieros (Trading)
y mercado de valores



Empresas de
tecnología para
instituciones financieras



Bancos digitales



Seguros



Plataforma de
Financiación
alternativa

1 Financiación colectiva de recompensas
Plataformas mediante las cuales las personas aportan recursos financieros a individuos, proyectos o compañías a cambio de productos o recompensas no monetarias.

2 Financiación colectiva de donaciones
Plataformas mediante las cuales los donantes aportan recursos financieros a individuos, proyectos o compañías con motivaciones filantrópicas y sin expectativas de un retorno monetario o material.

3 Financiación colectiva de bienes raíces
Plataformas mediante las cuales las personas financian o adquieren participación de proyectos de bienes raíces.

4 Financiación colectiva de capital
Plataformas mediante las cuales las personas adquieren participación accionaria en compañías privadas.

5 Préstamos en balance a negocios
Plataformas operadas por una entidad que directamente provee préstamos en línea a negocios.

6 Préstamos en balance a consumidores
Plataformas operadas por una entidad que directamente provee préstamos en línea a consumidores.

7 Préstamos P2P a negocios
Plataformas donde personas proveen préstamos en línea a negocios.

8 Préstamos P2P a consumidores
Plataformas donde personas proveen préstamos en línea a consumidores/individuales.

9 Factoring y préstamos de facturas
Plataformas en línea donde personas o entidades compran facturas o cuentas por pagar de otros negocios u ofrecen préstamos respaldados por ellos.

Puntaje alternativo
(Scoring)

1 Soluciones alternativas para la medición de riesgo crediticio de personas o empresas.

Soluciones de pagos

1 Pagos y carteras móviles
Soluciones móviles para la transmisión y administración de dinero.

2 Transferencias internacionales y remesas
Soluciones en línea diseñadas para el envío de dinero a empresas o personas en el extranjero.

3 Puntos de venta móviles(mPOS)
Terminales de punto de venta para teléfonos móviles (celulares).

4 Pasarelas y agregadores de pagos
Soluciones para la aceptación, autorización y procesamiento de pagos en plataformas digitales.

5 Otros
Otras soluciones tecnológicas relacionadas con pagos digitales.

Gestión de
finanzas personales

1 Ahorro y eficiencia financiera
Herramientas digitales para consumidores que facilitan la gestión de ahorros y la organización de gastos.

2 Plataformas de comparación
Plataformas en línea que contrastan diferentes productos financieros y sus características.

3 Gestión de deuda
Herramientas digitales para consumidores que facilitan la gestión y reestructuración de deudas personales.

4 Otros
Otras soluciones tecnológicas para la gestión financiera de individuos.

Gestión de finanzas
empresariales

1 Facturación electrónica
Plataformas en línea para la oferta y provisión de servicios de facturas.

2 Contabilidad digital
plataformas en línea para la administración contable y cálculo de impuestos.

3 Gestión financiera e inteligencia de negocio
Plataformas en línea para la administración financiera y la generación de analíticas de desempeño de los negocios.

4 Cobranzas
Soluciones digitales para facilitar o administrar la recuperación de cuentas por cobrar de los negocios.

5 Otros
Otras soluciones tecnológicas para la gestión.

Gestión patrimonial

1 Gestión patrimonial digital
Plataformas en línea para la oferta y provisión de servicios de gestión patrimonial.

2 Asesores robotizados
Soluciones automatizadas para la gestión patrimonial mediante algoritmos o inteligencia artificial.

Negociación de
activos financieros
(Trading) y mercado
de valores

1 Soluciones FX
Souciones de compra y/o venta de divisas extranjeras para personas y empresas.

2 Soluciones para el mercado de valores
Soluciones para la compraventa de acciones y deuda.

3 Otros
Otras soluciones tecnológicas para facilitar o ejecutar transacciones de otras clases de activos.

Empresas de
tecnologías para
instituciones
financieras

1 Seguridad e identificación digital
Soluciones de verificación y autenticación de personas para acceso y autorización de transacciones financieras.

2 Soluciones de identidad y conocimiento del cliente (KYC)
Soluciones para el conocimiento de clientes en su relación con los proveedores de servicios financieros.

3 Prevención de fraude y gestión de riesgo
Soluciones enfocadas en la prevención de fraude y gestión de riesgos operativos para entidades financieras.

4 Biométricos
Aplicación de tecnología relativas a los rasgos físicos o de conducta de un individuo para verificar su identidad.

5 Contratos inteligentes
Protocolo tecnológico que facilita, asegura, refuerza y ejecuta contratos/acuerdos.

Bancos digitales

1 Entidades financieras de nueva creación (con licencia bancaria propia o utilizando la de un tercero) con múltiples productos financieros y cuya distribución es 100% digital.

Seguros

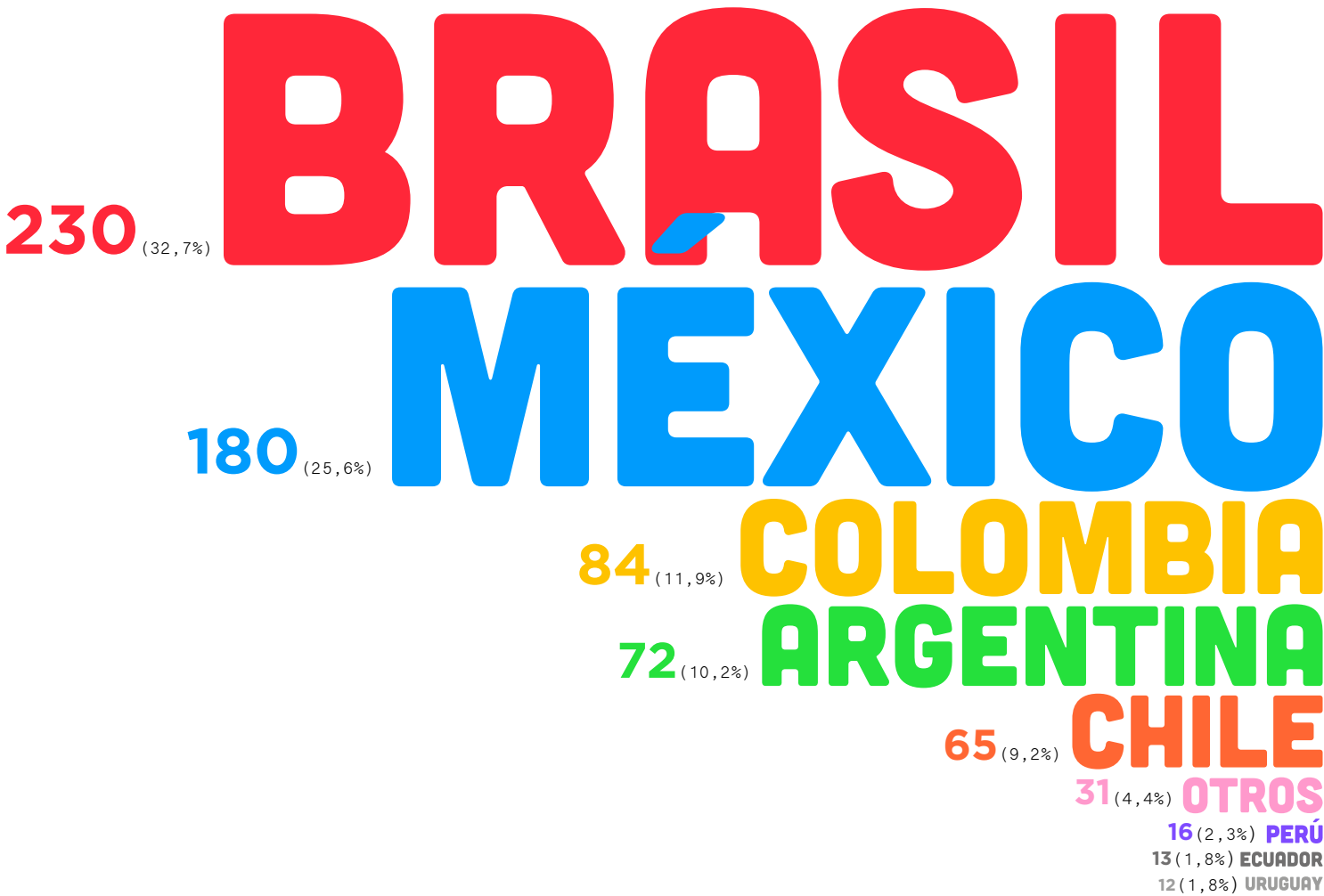
1 Todo tipo de emprendimiento tecnológico aplicado exclusivamente al sector de seguros.

¿Cuántas y dónde?

El trabajo de investigación permitió identificar 703 empresas jóvenes de Fintech localizadas en 15 de los 18 países de América Latina en los que se implementó la encuesta. Brasil aporta el mayor número de emprendimientos a este censo con 230, seguido por México con 180 (gráfico 1.1). Colombia ocupa el tercer lugar con 84, seguida de Argentina con 72 y Chile con 65. En total, estos cinco países concentran casi un 90% de la actividad Fintech en América Latina, mientras que el 10% restante se encuentra repartido entre Perú, Ecuador, Uruguay, Costa Rica, Paraguay, Venezuela, Guatemala, República Dominicana, Honduras y Panamá. Asimismo, se identificó un número muy reducido de empresas jóvenes Fintech originarias de Estados Unidos, Asia o Europa cuyo mercado principal se encuentra dentro de América Latina.

Gráfico 1.1

Emprendimientos Fintech por país de origen.

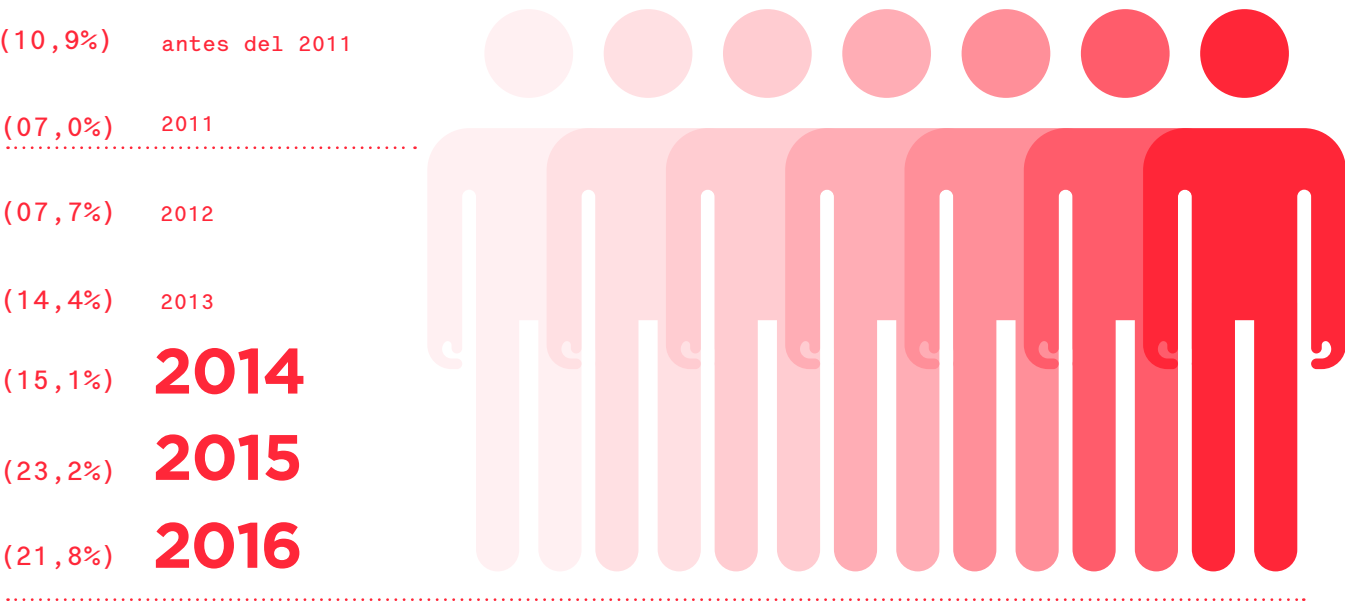


El comienzo de la ola

La encuesta permite determinar tanto el momento en el que empiezan a aparecer los emprendimientos Fintech en la región como aquel en que se consolida la tendencia. Cerca del 11% de ellos existía en el periodo anterior a 2011, año en el cual se observa la creación del primer gran grupo de empresas jóvenes, que por sí solo representa el 7,0% del total. Para el año 2013 se habían constituido el 40,0% de las empresas jóvenes a las que se les ha hecho seguimiento, mientras que para 2015 esa cifra ya ascendía al 78,2%. Dicho de otra forma, el 60,1% de todas las empresas jóvenes Fintech que operan hoy en día en América Latina habría visto la luz entre 2014 y 2016 (gráfico 1.2). Este auge refleja que entre los emprendedores existe una visión clara sobre el potencial del sector y sobre las oportunidades para fortalecer la industria y su impacto. Sin embargo, también indica que es necesario abordar retos significativos, pues la mayoría de los productos y modelos de negocio tienen poco tiempo en el mercado y aún necesitan madurar y crecer antes de que estos emprendimientos se conviertan en compañías sostenibles en el largo plazo.

Se estima que un 60% de todas las empresas jóvenes Fintech que operan hoy en día en América Latina habrían surgido entre 2014 y 2016.

Gráfico 1.2
Año de incorporación de las empresas Fintech.



Inclusión financiera: denominador común

Más del 40% de los encuestados afirma que su misión es servir a clientes que permanecen excluidos o subatendidos por el sector de los servicios financieros tradicionales.

Una tendencia importante de los emprendimientos Fintech en América Latina es que apuntan a servir segmentos hasta ahora no cubiertos por el sistema financiero. Así, un 41,3% de los encuestados afirma que su misión es servir a clientes que permanecen excluidos o subatendidos por el sector de los servicios financieros tradicionales, trátase de individuos o de pequeñas y medianas empresas (PYME). Esta es una buena señal en una región caracterizada por altos niveles de exclusión del sistema financiero formal, incluso en todos los niveles de ingreso. Si bien se estima que el 59% de las personas que configuran el 40% más pobre de la población no tiene una cuenta en una institución formal, esta proporción es del 42% para las personas en el segmento 60% más pudientes⁹. Aunque las personas y las PYME excluidas del sector financiero –voluntariamente o no– sí ahorran y piden prestado, acuden para ello al sector informal, que tiende a proveer soluciones insuficientes, y con las consecuencias previstas en materia de costos exorbitantes e inseguridad.

¿Cuál es el papel de las Fintech en este contexto? Lo que se ha visto hasta ahora es que su orientación tecnológica y estratégica, así como sus modelos de negocio, se prestan para hacer frente a dos de los obstáculos que han impedido un mayor progreso en la inclusión financiera: (i) las limitaciones originadas en la falta de demanda, lo cual refleja la ausencia de productos que se adecúen a las necesidades y aporten valor cada uno de los diferentes segmentos, y (ii) los altos costos operacionales frente a los bajos márgenes de utilidad que representa atender a los segmentos excluidos a través de métodos tradicionales.

Así pues, la diversidad y especificidad observadas en la naturaleza de estos nuevos emprendimientos refleja la necesidad de concentrarse en atender a diferentes segmentos de clientes, buscando satisfacer mejor sus necesidades y adaptándose a los nuevos comportamientos de los consumidores. Al optar por enfocarse en segmentos específicos, las Fintech buscan resolver problemas concretos, poniendo al consumidor en el centro mismo de su actividad. Esto resulta en un diseño más apropiado de los productos y puede resolver desafíos relacionados con la falta de propuestas adecuadas de valor, todo lo cual afecta la demanda de productos y servicios actualmente ofrecidos por el sector financiero tradicional. Por otra parte, los menores costos incurridos en la oferta de los canales digitales, así como los nuevos enfoques que apalancan distintas fuentes de información y nuevas técnicas para evaluar a los clientes, su comportamiento y su riesgo, han facilitado el surgimiento de servicios orientados a segmentos no servidos o subatendidos de una manera más asequible. No es fortuito entonces que varios gobiernos en la región estén considerando al desarrollo de las Fintech como uno de los pilares para reducir la exclusión financiera.

⁹ Global FINDEX *database* del Banco Mundial, 2015.



A portrait of Ana Barrera, a woman with curly brown hair, smiling and wearing a grey V-neck sweater. The background is a solid yellow color.

Ana Barrera,
CEO y Fundadora
de Alore

**"Nuestro secreto
está en formalizar los
comportamientos que
hoy día existen en el
sistema informal, donde
las personas se prestan
dinero y participan
juntos en clubs de
ahorro y crédito."**



Tienda
Pago



"Cuando los pequeños negocios familiares entienden la importancia de aplicar capital extra para comprar más productos de stock, se nota una mejora increíble tanto en el resultado financiero como en la felicidad de los propietarios."

Dan Cohen, Fundador y CEO de Tienda Pago Holdings Inc



**"Nosotros
somos personas
invirtiendo en
personas para
el desarrollo
de México, una
comunidad
financiera que
hace posible
que todos
ganen."**

Vicente Fenoll, Fundador de Kubo.Financiero

1

Qué hace

Ayuda a los prestamistas en mercados emergentes a aprobar mayor cantidad de solicitudes de crédito de sus clientes con seguridad. Con 10 años de experiencia, ha permitido la obtención de créditos por más de mil millones de dólares a nivel mundial. EFL es la plataforma de calificación crediticia alternativa con un historial más sólido al servicio de instituciones financieras en América Latina, Asia y África. EFL está a la vanguardia de los estudios de data de comportamiento y se puede aplicar universalmente - a cualquier situación - y en línea. Puede ayudar a convertir un 'No' en un 'Sí' pero con seguridad.

3

Origen
Perú



2

Segmento
Puntaje
Alternativo



4

Año de fundación
2010

5

Estado de desarrollo
Crecimiento y
expansión

6

Fundadores

Bailey Klinger,
DJ DiDonna,
Asim Khwaja



7

Inversores
Confidencial



9

Tamaño (empleados)

51-100



8

Financiación recibida
Confidencial

10

Ingresos anuales
Confidencial



<https://www.eflglobal.com>

@eflglobal

Lo anterior indica que América Latina se encuentra en un momento sumamente favorable en el que se conjugan varias tendencias positivas en favor del objetivo arriba señalado: (i) existen ecosistemas de emprendimiento tecnológico con masa crítica y en pleno funcionamiento; (ii) hay un emergente talento joven y experto en servicios financieros y tecnologías digitales; (iii) hay presencia de inversores de capital emprendedor nacionales e internacionales que le apuestan a la región; (iv) la amplia mayoría de la población dispone de tecnologías digitales poco costosas y ubicuas; (v) los gobiernos están cada vez más interesados en que la innovación llegue a quienes hasta ahora han estado excluidos; (vi) la región cuenta con una clase media joven y en crecimiento, y (vii) se cuenta con soluciones innovadoras que no se encuentran limitadas por una infraestructura obsoleta (conocida como legacy). La tendencia es clara: América Latina está a las puertas de un “gran salto digital” que permitirá poner en las manos de amplios segmentos de la población soluciones financieras digitales generalizadas y de bajo costo que conducirá a la erradicación de la exclusión financiera en la región¹⁰.

"Estamos comprometidos a mejorar el acceso a productos financieros de calidad a todas aquellas personas que, aunque sean responsables, quedan marginadas del sistema financiero tradicional."

Jorge Camus, Co-Fundador de Destacame

¹⁰ Con fragmentos de dos publicaciones previas de Finnovista. “2017 será el año del Fintech for Inclusion en América Latina” por Fermín Bueno y “Fintech for Inclusion ya representa el 40% de la innovación Fintech en América Latina”. Finnovista, 20 de diciembre de 2016. Enlace: <http://www.finnovista.com/tag/inclusion-financiera/>

3 Origen
Chile



4 Año de fundación
2014

Segmento **2**
Puntaje Alternativo



1

Qué hace

Ayuda a las personas a que puedan acceder a servicios financieros. Para hacerlo, creó un scoring alternativo que utiliza información del historial de pago de facturas de servicios básicos para evaluar su comportamiento de pago, ayudando así a sus usuarios a demostrar a las instituciones financieras que son buenos pagadores. Destacame ha llevado a cabo 9 proyectos piloto con instituciones financieras, se ha asociado con 5 compañías de servicios y ya cuenta con más de 180,000 usuarios registrados. En 2015, Destacame fue ganador del premio BBVA Open Talent Latinoamérica, en la categoría especial de Inclusión Financiera, del premio Nacional de Innovación (Avonni) entregado por el Gobierno Chileno y del premio Digital Bank entregado por las instituciones financieras chilenas. Finalmente, durante el 2016 obtuvo el primer grant de Catalyst Fund (patrocinado por Bill and Melinda Gates Foundation y JP Morgan). Destacame ha recibido dos inyecciones de capital por un total de 1.4 millones USD, la más reciente liderada por Accion Venture Lab y Mountain Nazca.

Estado de desarrollo
5 Crecimiento y expansión

6

Fundadores

Sebastián Ugarte,
Jorge Camus,
Augusto Ruiz-Tagle



Destacame

10

Ingresos anuales
<25k USD



7

Inversores

**Accion Venture Lab,
Mountain Nazca**

8

Financiación recibida
+500k-2M USD

9



Tamaño
(empleados)
11-25

<http://www.destacame.cl>
@destacameCL

Énfasis en las PyME

El servicio de las Fintech a las Pymes puede a su vez incrementar el acceso a crédito: el historial digital de sus transacciones u otras huellas digitales pueden ser utilizados en nuevas metodologías para evaluar el riesgo, mitigando parcialmente las asimetrías de información que dificultan la valoración del riesgo crediticio.

En la encuesta realizada se observa que la atención a las PyME es otro aspecto destacado. Una de cada cuatro empresas jóvenes Fintech considera que aquellas son su cliente principal, independientemente de si ya están bancarizadas o no: les ofrecen diferentes soluciones que van más allá de los medios alternativos de financiación e incluyen cobranzas, contabilidad digital, pagos internacionales y financiación de facturas o factoraje, entre otras. Esta tendencia es sin duda muy positiva para las PYME de la región. Por un lado, la evidencia existente --sobre todo de países desarrollados con una industria Fintech más madura-- muestra que los modelos alternativos de financiamiento como la financiación colectiva (crowdfunding) benefician particularmente a las empresas más pequeñas y jóvenes, así como a aquellas que carecen de acceso al crédito tradicional. Por otro lado, las nuevas herramientas ofrecidas por las Fintech para facilitar la digitalización de las PyME tienen un gran potencial para cambiar la forma en que estas acceden a los servicios financieros y se relacionan con ellos, y también la manera en que se formalizan. Por ejemplo, la digitalización de una PYME puede a su vez incrementar el acceso a crédito, ya que el historial digital de sus transacciones u otras huellas digitales pueden ser utilizados en nuevas metodologías para evaluar el riesgo, mitigando parcialmente las asimetrías de información que dificultan la valoración del riesgo crediticio.

Así, en la medida en que se introduzcan nuevas tecnologías y facilidades para digitalizar y manejar la información --sobre todo transaccional--, habrá cada vez más PyME que puedan convertirse en sujetos de crédito con la ayuda de mecanismos que reducen la necesidad de tener garantías bancarias, uno de los principales obstáculos tanto para emprendedores como para las PyME. En otras palabras, las soluciones que ofrecen las Fintech mejorarían de manera ostensible la oferta de crédito a sectores excluidos o subatendidos, cuya productividad puede estar limitada por la falta de financiamiento. Esto permitirá que cambie el balance entre los beneficios y costos de la formalización.

En términos generales, el análisis de los modelos de distribución utilizados muestra que el 45,6% de los emprendimientos Fintech tiene un modelo de negocio B2B (negocio a negocio, por sus siglas en inglés), mientras que el 54,4% emplea uno tipo B2C (negocio a consumidor, por sus siglas en inglés). Entre las soluciones B2B, más de la mitad (52,5%) identifica a las PyME como su cliente principal, mientras que el 24,4% ha desarrollado soluciones para entidades financieras y el 23,1% apunta hacia otro tipo de entidades corporativas. La oferta al consumidor mediante los modelos B2C está orientada a los bancarizados en un 53,4%, mientras que el 46,6% de las Fintech B2C se enfoca en los consumidores de la base de la pirámide sub-bancarizados o no bancarizados.

Abanico tecnológico

Desde el punto de vista tecnológico, se observa que muchas de las tecnologías subyacentes que apuntalan los emprendimientos actuales de Fintech en el mundo están siendo adoptadas también por los emprendedores latinoamericanos para habilitar sus modelos de negocio, desde el cómputo en la nube hasta las que se conocen como tecnologías de registros distribuidos o cadenas de bloques (blockchains).

En relación con las principales tecnologías subyacentes a los emprendimientos Fintech de la región (gráfico 1.3), la encuesta indica que 21,2% emplea macrodatos/analítica de información y el 18,6% tecnología móvil y aplicaciones, mientras que el 16,4% registra el desarrollo de Interfaces de Programación de Aplicaciones (API por su sigla en inglés) y plataformas abiertas. Cabe destacar que, en cuanto a estas últimas tecnologías, el 7,9% de las empresas jóvenes encuestadas indicaron que usaban criptomonedas y cadenas de bloques, mientras que el 5,9% reportó aprendizaje automatizado (machine learning).

Gráfico 1.3
Tecnologías utilizadas por las Fintech.



En este sentido, si bien las criptomonedas y las cadenas de bloques o Blockchain solo representan cerca del 8% de las soluciones Fintech de la región, estas han comenzado a adquirir progresivamente una mayor popularidad gracias al uso de soluciones de pagos y de envío de dinero como parte del modelo de negocios de estas empresas jóvenes. Allí, las aplicaciones observadas para estas tecnologías se encuentran principalmente en tres segmentos Fintech: (i) la negociación de activos financieros o trading, con 43,5% de estos emprendimientos en este rubro, lo cual refleja la creación de varios mercados latinoamericanos de monedas o exchanges que facilitan el intercambio de monedas digitales); (ii) las soluciones de pagos con el 43,5%, lo cual refleja la facilidad de realizar pagos directamente entre personas y empresas sin la necesidad de intermediarios; y (iii) contratos Inteligentes, un segmento incipiente con solo el 13% de las soluciones que emplean los registros distribuidos como tecnología subyacente, pero con un interesante potencial de crecimiento e impacto en los próximos años. En el ámbito geográfico, Brasil y Argentina son los países con mayor prevalencia de estos tres tipos de plataformas (52,2% de los emprendimientos), mientras que el resto se encuentran principalmente en México, Chile, Colombia y Venezuela.

"Estamos convencidos de que la sociedad necesita un sistema financiero más inclusivo y de acceso democrático. Los contratos inteligentes junto con la transparencia y el bajo costo de la tecnología blockchain pueden cambiar la realidad del 50% de la población actualmente excluida y desbancarizada del planeta."

Diego Gutiérrez Zaldívar, CEO, Gabriel Kurman, Co-Fundador, Rubén Altman, Co-Fundador, Adrián Eidelman, Co-Fundador, y Sergio Lerner, Co-Fundador de RSK Labs

1

Qué hace

Es una plataforma descentralizada de contratos inteligentes asegurada por la red Bitcoin. El objetivo de RSK es añadir valor y funcionalidad a la red de Bitcoin a través de la implementación de contratos inteligentes, pagos instantáneos y mayor escalabilidad. Sergio Lerner, Chief Scientist y co-fundador de RSK afirma que la máquina virtual es seis veces más rápida que la de su competidor, Ethereum. El pasado marzo de 2016 RSK anunció que consiguió levantar \$1 millón de USD para desarrollar su plataforma, en una ronda liderada por Bitmain Technology, el mayor productor de minería hardware de bitcoin del mundo, Consilium, una firma líder de Blockchain y Digital Currency Group, el exitoso grupo inversor neoyorquino. Esta financiación permitirá a RSK Labs expandir su presencia actual en Latinoamérica hacia Asia, Europa y Estados Unidos con el objetivo de alcanzar la inclusión financiera a quienes hoy se encuentran fuera del sistema financiero tradicional.

3 Origen
Argentina



Segmento

2

Empresas de tecnologías para instituciones financieras: Contratos inteligentes

4 Año de fundación
2016

5 Estado de desarrollo
Beta/Prototipo

6

Fundadores

Diego Gutierrez Zaldívar,
Sergio Lerner



RSK

7

Inversores

Bitmain, Coinsilium Group, Digital Currency Group

Ingresos anuales

10

Sin información



8

Financiación recibida

+500k-2M USD

9

Tamaño (empleados)

11-25

<http://www.rsk.co>

@RSKsmart



"Nuestra meta es mejorar el acceso, reducir los costos y aumentar la calidad de los servicios financieros en México mediante las divisas digitales, que serán un parteaguas para la inclusión financiera global."



Daniel Vogel, Co-Fundador y Presidente de Bitso

Hacia un sistema colaborativo

Si bien el objetivo de este estudio es analizar los emprendimientos Fintech y no todo el ecosistema de tecnologías financieras en América Latina, es necesario destacar la importancia y la presencia de otros actores claves que en él operan.

Por un lado, la presencia de instituciones financieras que actúan como inversionistas y/o como socios estratégicos de las Fintech es cada vez más evidente. Por otro lado, los gobiernos -en particular los reguladores financieros- expresan un interés creciente por acercarse, entender y colaborar con estas empresas jóvenes. Esta tendencia comenzó a manifestarse hace unos años a través de las siguientes actividades, entre otras:

Respaldo y asistencia de la industria tradicional y de entidades de gobierno a eventos Fintech de la región como FINNOSUMMIT (en Bogotá y la Ciudad de México) y a la conferencia NXTP Fintech (en Buenos Aires).

- Espacios de colaboración con Fintech como el caso CUBO de Banco Itaú.
- Iniciativas de innovación abierta como Fiinlab de Gentera y co-Fintech de BanRegio.
- Programas de inversión Fintech como el que gestiona Veronorte para Grupo SURA.
- Competencias de emprendimientos Fintech como Innotribe Startup Challenge y BBVA Open Talent.
- La celebración del “Día de la financiación colectiva” en octubre de 2016 liderado por Crowdfunding México con apoyo del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del grupo BID.
- Creación de asociaciones Fintech y de financiamiento colectivo en varios países de la región (México, Brasil, Colombia, Chile y Argentina). Consultas públicas o anuncios de posibles propuestas de regulación o legislación aplicables a las Fintech o a alguno de sus segmentos en México, Brasil, Colombia y Chile.
- Iniciativas de la banca pública de desarrollo en apoyo a emprendedores Fintech como “Applicando a México” de la Nacional Financiera (NAFIN) de ese país.
- Programas de incubación y aceleración especializados en emprendimientos Fintech.

Sin embargo, América Latina aún no llega al nivel de Europa o Asia, donde ya existen programas colaborativos entre importantes actores de la industria como los siguientes: (i) Startupbootcamp Fintech Singapore o Startupbootcamp Insurtech London, (ii) bancos de prueba regulatorios (sandboxes) como los adoptados por los reguladores del Reino Unido (Financial Conduct Authority) y Singapur (Monetary Authority of Singapore), y (iii) fondos de capital de riesgo corporativos para Fintech como los lanzados por BBVA y Banco Santander.

No obstante, las posibilidades de colaboración en la región son cada vez más frecuentes y el creciente desarrollo de la industria Fintech permitirá ir incrementando la cantidad y calidad de las sinergias entre diferentes actores del ecosistema.

**Segmentos
Fintech
en América
Latina**



El auge de la economía colaborativa, junto con el surgimiento y crecimiento de plataformas como Idea.me, Fondeadora (ahora parte de Kickstarter) o Broota a partir de 2011 para financiar proyectos de manera colectiva, junto con el posterior desarrollo de plataformas de financiación para proyectos de bienes raíces o empresas a cambio de acciones, ha llevado a que los modelos de negocio basados en esta plataforma sean los más populares.

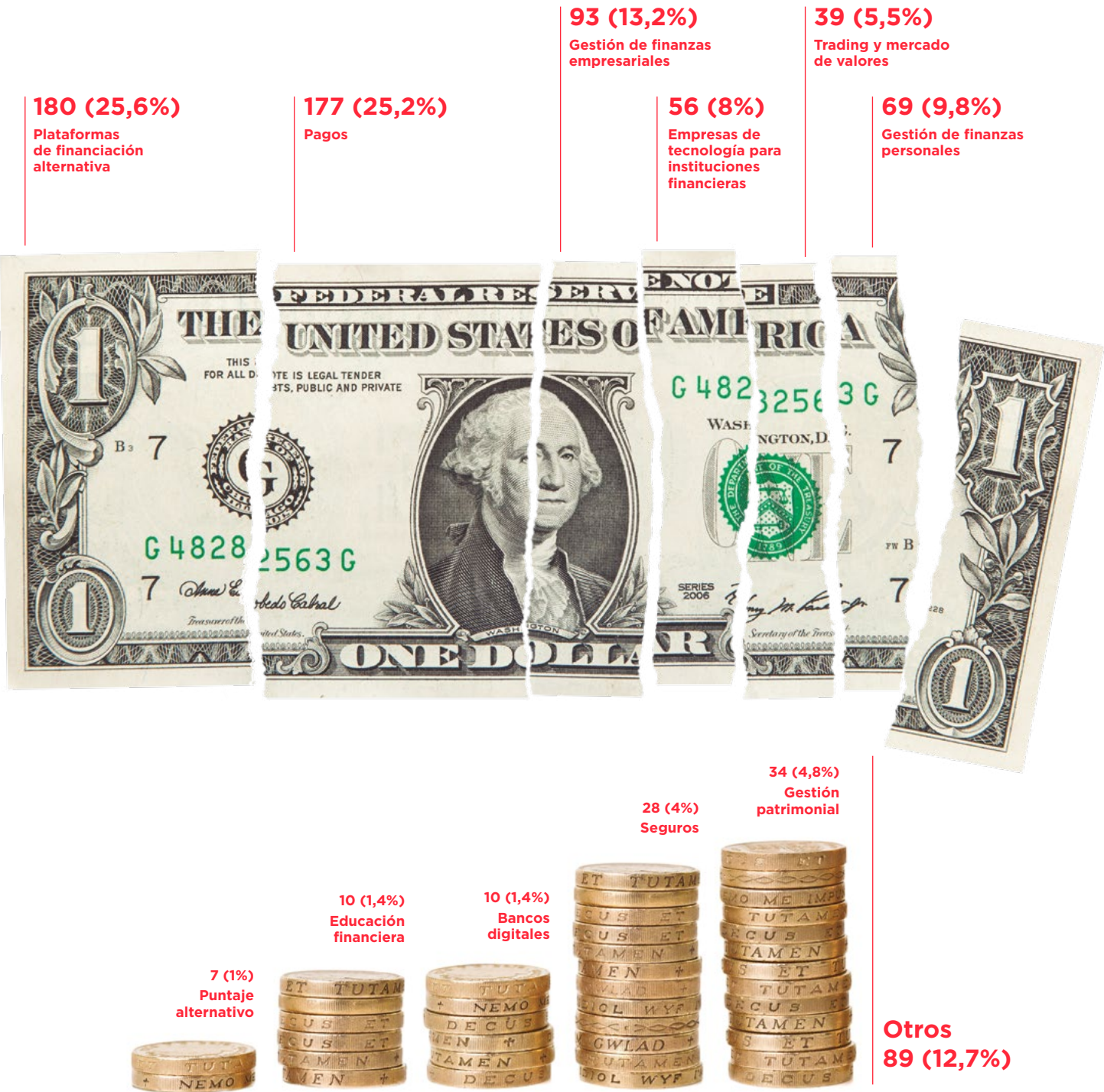
Los emprendedores Fintech en América Latina han desarrollado una variedad de soluciones y plataformas, generando oportunidades para que consumidores, PyME e instituciones financieras accedan a un mayor número de servicios financieros y mejoren las condiciones para gestionar sus finanzas o negociar sus activos.

En la región, las modalidades que predominan son las de los segmentos de plataformas de financiación alternativa, con un 25,6%, y de soluciones de pagos, con un 25,2%. En su conjunto, estas dos representan poco más de la mitad (50,8%) del universo de emprendimientos Fintech identificados en el presente estudio (gráfico 2.1). Esto puede ser una respuesta de los emprendedores frente a las limitaciones y deficiencias en el sistema financiero tradicional tanto en materia de transferencias y pagos digitales en el ámbito nacional y transfronterizo, como de acceso a mecanismos de financiación.

Por otro lado, el 23,0% de las empresas jóvenes identificadas ofrecen plataformas de gestión financiera. Un 13,2% de ellas se centra en la gestión de finanzas empresariales y el 9,8% en la gestión de finanzas personales. Con ello facilitan que tanto las PyME como los consumidores hagan uso de herramientas que les ayuden a mejorar la cuantificación y/o administración de sus recursos financieros, lo mismo que al cumplimiento de sus obligaciones.

El resto de los emprendimientos se distribuye dentro de otros segmentos que, a pesar de estar menos representados, podrían lograr un impulso importante en los próximos meses y años ante la inminente transformación del sector financiero. Aquí figuran los de empresas de tecnologías para instituciones financieras (8,0%); negociación de activos financieros (trading) y mercado de valores (5,5%), gestión patrimonial (4,8%), seguros (4,0%), bancos digitales (1,4%), educación financiera (1,4%) y puntaje alternativo (scoring) (1,0%). Se espera que la creciente penetración de las soluciones en los segmentos predominantes se traduzca en el futuro desarrollo de soluciones en segmentos más especializados o sofisticados.

Gráfico 2.1
Fintech por
segmento de negocio.



Plataformas de financiación alternativa

Una de las principales características de la mayoría de los nuevos intermediarios financieros aglutinados como plataformas de financiación alternativa es que involucran plataformas de financiamiento o crédito en línea cuyo modelo de negocio se fundamenta en el emparejamiento directo entre prestamistas/ financistas y prestatarios. Si bien en un comienzo la idea con este tipo de plataformas era conectar a inversionistas y deudores individuales persona a persona (“peer-to-peer”), recientemente la tendencia está girando hacia la participación de inversionistas institucionales. Al mismo tiempo se ha registrado un aumento de aquellas plataformas que proporcionan financiamiento desde su propia hoja de balance.

En América Latina, este segmento de las plataformas de financiación alternativa está conformado por tres grandes tipos: préstamos, con 98 empresas (54,4% del total); de financiación colectiva, con 65 empresas (36,1%); y financiación de facturas o factoraje, con 17 empresas (9,4%). En conjunto, estos tres subsegmentos contabilizan el 25,6% del total de las empresas jóvenes Fintech identificadas en este estudio, convirtiendo a este segmento en el más importante por número de emprendimientos (gráfico 2.2).

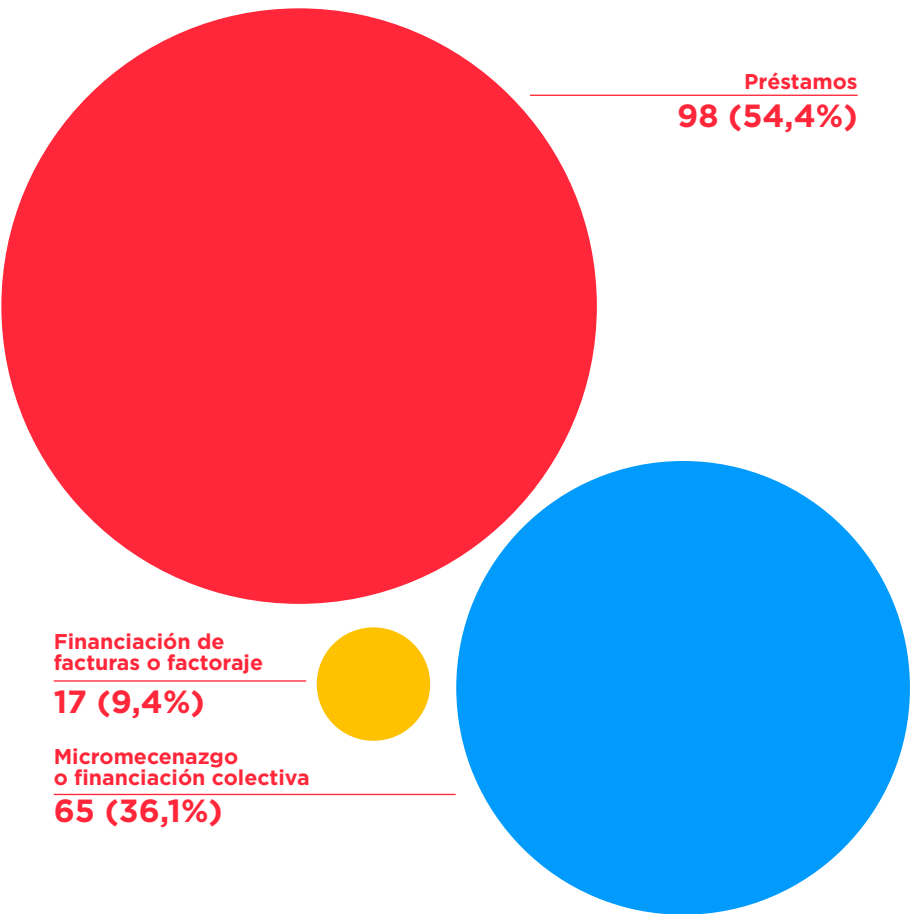


Gráfico 2.2
Segmento de financiación alternativa.

En el caso de préstamos, dos tercios van a consumidores, mientras un tercio va a negocios.

A pesar de que este es uno de los dos segmentos de Fintech más importantes de región, los montos canalizados allí son todavía reducidos, aunque están creciendo rápidamente. En un estudio auspiciado por el BID¹¹ se estimó que el total del segmento de financiación alternativa en América Latina y el Caribe canalizó solo cerca de US\$110,46 millones en 2015, aunque con un crecimiento promedio anual de 130% desde 2013. Cabe señalar que en el estudio también se encontró que cerca del 70% de esta actividad se ha enfocado en el crédito a las empresas, especialmente a las firmas de menor tamaño, mientras que el 30% restante se destinó al crédito de consumo. Se espera que la relevancia de estas plataformas siga creciendo significativamente con el tiempo, ya que el acceso al crédito, y en general a mecanismos alternativos de financiación, adquiere cada vez más importancia en la medida en que son necesidades latentes de los consumidores y de las PYME.

En términos de préstamos, aproximadamente un tercio (32,6%) de las plataformas funciona bajo un modelo de persona a persona (peer to peer), mientras que los dos tercios restantes (67,3%) financian los préstamos directamente desde su propio balance (gráfico 2.3).

Desde el punto de vista de los segmentos de clientes, dos tercios de las Fintech dedicadas a los préstamos atienden principalmente a consumidores (67,3%), mientras que un tercio le apunta a negocios. La distribución de las 98 plataformas de préstamos es la siguiente:

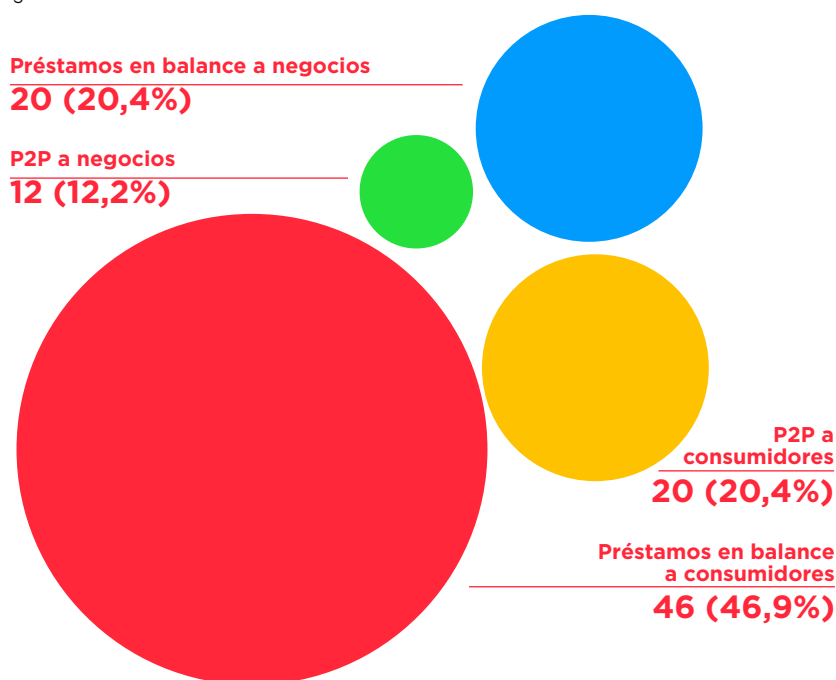


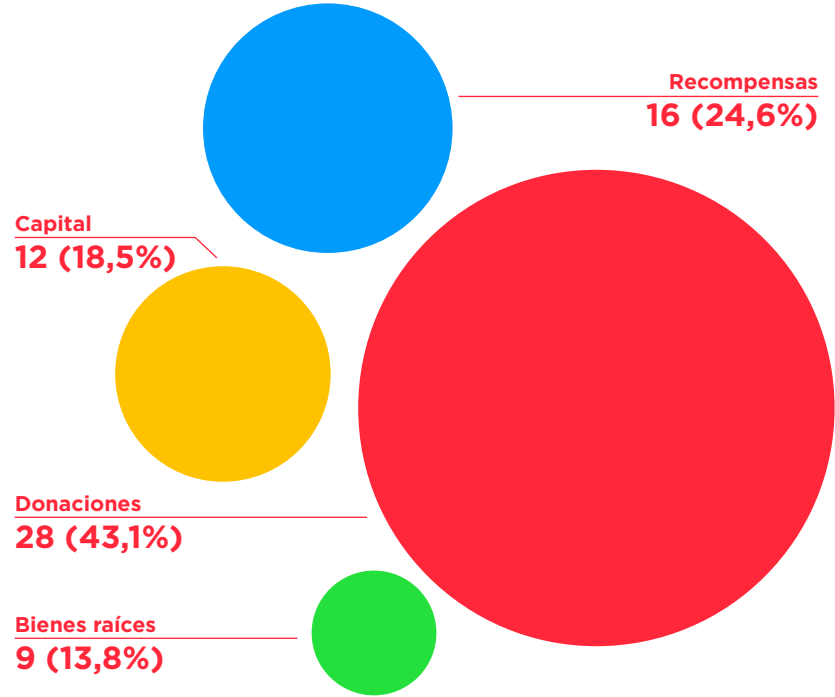
Gráfico 2.3

Subsegmento de préstamos.

¹¹ Wardrop et al. 2016. "Breaking New Ground: The Americas Alternative Finance Benchmarking Report", Cambridge Center for Alternative Finance.

La financiación colectiva se diferencia de las plataformas de préstamo al orientarse hacia el financiamiento de participación accionaria o a través de donaciones en lugar de instrumentos de deuda. Se trata de uno de los segmentos más populares entre la población de América Latina y el Caribe, habiéndose incrementado su volumen de mercado de US\$7,15 millones en 2013 a US\$34,76 millones en 2015¹². El auge de la economía colaborativa, junto con el surgimiento y crecimiento de plataformas como Idea.me, Fondadora (ahora parte de Kickstarter) o Broota a partir de 2011 para financiar proyectos de manera colectiva, junto con el posterior desarrollo de plataformas de financiación para proyectos de bienes raíces o empresas a cambio de acciones, ha llevado a que los modelos de negocio basados en esta plataforma sean los más populares. La distribución de las 65 plataformas de financiación colectiva es la siguiente (gráfico 2.4):

Gráfico 2.4
Subsegmento de micromecenazgo o financiación colectiva.



¹² Breaking New Ground Report, “The Americas Alternative Finance Benchmarking Report”, abril de 2016.



Lejos de los segmentos de préstamos y financiación colectiva se encuentra el de financiación de facturas o factoraje. El estudio permitió identificar a 17 emprendimientos en este rubro, con el 9,4% de las plataformas de financiación alternativa. Sin embargo, la gestión y financiación de cobros en las cadenas de proveedores y la optimización de la gestión del circulante son dos de los problemas que más afectan a las PyME. Es por ello que en los últimos años se han desarrollado de manera significativa las plataformas de factoraje inverso (supply chain finance) en otras regiones del mundo, de modo que es posible que en América Latina se manifieste la misma tendencia próximamente.

A man with dark hair, wearing a white button-down shirt and blue jeans, stands with his hands in his pockets in front of a large, colorful mural. The mural features abstract shapes and figures, including a prominent green face in the upper left. A red circular graphic is overlaid on the left side of the image, containing a quote.

"Queremos ayudar a que las personas puedan lanzar buenas ideas, sin que estén limitadas por plazos de financiamiento muy cortos o tasas de interés inadecuadas."

7

Inversores

**QED Investors,
Kaszek Ventures,
Quona Capital,
Jaguar Ventures,
Accion Venture Lab**

6

Fundadores

**David Arana,
Francisco
Padilla**



Estado de desarrollo

**Crecimiento y
5 expansión**

**4 Año de fundación
2013**

**3 Origen
México**



9

Tamaño (empleados)

51-200



8

Financiación recibida

+6M-15M USD

10

Ingresos anuales

Sin información



1

Qué hace

Es una plataforma de préstamos online para apoyar a micro y pequeños negocios en México. Su objetivo se centra en impulsar a negocios jóvenes que se convertirán en empresas de alto impacto para la economía. El desarrollo de algoritmos propios y el análisis de datos les ha permitido expandir la oferta de crédito asequible y acelerar el proceso de financiamiento en un sector descuidado por las instituciones financieras tradicionales. En los últimos dos años más de 200,000 negocios se han acercado a la plataforma. David Arana, CEO y fundador de Konfío, asegura que las PYMES en México representan el 95% del mercado. Konfío ha formalizado una ronda de financiación Serie A recaudando 8 millones de dólares.

Konfío



Segmento 2

**Plataformas de
financiación
alternativa:
Préstamos en
balance a
consumidores**

<http://www.konfio.mx>

@konfio mx

"Hay una necesidad importante de crédito para pequeños negocios. Este sector representa 95% de los negocios en México y es el pilar de la economía nacional, pero no ha sido prioridad para las grandes instituciones financieras."

David Arana, Fundador y CEO de Konfio

Soluciones de pagos

Se identificaron 177 empresas enfocadas en ofrecer soluciones de pago. Dentro de ese segmento hay una concentración del 44% en pasarelas y agregados de pagos, es decir soluciones relativas al desarrollo de eficiencia en las ventas, conversión de clientes y reducción de costo en las transacciones de negocios.

El desarrollo de soluciones de pagos ha sido notable, siendo este el segundo segmento Fintech en importancia por número de emprendimientos de esta naturaleza existentes en la región al día de hoy: 177 (25,2% del total). La disponibilidad de mecanismos de pago y de transferencia de dinero de forma más económica, segura y rápida, así como de una mayor diversidad de plataformas y casos de uso (pagos móviles, comercio electrónico, o incluso mediante nuevas tecnologías como las cadenas de bloques) explica la relevancia de este segmento para los emprendedores Fintech.

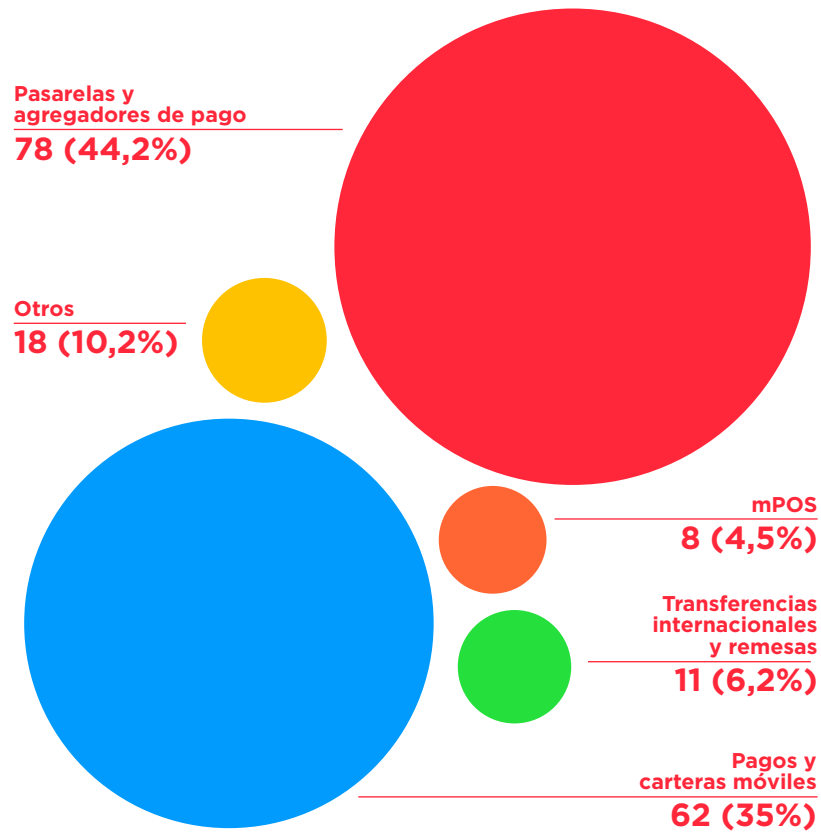
Un análisis más detallado muestra que las pasarelas y agregadores de pagos constituyen el grupo más importante dentro de este segmento, con 78 empresas (44,1%). Las necesidades relativas a facilitar los pagos en puntos de venta y en el comercio electrónico, incrementar la conversión de clientes, y acelerar los procesos en las transacciones entre negocios y reducir sus costos, son algunas de las oportunidades que los emprendedores Fintech han identificado en el mercado. De ahí la adopción y crecimiento de este subsegmento en años recientes.

El segundo subsegmento en importancia en esta categoría está conformado por las soluciones de pagos y carteras móviles con 62 empresas (35,0%). Aquí se ofrecen soluciones para transferir dinero entre personas, realizar compras de productos o servicios desde la comodidad de un celular, y registrar transacciones con tarjetas de débito o crédito.

Estos dos subsegmentos, a saber, pasarelas y agregadores de pagos, junto con los de pagos y carteras móviles, representan el 79,1% de las empresas jóvenes identificadas en el segmento de soluciones de pagos (gráfico 2.5). El resto está distribuido entre otros tipos de soluciones que incluyen plataformas para transferencias internacionales y remesas, soluciones de pago móvil en puntos de venta, medios de prepago, y plataformas para el intercambio de activos digitales, entre otros. La distribución de las 177 plataformas de pagos es la siguiente:

Con 93 emprendimientos, el segmento de gestión de finanzas empresariales representa el 13,2% de las empresas jóvenes Fintech identificadas durante la elaboración de este informe, siendo el tercero más importante en la región. La necesidad de elaborar estados financieros y perfiles crediticios para las PyME, el permitir un mayor acceso de sus clientes a múltiples medios de pago y canales de distribución, el establecimiento de la facturación electrónica en numerosos países de la región, el cumplimiento de las normas fiscales y los costos elevados de los sistemas de planificación de recursos empresariales (‘ERP’, por sus siglas en inglés) tradicionales, son algunas de las motivaciones que han dado origen a soluciones y servicios de software (SaaS) para la gestión financiera de las empresas. A su vez, y como se mencionó anteriormente, estas herramientas tienen el potencial de fomentar la digitalización y formalización de las PYME, y de facilitar un mayor acceso a financiamiento.

Gráfico 2.5
Segmento de pagos.



7

Inversores

General Atlantic,
American Express Ventures,
Alta Ventures, Sierra Ventures,
Endeavor Catalyst, Fondo
de Fondos, Angel Ventures
México, 500 Startups, Accion
Venture Lab y Karl Mehta.

9

Tamaño (empleados)

85



10

Ingresos anuales**Sin información**

6

Fundadores

Adolfo Babatz,
Vilash Poovala



8

Financiación recibida**+39M USD**

1

Qué hace

Ofrece a cualquier negocio o persona una solución para aceptar pagos con tarjetas de crédito o débito, servicios y puntos directamente en el smartphone o tablet. El lector Clip se conecta por el jack de audio al dispositivo, se teclea la cantidad a pagar y se inserta o desliza la tarjeta del cliente.

Clip es el pionero en levantamiento de capital en México: fue el primer startup mexicano en atraer capital de Silicon Valley, levantando constantemente varias de las rondas de capital más grandes de la historia. Entre sus inversionistas se encuentran General Atlantic, American Express Ventures, Alta Ventures y Angel Ventures México entre otros. En enero de 2017, Clip había recaudado ya más de 39 millones de dólares, capital con el cual seguirán su trayectoria para convertirse en el adquirente más grande de México por número de comercios en el 2017.

**Estado de desarrollo**

**Crecimiento y
5 expansión**

4

**Año de fundación
2012**

3

**Origen
México**

**Segmento**

2

**Soluciones de
pago: mPOS**



www.clip.mx

clipMX

@clip_MX

**"Usar nuestra
herramienta equivale a
hacer casi 20 trámites
en los bancos,
administrar dieciséis
cuentas y gestionar
siete terminales."**



Adolfo Babatz, Co-Fundador y CEO de Clip

1

Qué hace

Es una plataforma para procesar pagos online y offline. Conekta ofrece toda la infraestructura necesaria para que las empresas desarrollen su propia solución de pago con un diseño propio y específico para cada web y aplicación. Conekta acepta todo tipo de pagos, desde tarjetas de crédito y débito, transferencias interbancarias o pagos en efectivo. El pasado octubre de 2016 la empresa completó una serie A de inversión de 6,6 millones de dólares, con la participación de fondos como VARIV Capital o Jaguar Ventures entre otros. El capital recolectado en esta ronda será utilizado para trabajar el procesamiento con tarjetas de crédito y débito y el antifraude.

2

Segmento

Soluciones de pago: Pasarelas y agregadores de pago



3

Origen México



4

Año de fundación**2011****Estado de desarrollo**

Crecimiento y expansión

5

6

Fundadores

Cristina Randall, Leo Discher, Héctor Cardenas



Conekta

9

Tamaño (empleados)

11-50

7

Inversores

Variv Capital, FEMSA, Jaguar Ventures, Conconi Growth Partners, 500 Startups, Maiden Lane, AngelList Enterprise Fund Manager, Escala.VC

10

Ingresos anuales**Sin información**

8

Financiación recibida**+6M-15M USD**



Conekta

**"Proveemos la
infraestructura
de pagos
necesaria
para impulsar
al comercio
electrónico."**

Héctor Cárdenas, Co-Fundador y CEO de Conekta

Gestión de finanzas empresariales

Dentro de este grupo, el mayor subsegmento es el de las plataformas de gestión financiera e inteligencia de negocio con 32 emprendimientos (34,4%), seguido por el de las soluciones para contabilidad electrónica, que con 23 representan una cuarta parte (24,7%) de todos los emprendimientos del segmento (gráfico 2.6). El subsegmento de cobranzas está conformado por 17 empresas jóvenes (18,3%), de la cuales más de la mitad son brasileñas, lo cual muestra el dinamismo particular del mercado de soluciones de gestión de cuentas por cobrar en ese país.

La distribución de las 93 plataformas de gestión de finanzas empresariales es la siguiente:

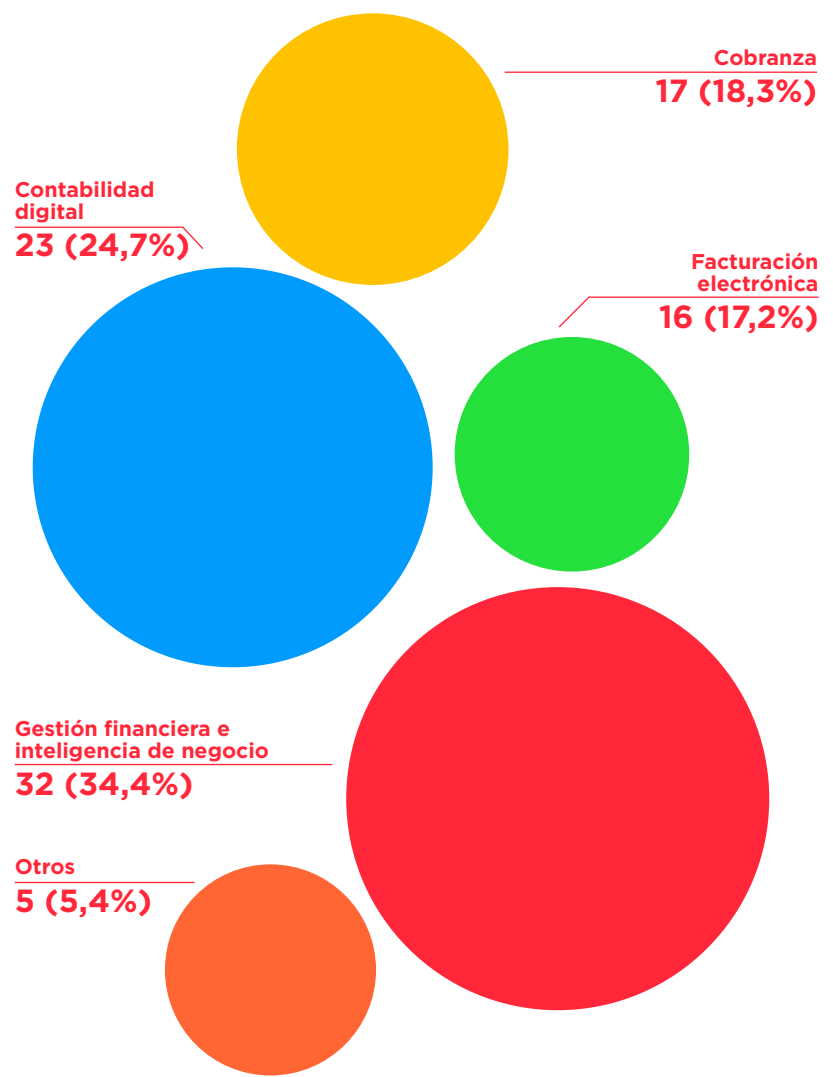


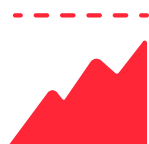
Gráfico 2.6
Segmento de gestión de finanzas empresariales.

1

Qué hace

Es un sistema de administración y contabilidad para PyMEs en América Latina. En Alegra se pueden crear facturas y llevar un control de gastos, bancos e inventarios, siempre cumpliendo con la legislación y normas locales de los países donde opera. Alegra está especialmente diseñada para ayudar a los gerentes y propietarios de pequeñas empresas a llevar su negocio de manera organizada, a crecer y a formalizarse. Cuenta además con todas las ventajas de estar en la nube, con la posibilidad de acceder desde cualquier lugar; la información está siempre protegida y promueve el trabajo en equipo. Con Alegra las PyMEs y sus empleados ganan tiempo y tranquilidad. Alegra es accesible desde la versión web o desde una aplicación para Android o iOS.

Segmento **2**
Gestión de finanzas empresariales



3 Origen
Colombia



4 Año de fundación
2012

5 Estado de desarrollo
Listo para escalar

Alegra

6

Fundadores

Jorge Soto,
Santiago Villegas



7

Inversores

No ha recibido inversión hasta el momento

9

Tamaño
(empleados)

11-25



10

Ingresos anuales

500k USD



8

Financiación recibida

INNpulsa



Alegra

**"Los servicios
en la nube van
a transformar
los negocios
en América
Latina en los
próximos años,
y queremos
ser quienes
les ayudan a la
PYMEs a ingresar
a la nube."**

Jorge Soto, CEO y Co-Fundador de Alegria

3 Origen
Brasil



2
Segmento
**Gestión de
finanzas
empresariales**



4 Año de fundación
2011

Estado de desarrollo
5 Crecimiento y
expansión



6
Fundadores
**Vinicius Roveda,
Joao Augusto
Zaratine, José Carlos
Sardagna**

1

Qué hace

Ofrece soluciones innovadoras y sencillas de contabilidad y facturación SaaS para pequeñas empresas en Brasil, el mercado de pequeñas empresas de mayor crecimiento del mundo. Más de 400.000 pequeñas empresas han utilizado la plataforma en la nube de ContaAzul. La empresa fue la primera startup brasileña en ser seleccionada para participar en el programa de aceleración de Silicon Valley, 500 Startups. En 2012, ContaAzul fue reconocida como la "Mejor Aplicación Web Brasileña"; en 2013 fue nominada como la "Mejor Startup B2B" y Fast Company la nombró como una de las empresas más innovadoras de Latinoamérica.

ContaAzul

9

Tamaño (empleados)

205



7

Inversores

**Monashees Capital,
Napkn Ventures,
Ribbit Capital,
Tiger Global Management,
Valar Ventures,
500 Startups**

10

Ingresos anuales

Sin información



8

Financiación recibida

Sin información



A man with short dark hair, wearing a dark suit jacket over a light purple button-down shirt, is speaking into a silver microphone. He is looking upwards and to the right with a slight smile. The background is dark and out of focus.

“América Latina no ha parado de crecer en la adopción de la facturación electrónica, posicionándose como la región líder mundialmente. Por cierto, los modelos implementados en varios de estos países han servido de inspiración y guía para gobiernos de otras partes del mundo.”

1

Qué hace

Es una plataforma online que simplifica el control de los pagos con tarjeta de crédito que reciben los comercios, brindándole al comerciante una visión general de su negocio de forma simple y segura. Permite a los comercios saber con exactitud la cantidad de dinero que se depositará en su cuenta cada día del mes, evitando incertidumbre. Además, concentra toda la información de las transacciones con tarjeta de crédito en un solo lugar, ahorrando tiempo y dinero. El problema de la falta de visibilidad de los pagos de las tarjetas es regional pero Increase puso el foco Argentina, donde hay más de 350 mil terminales y casi 50 mil comercios electrónicos.

9

Tamaño (empleados)

11-25



8

Financiación recibida
+500k-2M USD

10

Ingresos anuales

1M USD



7

Inversores

Kaszek Ventures,
NXTP Labs,
Waryra,
Balanx Capital,
Inversores privados

Increasecard

6

Fundadores

Matias Doublier,
Sebastian Cardenas



4

Año de fundación

2014



Segmento

2

Gestión de
finanzas
empresariales

3

Origen

Argentina



Estado de desarrollo

Crecimiento y
expansión

5

<http://www.increasecard.com>

@Increasecard



Increase
card

"Nuestro objetivo es ayudar a los comercios a controlar sus ventas con tarjeta, permitiéndoles saber cuándo y cuánto se les cobrará por cada venta que realicen bajo estas modalidades."

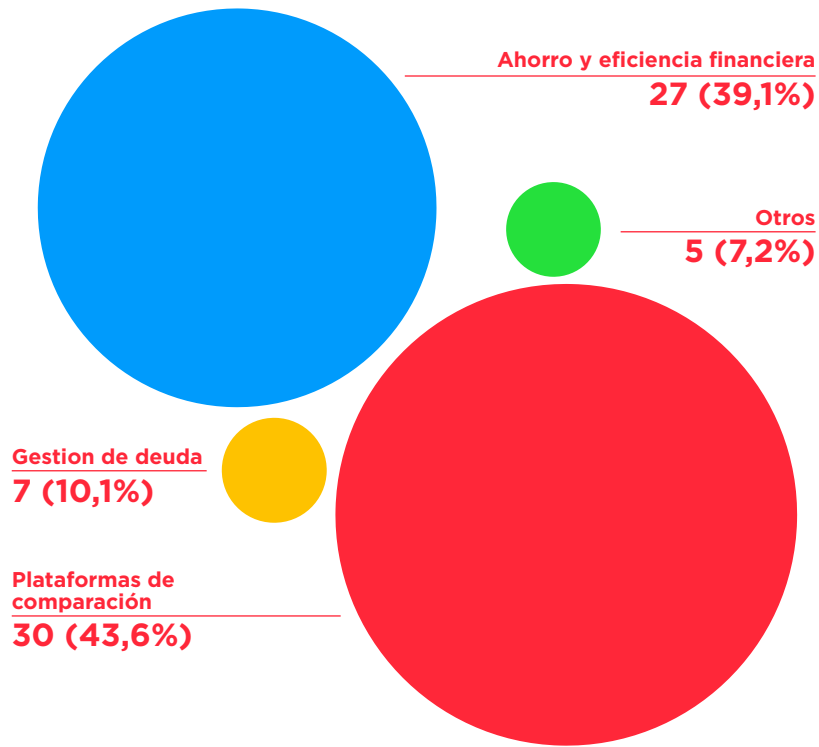
Sebastian Cadenas, CEO de Increase Card

Gestión de finanzas personales

El segmento de gestión de finanzas personales se posiciona como el cuarto más importante de las Fintech en la región, con 69 emprendimientos (9,8% del total). La relevancia de esta tendencia radica en que, por primera vez, los consumidores tienen a su alcance herramientas digitales que les permiten evaluar mejor ciertos servicios financieros, además de agregar y visualizar información sobre sus cuentas y gastos en forma práctica. Asimismo, estas herramientas tienen el potencial de facilitar y fomentar el ahorro, uno de los principales desafíos que enfrenta la región para generar mayor prosperidad para todos sus habitantes¹³.

El tipo de soluciones más recurrentes es el de las plataformas de comparación (43,5% del total de emprendimientos en este segmento), donde los usuarios pueden contrastar las características y precios de productos financieros y realizar procesos de adquisición en línea (gráfico 2.7). El segundo mayor subsegmento es el de las plataformas de ahorro y de eficiencia financiera (39,1%), las cuales permiten que los consumidores tengan un mejor control de sus finanzas, establezcan metas financieras para el logro de sus objetivos personales o puedan de manera sencilla reservar recursos desde una aplicación móvil. La distribución de las 69 plataformas identificadas de gestión de finanzas personales es la siguiente:

Gráfico 2.7
Segmento de gestión de finanzas personales.



¹³ E. Carvallo y T. Serebrisky, editores. 2016. Ahorrar para desarrollarse: cómo América Latina y el Caribe puede ahorrar más y mejor. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.

1

Qué hace

Es la primera compañía con una sola app para gestionar las finanzas personales en Brasil de forma totalmente automática. Reconociendo que los brasileños no tenían herramientas que facilitaran el control de los gastos y la elección de productos financieros, GuiaBolso desarrolló una plataforma a través de la cual se puede conectar cuentas bancarias y/o tarjetas de crédito para gestionárlas fácilmente (¡y gratuitamente!) dentro de la app. Así, los más de 3 millones de usuarios de GuiaBolso tienen acceso a features como una visión gráfica de las categorías en que más gastan, un índice de salud financiera con consejos para mejoría y un marketplace para comparar ofertas de crédito. Tras el lanzamiento de la app en 2014, GuiaBolso rápidamente superó a Tinder, Facebook e incluso Whatsapp, llegando a ser por veces la aplicación más descargada del AppStore brasileño y consistentemente la número 1 en la categoría Finanzas, gracias a un fenómeno de recomendaciones boca a boca de sus usuarios satisfechos – pues estos llegan a ahorrar, en promedio, 2.5x más mensualmente después de 3 meses de usar la app.

3 Origen
Brasil



2

Segmento

Gestión de finanzas personales



4

Año de fundación

2012

5

Estado de desarrollo

Crecimiento y expansión



6

Fundadores

Benjamin Gleason, Thiago Alvarez

GuiaBolso

9

Tamaño (empleados)

51-100



7

Inversores

International Finance Corporation, Kaszek Ventures, Ribbit Capital, QED Investors, e.Bricks Ventures, Valor Capital Group, Omidyar Network

10

Ingresos anuales

+6M-15M USD



8

Financiación recibida

+25M USD

<http://www.guiabolso.com.br>

@GuiaBolso



"Nosotros sabíamos que una solución como la nuestra era una necesidad de los consumidores, pero nos sorprendió la velocidad de la adhesión que hemos logrado."

Empresas de tecnologías para instituciones financieras

Con el propósito de mejorar los procesos en la cadena de servicio de las entidades financieras tradicionales, los emprendedores Fintech de la región han desarrollado soluciones que se pueden incorporar a dichos procesos o que buscan mejorar la experiencia en el suministro de ciertos productos a sus clientes. Este segmento es ya el quinto mayor en la región con 56 emprendimientos (8,0% del total) y abarca desde plataformas que permiten evaluar mejor el riesgo financiero y mitigar el fraude (por ejemplo en el comercio virtual), pasando por soluciones de digitalización de procesos bancarios, hasta productos de seguridad, identificación digital, biométricos o de mejora de los procesos de conocimiento del cliente (o KYC por sus siglas en inglés). La distribución de las 56 empresas de tecnologías para instituciones financieras identificadas es la siguiente (gráfico 2.8):

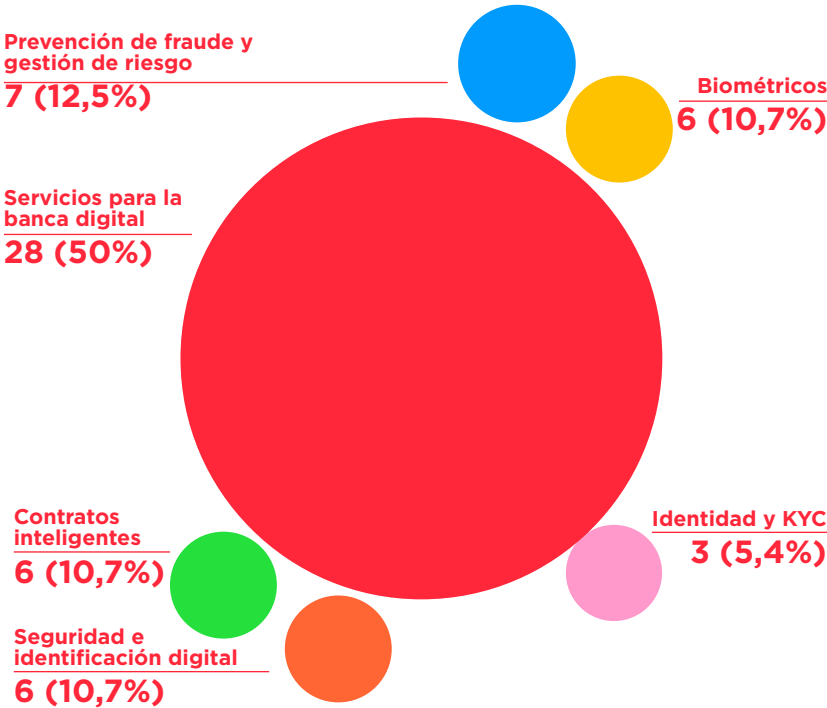


Gráfico 2.8
Segmento de empresas de tecnologías para instituciones financieras.

Segmentos emergentes

Inversiones desde la comodidad de un celular en mercados tan sofisticados como son las bolsas de valores, los fondos cotizados, grandes proyectos de infraestructura e incluso activos digitales como las criptomonedas son parte de la oferta de las empresas jóvenes que operan en el segmento de trading, el más relevante dentro de los grupos emergentes.

La mayor digitalización en la oferta de los servicios financieros, así como las oportunidades para atender a aquellos segmentos que hasta ahora no han sido adecuadamente atendidos en la región, ha dado lugar al surgimiento de soluciones Fintech que comienzan a democratizar el acceso a servicios reservados para ciertos segmentos de la población. La distribución digital de seguros, la disponibilidad de algoritmos automatizados para la gestión de activos, la inversión en línea en fondos mutuos o en el mercado de valores, son algunos de los rubros en los cuales los actores del sector de las tecnologías financiera quieren competir.

El segmento de negociación de activos financieros o trading cuenta con 39 emprendimientos en América Latina, y aunque estos solo representan el 5,5% del total de las Fintech identificadas en la encuesta, esta modalidad es la que aglutina el mayor número de actores entre los segmentos emergentes. Las empresas jóvenes que operan allí están cambiando la forma en que los individuos, las empresas, los inversionistas y los fondos negocian o enajenan divisas y activos. Estas ofrecen acceso a los mercados más sofisticados como son las bolsas de valores, los fondos cotizados, grandes proyectos de infraestructura e incluso activos digitales como las criptomonedas, todo ello desde la comodidad de un celular.

Por otro lado, el segmento de gestión patrimonial está conformado por plataformas que facilitan la configuración de portafolios de inversión: contrastan los perfiles de los consumidores con sus objetivos y el riesgo asociado a los instrumentos financieros y/o automatizan estos procesos sin necesidad de contar con un asesor o intermediario. Al cierre de este informe se habían identificado 34 emprendimientos en este rubro en la región, los cuales representan 4,8% del total de empresas jóvenes de tecnologías financieras.

El segmento de seguros o insurtech ha dado origen a emprendimientos que buscan habilitar o mejorar el acceso a los productos ofrecidos por las aseguradoras, modificando la interface de venta y comunicación con el cliente. En menor medida –aunque es aquí donde existen mayores posibilidades en el segmento–, algunos de los emprendimientos que favorecen este rubro están ofreciendo soluciones a través de las cuales se puede monitorear el comportamiento de los consumidores para personalizar la oferta de seguros. La llamada internet de las cosas, el desarrollo de productos que permitan disminuir la brecha existente entre la población asegurada y no asegurada, y la vinculación con otro tipo de servicios como son la atención médica y la adquisición de bienes, podrían dar lugar a un mayor número de emprendimientos en este subsegmento. Como parte de este estudio se identificaron 28 empresas jóvenes de seguros, las cuales representan 4,0% de todos los emprendimientos Fintech en la región.

1

Qué hace

Ofrece la forma más fácil de invertir. Antes de invertir, cada persona aprende a través de distintos módulos sobre las opciones de inversión (acciones, ETFs, FIBRAs, fondos, bonos del gobierno, etc.). Toda la experiencia de usuario y aprendizaje se centra en un mapa interactivo en el que cada persona recibe un millón de pesos virtuales para invertir, en el que se replican los movimientos reales de las acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y otros mercados financieros. Los únicos requisitos para poder abrir una cuenta de intermediación bursátil son: ser mayor de 18 años, tener acceso a internet, un correo electrónico y una cuenta bancaria. Kuspit inició operaciones en 2012, y desde entonces ha recaudado 15 millones de dólares y se ha posicionado como la séptima casa de bolsa de México con mayor número de cuentas. Según la Comisión Nacional Bancaria de Valores de México, durante el tercer trimestre de 2016, Kuspit gestionó 11,592 cuentas de inversión, lo que supone el 5% de las cuentas gestionadas por el sector de Casas de Bolsa en México.

2

Segmento

Trading y Mercado de Valores



4

Año de fundación

2012

3

Origen

México



5

Estado de desarrollo

Crecimiento y expansión

6

Fundadores

Rodrigo Ocejo,
inversionistas
privados



Kuspit

9

Tamaño (empleados)

11-50



7

Inversores

**Inversionistas
privados**

10

Ingresos anuales

400k USD



8

Financiación recibida

**12M USD (<2014)
3M USD (2014)**

 @Kuspit1
<http://www.kuspit.mx>

Por último, con la idea de crear un nuevo género de servicios financieros bajo sistemas más abiertos y transparentes, sin sucursales y mejor adaptados a las expectativas de las nuevas generaciones, diversos emprendedores han creado bancos digitales y/o móviles que son cada vez más importantes en la región. Es el caso, por ejemplo, de Bankaool en México o Nubank en Brasil. Si bien se trata de un subsegmento relativamente nuevo y hasta ahora reducido --con apenas una decena de compañías--, la posibilidad de empaquetar diversos servicios financieros digitales y los eventuales cambios en la regulación podrían promover su crecimiento en un futuro.

**"Ahora
todos
podemos
invertir
en la
Bolsa"**

Esto es lo que declara Fintech Kuspit, cuyo slogan es: *Invierte en un click*. Es innegable que el surgimiento de soluciones como esta comienzan a democratizar el acceso a servicios que antes estaban reservados para ciertos segmentos de la población y cambian la forma en que los individuos, las empresas, los inversionistas y los fondos negocian o enajenan divisas y activos.

1

Qué hace

Es una plataforma online que ofrece seguros y crédito alrededor del automóvil y la moto. Desde su lanzamiento en 2011, ComparaMejor se ha asociado con más de 11 compañías aseguradoras en Colombia, ha vendido más de 15,000 pólizas y créditos y recibe alrededor de 200,000 visitas mensuales. Esto los hace el portal independiente de seguros y créditos más grande del país y el broker digital con mayor volumen. La startup creció un 680% desde enero 2015 y ha levantado más de 5 millones de dólares a través de inversión nacional e internacional.

Segmento

2

Seguros

3

**Origen
Colombia**

4

**Año de fundación
2012**

10

Ingresos anuales**2.4M USD
(GMV)****ComparaMejor**

5

Estado de desarrollo**Crecimiento y
expansión**

9

Tamaño (empleados)**80-90**

6

Fundadores**Fernando Sucre,
Omar Ynzenga**

7

Inversores

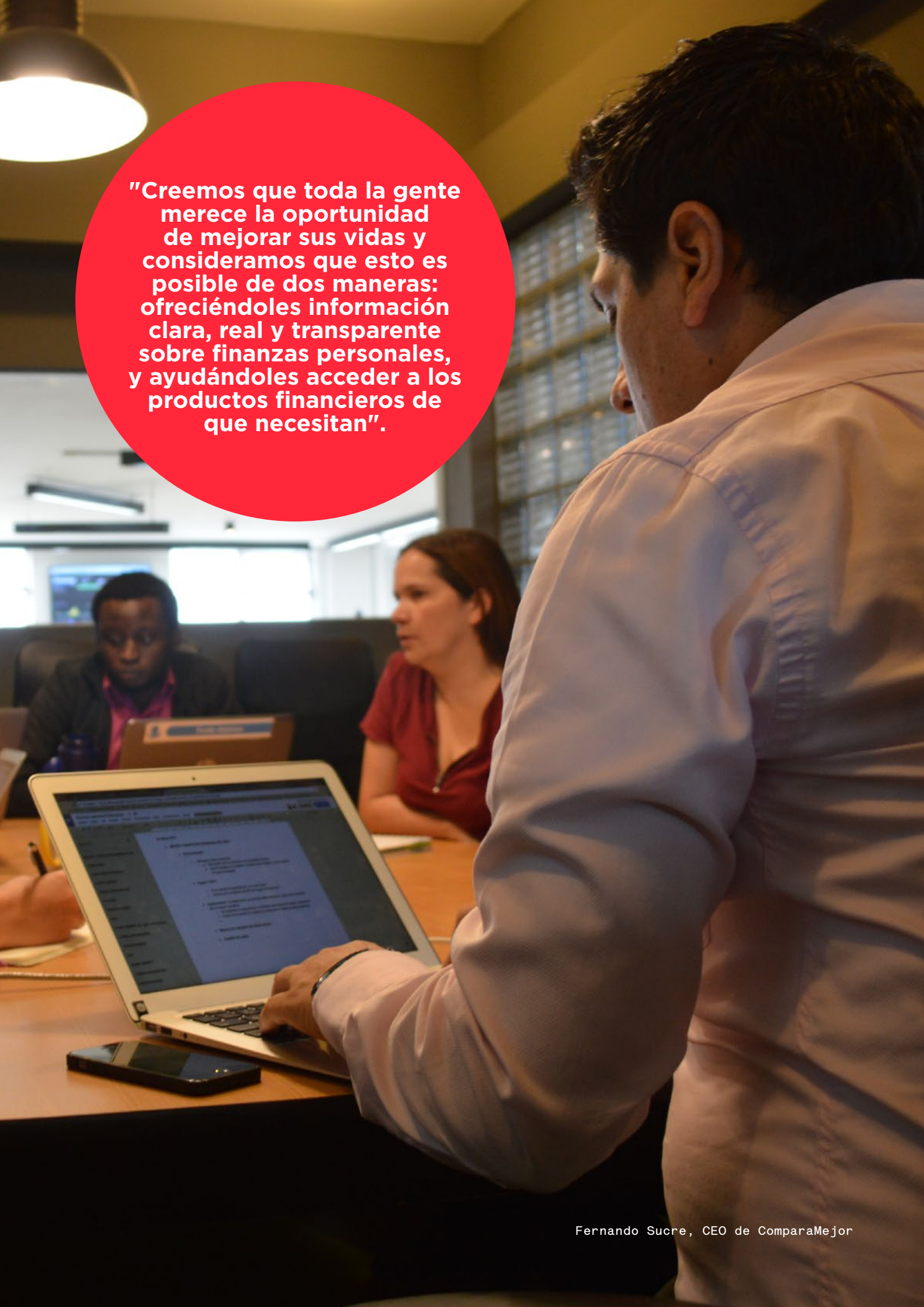
**Inversionistas
ángeles locales,
“súper-angel” inglés,
fondo privado
español**

Financiación recibida**+5M USD**

8

<http://comparamejor.com>

@ComparaMejor

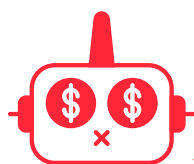
A man in a white shirt is seen from the side, working on a laptop. He is in an office environment with other people in the background. A large red circle is overlaid on the image, containing a quote. The background shows a modern office with large windows and a desk lamp.

"Creemos que toda la gente merece la oportunidad de mejorar sus vidas y consideramos que esto es posible de dos maneras: ofreciéndoles información clara, real y transparente sobre finanzas personales, y ayudándoles acceder a los productos financieros de que necesitan".



A portrait of Martin Naor, CEO and Founder of Bankingly, smiling and wearing a light blue button-down shirt. He is standing against a solid blue background. A large red circle is overlaid on the bottom right of the image, containing a quote in white text.

"Creemos que el sector fintech puede ser uno de los principales motores para brindar oportunidades a aquellos sectores más relegados de la sociedad. Por eso queremos impulsar la inclusión financiera como catalizador de desarrollo en Uruguay, América Latina y en el mundo."



Segmento **2**

**Gestión patrimonial:
Acesores robotizados**

4 Año de fundación
2011

1

Qué hace

Permite identificar el perfil inversor de cada uno, simular cómo su inversión podría crecer en el futuro, analizar todos los activos disponibles en el mercado, encontrar el más apropiado y recomendar planes de inversiones eficientes. La empresa cobra una tasa de consultoría del 0,40% anual sobre la cantidad invertida. En 2015 Magnetis recibió 3 millones de dólares de financiación de Monashees Capital, Redpoint eVentures, 500 startups y NH Investments. Magnetis pretende revolucionar la experiencia de inversión de la sociedad brasileña ofreciendo una gestión de portfolio sencilla mientras que se maximizan los ingresos y reducen costes. El objetivo es atraer 3 mil millones de dólares en los próximos tres años.

3 Origen
Brasil



Estado de desarrollo

5 Crecimiento y
expansión

6 Fundador

Luciano Tavares



Magnetis

9

Tamaño
(empleados)

11-25



7

Inversores

**Luciano Tavares,
Sergio Furio,
NH Investments,
Monashees Capital,
Redpoint eVentures,
500 Startups**

10

Ingresos anuales

Sin información



8

Financiación recibida

+2M-6M USD

<http://www.magnetis.com.br>

@magnetis

A man with dark hair and a beard, wearing a blue button-down shirt, is sitting and holding a laptop. The laptop lid features the Magnetis logo, which consists of a stylized 'M' made of green and blue geometric shapes followed by the word 'magnetis' in a lowercase sans-serif font. In the upper right corner, there is a large red circle containing white text.

"Los servicios financieros tradicionales no están enfocados en la experiencia del cliente mientras nosotros y otras empresas fintech estamos orientados al cliente. Ofrecemos maneras fáciles de invertir: 100% digitales, de manera segura y con bajos costos."

Luciano Tavares, Fundador y CEO de Magnetis

**Concentraciones
de emprendimientos
Fintech
en la Región**

3

Quince países albergan las 703 empresas jóvenes de tecnologías financieras identificadas en la región, siendo Brasil el que mayor número aporta actualmente a este censo con 230 (32,7%). México se posiciona en segundo lugar con 180 (25,6%). Hoy en día, uno de cada tres emprendimientos Fintech en América Latina es de origen brasileño y uno de cada cuatro es de origen mexicano. Así, estos dos países concentran el 58,3% de los emprendimientos Fintech en América Latina.

**En total,
cinco países
concentran
casi un 90%
de la actividad
Fintech en
América Latina:
Brasil, México,
Colombia
Argentina y
Chile.**

(Revisar gráfico 1.1)

Nótese igualmente que son solo cinco los países que concentran el 89,8% de los emprendimientos Fintech en la región: Brasil (230), México (180), Colombia (84), Argentina (72) y Chile (65). El resto (10,2%) se encuentran dispersos entre Perú (16), Ecuador (13), Uruguay (12), Costa Rica (5), Paraguay (5), Venezuela (4), Guatemala (3), República Dominicana (2), Honduras (1) y Panamá (1). Existen además otras 10 Fintech cuyo país de origen es Estados Unidos u algún otro en Asia o Europa, cuyos mercados principales están en América Latina.

**Brasil y México
concentran el
58,3% de los
emprendimientos
Fintech en
América Latina.**

Es posible que la fuerte concentración de empresas jóvenes Fintech en estos cinco países se relacione con la intensa actividad emprendedora en ciudades como São Paulo, Bogotá, Buenos Aires, Santiago de Chile y la Ciudad de México, tal y como lo destaca el informe The Global Startup Ecosystem Ranking 2015 publicado por Compass (anteriormente Startup Genome). En parte, esto es fruto de la labor de entidades públicas como iNNPulsa en Colombia, CORFO en Chile o INADEM en México, o de organizaciones privadas como Endeavor, las cuales han impulsado y apoyado el emprendimiento con diferentes tipos de incentivos en estos países.

Cada uno de estos cinco países cuenta con una sólida industria financiera tradicional --medida en términos de infraestructura, regulación, grado de competencia y activos-- que puede servir como reservorio importante de talento que conoce el sector, tal y como viene ocurriendo en importantes centros financieros el mundo como Nueva York, Londres o Singapur.

Como último factor, cabe mencionar la magnitud de la oportunidad en cada país, pues se trata de los cinco mercados principales (Brasil, México, Colombia, Argentina y Chile) de la región en cuanto a PIB y también en términos de población (exceptuando a Chile).

En lo que respecta a la actividad Fintech y su localización geográfica dentro del continente, se espera que a medida que se desarrolle la regulación financiera y se adapte a estos nuevos modelos, la cantidad de emprendimientos de este tipo seguirá aumentando.

Por último, es importante destacar la “latinización” de ciertos modelos innovadores lanzados previamente en el extranjero. Es una tendencia que se observa en toda la región, donde los emprendedores locales están emulando modelos validados en Estados Unidos o Europa, aunque con las respectivas adaptaciones. Entre los casos más sobresalientes figuran los emprendimientos centrados en préstamos P2P, como primero lo hicieron Lending Club o Prosper en Estados Unidos; los sistemas de pagos móviles o mPOS, como lo han hecho Square en Estados Unidos o iZettle en Europa; las plataformas de pasarelas y agregadores de pagos que emplean API, como Stripe en Estados Unidos o Ayden en Europa, y los llamados bancos digitales como Simple y Number 26 en Europa o Estados Unidos.

Si bien la innovación en estos casos no se está originando en América Latina, los conocimientos específicos de las regulaciones locales y un mayor entendimiento de los consumidores y dinámicas de los mercados de la región están permitiendo que Afluenta (Argentina), Clip (México), Kushki (Ecuador) o Nubank (Brasil), por mencionar solo a algunos, ejecuten sus planes de negocio de una forma más rápida y eficiente.

México: incubación y aceleración

En un mercado como el mexicano, donde el 30% de las empresas usa tecnologías de la información y solo un 39% de la población tiene acceso a servicios financieros formales, la oportunidad para las empresas Fintech es enorme.

México es el mayor mercado hispanoparlante de América Latina con una población de 127 millones de habitantes¹⁴. Asimismo, el país cuenta con cuatro millones de micro y pequeñas empresas¹⁵, de las cuales el 30% utiliza alguna tecnología de la información y comunicación (TIC) como PC e internet, según cifras de la Secretaría de Economía. Con respecto a la inclusión financiera, solo el 39%¹⁶ de los mexicanos cuenta con acceso a servicios financieros formales. Estos datos por sí solos dan una idea de la enorme oportunidad que México ofrece a los emprendedores Fintech.

En términos generales, se puede afirmar que los emprendimientos Fintech se han fortalecido en México durante los últimos años gracias a iniciativas públicas y privadas que vienen estimulando y apoyando sus esfuerzos en el campo tecnológico. Tales esfuerzos han sido complementados con una mayor sensibilización hacia el capital emprendedor. Esto también ha resultado en un aumento de este tipo de actividad, en la medida en que hay una mayor cantidad de fondos de origen nacional e internacional disponibles para acompañar a los emprendedores en las diferentes etapas de sus largas travesías en búsqueda de crecimiento y consolidación.

En lo que respecta al sector de las Fintech, y como ha se ha indicado en este documento, México cuenta con 180 empresas jóvenes. Y al igual que en el resto de la región, allí la actividad de las tecnologías financieras se concentra en cuatro segmentos principales: plataformas de finanzas alternativas con 59 emprendimientos; pagos con 50; gestión de finanzas personales con 22, y finanzas empresariales con 21 (gráfico 3.1). En su totalidad, estos cuatro segmentos representan el 84,4% de las empresas jóvenes de Fintech en ese país. En términos de su concentración geográfica, dos de cada tres de estos emprendimientos se originan y tienen sede en la Ciudad de México. Las demás se reparten entre Guadalajara (11,1%), Monterrey (9,3%) y otras ciudades del país.

¹⁴ Banco Mundial, datos de 2015.

¹⁵ Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

¹⁶ Global Findex 2014 *database*, World Bank.



Gráfico 3.1
Fintech por
segmento de negocio
en México.

En los últimos dos años, el ecosistema Fintech mexicano se ha beneficiado de una serie de acontecimientos que lo fortalecen y hacen más creíbles tanto las oportunidades que representa este sector, como los proyectos emprendedores que buscan transformar la industria desde afuera. Algunos de ellos son:

- El lanzamiento de programas de incubación y aceleración de emprendimientos especializados en tecnologías financieras.
- La realización de importantes rondas de consecución de capital emprendedor en estadio Series A o mayor con inversores extranjeros Fintech de referencia, como es el caso de Konfío, Conekta, Kubo, Financiero, Kueski y Clip, entre otras.
- La propuesta de ‘Ley Fintech’ impulsada desde la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- La conferencia FINNOSUMMIT, evento de referencia Fintech de la región que anualmente se celebra en la Ciudad de México con más de 500 asistentes.
- La puesta en marcha de la Asociación Fintech de México.
- La realización de programas de innovación abierta impulsados por entidades financieras como BBVA Bancomer, Gentera y BanRegio.

1

Qué hace

Es la plataforma de micro-créditos líder de México. Los usuarios pueden solicitar online un préstamo, especificando cuánto dinero necesitan y cuándo quieren devolverlo. Kueski utiliza tecnologías propias de la física de partículas, con algoritmos y técnicas de procesamiento de grandes cantidades de datos (como el historial crediticio del usuario, su gráfico social, información online, etc.) y otras tecnologías web para evaluar, aprobar o rechazar las solicitudes de crédito en cuestión de segundos. Si se aprueba, la transferencia se realiza en el momento. En abril de 2016 Kueski anunció el cierre de una ronda de financiación de capital y deuda de \$35 millones, con el potencial de alcanzar los \$100 millones en financiación total, la mayor financiación de capital en México para una startup Fintech. Esta ronda de inversión fue liderada por Richmond Global Ventures, Rise Capital, CrunchFund y Variv Capital.

3 Origen
México



2 Segmento
Plataformas de
Financiación
Alternativa:
Préstamos en
balance a
consumidores



4 Año de fundación
2012

Estado de desarrollo
Crecimiento y
5 expansión

Kueski



6 Fundadores
Adalberto Flores,
Leonardo de
la Cerda

9 Tamaño
(empleados)
51-100



7 Inversores
Richmond Global Ventures,
Rise Capital, CrunchFund,
Variv Capital, Victory Park
Capital, Angel Ventures
Mexico, Core Ventures
Group, Auria Capital, Ariel
Polar, GAIN (Guadalajara
Angel Investor Network),
Sobrato Family
Foundation.

10 Ingresos anuales
Sin información



Financiación
recibida 8
+40M USD



"Reinventamos la manera en la que atendemos a nuestros clientes entregando confianza a través de un servicio extraordinario en cada interacción, y para esto utilizamos la ciencia y nuevas tecnologías a nuestro favor."

Adalberto Flores, CEO de Kueski

Brasil: ecosistema emprendedor poderoso

**Brasil cuenta
con el
ecosistema
emprendedor
más grande y
desarrollado en
toda América
Latina.**

Brasil es el país más grande de América Latina, tanto en términos de población (208 millones de habitantes¹⁷) como de PIB (US\$1.775 billones¹⁸), además de que cuenta con más de seis millones de empresas pequeñas y medianas¹⁹. Con respecto a la inclusión financiera, si bien el 68% de la población tiene acceso a servicios financieros formales, solo un 12% tiene cuentas de ahorro. Asimismo, solo 12% de quienes tienen servicios pueden acceder a crédito²⁰. Esta brecha profunda se debe, entre otras razones, a la alta penetración de tarjetas de débito y crédito en Brasil, a diferencia de otros países de la región.

Brasil cuenta con el ecosistema emprendedor más grande y desarrollado en toda América Latina. São Paulo, la capital económica del sur del continente, cuenta con hasta 2.700 emprendimientos tecnológicos, según The Global Startup Ecosystem Report 2015. Asimismo, esta ciudad goza de una industria de capital emprendedor madura con un volumen de inversión similar al de Tel Aviv (Israel) y Seattle (EEUU), y cuenta con el mejor talento emprendedor en toda América del Sur.

São Paulo no está sola; ciudades como Río de Janeiro, Belo Horizonte y Porto Alegre también cuentan con una importante comunidad de emprendedores. Los éxitos recientes de empresas jóvenes brasileñas como Dafiti, Netshoes, EasyTaxi o Nubank son probablemente los que han inspirado a más personas a reconsiderar carreras profesionales en la industria y a ver el emprendimiento como una alternativa viable.

Con respecto a los emprendimientos de tecnologías financieras, y como ya se ha indicado, Brasil cuenta actualmente con 230, cifra que lo sitúa como el mayor ecosistema del sector en toda América Latina. El dinamismo del mercado brasileño, tanto por las oportunidades que ofrece como por el volumen de emprendimientos Fintech, abre también las puertas para que los actores tradicionales de la industria se beneficien de las innovaciones que están surgiendo por fuera de sus organizaciones.

La actividad del sector en Brasil se concentra en cinco segmentos: soluciones de pagos con 58 emprendimientos; plataformas de finanzas alternativas con 46; gestión de finanzas empresariales con 35; gestión de finanzas personales con 22, y gestión patrimonial con 19 (gráfico 3.2). Estos cinco segmentos representan el 78,3% del total de los emprendimientos Fintech en Brasil. En términos de concentración geográfica, el 50,5% de ellos se han originado y tienen sede en São Paulo, mientras que los demás se reparten entre Río de Janeiro (11,8%), Belo Horizonte (7,5%), Porto Alegre (6,5%) y otras ciudades.

¹⁷ Banco Mundial, datos de 2015

¹⁸ Banco Mundial, datos de 2015

¹⁹ São Paulo 2014 Blog: Six Facts about SMEs in Brazil, Americas Society / Council of the Americas

²⁰ Global Findex 2014, World Bank

Gráfico 3.2
Fintech por segmento
de negocio en Brasil.



Al igual que en México, los sectores público y privado de Brasil han dado pasos dirigidos a impulsar aún más el ecosistema de las tecnologías financieras. Durante los últimos años ha surgido la Associação Brasileira de Fintechs (octubre de 2016) y se han realizado consultas por parte de la Comissão de Valores Mobiliários y del Banco Central do Brasil para definir posturas regulatorias de cara a innovaciones como las plataformas de crowdfunding o financiación colectiva y de pagos digitales, así como frente a programas de innovación abierta de entidades financieras como Banco Itaú, Bradesco y Porto Seguros.

1

Qué hace

Es una startup de servicios financieros tecnológicos con inversiones de algunas de las empresas líderes del capital emprendedor mundial, como Sequoia Capital, Founders Fund, Tiger Global y Kaszek Ventures. Brasil es uno de los mercados con mayor crecimiento móvil, con más de 160 millones de smartphones en circulación. Nubank ha desarrollado un servicio a través del cual el usuario puede solicitar y tener total control de una tarjeta de crédito MasterCard por su móvil. Al ofrecer un servicio totalmente digital, la startup tiene un costo operacional reducido y por eso no cobra tarifas de sus clientes. Nubank también ha desarrollado una base de datos y un sistema para aprobar a sus clientes. Mientras que los bancos solo usan unas 10 variables al evaluarlos, Nubank utiliza entre 2,000 y 3,000. Fundada en 2014, Nubank cuenta ya con más de 8 millones de solicitudes y ha logrado levantar más de 170 millones de dólares en rondas de inversión.

10

Ingresos anuales

Sin información

3 Origen
Brasil

2

Segmento
Soluciones
de pagos:
Bancos
digitales

4 Año de fundación
2014

Estado de desarrollo

5 Crecimiento y
expansión

Nubank

6

Fundadores

David Velez



9

Tamaño (empleados)

256-500



7

Inversores

DST Global, Peter Thiel's Founder Fund, QED Investors, Sequoia Capital, Tiger Global Management, Kaszek Ventures, Ribbit Capital, Redpoint Ventures, Goldman Sachs, Ajibola Oluwaseyi, Gene Lockhart.

8

Financiación recibida

+15M USD

A portrait of David Vélez, founder of Nubank, smiling. He is wearing a white t-shirt with a purple graphic that says "The future is". The background is a purple wall with large, stylized letters.

"Preferimos contratar a personas que tengan la mente abierta y también muchas preguntas en lugar de personas con experiencia y la cabeza llena de respuestas. Esto es lo que genera disrupción en creencias tradicionales."

**Regulación:
facilitador o barrera**



Los emprendedores de la región han logrado establecer paulatinamente un diálogo con las autoridades y otros agentes internos y externos con el propósito de producir cambios en las políticas públicas de manera que, por un lado, fomenten e incentiven la actividad, y por el otro la reglamenten.

Los factores que han impulsado estas actividades son en lo fundamental dos: (i) el incremento en el número de actores que están innovando en el sector de servicios financieros, aunado a la creciente penetración de los diferentes servicios ofrecidos por las Fintech entre los consumidores, y (ii) la ausencia de políticas que fomenten el desarrollo del sector y/o la existencia parcial o nula de un marco regulatorio adecuado para los servicios y productos que ofrecen estas empresas jóvenes.

En este orden de ideas, y como resultado del diálogo entre los emprendedores y empresas del sector, se ha promovido la creación de asociaciones orientadas a representar los puntos de vista de la nueva industria de servicios financieros ante los reguladores, promover el conocimiento sobre las Fintech entre el público general y coordinar tareas para impulsar mejores prácticas en la industria. Es así como surgieron, por ejemplo, la Asociación de Fondeo Colectivo (AFICO) en México en 2014 (que contó con el apoyo del Fondo Multilateral de Inversiones del grupo BID), la Asociación Brasileña de Equity Crowdfunding en 2014, la Asociación Fintech México en 2015, y la Associação Brasileira de Fintechs (ABFintechs) y la Asociación Colombia Fintech, ambas creadas a finales de 2016. La importancia de estas iniciativas

Algunos países de la región como México, Colombia, Brasil y Chile ya han comenzado a explorar modificaciones a la regulación de las plataformas Fintech, consultando directamente con los emprendedores Fintech sus requerimientos y necesidades.

radica en que además de empoderar al sector como gremio, fortalecen su capacidad de diálogo y de negociación con los gobiernos y el sector financiero tradicional. De la misma manera, y en parte gracias al trabajo de consolidación y diálogo que han venido haciendo estas asociaciones, algunos gobiernos de la región han emprendido acciones en apoyo al sector, tanto desde la perspectiva de las políticas públicas como de la regulación, para hacer claridad sobre ciertos modelos de negocio en beneficio de consumidores y emprendedores a la vez.

Las intervenciones públicas en apoyo al sector Fintech pueden enmarcarse bajo distintos objetivos de desarrollo, entre ellos el impulso al financiamiento de actividades productivas desde mecanismos alternativos como la financiación colectiva y la ampliación de la inclusión financiera. Si bien estas acciones pueden provenir de las regulaciones propiamente tales, también pueden estructurarse e incluirse en agendas de productividad o en estrategias de inclusión financiera, entre otros. En junio de 2016, por ejemplo, el gobierno de México presentó su “Política Nacional de Inclusión Financiera”, uno de cuyos ejes principales es:

“el aprovechamiento de las innovaciones tecnológicas para ampliar el uso de los productos y servicios financieros dentro de un marco regulatorio que brinde seguridad a todos los participantes del sistema financiero”, definiendo, entre otros elementos, “la promoción de mecanismos que reduzcan el uso del efectivo, tales como banca móvil, cartera electrónica, remesas digitales, entre otros; así como la entrada de nuevos modelos de negocio como el blockchain, considerando medidas de regulación y supervisión que fortalezcan la seguridad informática (cybersecurity) en su adopción”, así como “el establecimiento de mecanismos de coordinación entre autoridades, gremios de los sectores financiero y emprendedor de aplicaciones tecnológicas financieras (Fintech) para fomentar el desarrollo de soluciones de inclusión financiera, viables y seguras para el mercado mexicano”²¹.

Otro esfuerzo notable en relación con la regulación ha ocurrido en Argentina, donde en noviembre de 2016 la Cámara de Diputados de la Nación aprobó la “Ley de Emprendedores” mediante la cual se regularizarían las plataformas de financiación colectiva al permitir la colocación pública de una parte de las acciones de estos emprendimientos para que, a través de las mismas, los pequeños inversores puedan realizar inversiones incluso con beneficios impositivos²².

²¹ Política Nacional de Inclusión Financiera. Consejo Nacional de Inclusión Financiera, junio de 2016.

²² Al cierre de este informe, la “Ley de Emprendedores” debía ser todavía tratada y votada por el Senado argentino.

Por otro lado, con las iniciativas regulatorias también se busca normar las actividades propias de las plataformas Fintech. Algunos países de la región como México, Colombia, Brasil y Chile ya han comenzado a explorar modificaciones a la regulación, consultando directamente con los emprendedores Fintech sus requerimientos y necesidades.

En Brasil, por ejemplo, la Comissão de Valores Mobiliários (CVM) publicó una minuta²³ que recoge los principales aspectos a tener en cuenta para dar certidumbre jurídica a las plataformas electrónicas de financiación colectiva de capital, así como los relativos a la creación de sindicatos para inversión en emprendimientos (que en su conjunto se conocen como “financiación colectiva para inversión”). Para ello se puso a consideración del público en general el proyecto de legislación correspondiente y se permitió enviar opiniones y sugerencias mediante una encuesta en línea que estuvo abierta por más de 30 días²⁴. De la misma manera, en Colombia la Unidad de Proyección Normativa y Estudios de Regulación Financiera presentó en agosto de 2016 un documento de consulta sobre alternativas de regulación para la financiación colectiva.

En este sentido, el BID también ha venido apoyando el desarrollo del ecosistema Fintech en la región, desde las dos perspectivas mencionadas anteriormente, a saber, políticas públicas y reglamentación, con el objeto de generar una normatividad equilibrada y proporcional a la industria. Específicamente, mediante una Cooperación Técnica Regional²⁵ se apoyó en 2016 a los gobiernos de México, Chile²⁶ y Paraguay²⁷ en el desarrollo de marcos normativos para la financiación colectiva. Durante 2017 se espera apoyar en el mismo sentido a los gobiernos de Perú y Argentina. En todos los casos, además de brindar recomendaciones para el marco regulatorio de esta actividad, se ha sugerido a los gobiernos la creación de bancos de prueba regulatorios (regulatory sandboxes) con dos finalidades prin-

²³ Comissão de Valores Mobiliários de Brasil, Edital de Audiência Pública SDM N° 06/2016, . Enlace: http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/audiencias_publicas/ap_sdm/anexos/2016/sdm0616edita1.pdf

²⁴ Las opiniones recibidas por la CVM se pueden consultar en el enlace de la Comissão de Valores Mobiliários de Brasil: http://www.cvm.gov.br/audiencias_publicas/ap_sdm/2016/sdm0616.html

²⁵ Banco Interamericano de Desarrollo: “Support to the Development of Alternative Finance in LAC countries: ICT and Regulatory Approach”, (Washington DC, IDB, 2015). Disponible en: <http://www.iadb.org/en/projects/project-description-title,1303.html?id=RG-T2631>

²⁶ “Hacienda pide asesoría para regular el financiamiento colectivo”, disponible en: <http://www.elmercurio.com/Inversiones/Noticias/Fondos-Mutuos/2016/08/18/Hacienda-pide-asesoria-para-regular-el-financiamiento-colectivo.aspx>

²⁷ “CNV presentaría en marzo proyecto para financiación colectiva”, disponible en: <http://www.ultimahora.com/cnv-presentaria-marzo-proyecto-financiacion-colectiva-n1052597.html>

cipales: (I) establecer un diálogo más directo entre la industria Fintech en general y los supervisores y reguladores para entender la naturaleza de los negocios y la regulación; y (ii) permitir una transición más suave para las plataformas y emprendimientos Fintech y sus entes de control hacia una supervisión basada en las verdaderas actividades de la industria.

Pero, ¿qué dicen al respecto los emprendedores Fintech? Como parte de la encuesta, 272 emprendedores del sector en la región expresaron su opinión respecto a la siguiente pregunta:

¿Cómo describirías el ambiente regulatorio actual para tu startup y segmento Fintech en tu país?

Los datos agregados indican que el 21,3% de los emprendedores Fintech en la región considera que la regulación actual es excesiva, aunque otro 27,2% señala que, aunque no existe una regulación específica, sí se necesita (gráfico 4.1). Cabe destacar, sin embargo, que el 45,6% de los encuestados declaró o bien que la regulación actual es adecuada, o que no se requiere una regulación específica. Solo un 5,9% piensa que la regulación es excesivamente laxa.

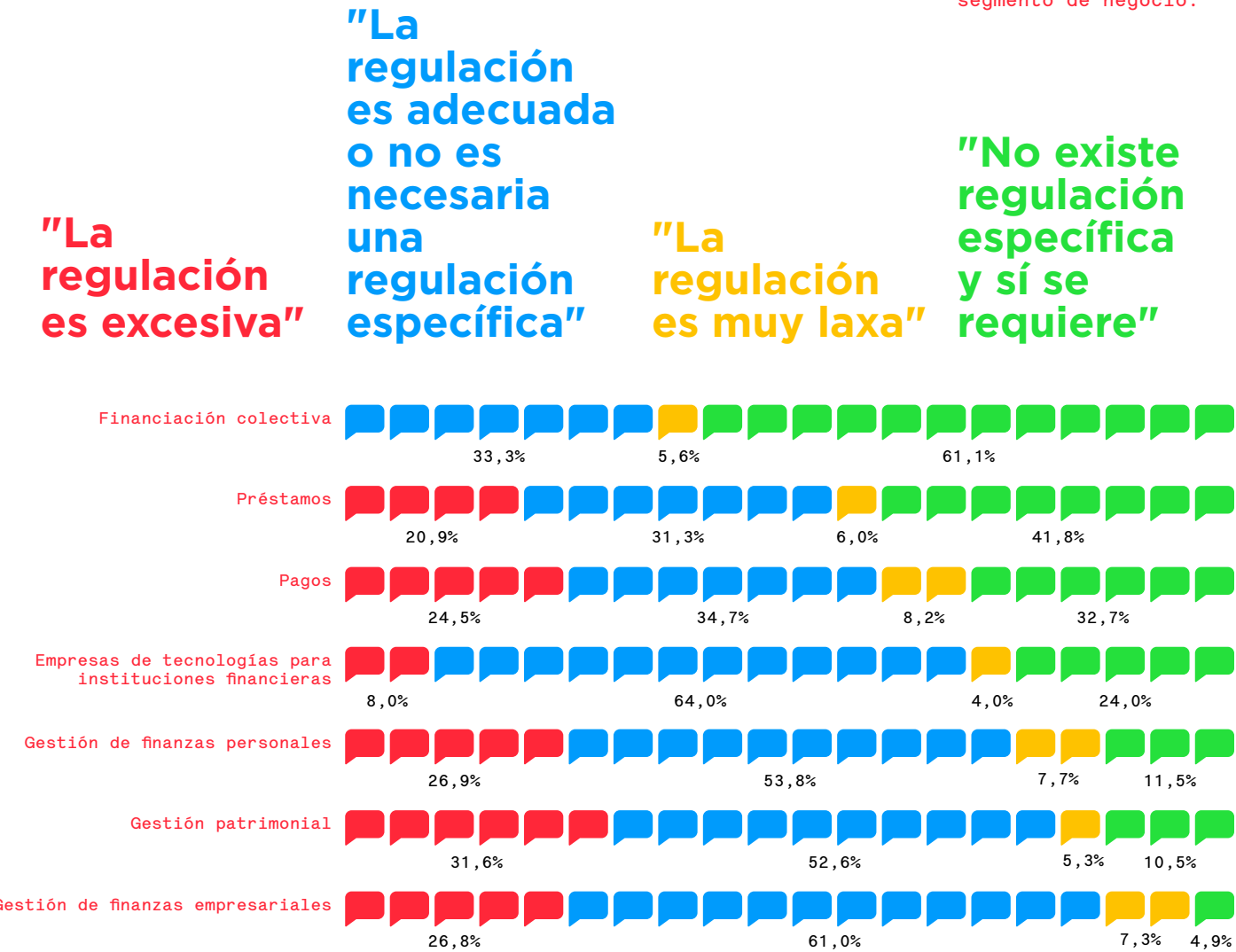
Gráfico 4.1

Qué opinan los emprendedores Fintech sobre la regulación.



Gráfico 4.2

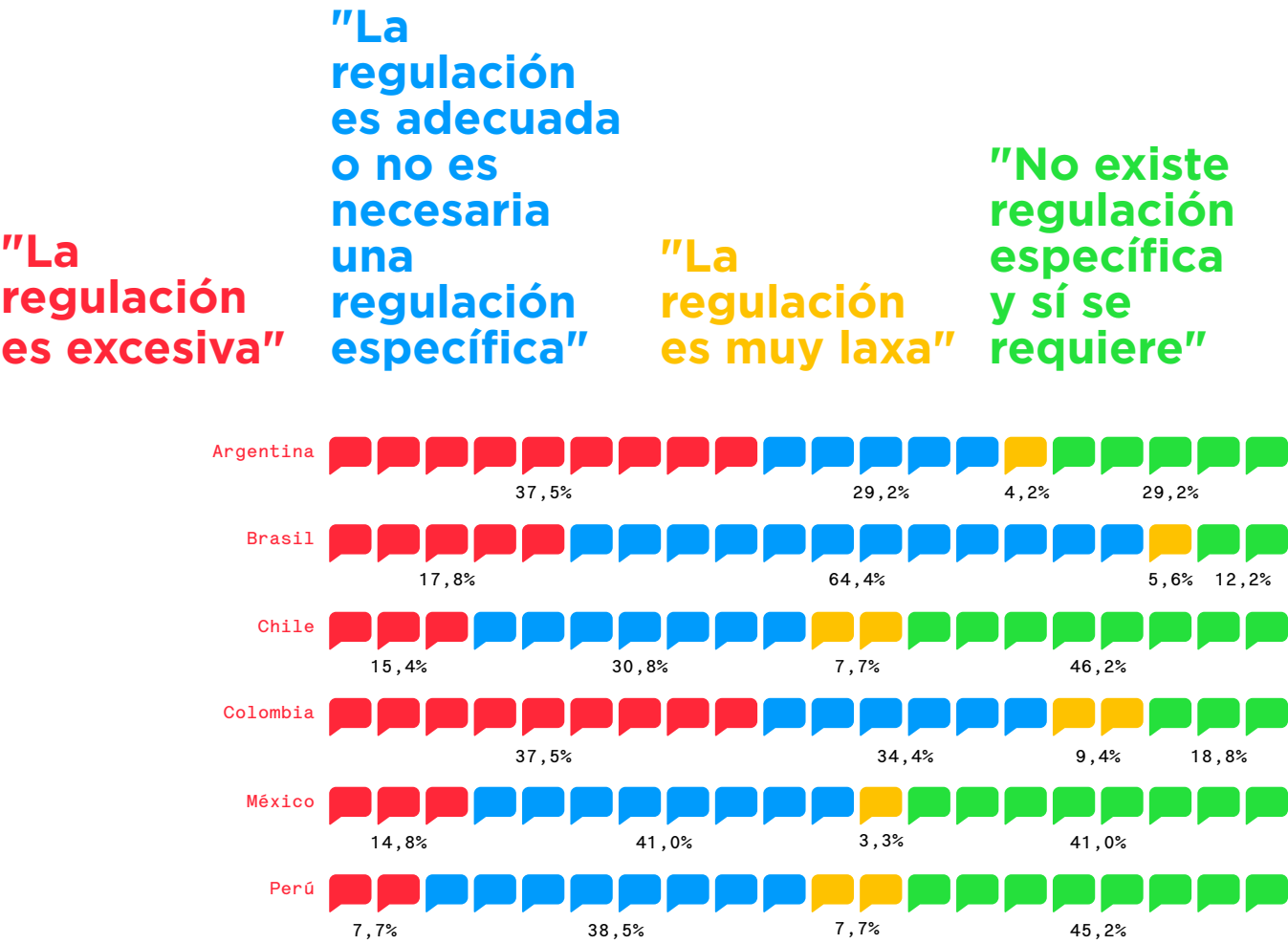
Qué opinan los emprendedores sobre la regulación por segmento de negocio.



Sin embargo, y como es natural, la situación difiere dependiendo del subsegmento que se examine en términos de la regulación asociada a modelos de negocios específicos, como se observa a continuación:

- El 61,1% de los emprendedores en los subsegmentos de financiación colectiva indican que no existe una regulación específica para su modelo de negocio y que sí se necesita.
- El 41,8% de los emprendedores en los subsegmentos de préstamos dice que no existe una regulación específica para su modelo de negocio y que sí se necesita, mientras que el 20,9% opina que la regulación es excesiva y el 31,3% indica o bien que la regulación es adecuada, o que no se necesita una regulación específica.
- El 32,7% de los emprendedores en los subsegmentos de pagos señala que no existe una regulación específica para su modelo de negocio y que sí se necesita, mientras que el 24,5% opina que la regulación es excesiva y 34,7% indica o bien que la regulación es adecuada, o que no se necesita una regulación específica.
- El 61,0% de los emprendedores en los subsegmentos de gestión financiera empresarial piensa que la regulación es adecuada o que no se necesita una regulación específica.
- El 42,1% de los emprendedores en los subsegmentos de gestión patrimonial indica que la regulación es adecuada, mientras que el 31,6% opina que es excesiva (gráfico 4.2).

Gráfico 4.3
Qué opinan
emprendedores sobre
regulación por país.



Un análisis similar por país también revela diferencias significativas:

- En Brasil, el 64,4% de los encuestados piensa o bien que la regulación es adecuada o que no se necesita una regulación específica. Solo el 17,8% piensa que la regulación es excesiva.
- En México, el 41,0% de los encuestados piensa o bien que la regulación es adecuada o que no se necesita una regulación específica; entre tanto, otro 41,0% opina que no existe una regulación específica y que sí se necesita.
- En Colombia, el 37,5% de los encuestados afirma que la regulación es excesiva, mientras que el 34,4% piensa o bien que la regulación es adecuada o que no se necesita una regulación específica.
- En Argentina, el 37,5% de los encuestados piensa que la regulación es excesiva, mientras que el 29,2% opina o bien que la regulación es adecuada o que no se necesita una regulación específica. Entre tanto, otro 29,2% afirma que, aunque no existe una regulación específica, sí se necesita.
- Tanto en Chile como en Perú, el 46,2% de los emprendedores opina que, aunque no existe una regulación específica, sí se necesita, siendo esta la opinión más recurrente en ambos países (gráfico 4.3).

Cuadro 4.1

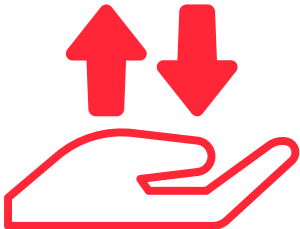
Uso a la regulación por segmento Fintech.



Financiación colectiva de bienes raíces
Oferta pública e inversión sindicada para la construcción de proyectos inmobiliarios.



Préstamos
Captación de recursos del público para el otorgamiento de créditos a consumidores (préstamos persona a persona o P2P) mediante sistemas de riesgo crediticio desarrollados por la empresa.



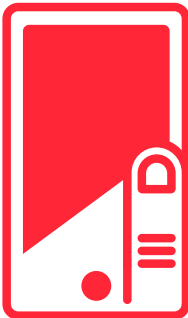
Financiación colectiva de de capital
Oferta pública para la venta de acciones de emprendimientos de alto impacto.



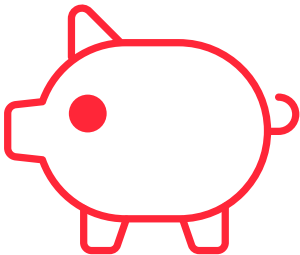
Financiación de facturas o factoraje
Captación de recursos del público para la financiación de cuentas por cobrar de las PyME.



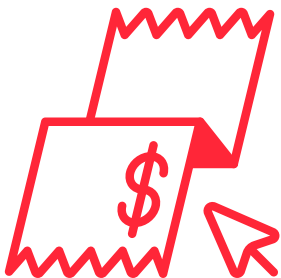
Puntaje alternativo
Implementación y uso de algoritmos o sistemas de calificación crediticia contruidos con fuentes alternativas de información, sin necesidad de emplear los burós de crédito tradicionales.



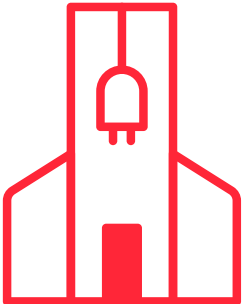
Pagos
Transmisión de dinero electrónico entre personas o negocios de manera directa, de manera local o en el extranjero, fuera del sistema bancario tradicional.



Gestión de finanzas personales
Captación de recursos para el ahorro a través de plataformas digitales.



Gestión de finanzas empresariales
Desarrollo de API y apertura de los datos en posesión de las entidades financieras tradicionales para su uso e integración por los propios negocios y otras plataformas digitales.



Gestión patrimonial
Inversión en fondos mutuos de manera remota mediante plataformas digitales y empleando algoritmos de inteligencia artificial.



Negociación de activos financieros y mercado de valores
Uso de monedas virtuales o criptomonedas para la compra y/o venta de divisas. Compra y venta de acciones de empresas (públicas y/o privadas) mediante plataformas digitales o de registro distribuido (cadena de bloques).



Empresas de tecnologías para instituciones financieras
Uso de información biométrica como mecanismos de identificación de clientes y de autorización de transacciones financieras. Uso de contratos inteligentes o de registro distribuido para firma de contratos.



Bancos digitales
Entidades financieras de nueva creación y cuya distribución de productos (p. ej., tarjetas de crédito, tarjetas de débito, préstamos) es 100% digital.



Seguros
Emisión y distribución digital de pólizas de seguro con firmas electrónicas o de registro distribuido. Creación de productos personalizados en función de datos generados por el comportamiento de los consumidores.

En la mayoría de los países de la región, muchos de los modelos de negocio habilitados por las nuevas tecnologías Fintech carecen de un marco que los reconozca o tipifique, lo que por lo general conduce al uso de vías imperfectas, aunque legales, para la operación de los emprendimientos del sector. La colocación pública de acciones mediante plataformas de financiación colectiva, los intercambios de divisas mediante activos virtuales, la transmisión de dinero incluso en moneda local y el uso de plataformas de puntaje alternativo para la obtención de préstamos de persona a persona, son algunos casos de uso de las Fintech que escapan a las regulaciones actuales (cuadro 4.1).

El 21,3% de los emprendedores Fintech en la región considera que la regulación actual es excesiva, aunque otro 27,2% señala que, aunque no existe una regulación específica, sí se necesita.

En este contexto, las discusiones en torno a posibles modificaciones a las regulaciones en los diversos países de la región han dado lugar al análisis de buenas prácticas que puedan fomentar el desarrollo del sector Fintech. Al mismo tiempo, sin embargo, también han generado preocupaciones sobre un eventual deterioro de las condiciones existentes para innovar en ciertos segmentos de los servicios financieros digitales que no están regulados hoy en día. Esto por cuanto, una vez entren en vigencia las normas respectivas, aquellos podrían quedar a merced de procesos aprobatorios farragosos y prolongados por parte de los reguladores antes de poder operar.

Una regulación restrictiva que por ejemplo impida la operación de las Fintech antes de obtener su registro ante el ente regulador, o que ignore la naturaleza experimental de este tipo de emprendimientos, podría ser perjudicial no solo para emprendedores e inversionistas, sino también para la prestación de mejores servicios financieros a los consumidores finales. Es por eso que, en la medida de lo posible, los reguladores deberán compartir de manera pública o con el mayor número posible de actores del sector los proyectos reglamentarios o legislativos susceptibles de ser aprobados. Esto teniendo en cuenta que el desarrollo de las Fintech sirve como herramienta para incrementar la productividad de los sistemas financieros, promover la innovación, fomentar la inversión en empresas de alto impacto y reducir la exclusión financiera.

Con el fin de respaldar a los gobiernos y a la industria Fintech de la región, el BID publicó en 2016 un documento para la discusión titulado: “Alternative Finance (Crowdfunding) Regulation in Latin America and the Caribbean: A Balancing Act”²⁸. Allí se explican los modelos existentes de financiación colectiva, y se hacen recomendaciones para que se expida una regulación balanceada y proporcional de las plataformas en la región, al tiempo que se obtiene una primera aproximación de lo que la industria piensa sobre la regulación.

Algunas de las buenas prácticas implementadas en otros países como el Reino Unido o Singapur podrían trasladarse también a países de América Latina. Dos de ellas se destacan: (i) las exenciones temporales sobre autorizaciones para las Fintech por parte de los reguladores, y (ii) la creación de bancos de prueba regulatorios temporales en los que las Fintech puedan operar, evaluar sus modelos de negocio y ofrecer sus productos innovadores en ambientes monitorizados. Otra tendencia favorable, aunque apenas incipiente en la región, es la creación de algún tipo de

²⁸ D. Herrera. 2016. “Alternative Finance (Crowdfunding) Regulation in Latin America and the Caribbean: A Balancing Act”, BID, Washington DC, septiembre. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.18235/0000430>

institucionalidad dentro del sector público que sirva de interlocutor entre la industria y los responsables por la formulación de políticas. Tal es el caso del “Chief Fintech Officer” en la Autoridad Monetaria de Singapur, la Oficina Fintech dentro del banco de Indonesia, o el embajador Fintech de Holanda.

Las RegTech: herramienta para emprendedores y reguladores

La existencia de un número cada vez mayor de empresas financieras digitalizadas podría convertirse en un detonante para agilizar los procesos de monitoreo y cumplimiento de las obligaciones tanto de las Fintech como de los participantes tradicionales de la industria, automatizar sus tareas de rendición de informes, mitigar riesgos y reducir los tiempos de evaluación de su desempeño operativo. Existen para ello las llamadas RegTech o tecnologías regulatorias -soluciones y emprendimientos que ayudan a otras empresas jóvenes financieras a cumplir los requerimientos normativos-, de las cuales podrían valerse los reguladores para evaluar, gestionar y hacer más transparentes los riesgos asociados con las Fintech y los nuevos intermediarios financieros de manera estandarizada.

Comparado con Estados Unidos o Europa, una empresa Fintech en América Latina tiene más dificultades para encontrar financiamiento o talento, lo que vuelve más difícil crecer y escalar.

Capacidad de
escalamiento
de las Fintech
en la región

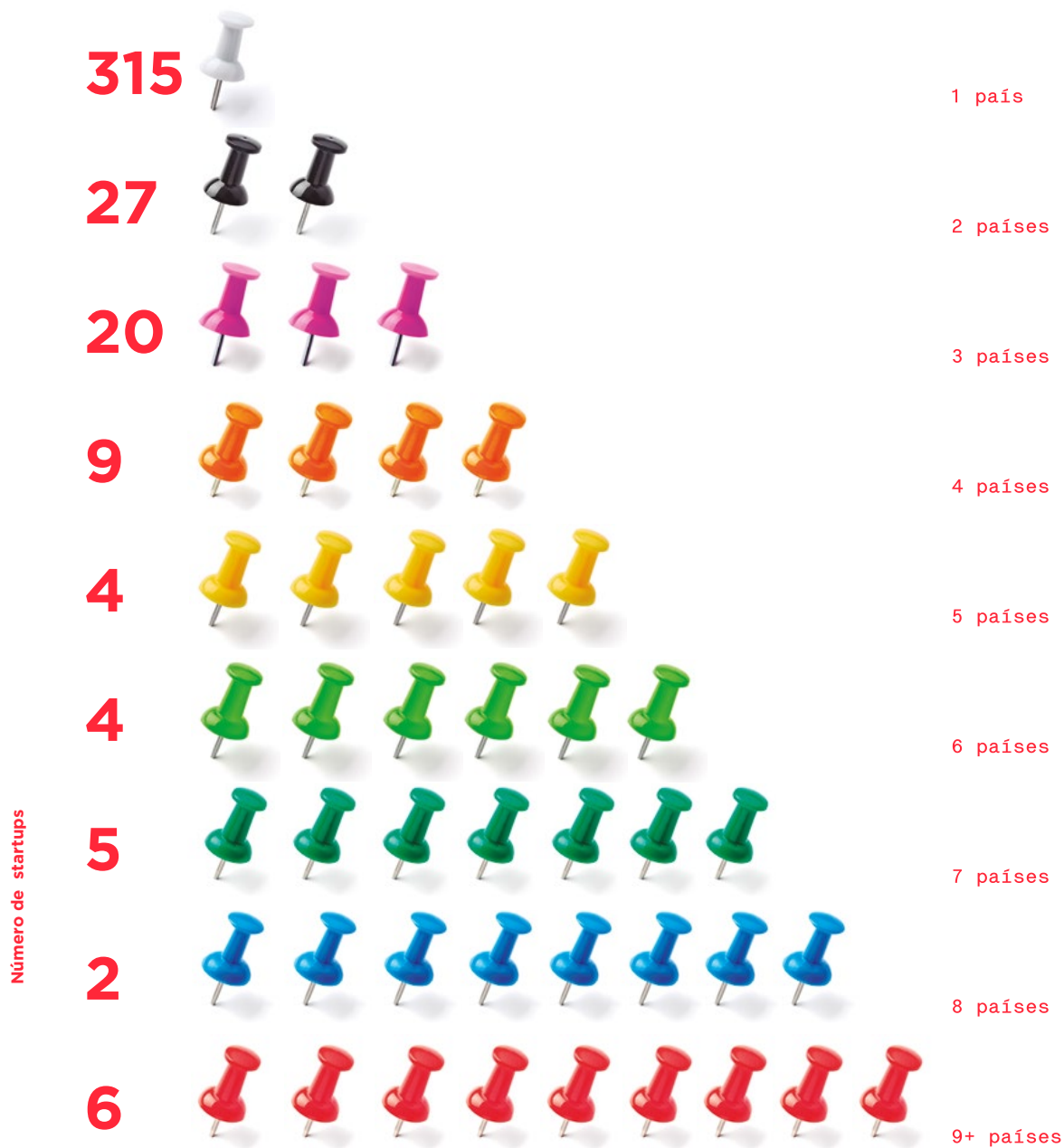
5

Independientemente de cuál sea el país de origen, los emprendedores tecnológicos comparten en su ADN un entusiasmo por crear algo nuevo y una pasión por resolver problemas reales de la sociedad en la que viven. Asimismo, tienen que hacer frente a retos similares cuando se trata de escalar y hacer crecer sus proyectos: asegurar financiación, encontrar el mejor talento, operar bajo normas homogéneas y construir sobre plataformas también homogéneas.

Cuando el proyecto está radicado en América Latina, el reto es aún mayor. No solo existe una brecha de financiamiento o fondeo importante en comparación con Estados Unidos o Europa, sino que además la escasez del talento necesario a menudo ralentiza el esfuerzo de una empresa joven por lograr escala. En el caso de las Fintech, también se debe tener en cuenta que la regulación puede operar como barrera e inhibir el crecimiento hacia fuera del país, debido a que los marcos regulatorios bajo los cuales operan los servicios financieros de cada nación son distintos.

Gráfico 5.1
Fintech que operan
en uno o más países.

De las 393 empresas jóvenes Fintech que respondieron a la encuesta, solo 77 (19,6%) indicaron que operan en más de un país. De este subtotal, 27 (35,1%) respondieron que operan en dos países, 20 (26,0%) en tres y 9 (11,7%) en cuatro. La presencia de los 21 emprendimientos restantes (27,2%) oscila entre 5 y 17 países de la región (gráfico 5.1).



Estas cifras tienen sentido si se tiene en cuenta la juventud relativa de estos emprendimientos, así como la dificultad que supone conquistar y escalar en nuevos mercados.

Sin embargo, las respuestas al cuestionario permiten detectar una mayor o menor inclinación de estos emprendimientos hacia la expansión dentro de la región según su país de origen: el 33,3% de los argentinos y 31,0% de los colombianos tienen operaciones fuera de sus países, mientras que lo mismo sucede solo con el 11,0% de los brasileños y el 8,6% de los mexicanos.

Si bien este no es un indicador per se de la capacidad de escala de las empresas jóvenes Fintech --su tamaño tanto en México como en Brasil es suficientemente grande--, sí es significativo que una de cada tres empresas argentinas y una de cada cuatro colombianas tengan presencia por fuera de sus fronteras.

No obstante, las barreras que existen en la región para lograr escala, así como la relativa juventud de estos emprendimientos, un 23,7% de los encuestados afirmó estar listo para escalar, mientras que el 28,8% declaró que ya está en una fase de crecimiento y expansión, a pesar del poco tiempo que lleva operando (gráfico 5.2). En total, más de la mitad de las empresas jóvenes Fintech encuestadas considera que se encuentra en un estadio maduro de desarrollo de su producto.

Un esfuerzo de apoyo regional en este sentido lo viene realizando el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Grupo BID a través del Programa de Aceleración FinTech de NXTP Labs. Este último es un fondo de inversión cuyo programa de aceleración de emprendimientos de base tecnológica opera en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México promoviendo el nexo entre bancos y grandes compañías con empresas jóvenes que desarrollan innovaciones para la industria financiera.

De manera similar, desde la iniciativa privada se han diseñado otros proyectos específicos para el impulso al emprendimiento Fintech de América Latina. Tal es el caso de Startupbootcamp Fintech, un programa de aceleración de startups promovido por Finnovista y Startupbootcamp, el cual ofrece financiamiento y mecanismos para promover el crecimiento de startups Fintech a través de mentorización y el relacionamiento cercano con partners corporativos como Visa, Fiinlab powered by Gentera, BanRegio, EY y White & Case, entre otros.

Gráfico 5.2
Empresas jóvenes por
etapa de desarrollo.

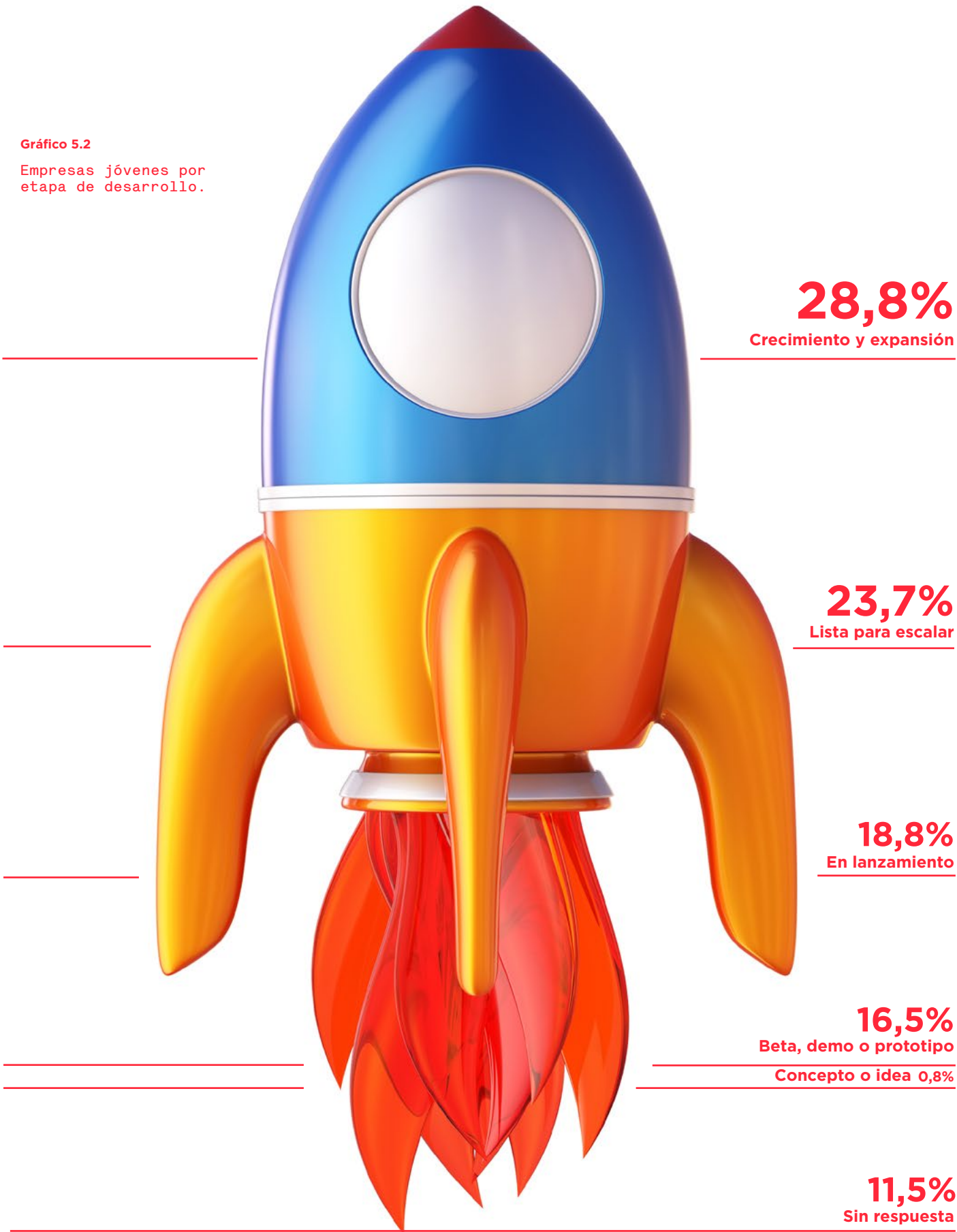
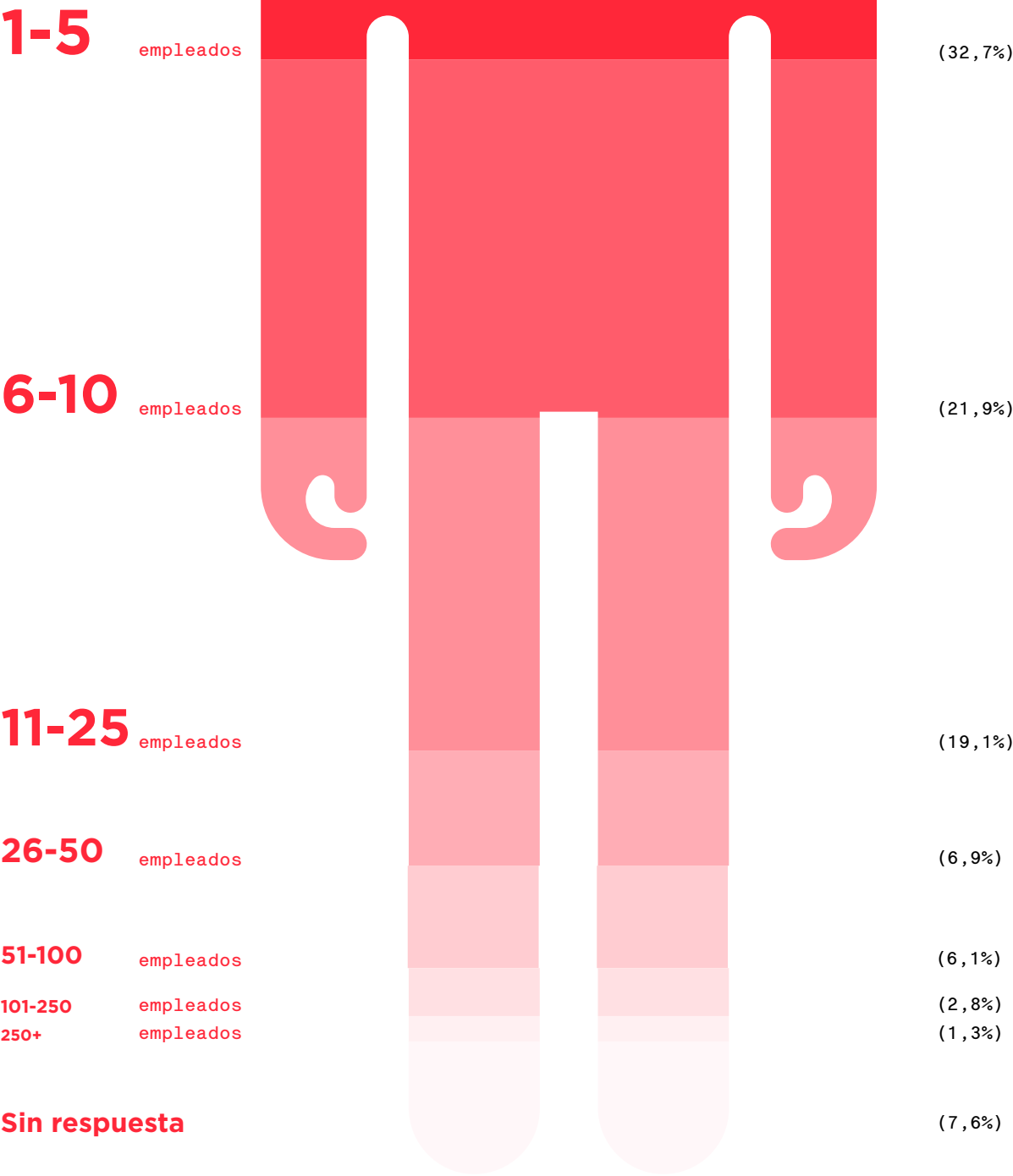


Gráfico 5.3
Número de empleados.



Otro dato a considerar –que además ayuda entender la capacidad de escalamiento de estos emprendimientos en la región– es el tamaño de las Fintech medido por su número de empleados. La mayoría de los emprendimientos encuestados (56,3%) son de tamaño reducido con entre uno y 10 empleados: un 34,4% declaró tener entre uno y cinco, mientras que el 21,9% dijo tener entre seis y 10 (gráfico 5.3). Luego se encuentran aquellos que tienen entre 11 y 25 empleados, los cuales representan el 19,1%. Así pues, el 75,4% de los emprendimientos Fintech encuestados afirma tener entre uno y 25 empleados. Solo el 4,1% indicó tener más de 100 empleados.

La encuesta también permitió observar la relación que existe entre la inversión recibida por los emprendimientos y su número de empleados. Por ejemplo, mientras que la media de empleados para los que han recibido menos de US\$25 mil de inversión es de solo 5,5, para aquellos cuya financiación ha oscilado entre US\$2 y US\$6 millones es de 50,9 empleados. Es obvia entonces la importancia que tiene el capital de inversión para la creación de empleo y el crecimiento en estos negocios innovadores en la región.

Cuadro 5.1
Financiación y crecimiento.

Inversión o financiación recibida	Media de empleados
<US\$25.000	5,5
+ de US\$25 mil-US\$75	10,7
+ de US\$75 mil-US\$125 mil	7,0
+de US\$125 mil-US\$250 mil	9,8
+ de US\$250 mil-US\$500 mil	9,6
+ de US\$500 mil-US\$2 millones	19,4
+ de US\$2 millones-US\$6 millones	50,9
+ de US\$6 millones	159,2



A man in a brown sweater is sitting at a desk in an office, working on a laptop. He is looking at a monitor that displays a bar chart. There are several other monitors on the desk, some showing data and others showing documents. A glass of water and a notebook are also on the desk. In the background, another person is visible through a glass partition.

"Esperamos que, con este servicio, podamos ayudar a mejorar a los resultados financieros de todos nuestros clientes, independientemente de su nivel de ingresos."

1

Qué hace

Proveedor de servicios de pago líder en Latinoamérica, con oficinas en Berlín, São Paulo, Bogotá, Buenos Aires y Ciudad de México. allpago permite que empresas y proveedores de pagos acepten todas las formas de pago local más relevantes en la región a través de una única plataforma y API. Su moderna tecnología y asesoramiento legal son usados por empresas como Art.com, Getty Images, McAfee, Paylogic, Symantec y Teamviewer para maximizar sus tasas de conversión y asegurar transacciones conformes con los clientes en América Latina, y como una interfaz de pago por parte de las principales compañías de pago de todo el mundo. En octubre de 2016, allpago anunció la expansión de su cobertura a Argentina, el tercer mercado de comercio electrónico de la región, lo que supone que ahora los comerciantes podrán acceder a más del 80% del comercio electrónico B2C de Latinoamérica, valorado en 78 mil millones de dólares.

9

Tamaño (empleados)

26-50



8

Financiación recibida

Fondos propios



7

Inversores

Fondos propios

10

Ingresos anuales

<1M USD



Allpago

2

Segmento

Soluciones de pagos: pasarelas y agregadores de pago



3

Origen
Brasil



Estado de desarrollo

Crecimiento y expansión

5

4

Año de fundación
2010



6

Fundador

Philip Bock

"A través de una integración y sin necesidad de adaptaciones, los comerciantes y proveedores de pago pueden utilizar nuestra herramienta como pasarela o facilitadora de pagos así como proveedor transfronterizo regulado."



Phillip Bock, Fundador y CEO de allpago

6

Fundadores**América Latina:**

Jose Velez,
Martin Schrimpf
y Santiago Espinel;
Alejandro Estrada,
Juan Pablo Bruzzo
y Alex Oxenford

Polonia:

Grzegorz Brochocki,
Arjan Bakker

India:

Shailaz Nag,
Nitin Gupta

CEO:

Laurent Le Moal



7

Inversores

Naspers Ltd.

9

Tamaño (empleados)

1800+



8

Financiación recibida

Confidencial



10

Ingresos anuales

Confidencial



PayU

1

Qué hace

Es la división de pagos electrónicos de Naspers Ltd., un grupo multinacional que ofrece servicios en más de 133 países. Actualmente PayU es el proveedor líder de pagos online dedicado a crear un proceso de pago rápido y sencillo tanto para comerciantes como compradores. La compañía está presente en 16 mercados de gran crecimiento en Asia, Europa, Latinoamérica, Oriente Medio y África. En Latinoamérica PayU está presente en Argentina, Chile, Colombia, Brasil, México, Panamá y Perú. Recientemente PayU ha invertido en varias startups Fintech, como ZestMoney o BitX y en 2016 adquirió Citrus Payment Solution, una plataforma que ofrece servicios de pago y banca móvil.

Estado de desarrollo

**Crecimiento y
5 expansión**

4

**Año de fundación
2002**

2

**Segmento
Soluciones
de pagos:
pasarelas y
agregadores
de pagos**



3

**Origen
Colombia**



<http://www.payu.com>

[@_payU/](#)[@PayULatam](#)

**"El sector
de servicios
financieros será
muy diferente de
lo que tenemos
hoy y queremos
desempeñar
un papel
importante
haciendo esa
transición."**

José Velez, CEO de PayU LATAM

**Inversión
de capital
emprendedor
en Fintech**

6

Históricamente, el volumen de las inversiones en el sector Fintech se ha concentrado principalmente en Estados Unidos, seguido por Europa y Asia, con una proporción muy inferior destinada a América Latina.

En todo el mundo, el sector Fintech ha registrado un incremento significativo en la inversión en los últimos años, pasando de US\$1.800 millones en 2010 a US\$19.000 millones en 2015²⁹. Al término del tercer trimestre de 2016, la inversión en Fintech habría alcanzado US\$15.200 millones distribuidos en 839 transacciones en 57 países³⁰. Históricamente, el volumen de estas inversiones se ha concentrado principalmente en Estados Unidos, seguido por Europa y Asia, con una proporción muy inferior destinada a América Latina³¹.

No obstante, en 2016 se llevaron a cabo las rondas de inversión más importantes del sector Fintech realizadas hasta el momento en la región (cuadro 6.1). Allí se hizo evidente una participación más activa de los organismos multilaterales y de las entidades financieras tradicionales en el capital de estos emprendimientos. Tal es el caso del IFC, el FOMIN, American Express Ventures, Monex Grupo Financiero y Grupo SURA, por mencionar solo algunos. El dinamismo en el espacio Fintech también ha dado lugar a la creación de plataformas de inversión para la región de la mano de entidades bancarias (por ejemplo, la que crearon conjuntamente el Scotiabank y QED Investors³²), así como a la adquisición de algunas de estas empresas jóvenes, como por ejemplo la anunciada a finales de 2016 por BBVA en relación con Openpay³³.

Entre los organismos internacionales de desarrollo que le están apostando al sector en la región, el FOMIN del Grupo BID ha realizado inversiones en 12 fondos de capital emprendedor, en cuya cartera hay 55 Fintech con operaciones en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México, además de realizar inversiones directas. Entre ellas figuran Afluenta, una plataforma en línea de financiamiento P2P; Payclip, una solución de pagos que actualmente opera en México; Sempli, una plataforma de financiamiento en línea para emprendimientos y empresas jóvenes en proceso de escalamiento en Colombia; y Kubo Financiero, la primera plataforma especializada en financiamiento colectivo y financiamiento entre personas regulada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México.

²⁹ Citi GPS : Global Perspectives & Solutions. Marzo de 2016. Citigroup.

³⁰ The Q3 2016 VC Fintech Investment Landscape. Noviembre de 2016. Innovate|Finance.

³¹ Cutting Through the FinTech Noise: Markers of Success, Imperatives For Banks. Diciembre de 2015. McKinsey & Company.

³² Scotiabank partners with QED Investors to promote Fintech start-ups in Latin America. Latin American Private Equity & Venture Capital Association, 10 de diciembre de 2016. Enlace: <https://lavca.org/2016/12/10/scotiabank-partners-qed-investors-promote-fintech-start-ups-latin-america/>

³³ BBVA compra Openpay, 'startup' mexicana de servicios de pagos 'online'. Noticias BBVA, 23 de diciembre de 2016. Enlace: <https://www.bbva.com/es/noticias/economia/bancos/fintech/bbva-compra-openpay-startup-mexicana-servicios-pagos-online/>

Emprendimiento (país de origen)	Segmento Fintech	Últimas rondas	Inversionistas
Nubank (Brasil) ^{i,ii}	 Bancos digitales	Serie C: US\$52 millones (ene-2016) Deuda: US\$53 millones (abr-2016) Serie D: US\$80 millones (dic-2016)	DST Global, Peter Thiel’s Founder Fund, QED Investors, Sequoia Capital, Tiger Global Management, Kaszek Ventures, Ribbit Capital, Redpoint Ventures. / Goldman Sachs 5,5
Kueski (México) ⁱⁱⁱ	 Préstamos	Serie A: US\$10 millones (abr-2016) Deuda: US\$25 millones (abr-2016)	10,7 Richmond Global Ventures, Rise Capital, CrunchFund, Variv Capital, Victory Park Capital, Angel Ventures Mexico, Core Ventures Group, Auria Capital
Clip (México) ^{iv,v}	 Pagos	US\$ 24 millones (ene-2017) US\$8 millones (dic-2015)	General Atlantic, American Express Ventures, Alta Ventures, Sierra Ventures, Endeavor Catalyst, Fondo de Fondos, Angel Ventures Mexico
Creditas, antes BankFacil (Brasil) ^{vi}	 Préstamos	US\$ 19 millones (feb-2017)	IFC, Naspers, Kaszek Ventures, Redpoint eVentures, Accion Frontier Fund, QED Investors, Napkn Ventures
Guiabolso (Brasil) ^{vii}	 Gestión de finanzas personales	US\$17 millones (may-2016)	IFC, Kaszek Ventures, Ribbit Capital, QED Investors
Afluenta (Argentina) ^{viii}	 Préstamos	US\$8 millones (mar-2016)	IFC, Elevar Equity
Konfio (México) ^{ix}	 Préstamos	US\$8 millones (may-2016)	Acción Frontier Inclusion Fund, QED Investors, Kaszek Ventures, Jaguar Ventures
Kubo Financiero (México) ^x	 Préstamos	US\$7,5 millones (ago-2016)	Bamboo Finance, Monex Grupo Financiero, KuE Capital, Tanant Capital, Endeavor Catalyst, Alta Ventures, Capital Invent, Vander Capita Partners, Wayra México
Conekta (México) ^{xi}	 Pagos	US\$6,6 millones (oct-2016)	Variv Capital, FEMSA, Jaguar Ventures, Conconi Growth Partners
Alkanza (Estados Unidos) ^{xii}	 Gestión patrimonial	US\$6 millones	ALLVP, Grupo SURA

Cuadro 6.1
Recientes rondas de inversión en Fintechs.

ⁱ DST Global Leads \$80 Million Private Investment in Nubank, Vinod Sreeharsha, 7 de diciembre de 2016. New York Times. Enlace: <http://www.nytimes.com/2016/12/07/business/dealbook/dst-global-nubank.html>

ⁱⁱ Brazil online card company Nubank gets \$53 mln loans from Goldman Sachs, 27 de abril de 2016. Reuters. Enlace: <http://www.reuters.com/article/nubank-goldman-sachs-idUSL2N17U25K>

ⁱⁱⁱ Kueski Secures Largest Capital Funding for FinTech Startup in Mexico. Business Wire, 21 de abril de 2016. Enlace: <http://www.businesswire.com/news/home/20160421005166/en/Kueski-Secures-Largest-Capital-Funding-FinTech-Startup>

^{iv} Amex Backed Mexican FinTech Startup Clip Raises \$8 Million in Series A. Let’s Talk Payments, 8 de diciembre de 2015. Enlace: <https://letstalkpayments.com/amex-backed-mexican-fintech-startup-clip-raises-8-million-in-series-a/>

^v CB Insights. Recent Investments. Consultado el 15 de febrero de 2017. Enlace: <https://www.cbinsights.com/investor/missionog>

^{vi} Brazil’s Creditas gets \$19 million amid boom in local fintech financing. Conexão Fintech, 22 de febrero de 2017. Enlace: <http://conexaofintech.com.br/en/brazils-creditass-gets-19-million>

^{vii} IFC, do Banco Mundial, investe em app brasileiro. Cátia Luz. Link Estadão, 11 de mayo de 2016. Enlace: <http://link.estadao.com.br/noticias/empresas,ifc--do-banco-mundial--investe-em-app-brasileiro,10000050275>

^{viii} Afluenta, the Leading Latin American Peer Lending Network, Receives \$8 Million from IFC and Elevar Equity to expand in the region. PR Newswire, 17 de marzo de 2016. Enlace: <http://www.prnewswire.com/news-releases/afluenta-the-leading-latin-american-peer-lending-network-receives-8-million-from-ifc-and-elevar-equity-to-expand-in-the-region-300237584.html>

^{ix} Konfio, startup líder en préstamos online, recibe inversión por 8 millones de dólares. Acción, 24 de mayo de 2016. Enlace: <https://www.accion.org/es/content/konfio-startup-l%C3%ADder-en-pr%C3%A9stamos-online-recibe-inversi%C3%B3n-por-8-millones-de-d%C3%B3lares>

^x kubo.financiero cierra nueva ronda de inversión por 7.5M dólares, impulsando la Industria Fintech en México. Kubo Financiero, 3 de agosto de 2016. Enlace: <https://blog.kubofinanciero.com/blog/kubo-financiero-cierra-nueva-ronda-inversion/2016/08/03>

^{xi} Variv Capital, Jaguar Ventures, FEMSA & Conconi invest in Mexico’s Conekta. Latin American Private Equity & Venture Capital Association, 28 de octubre de 2016. Enlace: <https://lavca.org/2016/10/28/variv-capital-jaguar-ventures-femsa-conconi-invest-mexicos-conekta/>

^{xii} ALLVP leads the \$6mn Series A round of robo-advisory juggernaut, Alkanza, to expand its platform in international markets. ALLVP, 19 de diciembre de 2016. Enlace: <http://www.allvp.vc/alkanza>

**¿Tu emprendimiento
ha recibido
financiación o
inversión hasta
ahora?**

SÍ 59,3%

No
27,5%

Sin
respuesta
21,3%

**¿Estás buscando
actualmente
inversión para tu
emprendimiento?**

SÍ 45,0%

Sin
respuesta
30,5%

No
24,4%

Gráfico 6.1

Fintech en términos de
consecución de capital y
financiación.

Los datos obtenidos a partir de la encuesta permiten afirmar que la inversión acumulada en las Fintechs latinoamericanas oscila entre US\$800 y US\$1.000 millones. De las empresas encuestadas, el 59,3% declaró haber recibido capital emprendedor o financiación pública, mientras que el 27,5% dijo no haber tenido acceso todavía a fuentes de financiación. El 13,2% restante no indicó cuál era su situación en relación con la obtención de inversión (gráfico 6.1). De todas maneras, por lo menos un 45,0% indicó que estaba buscando inversión de forma activa al momento de responder a la encuesta.



Gráfico 6.2
Origen de financiación o inversión recibida.

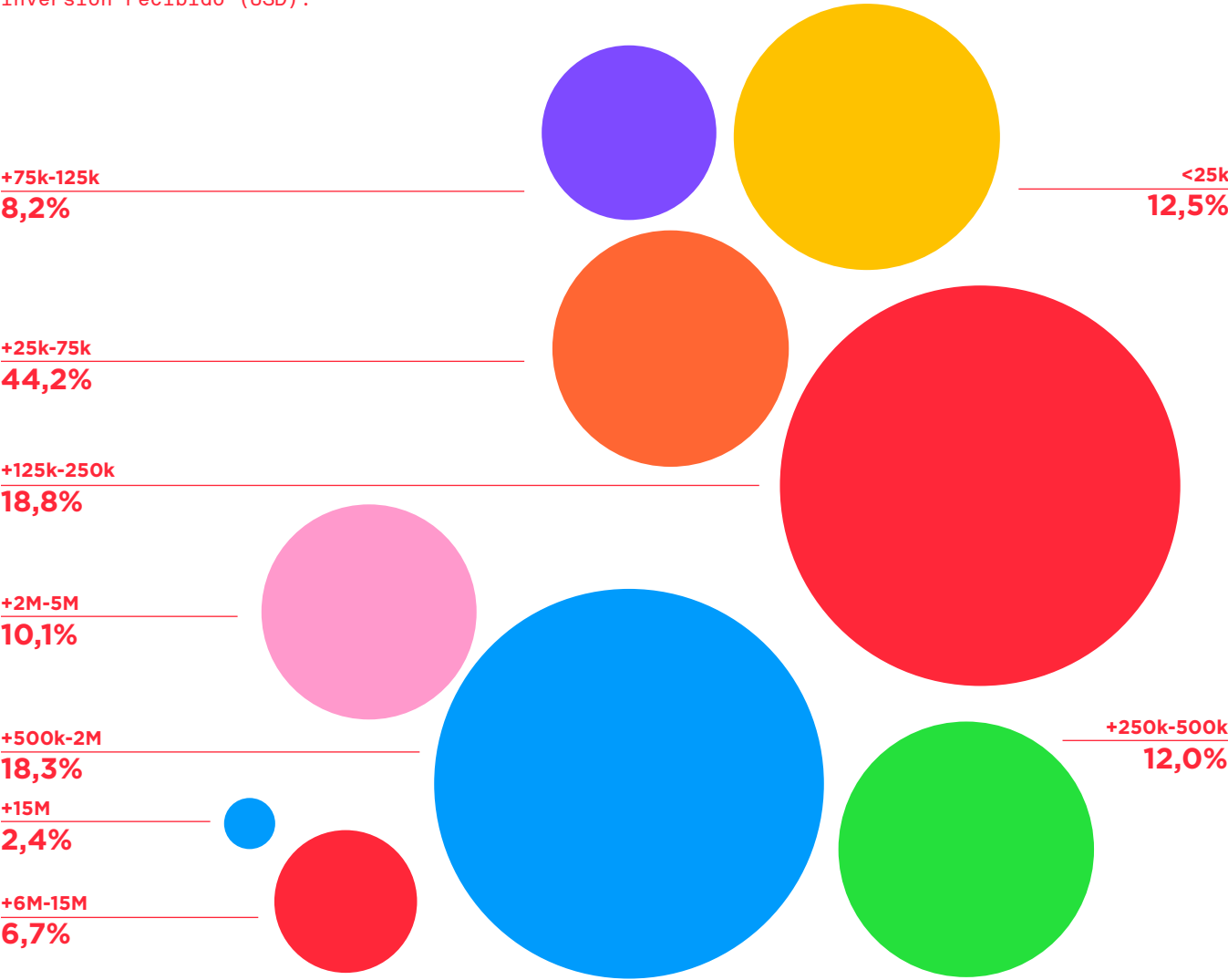
La proporción de emprendimientos que declaró haber obtenido inversión varía significativamente de un país a otro, lo cual refleja las diferencias que existen en los ámbitos nacionales para acceder a financiación pública e inversión privada. En Chile, el 80,0% de las empresas jóvenes indicó haber obtenido fondos de terceros; en México lo hizo el 61,1%, en Brasil el 58,1%, en Argentina el 54,0%, mientras que en Colombia por lo menos el 36,7% ha obtenido recursos para sus emprendimientos.

Al consultar sobre el origen de esos recursos entre los emprendedores Fintech que sí han obtenido financiación, el 47,9% dijo tener padrinos inversionistas; el 30,0% declaró haber obtenido fondos de aceleradoras; el 20,5% dijo haber contado con inversión de fondos de capital privado locales; el 17,4% aludió a inversión de fondos de capital privado extranjeros, y el 13,7% a financiación de programas de gobierno (gráfico 6.2). Cabe destacar que en el 18,4% de los casos los emprendedores señalaron haber recibido recursos de inversión por parte de entidades corporativas: el 7,9% de entidades financieras y el 11% de otro tipo de corporaciones³⁴.

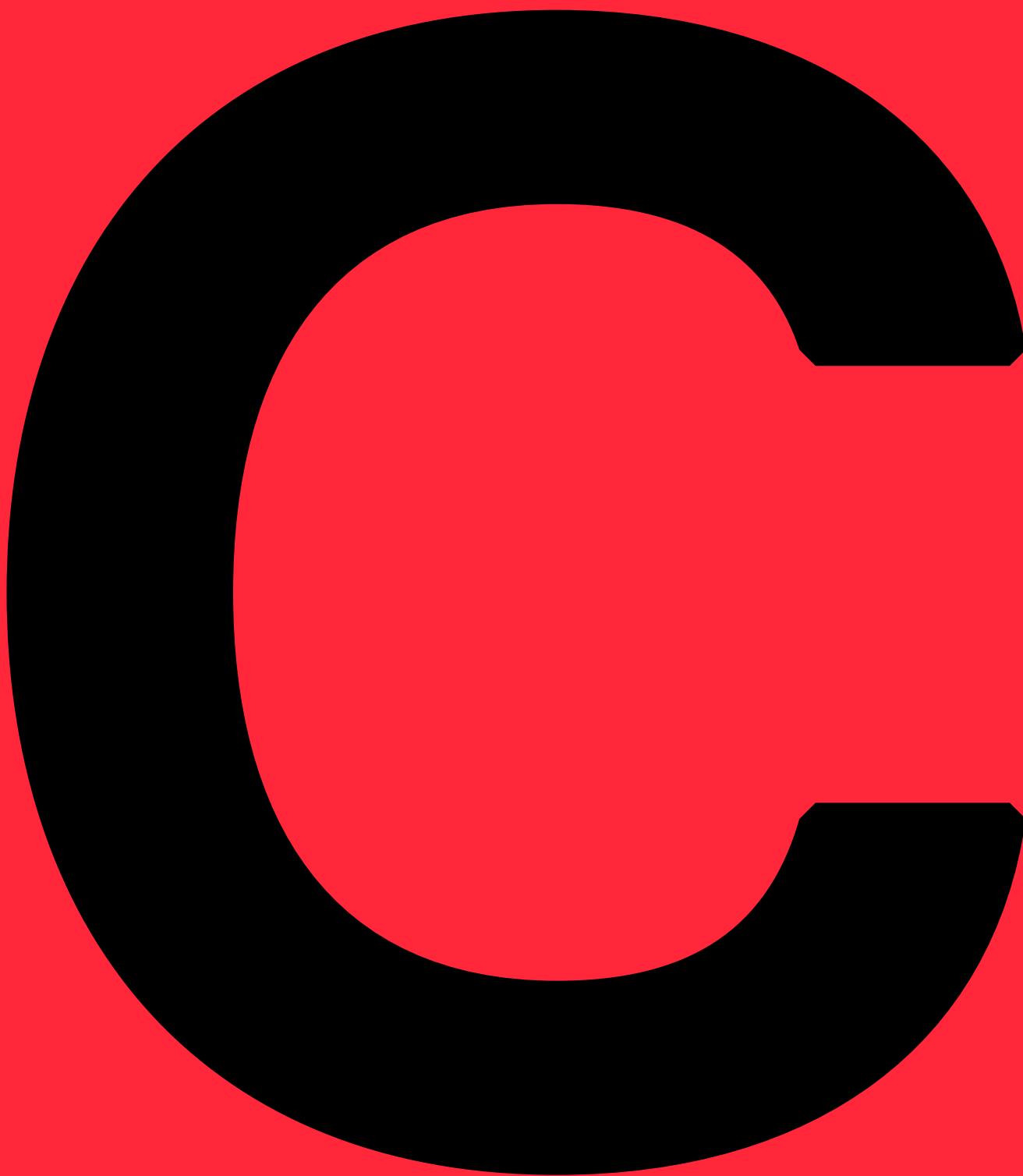
³⁴ Los porcentajes que aparecen en este párrafo no deben sumarse entre sí, al existir rondas de obtención de capital con inversores de distinta naturaleza.

La encuesta también permitió observar la distribución de la inversión obtenida en términos de magnitud (gráfico 6.3). Solo el 2,4% ha conseguido montos superiores a los US\$15 millones, mientras que el 6,7% ha recibido entre US\$6 y US\$15 millones y otro 10,1% entre US\$2 millones y US\$6 millones. Aproximadamente un tercio (30,3%) de los emprendimientos financiados habría obtenido entre US\$250 mil y US\$2 millones, mientras que otro 38,1% ha conseguido inversión por montos que oscilan entre US\$25 mil y US\$250 mil. El resto (12,4%) dice haber recibido sumas inferiores a US\$25 mil.

Gráfico 6.3
Fintech por monto de inversión recibido (USD).



Conclusiones



La especialización de la industria de capital emprendedor en el sector de servicios financieros, así como la mayor participación de los bancos y las aseguradoras en la financiación de estos emprendimientos, son dos de los factores que podrían fomentar mejores condiciones para la inversión en las Fintech. Sin embargo, quedan algunos retos pendientes, entre ellos la elaboración de marcos regulatorios que promuevan la innovación en el sector y la existencia de muchos más casos exitosos con salidas estratégicas que generen retornos para los inversionistas.

Durante los últimos años, los servicios financieros se han venido transformando de manera radical y definitiva. Esta transformación se inscribe dentro de un fenómeno global que ha dado lugar al surgimiento de una serie de emprendimientos Fintech, los cuales han penetrado el sistema financiero modificando la forma en que empresas y consumidores realizan pagos, transfieren dinero, reciben préstamos, negocian activos y administran sus recursos. Además, 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 no han abordado.

La digitalización del sector financiero abre las puertas para que emprendedores ambiciosos aceleren la innovación y cambien las formas en que la población ha interactuado hasta ahora con sus servicios financieros. Para las economías emergentes, y en particular para las de América Latina, esto ofrece una oportunidad única de dar un salto cuántico a los nuevos y eficientes servicios financieros digitales que la población joven -en crecimiento y cada vez más influyente- demanda.

Para ello, los responsables por la formulación de políticas de la región deben dar pasos firmes que materialicen el reciente dinamismo observado en el sector Fintech en beneficio de la población de cada uno de los países de América Latina.

Por el lado de los gobiernos, los beneficios de las Fintech y su alineamiento con los objetivos de las políticas públicas son cada vez más evidentes. Sin embargo, para que el sector pueda desarrollarse y lograr mayores impactos, será necesario profundizar el diálogo entre quienes diseñan las políticas, y los reguladores, con los emprendedores. Esto mediante mecanismos tan diversos como la realización de foros y consultas, la implementación de bancos de prueba regulatorios temporales, y la inversión en innovaciones RegTech. Asimismo, los países pueden adoptar e impulsar diferentes mecanismos en apoyo a los sistemas de emprendimiento y al sector Fintech en específico, por ejemplo, incorporando iniciativas de financiamiento a la industria a través de la banca pública de desarrollo.

Desde la industria de los servicios financieros, será necesario expandir las iniciativas de transformación digital en la región y profundizar la colaboración con las Fintech a través de programas estructurados de innovación abierta o del establecimiento de “fondos de capital emprendedor corporativo”. Esto para promover la creación de valor mediante relaciones comerciales, inversiones estratégicas o adquisiciones en el sector.

Desde los fondos de capital privado, la banca de desarrollo y los organismos multilaterales, será crucial continuar, y sobre todo expandir, la inversión en emprendimientos Fintech, la participación y promoción de actividades de articulación del ecosistema, el diseño de programas de apoyo al desarrollo de tales emprendimientos, y la creación de vehículos especializados para innovaciones en banca, valores, seguros, fianzas y demás servicios financieros.

Agradecimientos

Esperamos que el presente informe promueva el 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.

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

123Seguro	BitPagos
Ábaco	Bitso
Acesso Soluções de Pagamento s.a.	Biva Serviços Financeiros S.A.
Acolitame Crowdfunding	Blumon Pay
ADELANTA TÚ NÓMINA	Boletão
Aflore	Boleto Simples
Afluenta	Bolsapp
Agilize Contabilidade Online	Bom Pra Crédito
Ahorra Seguros	Briq.mx
albo	BRI Tech
Alegra	Broota
Aliado	BTC Facil
Alivio Capital	Bull Street
ALKANZA	Bursapp
allekpay	Caaapital
allpago	Capital Funding Lab
Alsis	Capitalizarme.com
Alterbios Soluciones de Software CIA. LTDA.	CapitaLogistic S.A.
Antecipa	Captarpagos
Aportemos / INIXAR	CashingApp
APOYOEXPRESS	Celcoin
ASAAS	ChileBit.NET
Aspiria	CityWallet
Avante	CloudWalk
b.trader	CobrosYA
BANCAVALOR	Cohete
Bancompara	Coinaction
BankFacil	Colppy
Bankingly	Comparabien
BaraTasa	Comparaencasa.com
Bayonet	ComparaGuru.com
Becual	ComparaMejor.com
Bidollar	Concil
BigData Corp	Conekta
Billpocket	Conexuscp
BioCredit	Consultatio Plus
Biométrica S.A.	Contabilium
BitCourt	Contabilizei
Bitex	Contagram
BitInka	Contalisto
BitNexo	contarte.mx
BitOne	Conube

Cred.Fit	FOL, AGENCIA DE VALORES
Crediavance	Fonde.mx
Credibox (antes Credify)	Fondify
Credijusto.com	FounderList
Credility	Fri
CREDIPY	FXONE
Creditea	GeoPagos
Creze	Geru Tecnologia e Serviços S.A.
CROMPAY	Gestor
Crowdfunding.cl SPA	Gosocket
Cryptobuyer	GuiaBolso
Culqi	Gulungo Colombia
Cumplo	Hagamos La Vaca
Cygnus (by Ethos)	Hazvaca Crowdfunding del Ecuador S.A.
DATAHOLICS	Herrera Carvajal y Asociados CIA. LTDA. - SAFI
Dátil	Hexagon Consulting
DattaShield	IDATA S.A.S.
Destacame	Ideame
DETEKTA.co	Idwall
Dimdi	ii-money
Dinerio	Imaginex
Dinerofull	IncluirTec
Dodo Scientific Crowdfunding	Increase Card
Doopla	InFinance
EASYCREDITO	Innova Factoring
EBANX	Innovafunding
EFL Global	Inntegra (by Ethos)
El Buen Socio	Inversionate
elMejorTrato.com	InvesteApp
ePayco	Investopi
ePesos	Investsup
EqSeed	Ionix
esdinamico	iugu
EWALLY	Juntos com Você
Exchange Money	Kapital Zocial
Facturama	Kapitalizalo
factúrame	KiiK
Facturedo	Koibanx
Fatura Simples	Konduto
Feenicia	Konflo
Finaktiva	Konkero
FINANCASH	Konsigue
Finbitz	Kredicity
Finciero	Kubo.Financiero
FinTech Dominicana, SRL	Kueski.com
Fintual	Kushki Pagos
FINV	Kuspit
Finve	LabsBank
First Circle Latin America	lachancha.pe
FLINK	Latin Fintech
FLOW	Laudex

LAUDOX	Paganza
Lefort	Pago Digital Colombia SAS
LENDERA	Pagocuotas.com
Lendik	PagoFácil
Lesskomplex	PagoFlash
LiSim	PagoSim
LiveCapital	PagueComBitcoin
MÁ\$ Capital	PARSO
Magnetis	Paybook
Mercado Bitcoin	PayClub
MERCADOS EN LINEA	Payit
Mesfix	PayKii
meSuma	PaySur
Meu Câmbio	PayTax
Meus Ynvestimentos	PayU
MFM	Pipol
Miadministrador.co	Pismo
MiBank	PitchBull
Microwd	Place to Pay
Milingo	pladiK - De Aktiva Fintech
Minuto Empréstimo	Planejei.com
Mobbex	Ponto Educa
Moip	POP Recarga
MoneyMan	Portal de Pagos
Moneyveo México	Portfy
Moon Money Online	POS Móvil PAQ
Motormax	Prestadero
Movecash	prestamena.com
MR Presta	PrestoHoy
Mutual	Prezzta
Mutuo Financiera	Propius
Myfinance Consultoria e Informática Ltda	Prosuma
Ncubo Capital	Puntored
Net Worth Consulting	Qipu
NetM	QuantoGastei
Newcomms SAPI de CV	QuantoSobra
Nexoos	QUARTILHO
Nexu.mx	Quiena
Nominal	QuincenaMe
NoTeCuelgues.com	Quotanda México
Nubank	Rapicredit.com
O Pote	Rapidoo Factoring Online
Octopus Digital Distribution SPA	RecargaPay
Olimpia Management S.A.	Recaudia
Olpay	RedCapital S.A.
Openpay.mx	Rippex
OrganizaMe	Robocogs
ORIGEN R.L.	Rocket.la
OriginalMy	RSK Labs
Orion System	Ruvix
Pademobile	SafetyPay

saldo.mx	TOK3N
Salud Cercana	Trackmob
Salud Facil	Trajecta
SatoshiTango	Transfeera
Segnaly	tropay
Seguridad Biométrica de México	Truvius tu Concierge de Seguros
SeguroSimple.com	Übank
Sempli	undostres
SeSocio.com	URBE.ME
Siembro	Vai Sobrar!
Simbio	Vakinha.com
Simply	Venmetro, Inc.
SIMPPLO	Verios
Sistema de Transferencias y Pagos STP	VeriTran
SkyFunders	Vest Wealth Management
Slice	VINIK
Smart Contract Solutions	Vinti
Smartbill Sistemas e Serviços S.A.	Visoor
Smartcob	Visor ADL
SmarttBot	VTEKSOFTFIN
Solidez	VU Security
Solven	WAN
SOMIM SAPI de CV SOFOM ENR	Weeshing
Start Invetimentos	Wikiplata
StartMeUp Crowdfunding	wiLend
Storm, Innovation for Financial Inclusion	WorkCapital
SuperTasas.com	Wuabi
SURBTC	Yacare.com
Swap	Yaykuy
TÁ PAGO	yotepresto.com
Tan Tan	Yubb
TaxCloud	Zinobe
Tech Trader	ZonaBancos.com
TEVI	
Tienda Pago Holdings Inc	
TIVEA	
TOC Biometrics	

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: AUGÉ Costa Rica; BBCS Capital; Buen Trip Hub; Endeavor México; Fundación Capital; Impact Hub; Startup Brasil; Startup Perú; Startupbootcamp Fintech; Wayra y Yachay.

- 1 DST Global Leads \$80 Million Private Investment in Nubank, Vinod Sreeharsha, 7 de diciembre de 2016. New York Times. Enlace: <http://www.nytimes.com/2016/12/07/business/dealbook/dst-global-nubank.html>
- 2 Brazil online card company Nubank gets \$53 mln loans from Goldman Sachs, 27 de abril de 2016. Reuters. Enlace: <http://www.reuters.com/article/nubank-goldman-sachs-idUSL2N17U25K>
- 3 Kueski Secures Largest Capital Funding for FinTech Startup in Mexico. Business Wire, 21 de abril de 2016. Enlace: <http://www.businesswire.com/news/home/20160421005166/en/Kueski-Secures-Largest-Capital-Funding-FinTech-Startup>
- 4 Amex Backed Mexican FinTech Startup Clip Raises \$8 Million in Series A. Let's Talk Payments, 8 de diciembre de 2015. Enlace: <https://letstalkpayments.com/amex-backed-mexican-fintech-startup-clip-raises-8-million-in-series-a/>
- 5 CB Insights. Recent Investments. Consultado el 15 de febrero de 2017. Enlace: <https://www.cbinsights.com/investor/misionog>
- 6 Brazil's Creditas gets \$19 million amid boom in local fintech financing. Conexão Fintech, 22 de febrero de 2017. Enlace: <http://conexaofintech.com.br/en/brazils-creditass-gets-19-million>
- 7 IFC, do Banco Mundial, investe em app brasileiro. Cátia Luz. Link Estadão, 11 de mayo de 2016. Enlace: <http://link.estadao.com.br/noticias/empresas,ifc--do-banco-mundial--investe-em-app-brasileiro,10000050275>
- 8 Afluenta, the Leading Latin American Peer Lending Network, Receives \$8 Million from IFC and Elevar Equity to expand in the region. PR Newswire, 17 de marzo de 2016. Enlace: <http://www.prnewswire.com/news-releases/afluenta-the-leading-latin-american-peer-lending-network-receives-8-million-from-ifc-and-elevar-equity-to-expand-in-the-region-300237584.html>
- 9 Konfio, startup líder en préstamos online, recibe inversión por 8 millones de dólares. Acción, 24 de mayo de 2016. Enlace: <https://www.accion.org/es/content/konfio-startup-1%C3%ADder-en-pr%C3%A9stamos-online-recibe-inversi%C3%B3n-por-8-millones-de-d%C3%B3lares>
- 10 Kubo.financeiro cierra nueva ronda de inversión por 7.5M dólares, impulsando la Industria Fintech en México. Kubo Financiero, 3 de agosto de 2016. Enlace: <https://blog.kubofinanceiro.com/blog/kubo-financeiro-cierra-nueva-ronda-inversion/2016/08/03>
- 11 Variv Capital, Jaguar Ventures, FEMSA & Conconi invest in Mexico's Conekta. Latin American Private Equity & Venture Capital Association, 28 de octubre de 2016. Enlace: <https://lavca.org/2016/10/28/variv-capital-jaguar-ventures-femsa-conconi-invest-mexicos-conekta/>
- 12 ALLVP leads the \$6mn Series A round of robo-advisory juggernaut, Alkanza, to expand its platform in international markets. ALLVP, 19 de diciembre de 2016. Enlace: <http://www.allvp.vc/al>



Copyright © 2017 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 y Finnovista

Coordinación:

Gabriela Andrade, Andrés Fontao, Cristina Pombo, Eduardo Morelos, Jessica Pleguezelos y Janaina Goulart

Diseño Gráfico: Agencia Felicidad