

FINTECH

EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Un ecosistema consolidado
para la recuperación





Clasificaciones JEL: O33, G2, G21, G32, G38, P43

Palabras clave: *Fintech*, bigtech, emprendimientos, América Latina, Caribe, género, regulación financiera, inclusión financiera, pagos digitales, crowdfunding, banca digital, gestión de finanzas, puntaje crediticio, sandbox regulatorio, hub de innovación.

Copyright © 2022 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) (<https://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.

Nótese 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.

Banco Interamericano de Desarrollo
1300 New York Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20577
www.iadb.org

El Sector de Instituciones para el Desarrollo fue responsable de la producción de la publicación.

Colaboradores externos:

Coordinación de la producción editorial: Sarah Schineller (A&S Information Partners, LLC)

Revisión editorial: Mikel Alcázar

Lectura de pruebas: Claudia M. Pasquetti, Santiago Arévalo y equipo

Diagramación: Agencia Felicidad

Índice

5	Prólogo del BID
7	Prólogo de Finnovista
8	Resumen
9	Reconocimiento y autores
10	Introducción
12	Capítulo 1: Panorama del ecosistema <i>fintech</i> en América Latina
13	• Distribución geográfica y principales mercados
64	• Principales segmentos
39	• Madurez, internacionalización y retos
48	• Ciberseguridad
51	Capítulo 2: Inversión en el sector <i>fintech</i> de América Latina
55	• Financiamiento
63	• Oportunidades de inversión
64	Capítulo 3: El auge de los bancos digitales en América Latina
66	• Evolución y características
70	• Nichos de mercado
76	Capítulo 4: <i>Fintech</i> e inclusión financiera en América Latina
78	• <i>Startup fintech</i> de inclusión financiera
79	• Distribución geográfica y soluciones <i>fintech</i> de inclusión financiera
88	Capítulo 5: El creciente rol de las mujeres en el sector <i>fintech</i> en la región
90	• Participación de las mujeres en el ecosistema <i>fintech</i>
92	• Inversión en emprendedoras <i>fintech</i>
96	• Participación laboral de mujeres en empresas <i>fintech</i>
98	• Las mujeres como usuarias de servicios <i>fintech</i>
105	Capítulo 6: El entorno competitivo del sector <i>fintech</i> en América Latina
107	• Relación entre empresas <i>fintech</i> e instituciones financieras y su evolución
109	• Fusiones y adquisiciones
112	• Las <i>bigtech</i> en servicios financieros
115	Capítulo 7: Insurtech: innovación en seguros en América Latina
117	• Innovación en seguros
118	• Nichos del mercado y tecnologías usadas
127	Capítulo 8: Primer análisis y termómetro de regulación del sector <i>fintech</i> en la región
130	• Entorno regulatorio de verticales seleccionados
142	• Percepción del entorno regulatorio por parte de las empresas <i>fintech</i>
156	• Asociaciones <i>fintech</i> en América Latina: evolución 2018-2021
179	Conclusiones
180	Bibliografía
185	Anexo 1: Inversiones destacadas 2020-2021
191	Anexo 2: Plataformas <i>fintech</i> colaboradoras

Prólogo del BID

El ecosistema *fintech* de América Latina y el Caribe ha crecido un 112% desde que, en 2018, publicamos junto con Finnovista la última edición de nuestro análisis sobre este sector. Nuestra región pasó de contar con 1.166 plataformas a 2.482 en un lapso de poco más de tres años. La concentración en el número de plataformas cambió poco frente a nuestra publicación anterior y sigue siendo liderada por Brasil (31% del total), seguido por México (21%), Colombia (11%), Argentina (11%) y Chile (7%). Por otra parte, aunque el segmento más importante en cuanto al número de plataformas sigue siendo el de Pagos (impulsado por recientes desarrollos regulatorios en Brasil y México), con un 25% del total, los verticales de Préstamos Digitales (19%) y *Crowdfunding* (5,5%) empiezan a ser mayoría en la región.

A estos segmentos le siguen las Plataformas de Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras (15%) y Gestión de Finanzas Empresariales (11%), entre otros. Algunos cambios en la participación de verticales

en el ecosistema se explican por crecimientos en los segmentos de Banca Digital (57%), Servicios Tecnológicos para la Industria Financiera (49%), Seguros Digitales (46%) y Préstamos Digitales (45%), entre otros. Finalmente, en el periodo de tiempo entre la publicación de este informe y el anterior, se han sentido los efectos de la pandemia del COVID-19, que incrementó la digitalización de muchas de las actividades de la sociedad. El sector financiero no fue ajeno a esta tendencia y, en este contexto, el número de plataformas *fintech* en la región creció un 35% entre 2020 y 2021.

Esta creciente oferta ha venido acompañada de un aumento en la colaboración entre plataformas e instituciones financieras “tradicionales” y el crecimiento e internacionalización de los bancos digitales, que empiezan a desdibujar la frontera entre los entrantes y los incumbentes de la industria. Consistentes con estas dinámicas, las autoridades financieras de la región han venido respondiendo con innovaciones regulatorias. La implementación de *sandbox* regulatorios (Barbados, Brasil, Colombia, Jamaica, México, Perú y Trinidad y Tobago) ha permitido la prueba —y, en algunos casos,

el licenciamiento— de productos financieros. Por otra parte, los *hub* de innovación han abierto espacios de diálogo en Argentina, Bahamas, Brasil, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador y Guatemala. Asimismo, se avanzó en regulaciones de *crowdfunding* en países como Brasil, Colombia o Perú. También se emitió la denominada Ley *Fintech* de México, mientras que Chile avanzó con un ambicioso proyecto de ley. Muchas de estas reformas de políticas públicas contaron, al igual que la publicación de este estudio, con el apoyo de los recursos de FintechLAC,¹ la primera red del ecosistema *fintech* de América Latina y el Caribe. El informe cuenta con un detalle de los cambios regulatorios que acompañan el crecimiento del ecosistema.

El ecosistema *fintech* de la región es dinámico y las cifras ayudan a identificar los cambios. Este documento busca proveer información para entender el estado de este sector en la región y los retos que enfrenta en un contexto definido por la pandemia, así como las nuevas demandas de los consumidores y las empresas por mejores servicios financieros. También espera ser un referente para informar la toma de decisiones

¹ Más información en: <https://www.iadb.org/en/sector/initiatives/digital-finance-innovation/fintech>.

de políticas para no solo abordar riesgos inherentes a las nuevas tecnologías, sino también para promover los beneficios de la innovación y la tecnología.

El Grupo BID está comprometido a promover el ecosistema *fintech* y el uso de la tecnología como medio para una mayor inclusión financiera, con énfasis en la inclusión de poblaciones comúnmente excluidas, como las mujeres, y las micro, pequeñas y medianas empresas. Todos estos temas, pertenecen a la Visión 2025, que el Grupo BID ha planteado como camino para los próximos años. La implementación de esta agenda solo es posible de la mano de los países de la región y aliados estratégicos, como lo hacemos desde FintechLAC.

Nuestra estrecha colaboración con Finnovista, ejemplificada en esta tercera publicación regional sobre *fintech* para América Latina, constituye otro ejemplo de estos esfuerzos.

Esperamos que este estudio sirva de insumo para promover un ecosistema en donde las *fintech* se desarrollen y realicen su potencial como medios para mejorar vidas en América Latina y el Caribe.

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

Banco Interamericano
de Desarrollo

Prólogo de Finnovista

Este es el tercer informe regional sobre *fintech* para América Latina que publicamos con el Banco Interamericano de Desarrollo. Cuando en enero 2020 nos embarcamos en el levantamiento de datos de las más de 2.000 *fintech* con origen en la región, no había forma de prever que el mundo y la región serían golpeados por una triple crisis: sanitaria, económica y social.

Sin embargo, aun cuando las perspectivas de recuperación para América Latina no son todavía muy claras, el sector *fintech* vive en estos momentos una etapa que podría categorizarse de exuberancia. Este sentimiento se ve reflejado por la inversión disponible para emprendimientos, ya sea en forma de deuda o de capital, que ha seguido una trayectoria creciente durante un periodo donde las propuestas de valor ofrecidas por las *fintech* han sido todavía más relevantes.

Cuando creamos Finnovista en 2013, convencidos de que el emprendimiento tecnológico podría transformar los servicios financieros, lo hicimos con la seguridad de que la combinación resultaría en un impacto positivo para el desarrollo social de América Latina, mejorando sobre todo la inclusión financiera en la región en el medio y el largo plazo.

Esta creencia es hoy aún más fuerte, debido a las virtudes que ofrece la tecnología para hacer llegar los servicios financieros no solamente a las personas históricamente excluidas del sistema financiero, sino también a los millones de personas con cuenta bancaria que no pudieron acceder a ellos como consecuencia

de las medidas de confinamiento decretadas por las autoridades. También se ven beneficiadas las *fintech* especializadas en proporcionar servicios financieros a los millones de pequeñas y medianas empresas que en los últimos años se han visto necesitadas de digitalizarse para garantizar su supervivencia. Por último, pero no por ello menos importante, existe una cosecha de *fintech* enfocadas en ayudar tanto a las personas como a las pequeñas y medianas empresas a desarrollar la educación y resiliencia financiera que precisan para salir adelante de estas múltiples crisis.

Vivimos un momento histórico. Desde Finnovista, estamos comprometidos con las *fintech* para que sean claves en la recuperación económica, social y de salud de todos los países de América Latina. Esperamos que este informe sea de utilidad para los diferentes actores del ecosistema y una herramienta útil para acelerar la recuperación que tanto deseamos.

Andrés Fontao
Managing Partner

Finnovista

Resumen

Las plataformas fintech aparecen como una solución potencial a las brechas de inclusión financiera que sufren tanto las empresas como los individuos en América Latina y el Caribe (ALC). Si bien pocas de las startup fintech de la región llegan a escalar lo suficiente como para ser significativas y competir con el sector financiero tradicional, este informe demuestra que el sector fintech se viene consolidando para crecer y aumentar su impacto.

La presente publicación muestra cómo el sector en la región alcanza 2.482 plataformas *fintech*, equivalentes al 22,6% del total de este tipo de firmas a nivel mundial. La distribución geográfica de estas startup se relaciona estrechamente con el tamaño de las economías y con su nivel de avance regulatorio. Como efecto de ello, las economías más grandes de la región –Brasil y México– reúnen a más de la mitad del número total de *fintech* de América Latina y el Caribe. Junto con ambos países, Colombia, Argentina y Chile terminan de acumular el 80% de estas plataformas en la región.

Por otra parte, los segmentos de Pagos y Préstamos siguen siendo los más relevantes a nivel regional, si bien sectores emergentes como el de Bancos Digitales y el de Seguros (*insurtech*) vienen creciendo de manera significativa.

Este informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Finnovista destaca cómo la pandemia ocasionada por el COVID-19, que llevó a la digitalización de las actividades de los habitantes de la región, terminó por beneficiar la adopción y la consolidación de modelos de negocio como los pagos digitales. Además, se hace un análisis de competencia que muestra una creciente tendencia regional de cooperación con el sistema financiero tradicional. Por otra parte, este trabajo muestra cómo las *fintech* son una potente herramienta de inclusión financiera, al proporcionar financiamiento para micro, pequeñas y medianas empresas, o facilitar el acceso a servicios financieros de cada vez más mujeres. De hecho, el informe resalta cómo las mujeres son propietarias e inversionistas en negocios del sector.

En la presente publicación también se enumeran los principales retos en materia de políticas públicas que se han venido superando en la región, un aspecto que se vio acelerado por la pandemia. Por primera vez, este trabajo del BID y Finnovista incluye una sección con un resumen de la regulación *fintech* en la región y muestra la adopción de innovaciones regulatorias, en particular la puesta en marcha de *hub* de innovación y *sandbox* regulatorios. Dicha sección, que constituye la base de un documento específico sobre este tema que se publicará próximamente, viene acompañada de una herramienta digital que permitirá al lector ubicar los avances en materia regulatoria en la región.

Esta es una publicación emblemática que resume los esfuerzos que el Banco Interamericano de Desarrollo viene liderando en América Latina y el Caribe con el ecosistema *fintech* desde hace casi una década. Estos esfuerzos se concretan con la Red FintechLAC, la primera red público-privada del sector *fintech* y las finanzas digitales en América Latina y el Caribe, que financia este esfuerzo.

Reconocimiento y autores

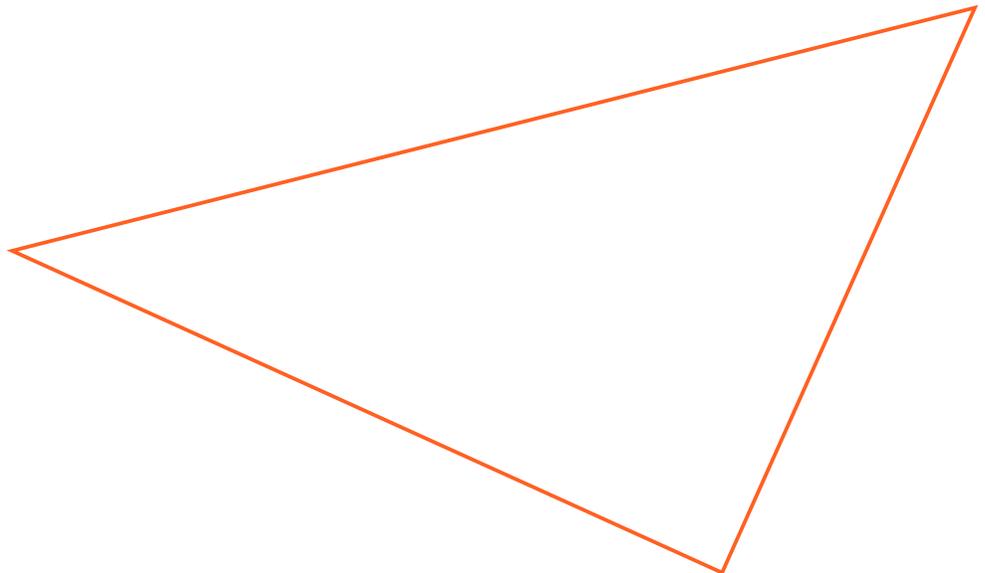
Este documento se construyó con un esfuerzo multianual y multidisciplinario encomendado y ejecutado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en colaboración y con la capacidad de Finnovista.

Por parte del BID, la coordinación y parte de la redacción la llevaron a cabo Gabriela Andrade y Diego Herrera, de la División de Conectividad, Mercados y Finanzas. Ana María Zárate, Sahara de la Torre y Jaime Sarmiento, también por parte de la misma División, apoyaron en la redacción y construcción del texto. El equipo del proyecto agradece el apoyo logístico

de Mildred Rivera y Romina Nicaretta, así como las revisiones editoriales de Philip Keefer y Sarah Schineller.

Por parte de Finnovista, la coordinación la llevó a cabo Andrés Fontao. La redacción de los textos, así como la recolección, el procesamiento y el análisis de los datos corrió por cuenta del equipo conformado por Elena Cruz y Graciela Herrera.

Los autores agradecen la colaboración en el desarrollo del Mapa Interactivo de Regulación *Fintech* a Lee Harvey Urquijo e Ignacio Amezcua. Asimismo, la revisión editorial de Mikel A. Alcázar y el equipo de Beyup.



Introducción

Este informe representa la tercera edición de una serie de investigaciones que tienen por objetivo mapear y analizar el surgimiento de las empresas que utilizan la tecnología para crear nuevos servicios financieros, conocidas como *fintech*, que inició el BID, junto con Finnovista, en 2016. Las dos ediciones previas, publicadas en 2017 y 2018, no solo han generado un enorme interés de las comunidades que componen el ecosistema *fintech* en América Latina, sino que se han constituido como una de las principales fuentes de información sobre este sector en la región. Esta edición presenta datos actualizados del sector y analiza temas que han ganado relevancia en la medida en la que el ecosistema evoluciona y crece, tales como el auge de los bancos digitales o el creciente dinamismo en las innovaciones tecnológicas aplicadas a los seguros y, por supuesto, el impacto de la pandemia en el sector.

El COVID-19 ocasionó una interrupción del *statu quo* económico y social del mundo que, sin duda, está teniendo un profundo impacto en la manera en la que los habitantes de América Latina se relacionan con el dinero y las finanzas. Si bien la mayoría de los datos fueron recolectados durante la pandemia, este informe discute —a lo largo de los capítulos y en las entrevistas realizadas— algunas de las consecuencias que afectan al sector, así como su respuesta y las oportunidades que se generan de cara al futuro a partir de la acelerada digitalización que ha conllevado la pandemia.

Este informe utiliza las siguientes fuentes de información:

En primer lugar, la base de datos 2020 de empresas *fintech* en América Latina de Finnovista, generada gracias al involucramiento de Finnovista en diferentes iniciativas y proyectos para impulsar al ecosistema, tales como programas de aceleración y escalamiento, y programas de innovación corporativa, entre otros. Para enriquecer el análisis de la evolución del sector, los datos se comparan con los publicados en 2017 y 2018, y se actualiza la

información agregada con datos a diciembre de 2021. Es importante mencionar que, al modificarse en 2021 algunos aspectos de la segmentación con la que Finnovista realiza sus análisis, se agregaron algunos segmentos para poder ser consistentes en las comparaciones. Los casos fueron: en Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras, también se incluyeron empresas de Puntaje Crediticio, Identidad y Fraude, y Finanzas abiertas; y, en Gestión Patrimonial, se hizo lo propio con las empresas de Trading y Mercado de Capitales.

Segundo, la encuesta regional dirigida a empresas *fintech* en América Latina, que mantiene la estructura básica desde la primera encuesta para favorecer la comparabilidad y evolución de los datos, pero que se actualiza incorporando nuevas preguntas para profundizar en los temas que han generado más interés en el sector. Esta encuesta incluyó, como en el pasado, a 18 países de la región: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, El Salvador, Uruguay y Venezuela.

Si bien los datos iniciales de esta encuesta fueron recopilados en 2020,² se ha enriquecido el texto con datos actualizados de 2021 para Chile, Colombia, México y Perú, así como con referencias secundarias para el resto de los países. En total, para esta edición, la encuesta recolectó información de 657 empresas *fintech* de la región, dato que se obtuvo después de filtrar respuestas de entidades no válidas y duplicadas. Esto indica que el tamaño de la muestra es del 28% del universo identificado de empresas *fintech* en América Latina.

Tercero, investigación secundaria.

Es importante resaltar que este informe se enfoca en las empresas *fintech* y, por tanto, no refleja las iniciativas digitales o tecnológicas de instituciones financieras tradicionales o las iniciativas financieras de instituciones en otras áreas, como en el sector de las telecomunicaciones. Además,

considerando que la gran mayoría de empresas *fintech* son empresas jóvenes de tecnología financiera, para efectos de este documento, los términos "fintech", "startup fintech", "empresa fintech", "emprendimiento fintech" e "iniciativa fintech" se utilizan indistintamente, debido a que el presente estudio está focalizado en empresas jóvenes.

Este informe está estructurado de la siguiente manera: el primer capítulo ofrece una panorámica del sector en la región, destacando la evolución de los distintos segmentos de negocio y la distribución geográfica de los emprendimientos, así como el estado de internacionalización, desarrollo y madurez del ecosistema. El segundo capítulo profundiza temas relacionados al financiamiento de estas empresas, mientras que el tercer capítulo se concentra en el rápido auge de los bancos digitales en la región. En el cuarto capítulo se discute el

potencial del sector *fintech* para mejorar la inclusión financiera de las personas y las empresas, mientras que el capítulo 5 profundiza en el papel de las mujeres en el sector *fintech*. En el capítulo 6 se describen algunas tendencias sobre el entorno competitivo, y en el séptimo se realiza un análisis inicial sobre el surgimiento del segmento de *insurtech* en la región. El capítulo 8 examina por primera vez la evolución en materia regulatoria, incluyéndose un análisis de la percepción de los emprendimientos *fintech* sobre la regulación y una actualización sobre las asociaciones *fintech*. A lo largo del texto se hace referencia a los efectos de la pandemia ocasionada por el COVID-19 en el sector *fintech*.

Finalmente, en una breve conclusión, se busca dejar algunos datos clave y reflexiones sobre el impacto del COVID-19 en el sector y las oportunidades que presenta la pospandemia.

² Las encuestas previas compilaron datos entre enero y febrero de 2018 y entre septiembre y noviembre de 2016.

CAPÍTULO 1: PANORAMA DEL ECOSISTEMA *FINTECH* EN AMÉRICA LATINA



El ecosistema *fintech* en América Latina sigue creciendo rápidamente, manteniendo el dinamismo del pasado. Se observa un crecimiento sostenido en todos los segmentos y en el número de emprendimientos activos desde la última medición en 2018, acompañado de una progresiva madurez del sector. Este capítulo presenta el panorama general de la industria y su evolución en cuanto a la distribución de la actividad entre países, el desarrollo de los 11 segmentos *fintech* que estos informes han venido estudiando, y otras tendencias, tales como la etapa de desarrollo en la que se encuentran estas empresas, su internacionalización y los retos que enfrentan.

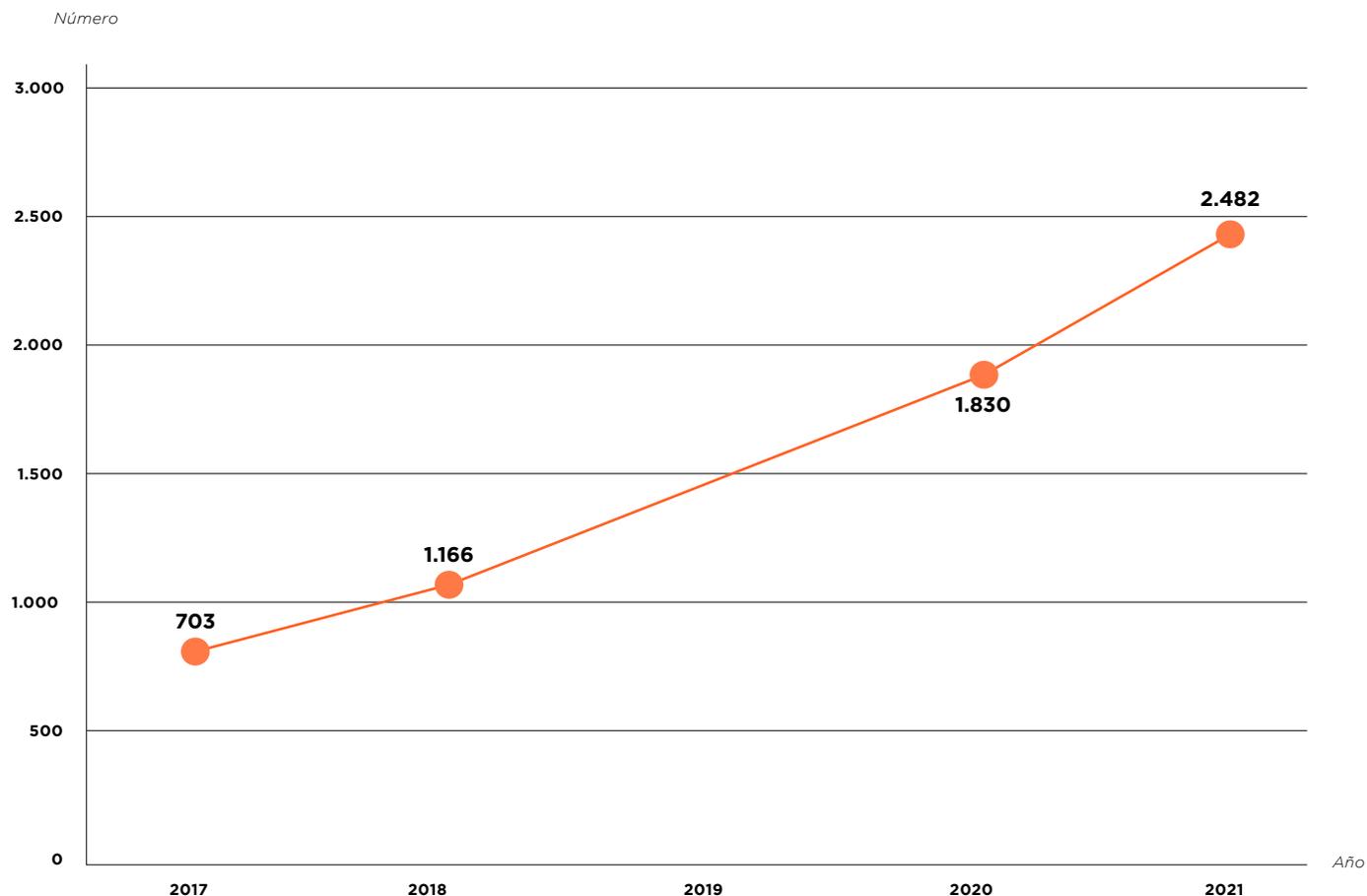
Distribución geográfica y principales mercados

Hacia el final de 2021, se identificaron un total de 2.482 empresas *fintech* en América Latina, más del doble de las contabilizadas en la última recolección de datos en 2018, cuando se registraron 1.166. Las 2.482 empresas *fintech* latinoamericanas representan el 22,6% de las 11.000 empresas *fintech* que existen a nivel mundial aproximadamente, según datos de The Global *Fintech* Index 2021 (Findexable, 2021a).

Si se toma en cuenta el periodo comprendido entre 2017 y 2021, el crecimiento anual promedio ha sido del 37% (equivalente

al 253% desde la primera recolección de datos en 2017 hasta diciembre de 2021), en términos del número de empresas operando en el sector. Esto evidencia el dinamismo y expansión que la industria ha venido experimentando año tras año e indica que los emprendedores de América Latina ven oportunidades para atender la demanda insatisfecha de servicios financieros, así como los segmentos del mercado que permanecen excluidos. Este dinamismo se vio afectado por la pandemia, con la intensificación de los esfuerzos por parte de las *fintech* para satisfacer todas las necesidades de los usuarios de forma completamente virtual.

Gráfico 1.1: Emprendimientos *fintech* en América Latina 2017-2021



Fuente: Elaboración propia a partir de la base histórica de datos de Finnovista (2021).

Principales mercados *fintech* en América Latina

Como se ha observado desde 2017, Brasil y México siguen representando los dos mayores mercados *fintech* de la región, pues agrupan algo más de la mitad de las *fintech* de la región (véase el cuadro 1.1). Detrás de Brasil y México se encuentran Colombia (279 empresas), Argentina (276) y Chile (179).

En cuanto a la concentración de la actividad en los principales mercados —Brasil, México, Colombia, Argentina y Chile—, si bien esta ha ido disminuyendo desde la primera medición en 2017, cuando estos cinco países concentraban el 89,7% de los emprendimientos *fintech* y el 86% en 2018, esta proporción alcanzó el 81% en 2021. Lo anterior explica una leve tendencia de desconcentración del emprendimiento *fintech* en la región.

Cuadro 1.1: Distribución de empresas fintech por país: principales mercados

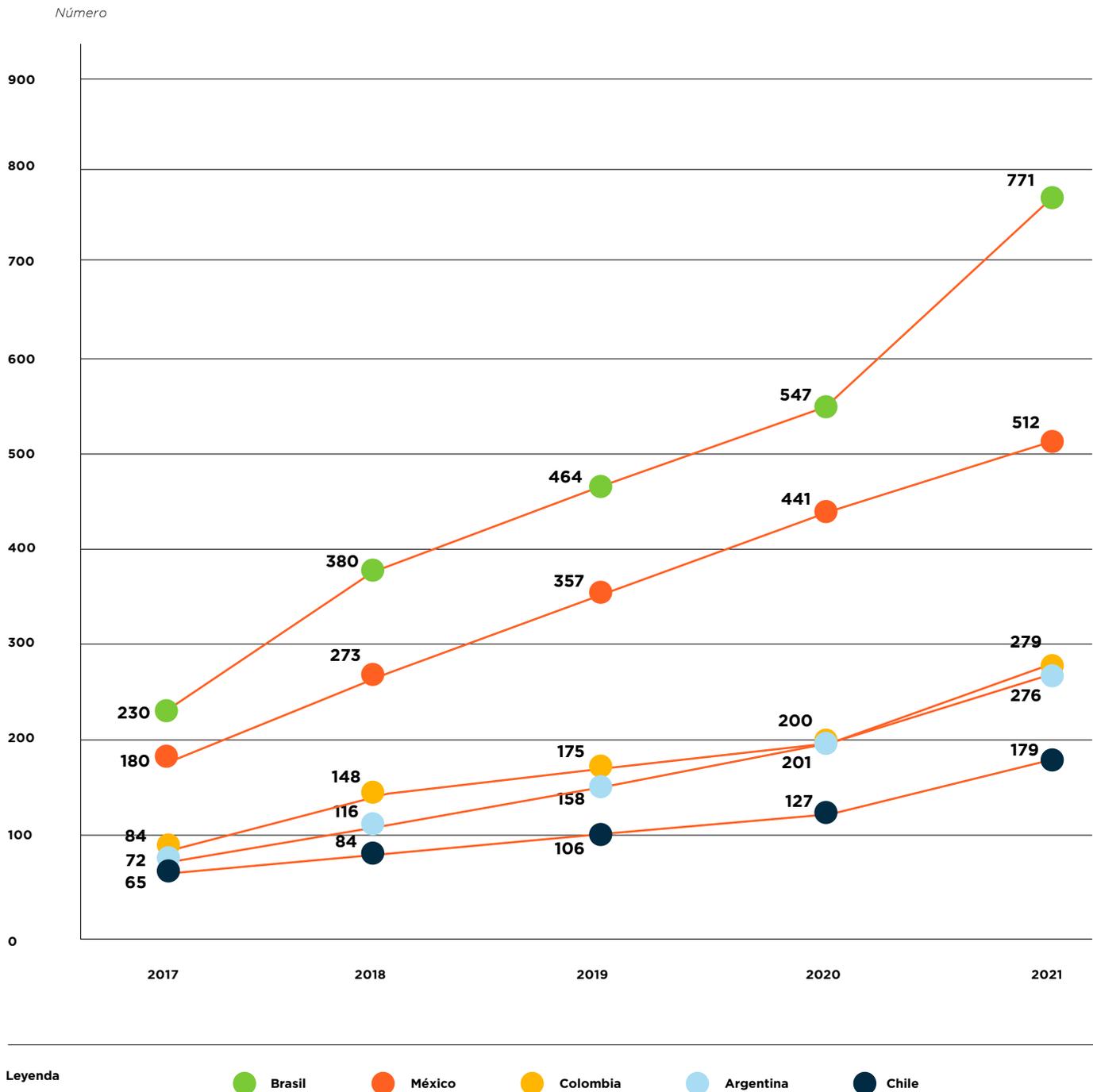
País	2021	
	Empresas fintech	Total
Brasil	771	31%
México	512	21%
Colombia	279	11%
Argentina	276	11%
Chile	179	7%

Fuente: Finnovista y BID (2021).

En promedio, la cantidad de emprendimientos en este grupo de países ha crecido en su conjunto a una tasa del 34% anual entre 2017 y 2021. En su conjunto, estos cinco países concentran el 81% de las *startup* de América Latina. Aunado junto con el tamaño de los mercados, el acceso a financiamiento, la certeza regulatoria y otros factores que se analizarán a lo largo de este informe, y que influyen en el constante crecimiento

del sector en estos principales mercados latinoamericanos en los últimos años, se puede decir que la pandemia fue un catalizador de usuarios e ingresos para las *fintech* de Brasil, México, Colombia, Argentina y Chile, lo que se ha traducido en un mayor interés de la comunidad de inversionistas en este sector (BID y Finnovista, 2021). En el gráfico 1.2 se puede observar la evolución del ecosistema *fintech* en estos cinco mercados principales.

Gráfico 1.2: Evolución del ecosistema *fintech* en cinco mercados principales de América Latina



Fuente: Elaboración propia a partir de la base histórica de datos de Finnovista (2021).

Países con un sector *fintech* emergente

Detrás de los principales mercados, hay seis países que abarcan el 14% del total de las empresas *fintech* de la región, cuyo ecosistema aún es emergente pero que experimenta tasas de crecimiento importantes. En el caso de República Dominicana, por ejemplo, se han identificado 55 emprendimientos activos en

2021, mientras que, en 2017, se identificaron solo dos, lo que significa una tasa de crecimiento interanual promedio del 129%. El cuadro 1.2 muestra al grupo de seis países con sectores *fintech* emergentes en América Latina. Como se puede observar, Perú se sitúa como líder de este grupo, seguido de Ecuador y República Dominicana, en términos de número de emprendimientos *fintech* actualmente activos.

Cuadro 1.2: Países latinoamericanos con un sector *fintech* emergente

2021			
País	Startups <i>fintech</i>	Porcentaje	Crecimiento interanual promedio (2017-2021)
Perú	132	4,6%	69%
Ecuador	62	2,5%	47%
República Dominicana	55	2,3%	129%
Costa Rica	44	1,4%	72%
Uruguay	32	1,4%	28%
Guatemala	31	1,3%	79%

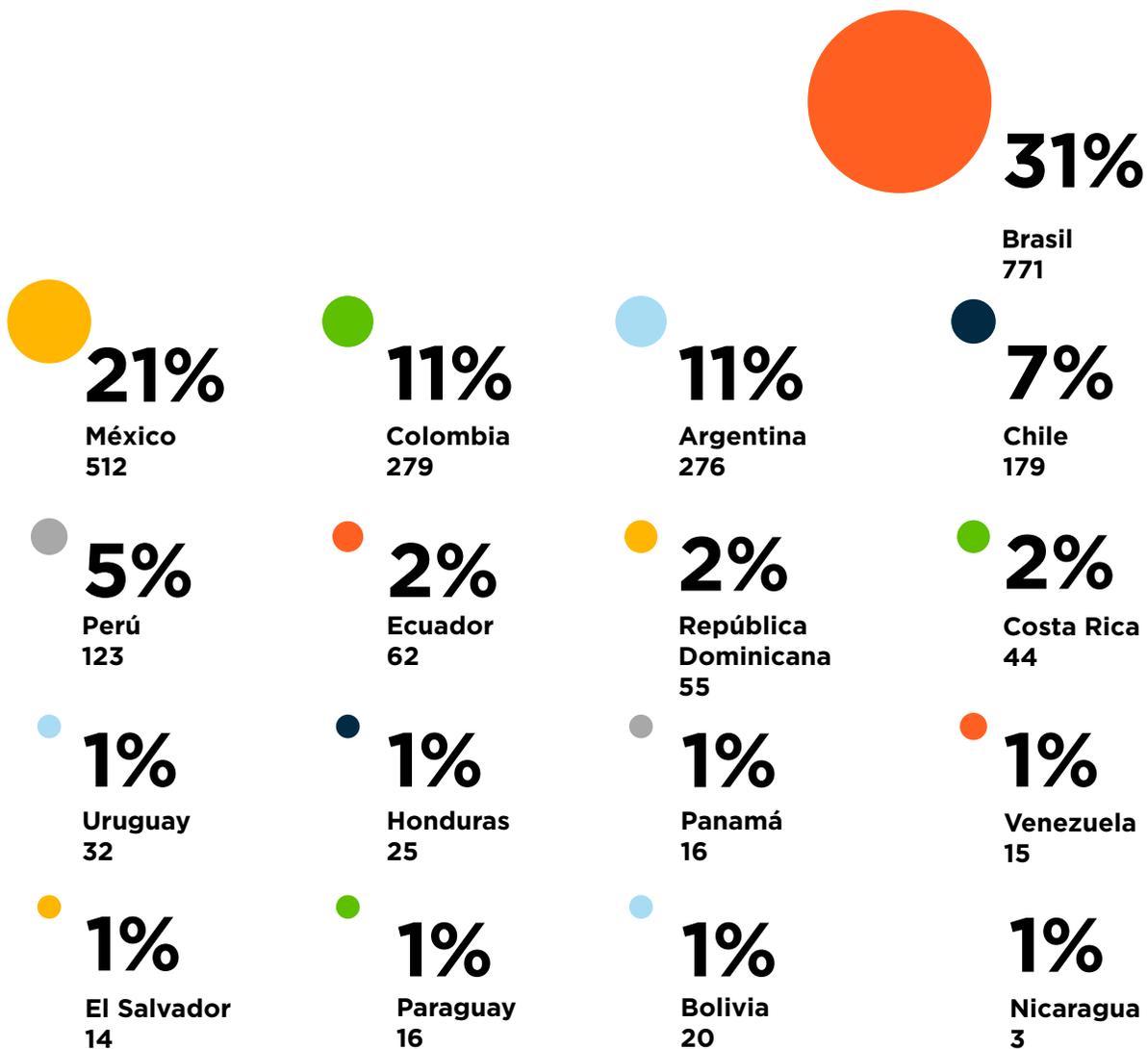
Perú lidera la clasificación de países con un sector *fintech* emergente con 132 emprendimientos.



El 4% restante del total de empresas *fintech* en América Latina se distribuye entre Honduras (25 emprendimientos), Bolivia (20 emprendimientos), Paraguay, Venezuela y Panamá

(16 emprendimientos cada uno), El Salvador (14 emprendimientos) y Nicaragua (3 emprendimientos). La distribución del total de empresas *fintech* en América Latina por país se puede observar en el gráfico 1.3.

Gráfico 1.3: Distribución de empresas *fintech* en América Latina por país 2021

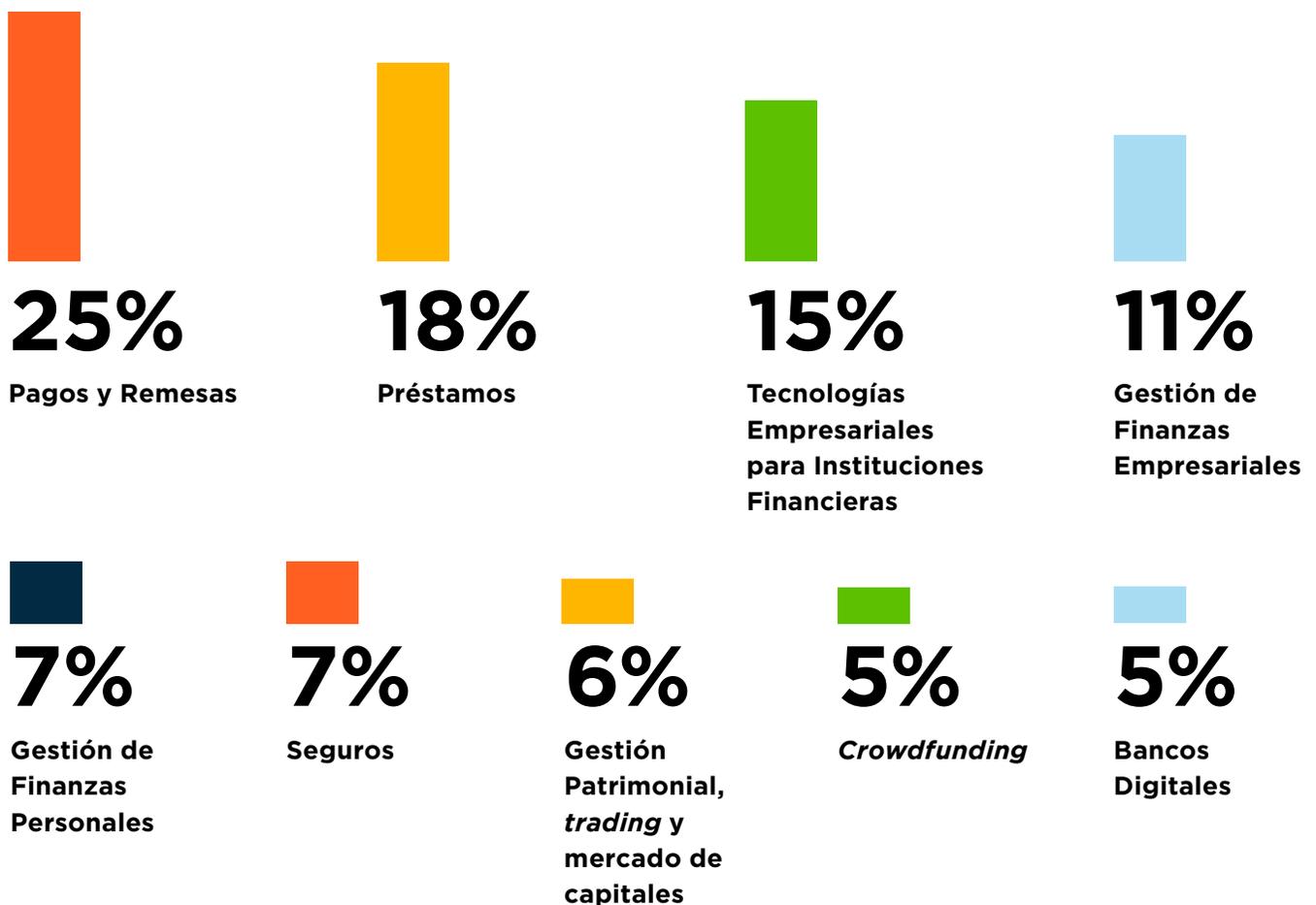


Principales segmentos

Desde 2017 se han identificado diversos segmentos de la industria de servicios financieros donde se ha observado el surgimiento de empresas con modelos de negocio innovadores y de base tecnológica. Desde plataformas de

financiamiento alternativo para empresas, hasta aplicaciones o apps de educación y salud financiera para individuos, las soluciones que ofrecen los emprendimientos *fintech* en América Latina abarcan una amplia gama de segmentos que se puede ver en el gráfico 1.4.³

Gráfico 1.4: Distribución de empresas *fintech* en América Latina por segmento



Fuente: Base de datos Finnovista y BID (2021).

³ Los datos de segmentos están actualizados a marzo de 2021.

Sin cambiar la participación desde 2017, el segmento con el mayor número de emprendimientos es el de Pagos y Remesas con un 25% del total de empresas, seguido por el de Préstamos (19%) y el de Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras⁴ (15%). Vale la pena destacar que, en el estudio publicado en diciembre 2021 para los países de la Alianza del Pacífico, el segmento de Préstamos superó por primera vez al de Pagos y Remesas (BID y Finnovista, 2021). Este último hecho sigue la tendencia global de *fintech*, que comenzó como un movimiento de disrupción para el segmento de pagos, pero que se está moviendo rápidamente hacia el de Préstamos (Sahay et al., 2020). Es probable que, en los próximos años y conteos, el segmento de Préstamos ocupe el primer puesto también en América Latina.

El segmento de Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras ha ganado una posición dentro del grupo de segmentos principales al contar con un 15% de participación en la estructura del ecosistema, lo cual refleja la creciente demanda de soluciones de software de banca digital, soluciones digitales para combatir el blanqueo de capitales y el financiamiento del terrorismo —incluido el “conocimiento del cliente” (KYC, por sus siglas en inglés)—, contratos inteligentes y

otras soluciones marca blanca⁵ diseñadas para instituciones financieras. En su conjunto, estos tres principales segmentos —Pagos y Remesas, Préstamos y Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras— concentran el 60% de la actividad *fintech* en América Latina.

Segmentos *fintech* con mayor crecimiento en América Latina

Si se analiza el ritmo de expansión promedio anual de los segmentos *fintech* en el periodo 2017-2021, se puede observar que el segmento con mayor crecimiento promedio anual fue el de Bancos Digitales con un 57%. En el capítulo 3 se realiza un análisis para este interesante fenómeno.

Las soluciones de Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras, por otro lado, siguen a Bancos Digitales en términos de crecimiento anual promedio, pues reportan una tasa del 49%. No es sorpresa, entonces, que este segmento haya pasado a ser uno de los principales en estos últimos años. Es natural que, mientras se incrementa el número de bancos digitales, también lo hagan las empresas dedicadas a brindar servicios de soporte tecnológico a entidades financieras, pues se trata de un servicio complementario para este segmento.

⁴ El segmento de Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras considera también a las empresas de puntaje crediticio, identidad, fraude y de finanzas abiertas.

⁵ Los productos de software “marca blanca” son sistemas diseñados por desarrolladores que tienen funcionalidades estándar y que tienen la capacidad de adecuarse a las necesidades de sus clientes, en este caso instituciones financieras, para ofrecer dichas funcionalidades en un producto distribuido bajo la marca de los clientes y no del desarrollador.

El segmento de Seguros también ha tenido un desarrollo importante en los últimos años, creciendo a una velocidad promedio anual del 46%, lo que le permitió pasar de 28 empresas identificadas en el sector en 2017 a 127 en 2021. Para destacar algunos aspectos sobre este sector, a pesar de que ya exhibía una tendencia natural de crecimiento antes de la pandemia —y a pesar de que 2020 fue un año donde, en general, las aseguradoras tuvieron pérdidas—, el fenómeno de la pandemia aceleró la transformación del sector. Boston Consulting Group (BCG) señala que el segmento *insurtech* recaudó a nivel global la cifra récord de US\$7.500 millones en 2020 (BCG, 2021), dejando ver que este crecimiento es consecuencia de la apuesta y necesidad de transformación de este sector. En Colombia, por ejemplo, este segmento fue uno de los tres que más crecieron de 2020 a 2021.

El segmento de Préstamos registró un crecimiento anual promedio del 45% desde 2017. Es interesante observar que los efectos de la pandemia en el segmento de Préstamos impactaron en la

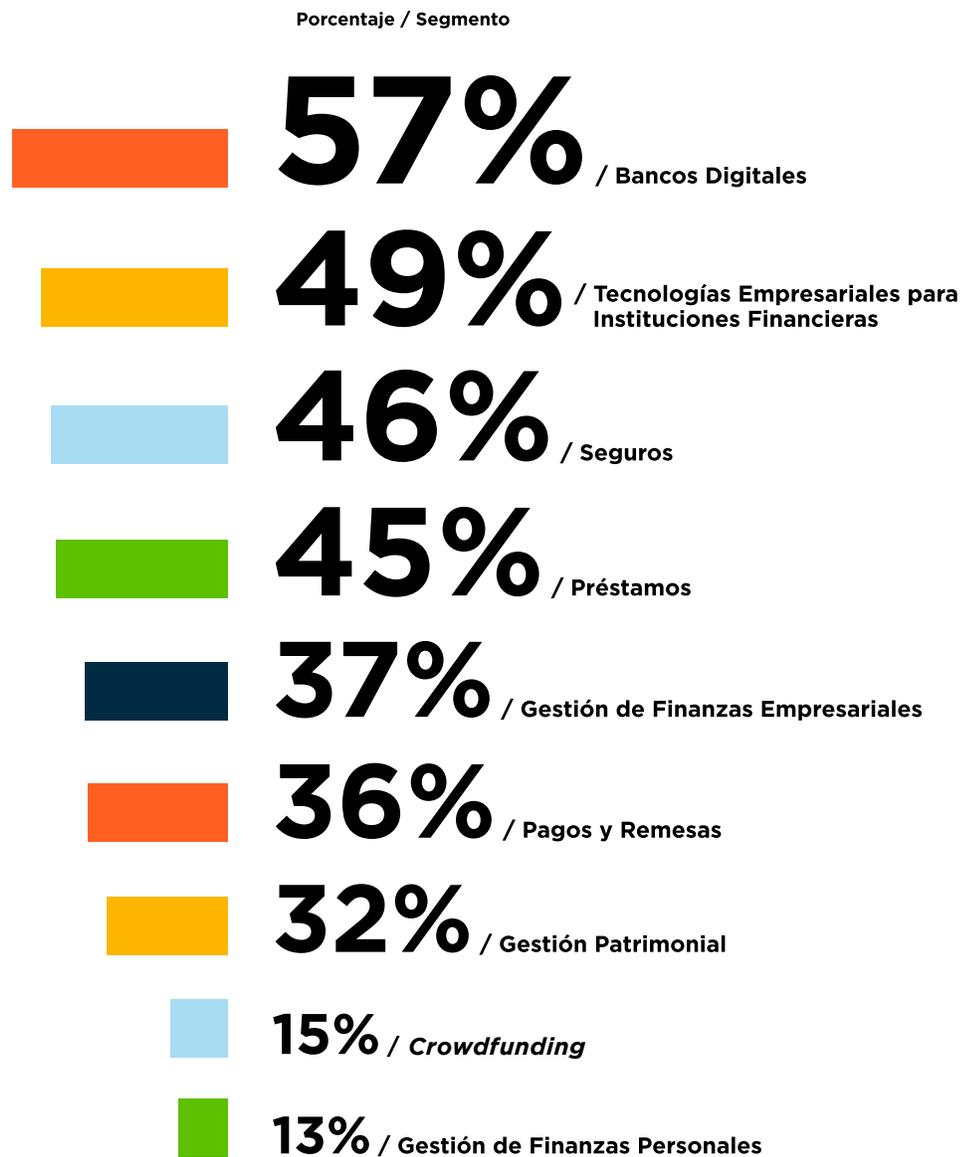
demanda de crédito de dos formas principales, si bien los resultados variaron según el país (Sahay et al., 2020). Por un lado, se observa un aumento en la demanda derivada de la necesidad de liquidez (en el caso de México, Colombia y Perú, el 87% de la población experimentó una disminución en sus ingresos durante el periodo de contingencia) (EY Parthenon, 2020) y, por otro, una menor demanda relacionada, entre otros, a la aversión de la población a contraer nuevos riesgos o deudas ante la incertidumbre económica (Deloitte, 2020). Al analizar los datos para los países de la Alianza del Pacífico, se aprecia que, en el agregado, el efecto fue positivo, pues el de Préstamos es ahora el segmento más importante de esta subregión.

Por otra parte, Bancos Digitales, Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras, Seguros y Préstamos son los segmentos que muestran un mayor crecimiento anual promedio en los últimos cinco años. El gráfico 1.5 ilustra el ritmo anualizado de expansión promedio observado en el periodo 2017-2021 en los 11 segmentos *fintech* en América Latina.

El segmento de Seguros ha crecido a una velocidad promedio anual del 46%, llegando a 127 empresas.



Gráfico 1.5: Expansión promedio anual de los segmentos *fintech* en América Latina (2017-2021)



Las plataformas de financiamiento colectivo (*crowdfunding*) y soluciones de gestión de finanzas personales son los segmentos *fintech* que reportan la tasa de crecimiento promedio anual más baja en los últimos años, en comparación con otros tipos de soluciones *fintech*. Esto se explica por una menor demanda por parte de los consumidores de dichas soluciones, así como por dificultades para la sostenibilidad del modelo de negocio de estas empresas debido a los requerimientos de capital y a otros requisitos para el licenciamiento de las regulaciones que han entrado en vigor (Estañol, 2018).

Análisis de los segmentos principales y tendencias⁶

Pagos y Remesas

Según lo reportado en las ediciones anteriores, coexisten dos factores importantes para el auge del segmento de pagos digitales en América Latina: una baja tasa de bancarización en comparación con otras regiones del mundo y un alto porcentaje de la población que tiene acceso a la tecnología móvil en la región. Desde que comenzó el proceso de recolección de datos en 2017, este segmento sigue concentrando la mayor parte de actividad *fintech* en América

Latina. Con 604 emprendimientos en 2021, se observa una expansión anual promedio del 36% desde 2017, cuando se reportaron 177 empresas de este tipo. El sector de pagos digitales se compone de los subsegmentos:

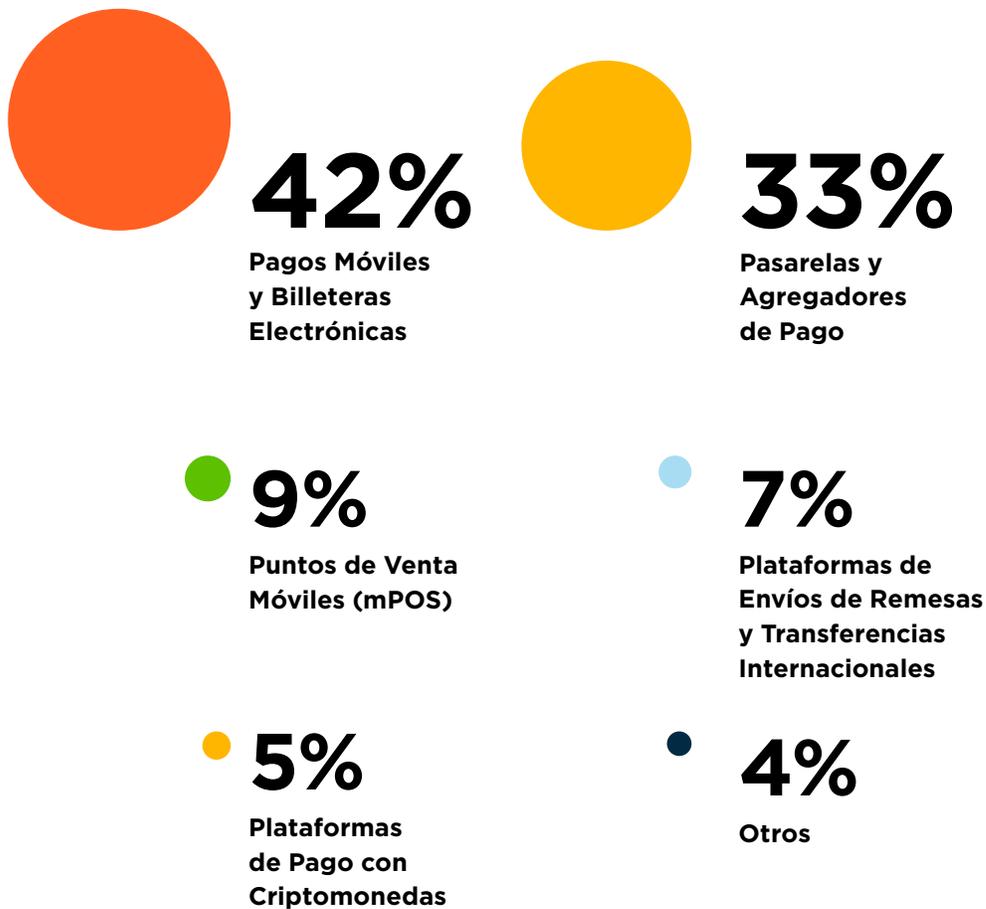
- Pasarelas y Agregadores de Pago.
- Plataformas de Pagos Móviles y Billeteras Electrónicas.
- Plataformas de Envíos de Remesas y Transferencias Internacionales.
- Plataformas de Pago con Criptomonedas.
- Puntos de Venta Móviles (mPOS).

⁶ Los datos a nivel subsegmento se encuentran actualizados a 2020.

En el gráfico 1.6 se puede observar la distribución de los diferentes tipos de soluciones de pagos digitales con más dinamismo actualmente en América Latina. Si bien, en 2018, el subsegmento líder era Pasarelas y Agregadores de Pago, en 2021 las plataformas de Pagos Móviles y Billeteras Electrónicas

se han posicionado como el tipo de solución de pagos digitales líder en la región, acumulando el 42% de todas las soluciones de pagos, lo cual indica una creciente adopción de pagos móviles en la región. Buena parte de este crecimiento tiene que ver con el impulso consecuencia de la pandemia del COVID-19.

Gráfico 1.6: Tipos de soluciones de pagos digitales en América Latina



La mayor adopción de los pagos digitales como consecuencia de las medidas de políticas públicas establecidas como respuesta al COVID-19 tuvieron un impacto relevante en este tipo de empresas *fintech*, muchas de las cuales han experimentado un crecimiento acelerado a partir de la pandemia. En general, la nueva normalidad crea un contexto favorable al crecimiento sostenido

de la demanda por soluciones de pagos digitales a través de todos los subsegmentos, lo que sugiere que las perspectivas a futuro son alentadoras. Un ejemplo es el caso de PIX en Brasil, donde una plataforma centralizada de pagos puesta en marcha por el Banco Central en mayo de 2020 permitió el acceso a pagos a una gran parte de la población anteriormente no

atendida o subatendida. Para el cierre de 2021, PIX contaba con más de 251 millones de cuentas conectadas a la plataforma, más de 1.200 millones de transacciones mensuales, de las cuales el 75% correspondían a pagos persona a persona (peer-to-peer o P2P). Unas 75 plataformas *fintech* forman parte de 768 empresas que proveen servicios en PIX.



Recuadro 1.1: PIX, un ejemplo de Sistema de Pagos Minoristas Rápido (SPMR)

Las iniciativas de políticas públicas que llevan a la conformación y apertura de Sistemas de Pagos Minoristas Rápidos (SPMR) se vienen consolidando en América Latina y el Caribe como una alternativa para dinamizar el ecosistema de inclusión financiera digital. Los SPMR tienen la capacidad de ofrecer pagos instantáneos e irrevocables que están disponibles de manera continua a través de una infraestructura típicamente provista por un banco central. Además, tienen el potencial de ser la semilla para generar ecosistemas de finanzas abiertas con la participación de instituciones financieras tradicionales y plataformas *fintech*. En América Latina y el Caribe, México —con un sistema denominado CoDi— y Brasil —con PIX— vienen liderando estos avances con relativo éxito. La validez externa que ofrece PIX, el sistema centralizado de pagos del Banco Central de Brasil que inició operaciones en noviembre de 2020, resulta muy interesante. PIX es un esquema que permite a sus usuarios —personas, empresas y entidades gubernamentales— enviar o recibir transferencias de pago inmediatas en cualquier momento, incluyendo días no

laborables. Las transacciones son irrevocables y se llevan a cabo en pocos segundos. Al transferir fondos entre cuentas transaccionales (demanda, ahorros y cuentas de pago prepago), PIX es un método de pago cuyo costo de aceptación tiende a ser más bajo, ya que su marco funciona con pocos intermediarios. Los datos hablan por sí solos:⁷

a) Participantes:

PIX alberga 768 instituciones participantes, de las cuales el 80% (620) son cooperativas de crédito, que son el vehículo de inclusión financiera utilizado con más frecuencia en Brasil. También forman parte del sistema 61 instituciones de pagos y 9 sociedades de crédito directo, de las cuales, muchas son *fintech*. Asimismo, hay 48 bancos múltiples y 7 bancos comerciales. Es una red inclusiva desde la perspectiva de la oferta. Es necesario recalcar que el sistema es interoperable.

b) Transacciones:

a. Total: El sistema ha tenido una creciente adopción desde la perspectiva de transacciones. En diciembre de 2021 se llevaron a

cabo más de 1.200 millones de transacciones, lo que representa un crecimiento de más del 500% desde enero de 2022. La pandemia ha sido un catalizador de las transacciones electrónicas.

b. Monto: El monto total de transacciones que pasaron por el sistema llegaron a BRL 4,6 billones, equivalentes a US\$842.000 millones.

c. Tipos de transacciones:

El 75% de las transacciones son P2P, el 12% son personas a empresas (P2B) y el 11% son de empresas a personas (B2P). Es decir, participan las personas, pero también las empresas, beneficiando a un espectro de consumidores financieros que es parte del foco de inclusión financiera. En total, participan más de 109 millones de personas naturales.

En conclusión, PIX es un ejemplo de un sistema de pagos centralizado que genera inclusión financiera y formalización, y alcanza poblaciones a las que el sistema de pagos tradicional no podía satisfacer. Además, se ha abierto la posibilidad de generar interoperabilidad, transaccionalidad e inclusión a través de *application programming interfaces* (API), poniendo en práctica los principios de finanzas abiertas.

⁷ Más información en: <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/estatisticaspix>.

Préstamos

Tan solo el 12% de los adultos mayores de 15 años en América Latina y el Caribe manifiestan haber obtenido un crédito con una entidad del sector financiero en el último año.⁸ Por su parte, el 55% de las empresas del sector formal manifiestan haber tenido acceso a una línea de crédito o préstamo en el último año. En el caso de las micro, pequeñas o medianas empresas (mipymes) de la región, la brecha de acceso al crédito —la diferencia entre la demanda y la oferta de crédito— llega al 35% del PIB regional.⁹ Entre las razones por las que los individuos y las empresas no pueden acceder a un crédito a través del sistema financiero tradicional se

encuentran, entre otras, la falta de historiales crediticios, los problemas de agencia y los costos de escala. Los costos de transacción y de oportunidad por procesos lentos y presenciales también explican en parte este problema desde el lado de la demanda. Ante esta situación, se han desarrollado en América Latina soluciones de crédito digital a través de varios subsegmentos con diferentes modelos que financian los préstamos desde el propio balance o entre personas. Las principales categorías en el segmento de Préstamos son:¹⁰

- Préstamos a Consumidores.
- Préstamos a Empresas.
- Préstamos P2P a Empresas.
- Préstamos P2P a Consumidores.
- Factoraje.

⁸ Más información en la Global Financial Development Database del Banco Mundial. Disponible en: <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database>. Consultado el 5 de enero de 2022.

⁹ Más información al respecto en el MSME Finance Forum: <https://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-finance-gap>. Consultado el 5 de enero de 2022.

¹⁰ Para ver una taxonomía completa, por favor dirijase a: <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/the-2nd-global-alternative-finance-market-benchmarking-report/>.

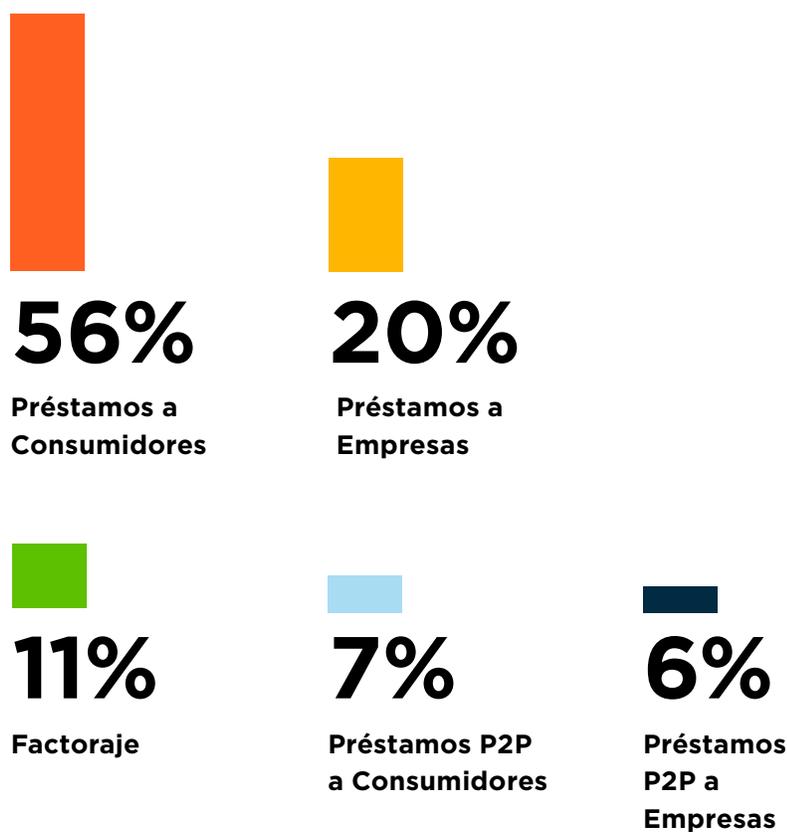
El 85% del
financiamiento de
plataformas de
finanzas alternativas
y **crowdfunding** en
la región se destina
a empresas.



Como se señaló anteriormente, el segmento de Préstamos creció a una tasa promedio del 45% anual desde 2017, pasando de 115 empresas a 502 en 2021. Así, el subsegmento predominante en cuanto a número de empresas *fintech* es el de Préstamos a Consumidores, con un 56% de participación, lo cual es ligeramente más alto que lo

reportado en la edición anterior de este informe, publicado en 2018 (54%). Los demás subsegmentos tampoco registran cambios significativos con respecto a la edición de 2018, lo cual indica que, si bien el segmento de préstamos ha crecido en número de empresas, la actividad dentro del segmento ha sido constante en los dos últimos años.

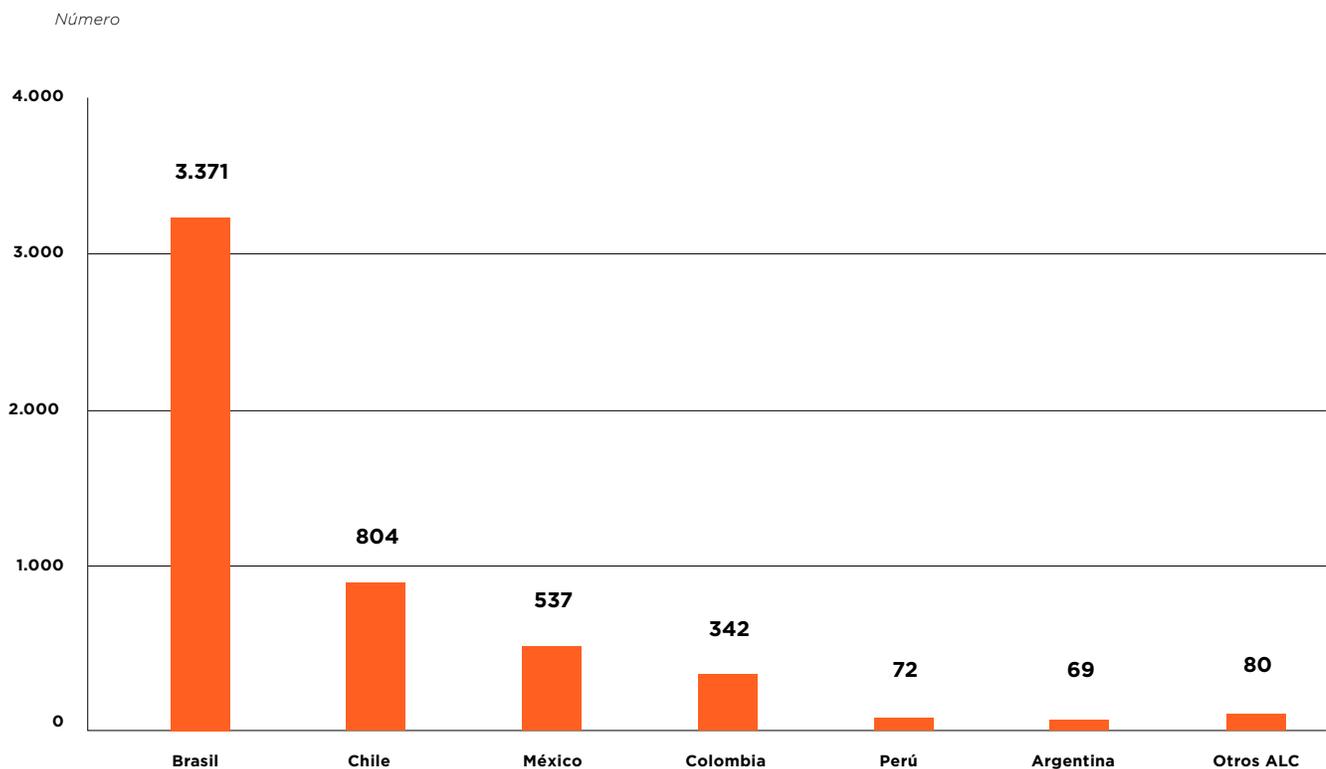
Gráfico 1.7: Tipos de soluciones de crédito digital en América Latina



La dinámica de este segmento cambia si se mira desde la perspectiva de los montos originados por las plataformas de financiamiento alternativo (que incluyen minoritariamente plataformas de *crowdfunding*) en la región, que a cierre 2020 alcanzaron los US\$5.275

millones, de acuerdo con el informe The Second Global Alternative Finance Market Benchmarking Report publicado en 2021 por la Universidad de Cambridge con el apoyo del BID (Universidad de Cambridge, 2021). El gráfico 1.8 muestra los montos totales de cada país.

Gráfico 1.8: América Latina y el Caribe (ALC): monto originado en finanzas alternativas (millones de dólares, 2020)



El 85% del financiamiento por parte de estas plataformas en 2020 se destinó a empresas. Esto significa que, en total, se destinaron más de US\$4.540 millones para financiar proyectos, principalmente de mipymes de toda la región.

Es importante resaltar que este reporte, que analiza la dinámica de este mercado a nivel global, muestra que América Latina y el Caribe no solo es la región con mayor énfasis en financiar a empresas, sino que mostró un crecimiento interanual del 260% del financiamiento alternativo de empresas de 2018 a 2019. En 2020, en un contexto de COVID-19 y de devaluación de algunas de

las monedas de la región frente al dólar, el crecimiento fue del 9% (Universidad de Cambridge, 2021).

Todos estos datos muestran un interesante dinamismo en el segmento de préstamos, no sólo por el creciente número de iniciativas *fintech* que atienden a personas y empresas, sino también de los montos de financiamiento para el crecimiento de mipymes, lo cual también refleja que los innovadores, emprendedores e inversionistas siguen buscando atender a un mercado todavía insatisfecho en la región. Si bien el capítulo 2 de este informe hace un análisis de los montos

de inversión privada dentro del sector *fintech* en la región, se debe resaltar que este segmento es uno de los que cuenta con el mayor número de empresas participando en megarrondas de inversión nunca vistas en América Latina, lo cual confirma que estos inversionistas regionales y globales ven la oportunidad de negocio en este mercado insatisfecho. Hasta hace poco hubiera parecido imposible que un dólar administrado por los bancos de inversión más grandes del mundo fuera destinado a hacer crecer un pequeño negocio en América Latina. Hoy, esto es posible gracias a las innovaciones dentro de este segmento.



Recuadro 1.2: Desarrollo de financiamiento alternativo desde los mercados de capitales: el caso de a2censo

El espíritu emprendedor siempre será parte de una empresa, aunque con el tiempo suele apagarse un poco, desconectándose y quedándose de lado. Al descubrir esto, la Bolsa de Valores de Colombia decidió salir de su zona de confort, conectando nuevamente su esencia con el emprendimiento, innovando desde su interior al buscar otras alternativas de crecimiento para los colombianos.

Luego de investigaciones, análisis y trabajo, en noviembre de 2019, sale al aire a2censo, un ecosistema de financiamiento e inversión 100% digital.

a2censo es la primera y hasta ahora la única plataforma de financiamiento colaborativo de deuda o *crowdfunding* en Colombia, lo que le da gran valor tanto para empresarios como para inversionistas. En esta plataforma, las pymes encuentran gran valor agregado en cuanto a la visibilidad y al reconocimiento que adquieren en el mercado y, por su parte, para los inversionistas es una gran oportunidad, dado que no requieren experiencia previa y

pueden rentabilizar su dinero desde bajos montos. Así, ambas partes sienten mayor seguridad al contar con todo el respaldo, solidez y experiencia de la Bolsa de Valores de Colombia. Lo más notable es que entre los dos, pymes e inversionistas, se crea una relación de ganancia segura (*win-win*) que les permite trazar nuevas metas e impulsar el desarrollo y la economía del país.

El territorio *fintech* cada día es más robusto y a2censo sigue posicionándose con fuerza: la plataforma está apalancada en una serie de aliados estratégicos y en la fuerza generada por el auge de la economía colaborativa, la cual forma parte de las nuevas soluciones para las necesidades de financiamiento para pequeñas y medianas empresas. **Así, a2censo permite crear un mercado de acceso más fácil, competitivo y dinámico, algo que la economía nacional agradece.**

Parte importante del proceso de crecimiento de a2censo ha sido la capacidad de adaptación. La pandemia del COVID-19 les llevó a replantear metodologías y

Recuadro 1.2: Desarrollo de financiamiento alternativo desde los mercados de capitales: el caso de a2censo (continuación)

procesos; debieron experimentar y ajustar el modelo de negocio a las nuevas necesidades de los clientes ampliando las opciones para flexibilizar el financiamiento de las empresas. Desde el lanzamiento de a2censo, el crecimiento de la comunidad ha sido sorprendente: al finalizar noviembre de 2021 ya habían sido financiados 92 proyectos empresariales, con la inversión de 6.807 personas y más de COP 35.000 millones movilizados, es decir cerca de US\$8,7 millones.

Al inicio, una campaña de US\$82.000 podría tardar cerca de tres meses en completarse. En la actualidad, se han recaudado montos cercanos a US\$800.000 en menos de cinco horas, demostrando la gran acogida que ha tenido la plataforma, y no solo con los inversionistas, sino también con las empresas que ven muy atractivo este nuevo modelo de financiamiento, abriendo la puerta a diferentes sectores: entretenimiento; saneamiento ambiental; agroindustria; industrias creativas y culturales; servicios administrativos; investigación y ciencia; transporte y almacenamiento; servicios domésticos; educación y sectores

priorizados durante la pandemia, como tecnología y comercio electrónico, *healthtech* y *edtech*.

Este nuevo segmento ha sido muy llamativo para los inversionistas porque las tasas de interés son muy atractivas. El promedio de la tasa de colocación es del 10,48% (efectiva anual, EA) y se han publicado campañas con tasas desde el 8% hasta el 13% EA, con una vida media de emisión de tres años. Otra gran ventaja de a2censo es la alianza con el Fondo Nacional de Garantías, que llegó a ofrecer una cobertura en promedio del 70% sobre el capital financiado, una cualidad más que hace de la herramienta una experiencia realmente única.

El impacto positivo causado por esta plataforma desarrollada por la Bolsa de Valores de Colombia trasciende a los empresarios e inversionistas, pues lleva progreso a muchas regiones del país, permite la creación de empleos y es parte fundamental en la reactivación económica, entendiendo la importancia que las *startup* y pymes nacionales tienen. Esto permite afirmar que a2censo lleva las conexiones de valor a un nivel superior.

Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras

Consolidándose como uno de los segmentos principales y dejando el grupo de segmentos emergentes, las soluciones de Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras han registrado la mayor tasa de crecimiento promedio anual desde 2017, solo después de la Banca Digital. Las empresas consideradas bajo este segmento son típicamente emprendimientos enfocados en el desarrollo de software que se

han especializado en el sector financiero, ofreciendo productos a la medida o como marca blanca. Los siguientes son los principales subsegmentos:

- Plataforma y Servicios de Banca Digital.
- Infraestructura Empresarial.
- Contratos Inteligentes (*Smart Contracts*).
- Analítica de Datos.
- Conocimiento de Cliente (KYC, por sus siglas en inglés).
- *Chatbots*.
- Otras soluciones.

Gráfico 1.9: Tipos de soluciones de Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras en América Latina



**Finanzas Abiertas,
con 13 empresas
contabilizadas,
empieza a crecer
como un segmento
emergente relevante
en la región.**



El subsegmento de plataformas y servicios de banca digital es el que concentra la mayoría de las empresas. Esto es un reflejo del aumento de la demanda de estas herramientas por parte de las instituciones financieras de la región y de cómo los emprendedores han respondido a ella: según los datos recolectados en 2018, solo el 13% de las empresas dentro de este segmento ofrecían servicios y plataforma de banca digital a instituciones financieras, proporción que se ha incrementado al 46% en 2021. Esta representa una más de las numerosas evidencias que explican el fenómeno de transformación digital de las instituciones financieras en la región y de cómo estas se encuentran transformando tanto sus operaciones internas como los servicios a usuarios a través de la tecnología en un entorno competitivo altamente digitalizado y cada vez más demandante. Los subsegmentos emergentes como tecnología de *chatbots* y analítica de datos se han ganado una posición dentro de este segmento en los últimos años, y se espera que las instituciones financieras —e incluso conglomerados empresariales de industrias adyacentes— sigan demandando

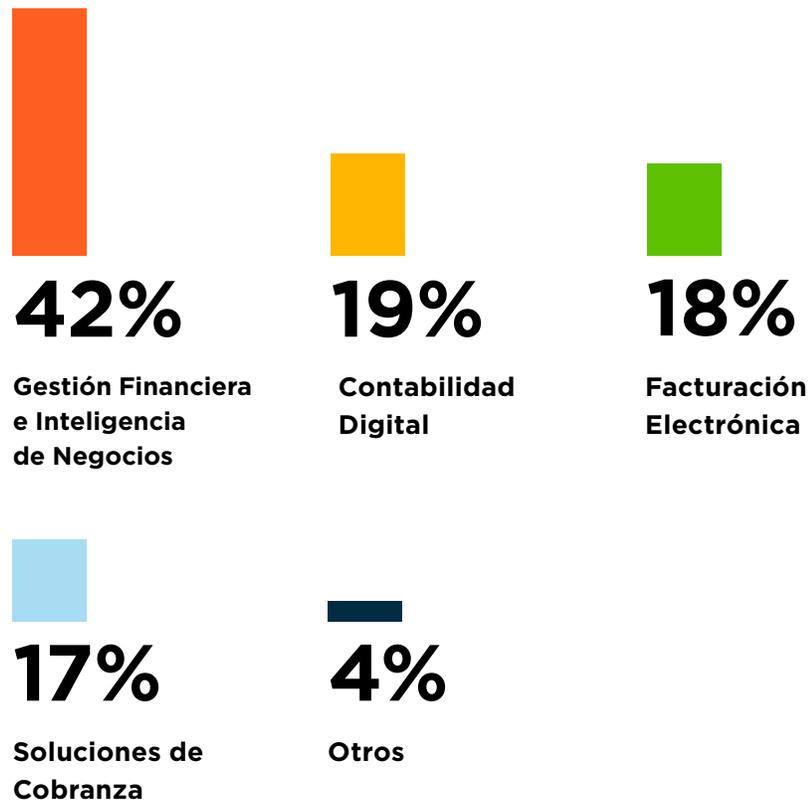
tecnologías que les permitan acercarse a los usuarios de manera digital. A partir de 2021, en este segmento también se han incluido a las empresas de puntaje crediticio, identidad y fraude y finanzas abiertas.

Gestión de Finanzas Empresariales

Las soluciones digitales de Gestión de Finanzas Empresariales son de vital importancia, no solo por ser uno de los principales segmentos del ecosistema *fintech*, sino también por el hecho de que la digitalización y la sofisticación tecnológica de las mipymes representa una prioridad para el desarrollo de la región. En América Latina, las mipymes representan el 99% del total de las empresas (Dini y Stumpo, 2018) y son responsables de la mayoría de los empleos, pero necesitan avanzar en su proceso de transformación digital para poder aumentar su productividad y contribuir al crecimiento económico. El sector entiende estas necesidades, por lo que ofrece soluciones a través de distintos subsegmentos:

- Facturación Electrónica.
- Contabilidad Digital.
- Gestión Financiera e Inteligencia de Negocios.
- Soluciones de Cobranza.
- Otros.

Gráfico 1.10: Tipos de soluciones de gestión de finanzas empresariales en América Latina



Fuente: Finnovista y BID (2021).

El único subsegmento que sufrió una desaceleración en su crecimiento fue el de contabilidad digital, pues en la edición 2018 de este informe concentraba el 20% de las soluciones de gestión de finanzas empresariales, y su participación en esta actualización se ve disminuida en casi dos puntos porcentuales. Ninguno de los otros subsegmentos

registró cambios significativos, lo cual indica que, al igual que lo observado en el segmento de créditos digitales, además del crecimiento sostenido del segmento, la composición cualitativa de las soluciones de gestión de finanzas empresariales se ha mantenido sin cambios significativos en los dos últimos años.

Finanzas Abiertas

Las finanzas abiertas no son un concepto nuevo en la región. Muchos países ya tienen ecosistemas en funcionamiento basados en interfaces de aplicaciones programadas o API en sus sistemas financieros en diferentes niveles de desarrollo. Brasil y México vienen implementando, desde lo regulatorio, ecosistemas de finanzas abiertas. Este segmento viene creciendo con 13 plataformas dedicadas al ofrecimiento de APIs. Se espera un aumento en el número de plataformas en los próximos años.

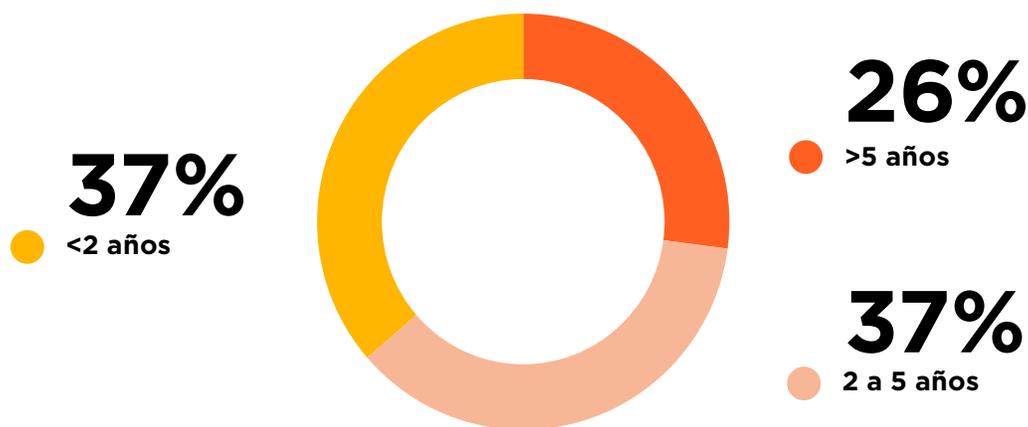
Madurez, internacionalización y retos

Indicadores sobre la madurez de los emprendimientos *fintech* en América Latina

A partir de esta sección, se analizarán los resultados de la encuesta regional dirigida a empresas *fintech* en América Latina con datos recopilados en 2021 para los países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú) y en 2020 para el resto de la región. En este sentido, al preguntar a las *startup* sobre el tiempo que

llevan operando en el mercado, se encontró que el 37% de las empresas reportó haber iniciado operaciones después del primer trimestre del 2018, es decir, tienen menos de dos años de actividad. El 37% reportó tener entre dos y cinco años en el mercado, y el 26% tendrían más de cinco años de operación. Estos datos no difieren mucho del promedio de 4,6 años de vida reportado por las *startup* de los países de la Alianza del Pacífico en el estudio realizado en 2021 (BID y Finnovista, 2021).

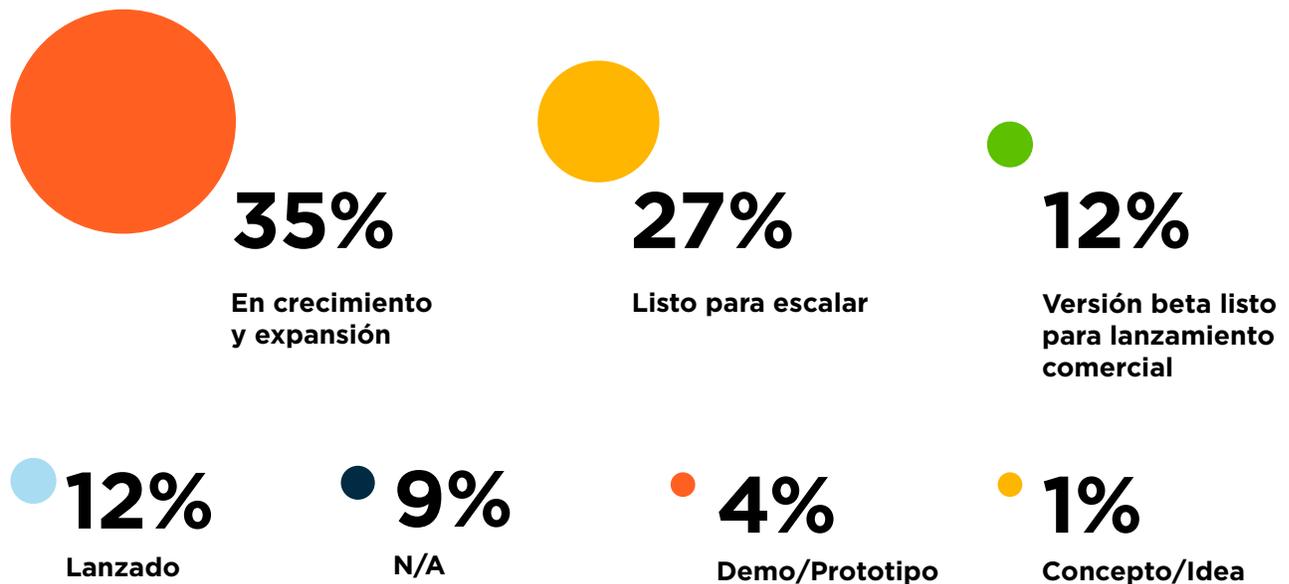
Gráfico 1.11: Años de operación de las empresas *fintech* en América Latina



Las empresas encuestadas también reportaron el estado de desarrollo de su solución. En el gráfico 1.12 se puede observar que más del 60% considera que su producto se encuentra en los estados más avanzados de desarrollo (crecimiento y expansión, y listas para escalar). En comparación con los resultados de 2018, se observa que se ha mantenido una proporción similar (64%). Menos del 1% de las *fintech* encuestadas

reportó que su producto o solución se encuentra en estado de concepto o idea y el 4% de la muestra compartió que actualmente se encuentran trabajando en una demo o prototipo de su producto. Al observar los cinco principales mercados, los datos de la encuesta sugieren que más de la mitad de los emprendimientos *fintech* se encuentran en estados avanzados de desarrollo: Brasil (68%), Argentina (64%), Chile (63%), México (59%) y Colombia (65%).

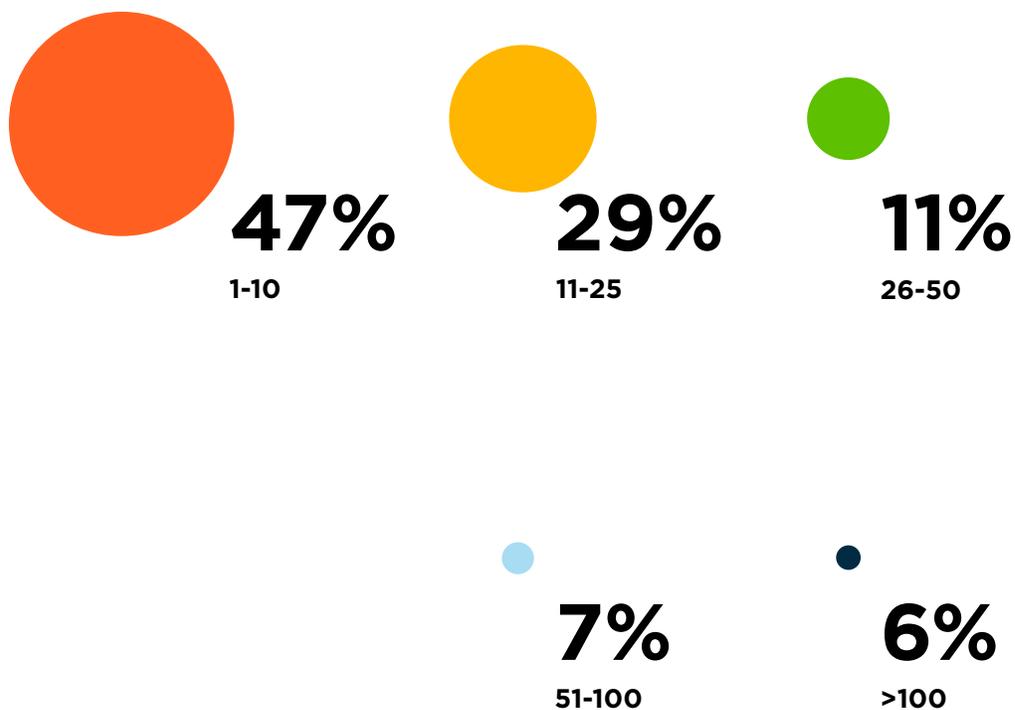
Gráfico 1.12: Estado de madurez de la solución de las empresas *fintech* en América Latina



Otro indicador de la madurez del ecosistema es el número de empleados en el sector. Si bien los emprendimientos de base tecnológica tienden, por definición, a ser pequeños equipos con grandes resultados (Grant, 2020), en el ecosistema

coexisten equipos de tamaños muy diversos. En el gráfico 1.13 se puede ver que el 47% de las empresas reportaron emplear entre una y 10 personas, mientras que solo el 6% de la muestra reportó tener más de 100 empleados.

Gráfico 1.13: Número de empleados de las empresas *fintech* en América Latina

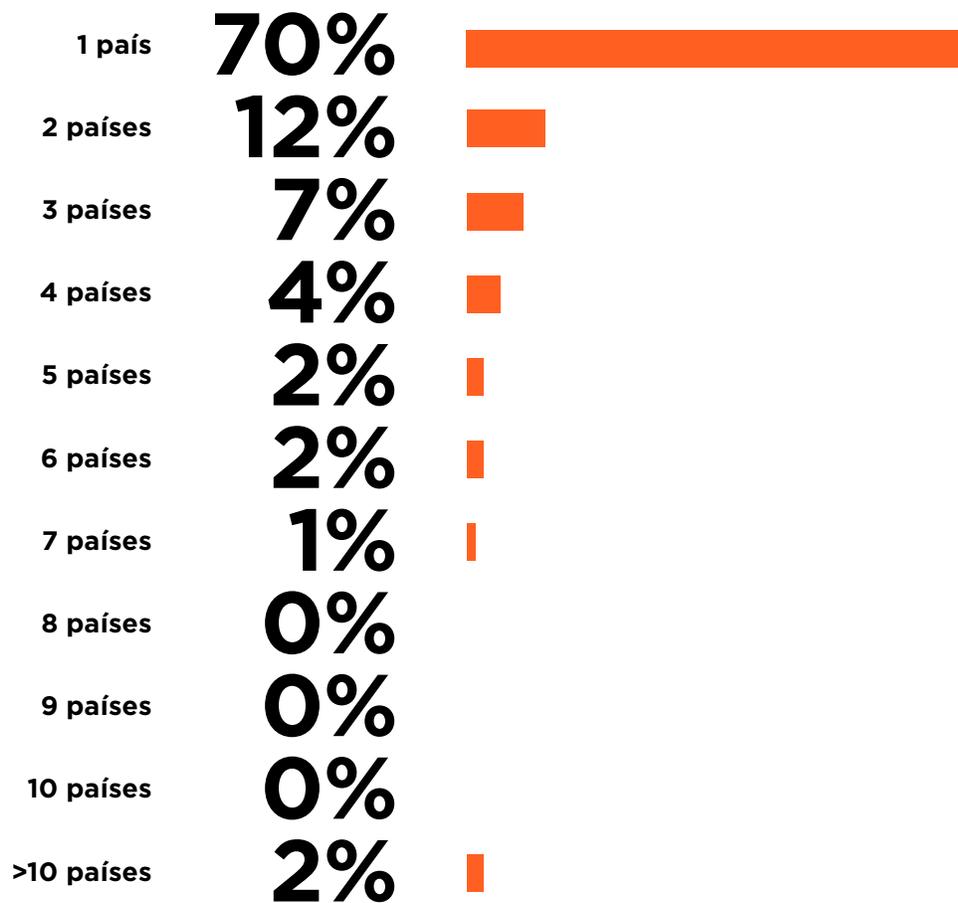


Internacionalización

Según la encuesta de 2020, el 30% de las empresas *fintech* latinoamericanas también operan fuera de su país de origen. Este dato sufrió una ligera caída desde la última edición de este informe, cuando se reportó que el 32%

operaba en más de un país. Esto refleja, en parte, la adición de un número importante de nuevos emprendimientos que usualmente comienzan operando únicamente en su país de origen. El gráfico 1.14 muestra la distribución de las empresas según los países de operación.

Gráfico 1.14: Número de países en los que operan las empresas *fintech* en América Latina



Cerca del 20% de las *startup* que afirmaron contar con operaciones en países diferentes al de su origen exportan sus productos a Estados Unidos. Las *startup* latinoamericanas que se internacionalizan dentro de la región son diversas en tamaño y segmento, pues entre estas se encuentran *startup* de

gran tamaño como Nubank, el banco digital brasileño que recientemente ha empezado a cotizar en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE), y Kushki, la empresa emergente de pagos digitales de origen ecuatoriano y con operaciones en Ecuador, Colombia, México, Chile, Perú, Estados Unidos y Canadá.





“Nos atrae el potencial que existe en la región, pues empiezan a surgir modelos de negocio que han funcionado en otras regiones del mundo. Sin embargo, en el caso de mercados *fintech* emergentes, definitivamente nos emocionan más las *startup* que se internacionalizan desde el inicio, lo cual es un reto, pues en una industria tan regulada, los emprendedores deben probar que sabrán navegar las dificultades regulatorias para lanzar sus soluciones en países ajenos al suyo”.

Lauren Morton

Socia de QED Investors
Entrevista del BID y
Finnovista (2020)

Cerca del 20% de las *startup* que afirmaron contar con operaciones en países diferentes al de su origen exportan sus productos a **Estados Unidos.**

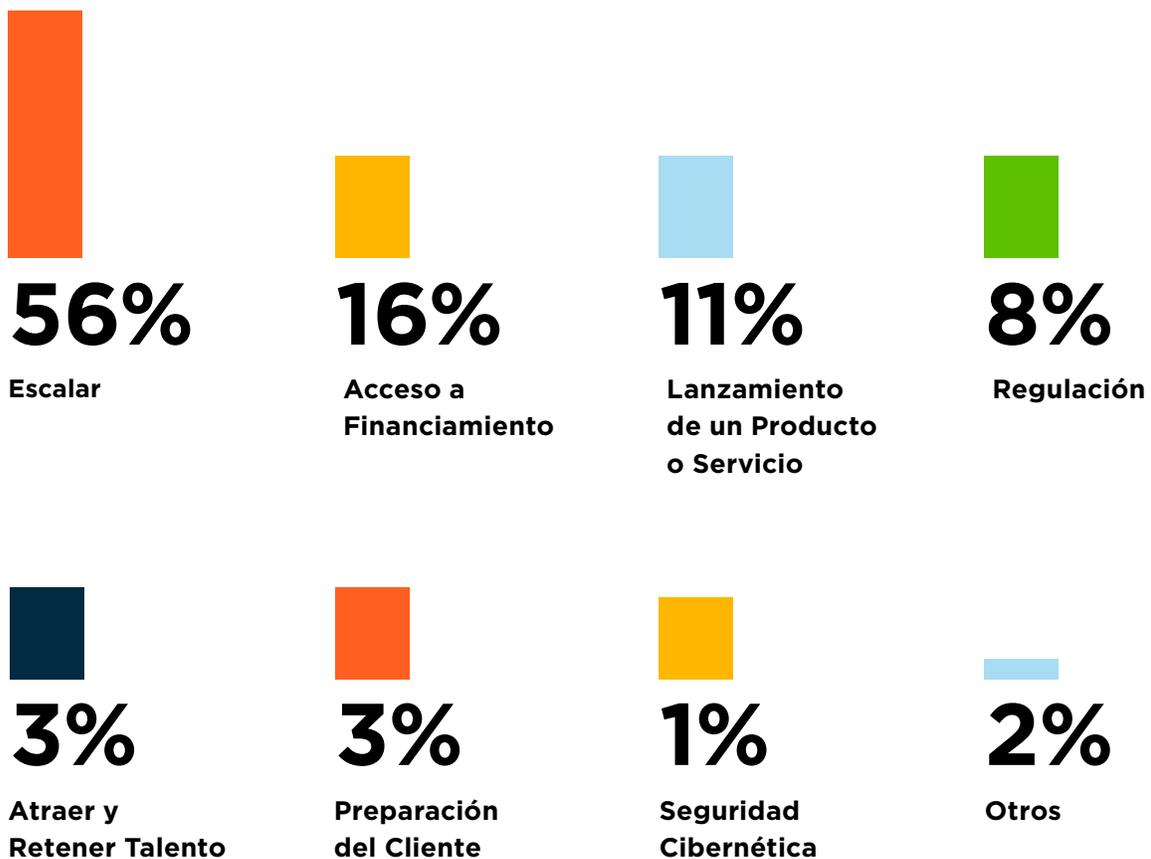


Principales retos que reportan las *fintech* en América Latina

Como parte de la encuesta se les preguntó a las empresas *fintech* de la región cuál era su principal desafío para 2020. Un poco más de la mitad de las empresas *fintech* (el 56%) reportaron que el mayor reto que enfrentan es escalar sus negocios, prácticamente la misma proporción de 2018 (56%). Sin embargo,

el acceso a financiamiento ha pasado a ser el segundo reto más importante de las empresas *fintech* de la región, ya que el 16% de las empresas encuestadas afirmaron que es el mayor reto que enfrentan actualmente, mientras que, en 2018, el segundo mayor reto fue lanzar el producto. Esto muestra la dinámica de una creciente búsqueda de financiamiento a medida que van creciendo este tipo de emprendimientos.

Gráfico 1.15: Principales retos que enfrentan las empresas *fintech* en América Latina



En el sondeo más reciente para las *startup* de los países de la Alianza del Pacífico en 2021 se observó que, tras atravesar lo peor de la pandemia, los principales retos para las *fintech* siguen siendo muy parecidos. En primer lugar, se mantiene el escalamiento de operaciones e internacionalización de las *startup*, seguida del acceso al financiamiento y el lanzamiento de un producto o servicio.

Como se puede observar, el ecosistema latinoamericano tiene un fuerte apetito de capital y los inversionistas se han interesado todavía más en esta región. Se estima que el sector *fintech* en América Latina captó al menos US\$6.093 millones en 2021 (LAVCA, 2022). Esto representa el 39% monto total de capital invertido, cifra que se ubica en US\$15.736 millones

(LAVCA, 2022). Esto indica que el sector *fintech* en América Latina continúa consolidándose gracias a inversiones significativas y fondos dedicados, y a la aparición y crecimiento de nuevos emprendimientos. La comunidad de inversionistas internacionales que están evaluando oportunidades de inversión en América Latina voltean a ver especialmente al sector *fintech*. En línea con lo anterior, CB Insights en su informe *State of Fintech Global 2021* ilustra que el fondeo en el sector *fintech* en América Latina alcanzó más de 300 acuerdos de financiamiento, principalmente, con empresas recién fundadas (CB Insights, 2021). Se destacan los niveles récord de fusiones y adquisiciones (*M&A*), al igual que la preponderancia de sociedades de capital de riesgo (*VCs*) en el *top ten* de inversionistas en la región.



Ciberseguridad

La acelerada digitalización que experimenta el mundo implica al mismo tiempo una mayor vulnerabilidad y exposición a los ciberataques, lo que representa una amenaza latente que supone, en definitiva, un gran reto para todas las organizaciones y empresas. Por ejemplo, el 34% de las empresas de la región han sido víctimas de códigos maliciosos, de acuerdo con una encuesta realizada por ESET a empresas durante 2020 (ESET, 2021). El mismo estudio reporta un aumento del *ransomware*, un tipo de código malicioso, del 2019 al 2020. Según la multinacional Kaspersky Labs, el *ransomware* es “un software malicioso que infecta los

dispositivos y activa mensajes de extorsión al usuario” y que tiene “la capacidad de bloquear pantallas o encriptar archivos importantes o específicos con contraseñas” (Kaspersky, 2020).

La vulnerabilidad a ciberataques representa un desafío significativo para toda la industria de los servicios financieros. Por ejemplo, el Banco de México clasifica los riesgos cibernéticos que enfrentan las instituciones financieras en tres tipos: interrupciones de las tecnologías de información que utilizan y la consecuente indisponibilidad de sus servicios; afectación a la integridad, confidencialidad y disponibilidad de la información que gestiona la institución, incluida la de sus clientes; y pérdidas económicas

a las propias instituciones o a sus clientes.¹¹

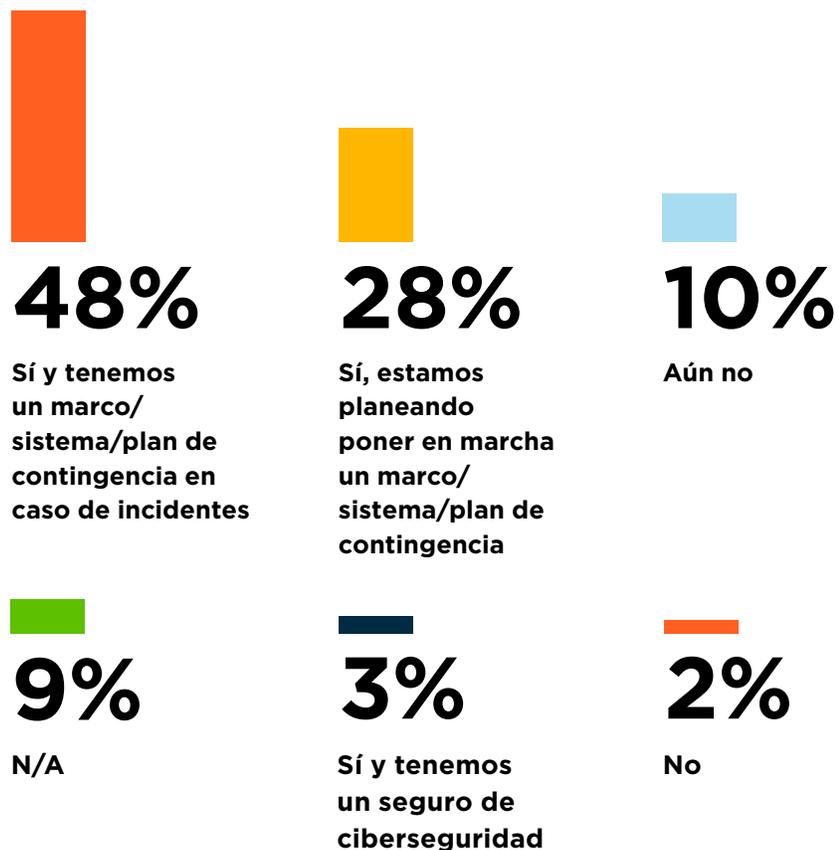
El ecosistema *fintech*, por tanto, no solo tiene ante sí el reto de hacer frente a los riesgos derivados de vulnerabilidades de sus sistemas y ciberataques, sino que también debe afrontar la titánica tarea que supone generar confianza entre los usuarios para que adopten sus soluciones con el mismo grado de confianza con el que depositan su información en una institución financiera tradicional. Este reto es aún mayor para segmentos como el de los bancos digitales, que se discuten en el capítulo 3, pero sin duda afecta a todo el sector *fintech* de la región, como muestran los resultados de la encuesta realizada para la elaboración de este estudio.

¹¹ Véase: <https://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/seguridad-informacion-banco.html>.

Cerca del 80% de las empresas *fintech* identifica los ciberataques como una amenaza para sus negocios. En cuanto a la preparación, prácticamente la mitad (48%) de las empresas *fintech* de la región ya disponen de un plan de contingencia en casos de incidentes, un 3% ya cuenta inclusive con un seguro y un 28% está planeando poner en marcha un sistema o plan de contingencia, como se

puede observar en el gráfico 1.16. Para el caso de los países de la Alianza del Pacífico, en promedio, el 45% de las *startup* de esta región reportó contar con sistemas robustos y actualizados para hacer frente a las amenazas de ciberseguridad, y la gran mayoría (90%) cuenta con políticas internas para garantizar la protección de datos de sus usuarios (BID y Finnovista, 2021).

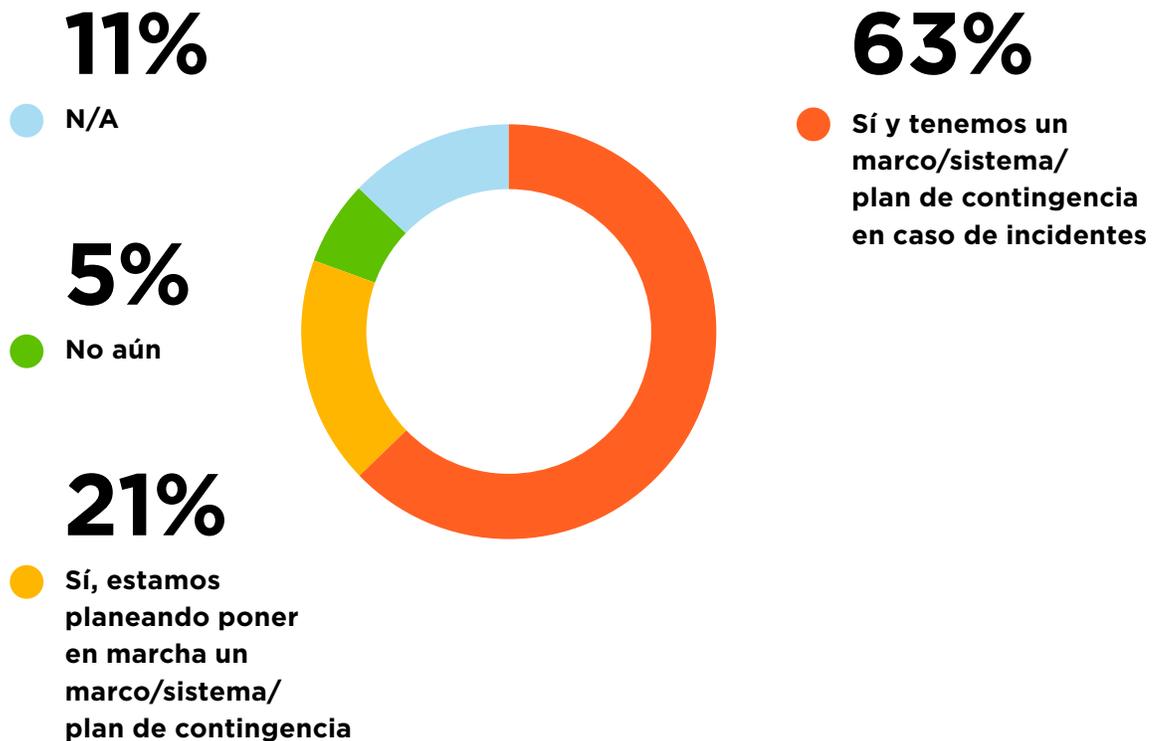
Gráfico 1.16: Estrategias de ciberseguridad implementadas por empresas *fintech* en América Latina



El panorama de ciberseguridad cambia considerablemente si se desagrega la información para conocer las estrategias de ciberseguridad implementadas por el segmento de Bancos Digitales, ya que, según

los datos recogidos para la elaboración de este informe, un 63% ya cuenta con un sistema de prevención, contención y respuesta a ciberataques, y un 21,1% está planeando implementarlo actualmente.

Gráfico 1.17: Estrategias de ciberseguridad implementadas por bancos digitales en América Latina



CAPÍTULO 2: INVERSIÓN EN EL SECTOR *FINTECH* DE AMÉRICA LATINA



S i bien la edición 2018 de este informe ya mostró que los emprendimientos financieros de base tecnológica de América Latina han despertado el apetito de inversión de los fondos de capital emprendedor o de riesgo (venture capital), en este periodo se observa un importante progreso en el panorama de las inversiones en el sector *fintech* de América Latina.

El interés por el sector *fintech* de la región se ha ido expandiendo a varios círculos de inversionistas globales. Según un estudio publicado por Finnovista en 2019, se estima que actualmente existen 115 firmas de inversión con origen en países fuera de América Latina que están apostando por el sector *fintech* de la región (Finnovista y Lendit *Fintech*, 2019). Asimismo, según los datos de la Asociación de Capital Privado de América Latina (LAVCA, por sus siglas en inglés), el sector de servicios financieros, liderado por *fintech*, fue el sector que lideró el número de inversiones de *venture capital* y que acaparó el 39% del monto

invertido en la región en 2021 (LAVCA, 2022).

Por otro lado, se observan nuevas tendencias en estos últimos años, en particular, la consolidación de un modelo diferente de financiamiento a emprendimientos *fintech*: la deuda de riesgo (denominado en inglés como *venture debt* o *venture lending*).¹² Este tipo de financiamiento a menudo complementa rondas de inversiones de capital (equity *venture capital*) y su atractivo principal reside en el hecho de que, a diferencia del crédito bancario, la deuda de riesgo puede ser una opción viable para empresas que aún no cuentan con activos como colateral o un flujo de caja positivo. En otras palabras, se trata de inyecciones de financiamiento para el crecimiento, pero asumiendo el riesgo bajo la óptica de capital emprendedor y con enfoque a empresas de base tecnológica. En términos generales, la deuda de riesgo como modelo de financiamiento a emprendimientos se encuentra en el punto medio entre el *venture capital* y la deuda tradicional.

Varios ejemplos ilustran la consolidación de la deuda de riesgo como una opción más de financiamiento para emprendimientos *fintech* en América Latina: desde firmas boutique como ArcLabs (Contxto, 2019), que invirtió en el banco digital mexicano Klar en 2019, hasta bancos de inversión como Goldman Sachs (LAVCA, 2019a), que invirtió ese mismo año en la *fintech* de créditos Konfio una cifra que, a inicios de 2021, se vio incrementada.¹³ El Grupo BID no se ha quedado atrás, ya que BID Invest, su brazo de inversión en el sector privado, creó un fondo de US\$15,24 millones llamado Latin America Venture Debt Growth Fund (BID Invest, 2019). Asimismo, ha invertido en el Fondo de Crédito *Fintech* de Victory Park Capital Advisors, LLC, con el fin de apoyar a las *fintech* de la región.¹⁴ A continuación, se detallan las principales operaciones con las cuales BID Invest aportó al desarrollo del ecosistema *fintech* en la región.

¹² Según Fischer y de Rassenfosse (2014), la deuda de riesgo puede definirse como “capital financiado a *startups* con gran potencial de crecimiento e impacto que usualmente se encuentran en un estado de madurez preingresos y que no cuentan con activos tangibles o colateral para asegurar el préstamo”.

¹³ Véase: <https://www.forbes.com.mx/emprendedores-konfio-extiende-su-linea-de-credito-con-goldman-sachs-recibira-160-mdd/>.

¹⁴ Véase: <https://idbinvest.org/es/medios-y-prensa/bid-invest-apoya-el-financiamiento-para-empresas-fintech-en-america-latina-y-el-caribe-con>.

Operaciones y transacciones destacadas de BID Invest

- En junio de 2021, BID Invest aprobó una inversión por el equivalente en pesos mexicanos de hasta US\$10 millones en Kubo, con el fin de que la empresa mejore su estructura de capital y amplíe su cartera de préstamos para apoyar a mipymes mexicanas, promoviendo así la inclusión financiera. La inversión, a través de acciones preferentes redimibles, resulta en una estructura financiera innovadora y flexible. Kubo es una empresa financiera digital multiproducto de cobertura nacional que ofrece cuentas de ahorro, depósitos a plazos y préstamos a sus clientes. La transacción incluirá un plan de acción para fortalecer el gobierno corporativo de Kubo, así como asistencia técnica para desarrollar un estudio de mercado dirigido a segmentos desatendidos, en particular mipymes y clientes sin historial crediticio. Además, esta transacción cuenta con un incentivo de financiamiento mixto, basado en el desempeño de la Iniciativa Financiera de Mujeres Emprendedoras (We-Fi).
- En octubre de 2021, BID Invest completó una inversión de capital de US\$7,5 millones en acciones preferentes de RecargaPay, una *fintech* que ofrece diversas soluciones de pago digital a los consumidores en Brasil. Los fondos de la inversión se utilizarán para ampliar las operaciones en Brasil a través de la adquisición de clientes y la mejora de la plataforma. RecargaPay permite a los brasileños realizar transacciones diarias a través de una aplicación móvil. La aplicación está estratégicamente integrada con los ecosistemas financieros y de comercio electrónico en Brasil y permite a los usuarios realizar transacciones incluso sin una cuenta bancaria. Como parte de la transacción, se acordó que BID Invest y RecargaPay trabajen juntos para revisar las soluciones financieras ofrecidas a la creciente red de socios de mipyme de RecargaPay y para diseñar una oferta de productos mejorada para atender a una gran base de personas desatendidas y no bancarizadas.
- En diciembre de 2021, BID Invest otorgó una línea de crédito de hasta MX\$ 500 millones (US\$24,4 millones) a Konfío, una destacada plataforma mexicana de crédito en línea enfocada en mipymes y empresarios individuales, para que amplíe sus actividades. El financiamiento aumentará la disponibilidad de financiamiento de deuda para ese tipo de empresas. Además, BID Invest ofrecerá servicios de asesoría para apoyar la estrategia de inclusión de género de Konfío mediante un diagnóstico y el diseño de un plan de acción de género para promover la igualdad de género, tanto en sus procesos de captación, retención y desarrollo de talento como en su estrategia de mercado dirigida a las mujeres. Además del plan de acción de género, BID Invest trabajará con Konfío en la implantación de un plan de acción de gobernanza corporativa.

A pesar de la crisis social y económica provocada por la pandemia, las inversiones han seguido impulsando los segmentos de préstamos, bancos digitales, al igual que pagos y préstamos. Si bien las principales rondas siguen concentrándose en empresas de los dos grandes mercados de Brasil y México, a partir de 2020 se observa que estas están llegando a empresas de otros países más pequeños, como Chile o Ecuador (véase el anexo 1). Por ejemplo, Kushki, con operaciones en México, Colombia, Ecuador, Perú y Chile, anunció el cierre de una serie B de financiamiento de US\$86 millones para expandir sus operaciones posicionando su valuación en US\$600 millones. Así, 2021 cerró con cifras récord de inversión en *fintech* en la región, mostrando un aumento

del fondeo significativo con respecto a años anteriores.

En este capítulo se presenta una visión panorámica del entorno de inversiones en el ecosistema *fintech* en América Latina y su evolución respecto a estudios anteriores bajo los siguientes ejes: los montos de financiamiento reportados por las empresas *fintech* encuestadas; las fuentes de financiamiento a las que estos emprendimientos han tenido acceso en los últimos años, y los países que lideran en materia de inversiones. Además, se analiza el nivel de involucramiento de inversionistas institucionales con origen en países exteriores a América Latina, y se enumeran algunas transacciones destacadas que tuvieron lugar en el periodo que comprende este estudio.

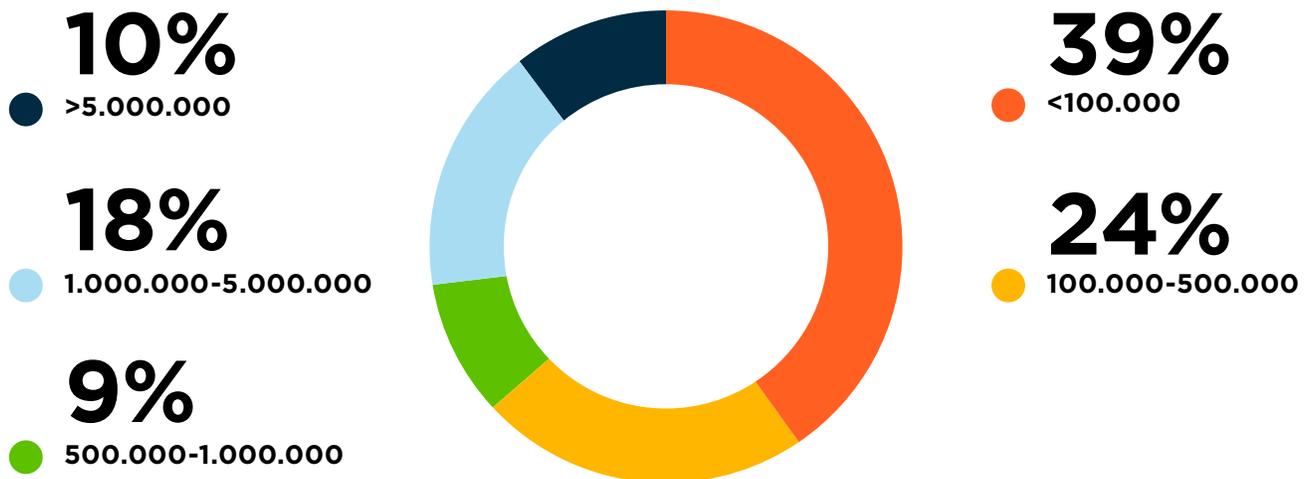
Financiamiento

De las 657 empresas *fintech* latinoamericanas encuestadas para este informe, el 63% reportó haber recibido financiamiento externo, frente al 28% que respondió no haber recibido fondos de terceros. El 9% restante prefirió no proporcionar información sobre su situación de financiamiento. Estos números no han sufrido cambios significativos con respecto a la edición 2018 de este informe.

Entre las empresas que aportaron información sobre financiamiento, el 39%

afirmó haber recibido hasta US\$100.000 de inversión. El segundo grupo más numeroso es el de las que declararon haber recibido entre US\$100.001 y US\$500.000, que representan el 24% del total. Sin embargo, es destacable que solo el 10% declaran haber levantado más de US\$5 millones. Esto indica que, si bien la comunidad de inversionistas ha crecido y cada vez se dan a conocer más operaciones y con montos de inversión más elevados, más del 60% de las empresas en América Latina que han levantado capital no lo han hecho por más de medio millón de dólares.

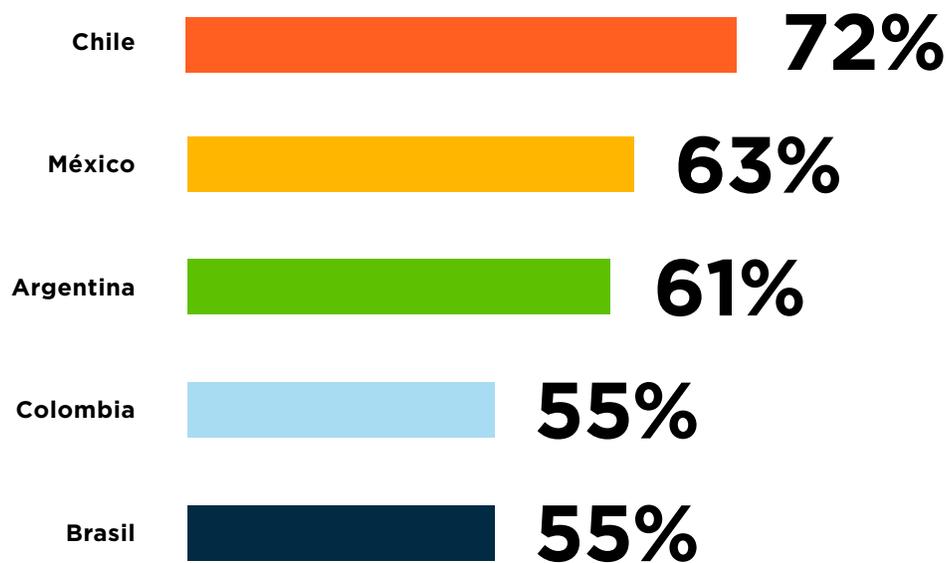
Gráfico 2.1: Montos de financiamiento recibido por empresas *fintech* en América Latina (en dólares)



En cuanto a los cinco principales mercados, los resultados de la encuesta señalan que las empresas que recibieron inversión por parte de terceros representan más del 50% en cada país, como se puede observar en

el gráfico 2.2, siendo Chile el país líder en este rubro, ya que el 72% de las empresas encuestadas afirmaron haber recibido inversión de al menos una de las nueve fuentes de financiamiento que se presentan a continuación.

Gráfico 2.2: Porcentaje de empresas que recibieron inversión externa por país



Fuentes de financiamiento

Al consultar a las empresas *fintech* sobre el origen de los fondos, se encontró que la fuente de financiamiento del 25% de la muestra fueron los inversionistas ángeles. Un 19% reportó haber recibido inversión por parte de su entorno

personal (*friends, family, fools* o *fans*), un 17% por parte de fondos de capital riesgo y solamente el 4% informó que había recibido deuda de riesgo. En cuanto al sector público, solo el 7% de las empresas reportó haber recibido apoyo por parte del Gobierno, como se puede observar en el gráfico 2.3.

Gráfico 2.3: Fuentes del financiamiento recibido por empresas *fintech* en América Latina

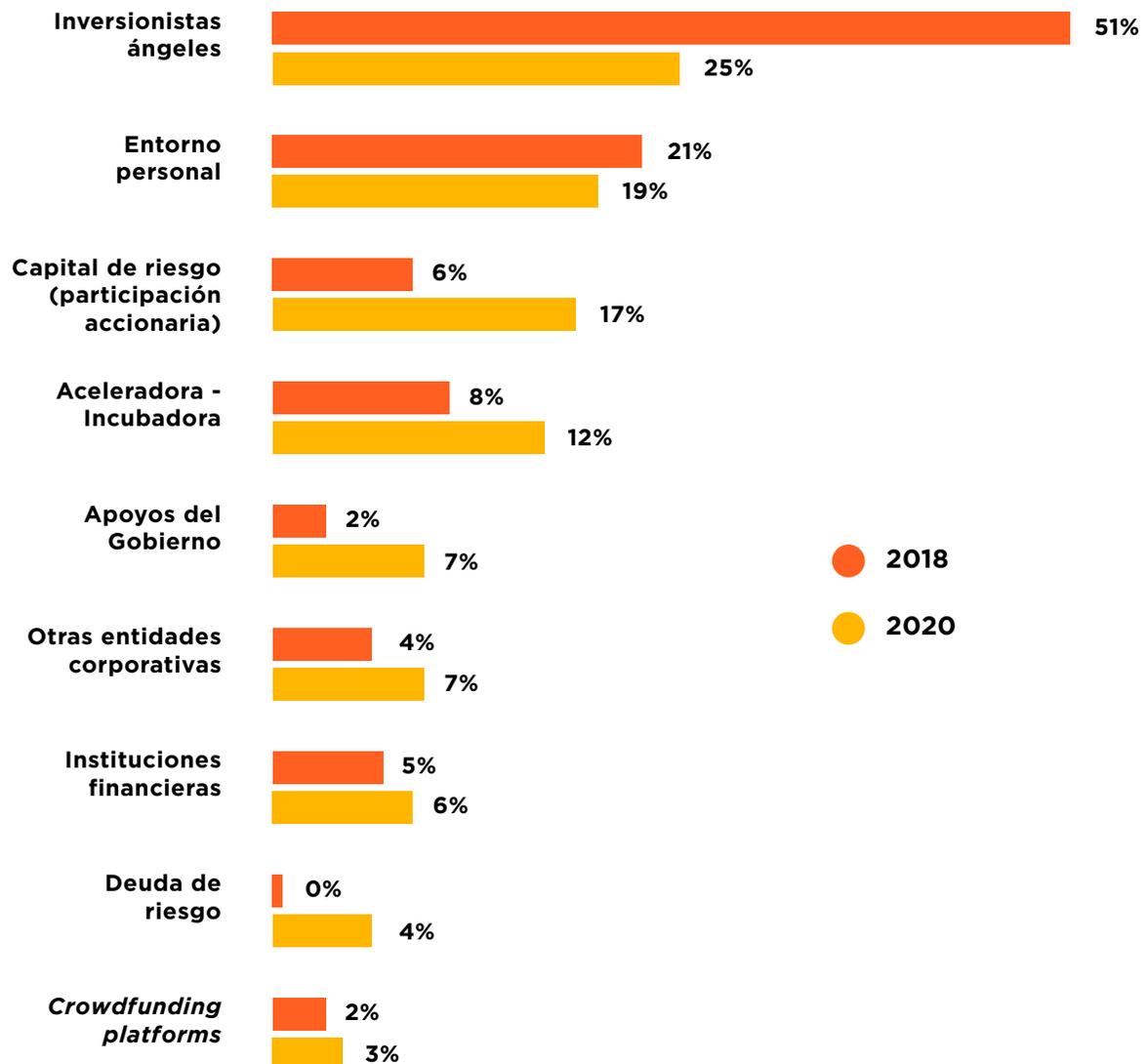


Al comparar la evolución de las fuentes de financiamiento, se observa que en 2018 fueron los inversionistas ángeles quienes financiaron más de la mitad de los emprendimientos. Para 2020, estos seguían siendo la fuente de financiamiento a la cual acuden

la mayoría de los emprendedores *fintech* en etapas iniciales, pero se observa una disminución importante que puede explicarse por el crecimiento de otras fuentes de financiamiento como el capital y la deuda de riesgo, los apoyos del Gobierno

e inclusive el financiamiento proveniente de instituciones financieras, lo cual refleja también un ecosistema que va madurando. En el gráfico 2.4 se puede observar la evolución y prevalencia de las fuentes de financiamiento del sector *fintech*.

Gráfico 2.4: Fuentes del financiamiento recibido por empresas *fintech* en América Latina

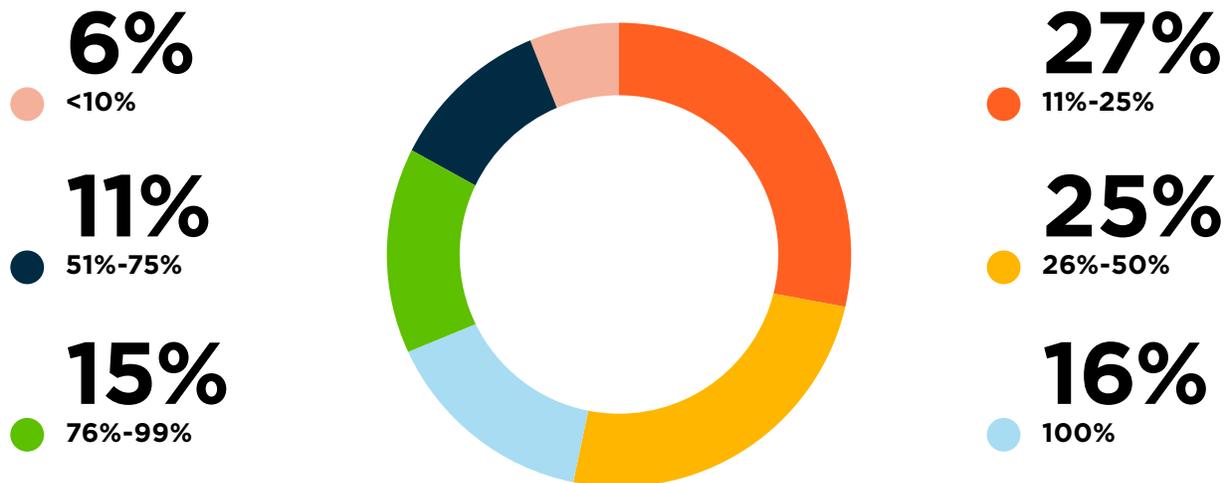


El auge en el interés que el sector *fintech* de América Latina ha generado entre la comunidad de inversionistas extranjeros se debe, entre otros factores, a que las firmas de inversión en Estados Unidos, Europa y Asia han notado un creciente número de casos de éxito y una mejora del talento en la región, según el informe publicado por Finnovista en 2019 (Finnovista y Lendit *Fintech*, 2019), que refleja que, del total de las empresas que declararon haber levantado capital, el 25% lo hizo a través

de acuerdos con firmas basadas fuera de América Latina, lo cual representa el 15,6% de toda la muestra.

La encuesta de 2020 también incluyó una pregunta sobre el porcentaje de capital extranjero del monto total de financiamiento recaudado por las empresas encuestadas. En el gráfico 2.5 se puede observar que el 16% de las empresas han recibido todo su financiamiento por firmas de inversión de países fuera de América Latina.

Gráfico 2.5: Porcentajes de financiamiento extranjero del total de financiamiento recibido por empresas *fintech* en América Latina



Daniela Espinosa



Cofundadora y COO de Kushki

¿Cuáles han sido los hitos de financiamiento que han tenido en los últimos años?

La primera transacción a través de nuestra plataforma fue en 2016, si bien desde los primeros años contamos con un financiamiento importante que nos permitió operar, enfocarnos en crecer y ejecutar, para expandirnos a más países. En marzo de 2020 cerramos nuestra serie A. En mayo de 2021, logramos cerrar nuestra ronda B por US\$86 millones y logramos una valuación de US\$600 millones, lo que nos permitirá enfocarnos por completo en construir la infraestructura financiera enfocada en Latinoamérica.

Lo más importante ha sido contar con la confianza de grandes inversionistas como DILA Capital, Kaszek Ventures, Clocktower Ventures, Magma Partners y Softbank, y que esa confianza continúe en todas nuestras rondas de inversión.

¿Cuáles han sido los retos para crear un ecosistema que digitalice los pagos en América Latina?

A pesar de que hoy en día contamos con un ecosistema interoperable que nos permite procesar pagos en diferentes países, aún nos enfrentamos a grandes retos, inicialmente porque no hay una estandarización en los protocolos y las conexiones en los países de América Latina, pues cada uno opera bajo sus estándares y los de sus jugadores. Por otra parte, aún vemos cierta resistencia por la adopción de *fintech* y a una mayor competencia en el mercado. Por ejemplo, en Ecuador era imposible utilizar tarjetas de débito para transacciones en línea y tuvimos que reunirnos personalmente con equipos de cada banco para exponer la importancia de crear un ecosistema de pagos y ventas en línea. Tardamos alrededor de un año y medio para lograr que todos los bancos en Ecuador liberaran tarjetas de débito para transacciones en línea.

¿Cuáles son los factores clave para negociar una ronda de financiamiento con inversionistas internacionales?

La tecnología que hemos desarrollado internamente ha sido crucial para que los inversionistas creyeran en nuestro potencial de crecimiento, además de demostrar tracción, crecimiento en ventas y crecimiento sólido en diferentes geografías. Además, tener un equipo con experiencia en el sector y con capacidad de ejecución nos ha permitido establecer presencia en otros países fuera de Ecuador, lo cual ha sido clave para levantar una ronda de inversión como la que cerramos recientemente. Sin duda, en una *startup* lo más importante es la capacidad de ejecución, porque todos podemos tener buenas ideas,

pero el reto es ejecutarlas de forma correcta para alcanzar los objetivos de crecimiento del negocio, y hacerlo escalable y replicable para otras regiones.

¿Qué mensaje le daría a emprendedores de países emergentes en la región, como Ecuador, Uruguay o Perú?

Para emprendedores en países emergentes, tener una estrategia de internacionalización desde el principio es crucial para alcanzar escalas atractivas para los inversionistas que actualmente tienen mucho interés en la región; pensar desde el inicio en grande, aunque sean pequeños, sin perder la capacidad de ejecución, ya que la diferencia entre una empresa exitosa o no está en su capacidad de ejecución y en el equipo.

En cuanto al tema regulatorio, ¿qué tipo de armonización regional les hubiera facilitado la tarea de crear un ecosistema de pagos digitales?

Actualmente, no existe una armonía regulatoria en el sector. Por ello, antes de comenzar a operar en un país, estudiamos muy cuidadosamente el marco legal aplicable. En todos los países ha sido diferente, y observamos una gran oportunidad si a nivel regional se armonizaran las reglas relacionadas con el comercio electrónico. Observamos una oportunidad muy grande para la región si se logran estandarizar algunos elementos regulatorios, por ejemplo, la legislación y aceptación de la firma digital. Algo que ayudaría es verse como región, más que como países independientes, para

identificar las sinergias que existen entre países y empezar a estandarizar sistemas de pagos para que las divisas fluyan más fácil.

¿Cómo ha impactado la pandemia en su modelo?

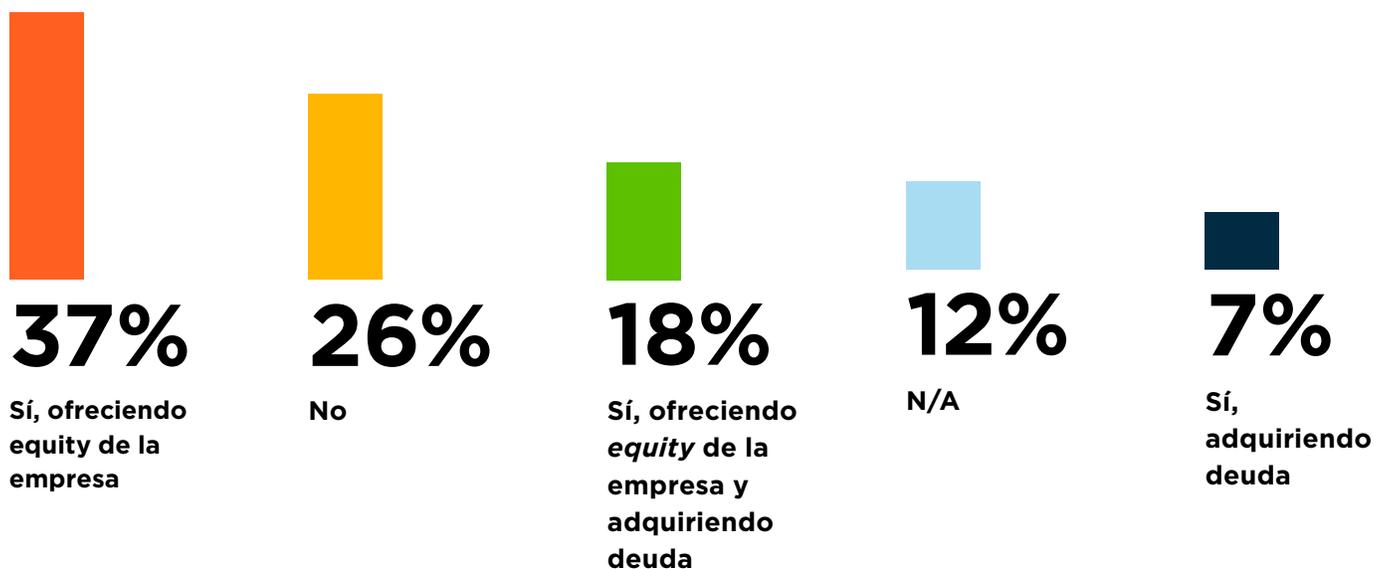
Sabemos que es una situación difícil y, sin duda, habrá industrias que sufran más que otras las consecuencias de esta pandemia. Sin embargo, nuestro modelo funciona precisamente para facilitar las transacciones digitales de los usuarios en América Latina y esta coyuntura nos ha beneficiado en ese sentido: todo el proceso de ventas en línea se aceleró y lo que iba a ocurrir en 5 años se aceleró y ocurrió en 2, convirtiéndose en un gran beneficio para nuestro modelo de negocios y usuarios.

Oportunidades de inversión

Según datos de la encuesta, se estima que un poco más de un tercio de las empresas *fintech* encuestadas se encuentran actualmente en procesos de levantamiento de capital en modalidad de *equity financing*, o sea, se encuentran ofreciendo

participación accionaria de sus empresas, como se puede observar en el gráfico 2.6. Un 18% se encuentra ofreciendo capital y se encuentra dispuesto a adquirir deuda, y solo el 7% indicó estar buscando rondas de financiamiento únicamente a través de instrumentos de deuda.

Gráfico 2.6: Panorama de recaudación de fondos para empresas *fintech* en América Latina (2020): ¿están actualmente recaudando fondos?



CAPÍTULO 3:

EL AUGUE DE LOS BANCOS DIGITALES EN AMÉRICA LATINA



Bancos digitales”, “neobanks” y “challenger banks” son algunos de los términos que se utilizan para referirse a las fintech que ofrecen servicios bancarios digitales, principalmente a través de aplicaciones móviles. Si bien estos términos tienden a utilizarse de manera intercambiable, una revisión de la literatura existente sugiere que la diferencia entre un *challenger bank* y un *neobank* reside principalmente en el hecho de que los primeros cuentan con una licencia bancaria que les permite operar como tales, mientras que los neobancos (*neobanks*) son productos digitales que usualmente brindan una solución financiera específica a sus usuarios, en adición a uno o más servicios financieros, sean estos provistos por la misma empresa o a través de alianzas comerciales con otras entidades financieras. Típicamente, estos servicios financieros adicionales provistos por terceros se articulan a través de un *marketplace* en la misma plataforma o aplicación del neobanco que utiliza el usuario, sin llegar a considerarse intermediación financiera como tal.

Para este capítulo, se consideró como banco digital a aquellas empresas *fintech* que ofrecen al menos un sistema de pagos o transferencias para conectar

al usuario con el resto del sistema financiero, pero que además integran otro servicio financiero, tales como inversiones, préstamos P2P, plataformas de gestión de finanzas personales o empresariales, entre otras. Es decir, este estudio reconoce como iniciativas de banca digital a todos los emprendimientos *fintech* que ofrecen al menos dos servicios financieros en una sola plataforma, una de las cuales forzosamente debe conectar al usuario con el resto del sistema financiero. Los términos “neobank”, “neobanco” y “banco digital” se usarán indistintamente a lo largo de este capítulo.

América Latina no ha sido ajena al surgimiento de neobancos, un fenómeno global de la última década. Desde 2017 se observa una tendencia clara de crecimiento en el número de emprendimientos en el área de banca digital en la región, lo que ha enriquecido el debate sobre el entorno competitivo de los servicios financieros y ha acelerado los esfuerzos de digitalización de los bancos, como indica también el robusto crecimiento del segmento de emprendimientos orientados a tecnologías empresariales para instituciones financieras.

Las características que se resaltan de los neobancos, y que explican

en parte su rápido surgimiento en el contexto regional, son: primero, al ser totalmente digitales, pueden generar ahorros que típicamente se pasan a los usuarios, por ejemplo, al tener menores costos de operación por no disponer de una red de agencias físicas; segundo, la intensiva utilización de la analítica de datos para poder optimizar y personalizar el servicio, mejorando así la experiencia de usuario; tercero, una vocación por un servicio al consumidor de calidad y ágil, y, cuarto, la oferta de servicios y productos complementarios, como crédito de consumo, transferencias internacionales y ayuda en planes de ahorro, entre otros. Estas características representan una mejor propuesta de valor para muchas personas y empresas, en particular para las generaciones más jóvenes que demandan una experiencia digital intuitiva y superior a la que ofrece gran parte de la banca tradicional.

En este capítulo se analizará el desarrollo del segmento de bancos digitales en América Latina desde diferentes perspectivas, como la cantidad de emprendimientos actualmente activos en la región y su evolución a través del tiempo, los datos referentes a su financiamiento y los nichos de mercado donde compiten.

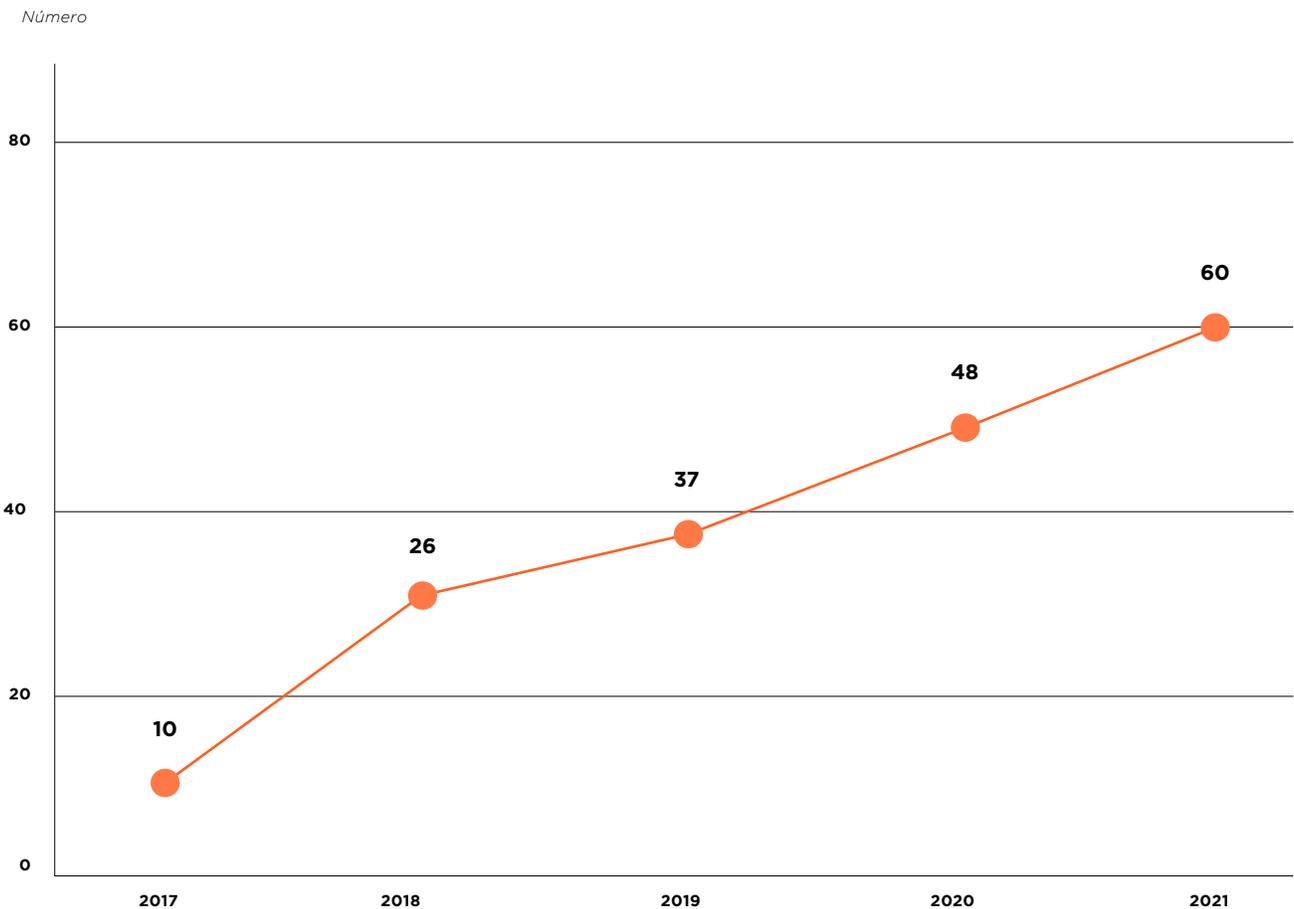
Evolución y características

En la primera edición de este informe, publicada en 2017, solo existían 10 bancos digitales en América Latina, mientras que, en 2018, en el marco de la recolección de datos para elaborar la segunda edición, se identificaron 26. Para 2021 este

número asciende a 60, como se puede observar en el gráfico 3.1, lo cual implica una tasa media de crecimiento anual del 57% en el periodo 2017-2021 y que confirma que los emprendimientos de banca digital evolucionan en línea con el dinamismo observado en el sector *fintech* en general. El futuro de este segmento es

también prometedor dado que en la región aún se percibe que existen oportunidades para ofrecer productos y servicios financieros, diversos e integrados, en una sola plataforma que permita a los usuarios mover dinero sin necesidad de abrir una cuenta en una institución financiera tradicional.

Gráfico 3.1: Bancos digitales en América Latina 2017-2021



Como se puede observar en el gráfico 3.2, México y Brasil lideran el segmento de bancos digitales actualmente activos. Es interesante observar que, en estos dos países, el auge del surgimiento de nuevos bancos digitales tuvo lugar en periodos diferentes. De 2017 a 2021, Brasil pasó de 6 a 22 bancos digitales, lo cual se tradujo en un crecimiento promedio del 38% anual. Durante ese mismo periodo, la actividad en esta área se mantuvo estable en México y no se registraron más de los tres bancos digitales que ya se habían identificado en 2017. Sin embargo, a partir de 2018, México ha registrado 24 nuevos bancos digitales, llegando a los 27 en 2020 y 31 en 2021.

La banca digital en Brasil tiene una mayor madurez y ha alcanzado ya importantes niveles de adopción. Por ejemplo, Nubank, el ahora gigante banco digital del país, ha acumulado más de 48 millones de clientes para el final de 2021, y es considerado una de las *fintech* de banca digital más grandes y valoradas del mundo. Su exitosa Oferta Pública Inicial lo ubicó como el banco cotizado más valioso de la región.¹⁵ Por su parte, el Banco Inter cuenta con más de 14 millones de clientes en el tercer trimestre de 2021, con un crecimiento con respecto al año anterior del 94%.¹⁶ Esta dinámica de continuo crecimiento de los

bancos digitales se ha reflejado en la lista de los mejores bancos del mundo en 2021 publicada por la revista Forbes, que sugiere que 6 de los 10 mejores bancos de Brasil son digitales, a diferencia de México, bajo el cual se enlistan únicamente 5 entidades bancarias, ninguna de las cuales son, por ahora, bancos digitales (Gara, 2021). No obstante, los menores niveles de inclusión financiera que persisten en México, aunados a una enorme población joven con acceso a móviles, auguran un dinamismo muy interesante en este sector en el país a futuro, lo cual ha sido confirmado por el auge en las inversiones en este segmento.

Gráfico 3.2: Distribución por país de bancos digitales en América Latina



Fuente: Finnovista (2020).

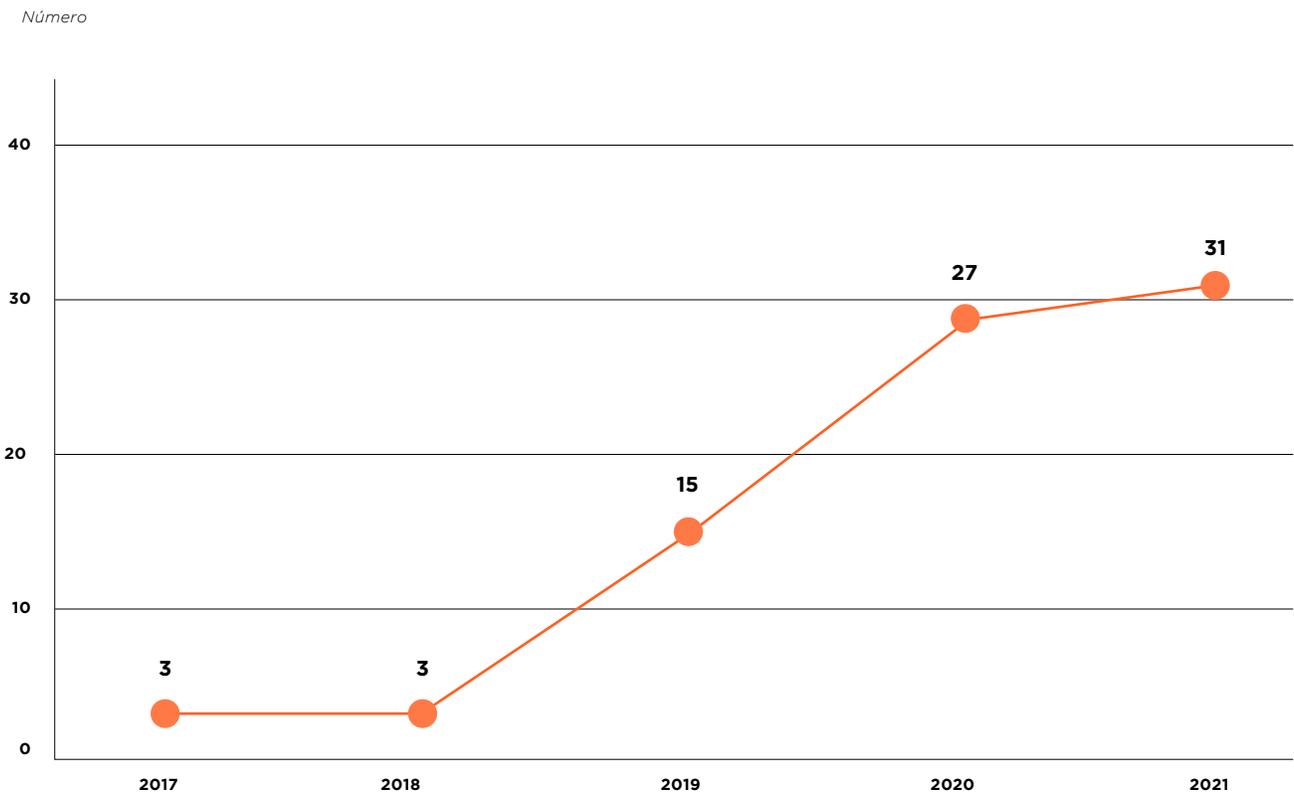
¹⁵ Véase: <https://forbes.co/2021/12/09/negocios/nubank-sale-a-bolsa-como-el-banco-mas-valioso-de-america-latina/>.

¹⁶ Inter. Institutional Presentation 3Q21: <https://ri.bancointer.com.br/Download.aspx?Arquivo=gFaHVKn5Wd5vp7KvBWawjA==&linguagem=en>.

Efectivamente, la inversión destinada al sector se puede considerar como un factor clave del desarrollo de los bancos digitales en estos dos mercados. Por ejemplo, una tercera parte de las inversiones destacadas hechas en México (expuestas en el capítulo anterior) se destinaron a este tipo de emprendimientos, las cuales además sumaron en su conjunto

más de US\$1.000 millones en 2018 y 2019, de acuerdo con lo que refleja CB Insights en su informe *Latin America Digital Banking Investment Landscape* (CB Insights, 2020). Asimismo, reportan que en 2020 el fondeo de estos bancos digitales aumentó en un 55% comparado con el año anterior, logrando inversiones récord de US\$1.157 millones.¹⁷

Gráfico 3.3: Comparativa de cantidad total de bancos digitales en México en el periodo comprendido entre 2017 y 2021



Fuente: Finnovista (2021).

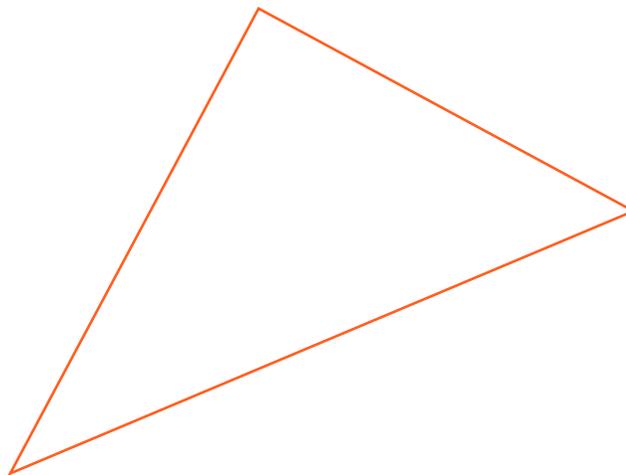
¹⁷ Véase: <https://www.cbinsights.com/research/latin-america-challenger-bank-funding-trends/>.

Según datos de la encuesta realizada para la elaboración de este informe, el 68% de los bancos digitales encuestados ha recibido inversión por parte de al menos una de las nueve fuentes de financiamiento consideradas y, de ellos, el 36% ha recibido montos de más de un millón de dólares, lo cual es significativamente más alto que la media reportada en todo el sector *fintech* (27%). Es decir, en promedio, los bancos digitales en América Latina han recaudado más fondos que el resto de los emprendimientos *fintech* en otros segmentos en los últimos años, lo cual refleja el interés que este segmento ha generado entre la comunidad de inversionistas institucionales regionales y extranjeros.

De cara al futuro, podría esperarse que el fenómeno de crecimiento explosivo observado (primero en Brasil y después en México) pueda replicarse en los próximos años en los otros principales mercados de la región. No obstante, una nueva dinámica podría afectar un potencial crecimiento acelerado en el número de emprendimientos de banca digital en la región: la internacionalización de los grandes bancos digitales existentes en la región (por ejemplo, la llegada de Nubank a México y Colombia, o la expansión del banco digital argentino Ualá a México). No sorprende, además, que estos dos neobancos de la región se encuentren en la lista de

los principales en el mundo por valoración e inversión; por ejemplo, Nubank es el número 1 y Ualá es el 8, según *Fintech Futures*.¹⁸ De hecho, el primero se consolidó como el banco cotizado más valioso de América Latina luego de su salida a la Bolsa de Valores de Nueva York en diciembre de 2021.

De todas formas, en países como Perú, Uruguay y Costa Rica, se observan emprendimientos emergentes de banca digital como B89, Prex y Wink, respectivamente, que demuestran que los emprendedores *fintech* identifican la demanda desatendida de este tipo de soluciones en diferentes contextos dentro de la región latinoamericana.



¹⁸ Véase: <https://www.fintechfutures.com/2019/12/top-10-challenger-banks-by-valuation-and-funding/>.

Nichos de mercado

En 2020, la gran mayoría de los bancos digitales (el 77%) se enfocan en ofrecer servicios financieros para consumidores, mientras que el 23% restante lo hace en diseñar soluciones de banca digital para empresas, lo cual revela el tamaño de la oportunidad que aún existe para crear soluciones que impacten positivamente en la vida financiera de las empresas en América Latina y, en particular, de las pequeñas y medianas empresas (pymes), que representan la mayoría de las empresas y la columna vertebral de la economía en la región.

A diferencia de los bancos tradicionales, la propuesta de valor de los bancos digitales reside en ajustar sus productos para satisfacer la demanda de servicios financieros en nichos específicos del mercado. Estos nichos de mercado que, hasta

la aparición de opciones 100% digitales estaban desatendidos por la banca tradicional, son los que conforman en gran medida, la base de usuarios de las empresas *fintech* aquí analizadas.

Los datos de la encuesta revelan que el 32% de los neobancos de América Latina enfoca sus soluciones a consumidores subbancarizados. Por su parte, solo el 5% de los emprendedores de este segmento indica que presta servicios financieros a las mipymes no bancarizadas, es decir, a las micro, pequeñas y medianas empresas que operan en el sector informal, como se puede observar en el gráfico 3.5. Esta dinámica no es sorprendente, no solo porque es menos complejo prestar servicios a individuos que a empresas, sino porque todavía existen factores que afectan la demanda de servicios financieros digitales por parte de muchas de

las empresas de menor tamaño que operan principalmente en la informalidad. No obstante, se espera que este panorama vaya cambiando, y cada vez más rápido, considerando el efecto que ha tenido la pandemia en la aceleración de la digitalización y en la demanda por servicios financieros digitales por parte de las empresas.

Finalmente, cabe destacar que existe una estrecha relación entre la banca abierta y el auge y relevancia de los neobancos. A futuro, en la medida que la banca abierta se extienda a través de la región, se espera que el dinamismo de los bancos digitales se acelere y que nazcan nuevos emprendimientos y modelos de negocios que aprovechen el contexto y las nuevas generaciones de usuarios digitales que tienen una demanda más acorde con las propuestas de valor que este tipo de bancos ofrece.

Gráfico 3.4: Subsegmentación de bancos digitales en América Latina

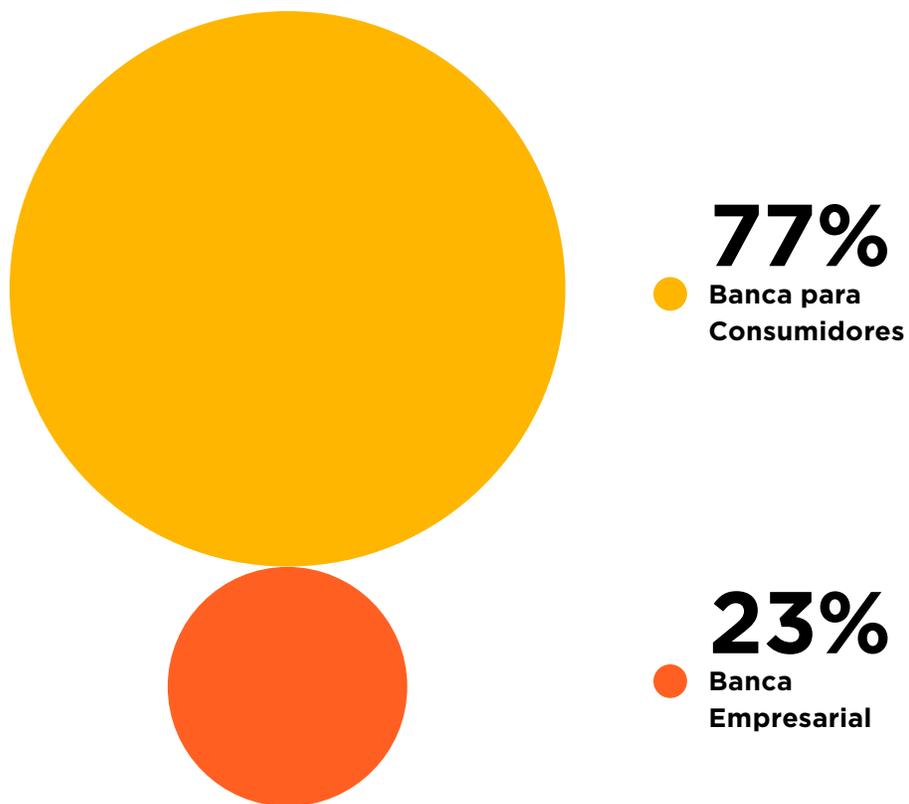
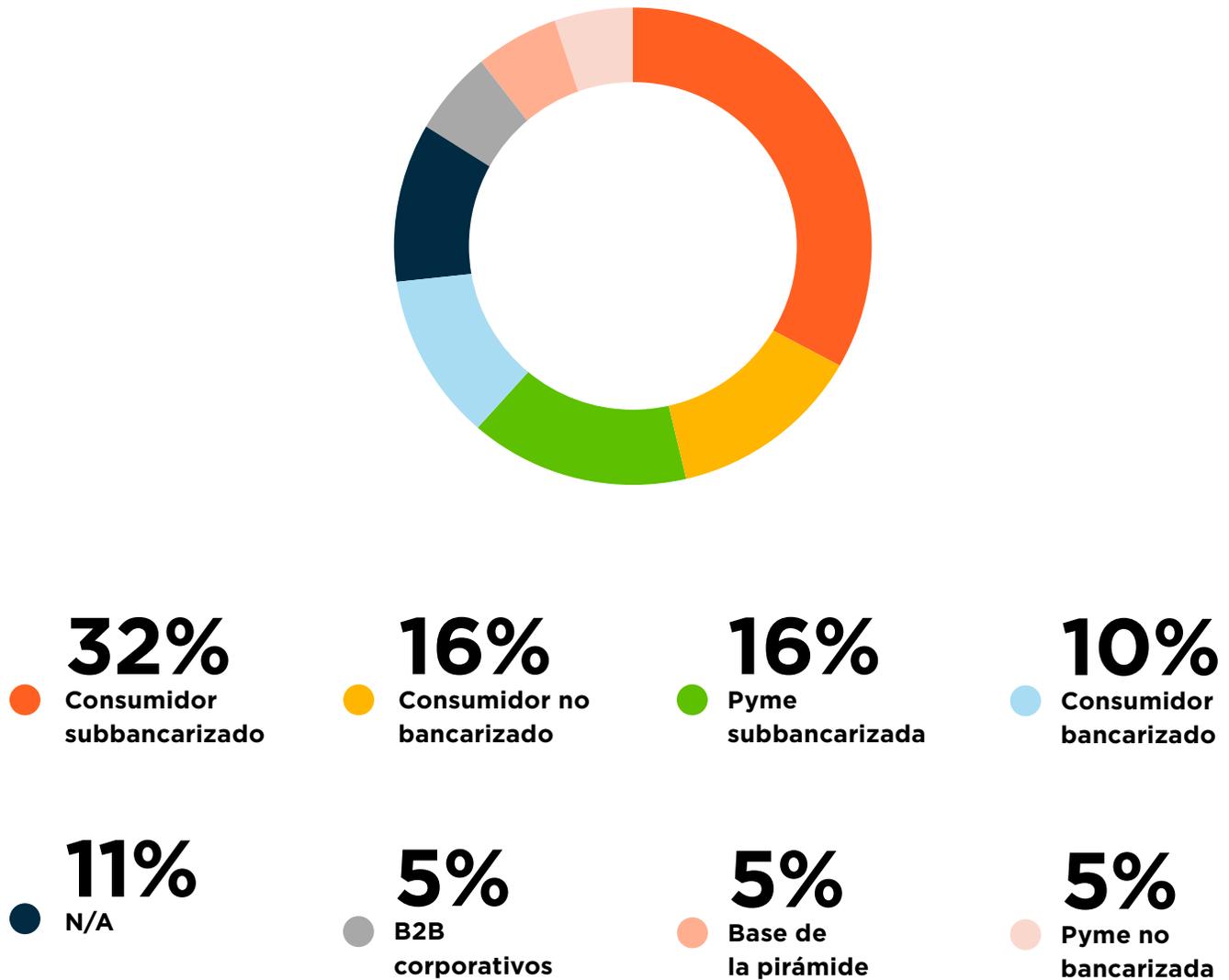


Gráfico 3.5: Nichos de mercado atendidos por bancos digitales en América Latina



Pierpaolo Barbieri



Fundador y CEO de Ualá

¿Cuáles son, en su opinión, los dos retos más importantes para digitalizar la banca en América Latina y cuál debería ser la prioridad en la agenda de desarrollo de la región?

Uno de los principales retos es la creación de productos financieros digitales que sean sencillos y accesibles, no solo para los que están bancarizados, sino para toda la población en general.

El segundo reto importante en la región es lograr que el contexto regulatorio sea enfocado en la innovación, siempre protegiendo capital y ahorros de la gente, y permitiendo que las cuentas sean universales y accesibles. En Ualá, consideramos que tanto la inclusión financiera como la digitalización requieren del esfuerzo de todo el ecosistema financiero, desde empresas, instituciones públicas, regulatorias y los mismos usuarios. Creemos que lo más importante es que cada uno de los actores esté enfocado en brindar el mejor servicio y

atención, y que se esfuercen por escuchar y atender las necesidades de la población.

¿Cómo describiría el entorno competitivo de los bancos en 10 años?

Sería una industria financiera más universal, especialmente en América Latina, donde más de la mitad de los adultos nunca paga con otro medio que no sea efectivo.

El mercado y el entorno bancario se enfrentan a la disyuntiva de tener que adaptar su oferta a las expectativas de los clientes o correr el riesgo de perderlos por completo. Los usuarios se enfrentan a una nueva realidad, impulsada por la pandemia, esperan ahora experiencias on demand y digitalizadas, servicios hiperpersonalizados y asistencia las 24 horas del día. El mercado evolucionará y será más fácil bancarizar a más segmentos de la población. Yo creo que en el futuro habrá muchas más opciones de servicios financieros para los consumidores.

¿Cómo ha impactado la contingencia sanitaria del COVID-19 a Ualá, y cómo espera que cambie el panorama para los neobancos en la nueva normalidad?

Durante la pandemia, sucedió en pocas semanas lo que esperábamos que sucediera en años y, desde nuestra perspectiva, estos cambios se mantendrán, ya que hemos detectado un elevado incremento en la captación de nuevos usuarios, lo que demuestra una creciente confianza en las empresas del sector. Esperamos que esto aumente con el paso del tiempo.

Las personas están adoptando cada vez más el uso de nuestros servicios para realizar tareas de su vida diaria, como pagos de servicios, transferencias de dinero a través de la aplicación, recarga de saldo de celulares, pago y realización de compras, etcétera. Por ejemplo, el pago de servicios se disparó un 300% durante la cuarentena.

Gracias a la aceleración en la adopción de soluciones como la nuestra, superamos la barrera de los dos millones de usuarios antes de lo esperado y seguimos creciendo.

¿Qué ha cambiado en los últimos cinco años en América Latina que ha permitido la proliferación de soluciones *fintech* como Ualá?

Una de las principales características es que estas han ayudado a impulsar la inclusión financiera en una región donde casi el 50% de la población no tiene acceso al sistema financiero. Lo anterior permite a los usuarios ahorrar dinero y tiempo en traslados a sucursales físicas, por lo que es fácil acostumbrarse y adoptar el cambio, especialmente para aquellas personas que habitan en regiones alejadas de los centros urbanos, donde la conveniencia que brindan este tipo de herramientas es un factor clave para acceder al sistema financiero y a las ventajas que este ofrece.

Por otro lado, el cambio positivo en el contexto regulatorio ha sido clave. En Argentina, la Clave Virtual Uniforme (CVU) promovida por el Banco Central Argentino permite la interoperabilidad entre entidades financieras y *fintech*, mientras que, en el mercado mexicano, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), a través de la Ley *Fintech*, ha dejado muy claros los requerimientos para la aprobación de estas empresas.

¿Qué dos consejos mencionaría para nuevos emprendedores fintech en la región?

Primero, trabajar mucho para entender el contexto regulatorio, pues es importante saber qué y qué no es posible lanzar al mercado. En ese sentido, establecer un diálogo con reguladores es muy importante. Segundo, intentar crear productos financieros simples. Paradójicamente, diseñar productos digitales simples es más difícil que crear productos complejos. Hablar con los usuarios y ponerse en su lugar al momento de diseñar el producto es crucial para facilitar la adopción.

Con respecto a los clientes de Ualá, ¿hay datos sobre diferencias de comportamiento entre hombres y mujeres? ¿Hay más demanda de unos que de otros?

A los seis meses de lanzamiento, el 80% de clientes de Ualá eran hombres. Hoy, ese porcentaje se sitúa en un 44%. Encontramos que las mujeres estaban menos dispuestas a confiar en una marca de finanzas que sea nueva y querían más *track record*.

Actualmente, hemos trabajado para equilibrar esta brecha de género y hemos logrado ganarnos la confianza de nuestras usuarias.

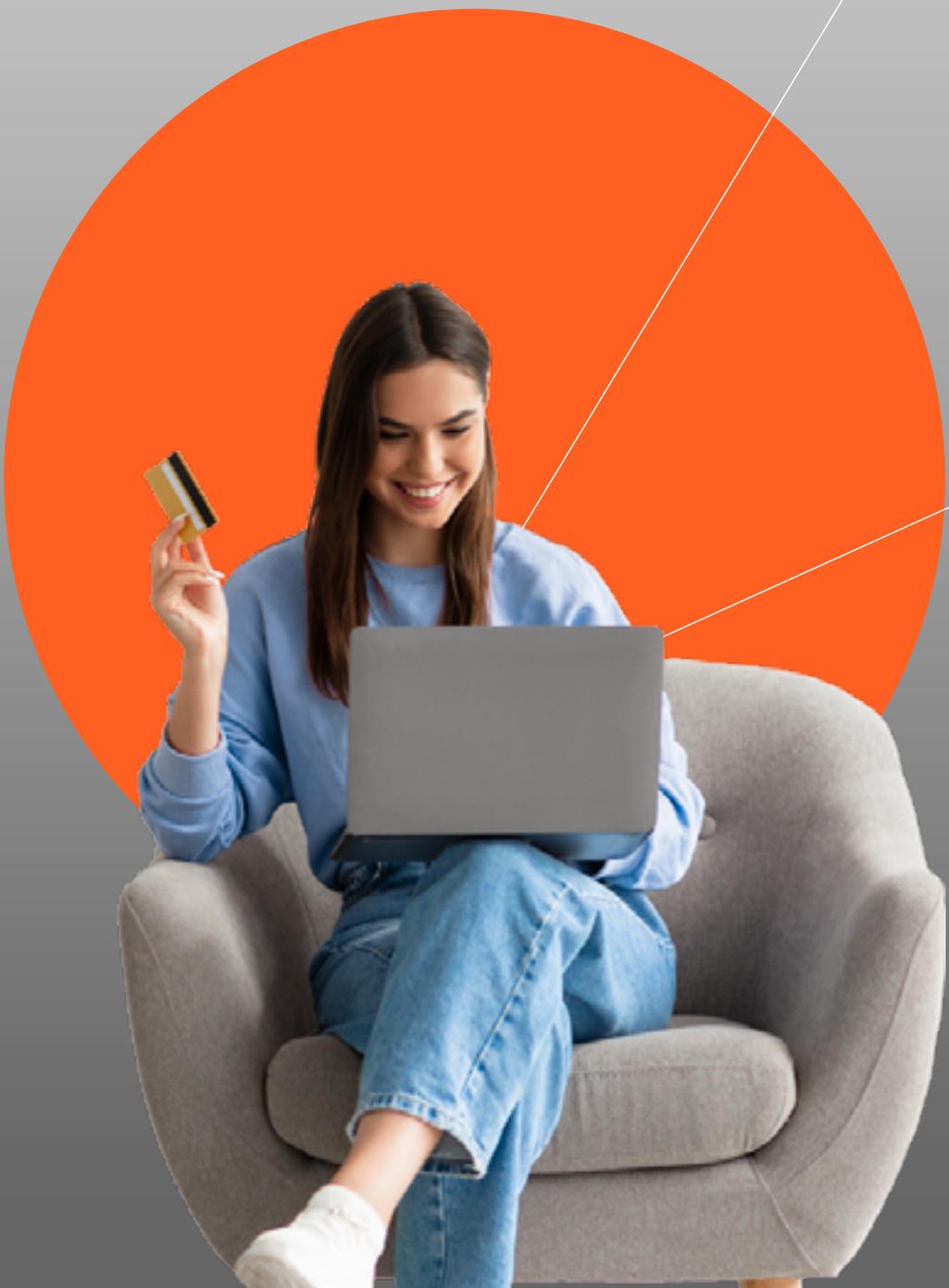
¿Cómo describes el fenómeno de crecimiento de Ualá?

Además del aspecto cuantitativo, es muy interesante ver que Ualá tiene más usuarios fuera de las áreas metropolitanas de Buenos Aires y México, lo cual habla de inclusión financiera geográfica y demográfica.

En menos de cuatro años hemos alcanzado grandes hitos como la expansión a un nuevo mercado e importantes rondas de inversiones que nos han ayudado a consolidarnos como una de las *fintech* líderes en la región latinoamericana.

Lo más importante de nuestro crecimiento es que día con día sumamos y contribuimos a la inclusión financiera de la región, que siempre ha sido nuestro objetivo principal, alcanzando ya a más de 3,5 millones de usuarios que han confiado en nosotros.

CAPÍTULO 4: *FINTECH* E INCLUSIÓN FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA



Dada la contingencia sanitaria causada por el COVID-19 en todo el mundo, se ha visto acentuada la urgencia de digitalizar la vida financiera de la población que ha sido excluida o subatendida por el sistema financiero. Como se informó en 2018, en América Latina existen diversas limitaciones, tanto de la oferta como de la demanda, que impiden la inclusión total de la población en el sistema financiero formal y que van más allá del nivel de ingreso o educación financiera, pues el sector informal “no migrará a servicios financieros formales a menos que la oferta diseñe productos que sean fáciles de entender y usar, y tengan una propuesta de valor que justifique el abandono del efectivo como medio de pago principal” (De Ollóqui, Andrade y Herrera, 2015).

Las plataformas *fintech* son una solución potencial a los retos de inclusión financiera que enfrenta la región. Un ejemplo concreto del impacto de los servicios *fintech* para la inclusión

financiera es su rol en relación con el desarrollo de las mipymes. Por ejemplo, las plataformas de financiamiento en línea, con nuevas técnicas y fuentes de información para evaluar el riesgo crediticio, han expandido el acceso a financiamiento de las mipymes, mientras que la existencia de soluciones para pagos y herramientas digitales para lograr un mejor desempeño financiero empresarial facilitan la digitalización y formalización de estos negocios. Como se mencionó anteriormente, de acuerdo con un estudio que publicó el BID con el Centro de Finanzas Alternativas de la Universidad de Cambridge, la región alcanzó US\$5.270 millones en originaciones para 2020, lo que representa un crecimiento del 191% en comparación con 2018 (US\$1.810 millones). De este volumen, el 86% se destinó a mipymes. Los modelos basados en deuda explican la mayor parte de este comportamiento, representando un volumen total de US\$4.700 millones y una tasa de crecimiento de más del 177%

desde 2018. Las plataformas de financiamiento alternativo parecen ser una opción viable para financiar a las mipymes, que son el 95% de sus clientes comerciales.

En este capítulo, se analiza la composición de las iniciativas *fintech* que están enfocadas en atender las necesidades de segmentos total o parcialmente excluidos del sistema financiero formal. En primer lugar, se estudian los datos de la encuesta para conocer el porcentaje que estas iniciativas abarcan en todo el ecosistema *fintech* de América Latina. En segundo lugar, se analiza en qué países de la región existe un mayor dinamismo en esta materia. Además, se analizan los tipos de soluciones y segmentos del mercado a los que están dirigidas estas iniciativas. Por último, se identifica a los segmentos *fintech* cuya oferta de productos incluye herramientas que ayudan a los usuarios a mejorar su salud y educación financiera.

Startup fintech de inclusión financiera

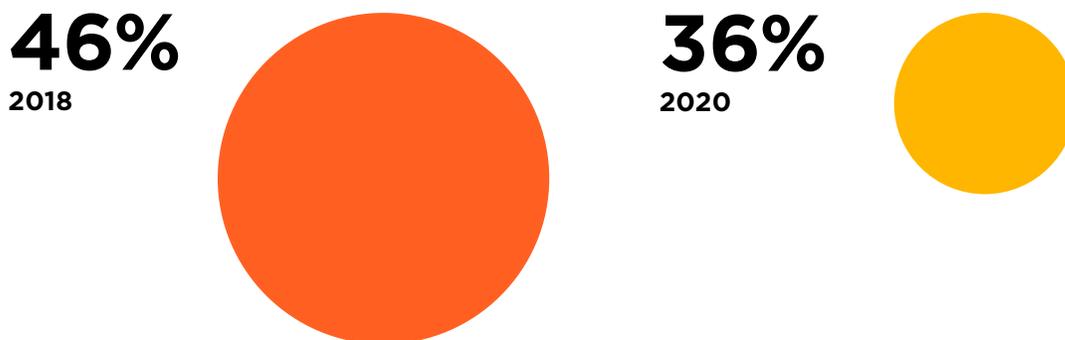
Un 36% de las *startup fintech* encuestadas presentan soluciones que incluyen a los segmentos de población total o parcialmente excluidos del sistema financiero formal. Estas empresas están diseñando soluciones para los segmentos del mercado que se componen de consumidores y profesionales de la base de la pirámide, consumidores y pymes no bancarizados, y consumidores o pymes subbancarizados. Esto contrasta con el 46% y el 41% reportados en 2018 y 2017, respectivamente, como proporción de las *startup fintech* con modelos de negocio que impactan en la inclusión financiera. La contracción del porcentaje no quiere decir que

exista un menor interés por parte de los emprendedores *fintech* por desarrollar soluciones para este segmento de población. Uno de los factores que contribuyen a la disminución de este porcentaje con respecto a años pasados es el aumento del número de otros tipos de soluciones *fintech* en el ecosistema, como las que ocupan tecnologías empresariales para instituciones financieras. Sin embargo, en términos absolutos, se observa que el número de *startup* atendiendo a estos nichos de mercado crece a un ritmo interanual promedio del 19,3%, y pasa de 145 emprendimientos en 2017 a 236 en 2020.

Existen ejemplos sobresalientes como Koibanx, una *fintech* argentina con operaciones a nivel regional que desarrolla

infraestructura *blockchain* para que instituciones financieras puedan ofrecer soluciones de inclusión financiera para pymes y consumidores. Uno de sus productos es Armónica,¹⁹ que pretende democratizar mercados de capitales a través del factoraje, permitiendo a las pymes acceder a liquidez y al mismo tiempo abriendo oportunidades de inversión sobre infraestructura *blockchain* diseñada para su distribución por parte de instituciones financieras. Así, el impacto de esta *fintech* en términos de inclusión financiera es indirecto, pues se trata de un modelo dirigido a instituciones financieras, por lo que no se considera en el 36% mencionado anteriormente, pero no deja de ser una iniciativa cuya misión es ampliar el acceso a productos y servicios financieros.

Gráfico 4.1: Porcentaje de *startup* en inclusión financiera en América Latina



Fuente: Elaboración propia con base en la comparación de la encuesta regional dirigida a empresas *fintech* en América Latina de Finnovista (2018-2020).

¹⁹ Véase: <https://www.koibanx.com/>.

Distribución geográfica y soluciones fintech de inclusión financiera

En los cinco mercados principales de América Latina, Colombia lidera la proporción de innovaciones *fintech* enfocadas en segmentos de inclusión financiera, como se puede observar en el cuadro 4.1. En él también se observa que

México, a pesar de ser el país con menor penetración de servicios financieros formales, de acuerdo con el Banco Mundial, es también uno de los mercados principales en donde las innovaciones *fintech* dirigidas a segmentos objetivo de inclusión financiera tienen una proporción (32%) por debajo de la media observada en toda la región. Esto se puede traducir en que, si bien

el ecosistema *fintech* en México es uno de los más dinámicos en toda América Latina, no es necesariamente el país en donde más emprendimientos *fintech* estén diseñando productos para satisfacer la demanda de segmentos excluidos del sistema financiero, a pesar de que es uno de los países en donde más se necesita y con mayor potencial en este ámbito.



Cuadro 4.1: Comparativa de *startup fintech* en inclusión financiera y porcentaje de población con acceso a cuenta bancaria por país

País	Startup fintech enfocadas en inclusión financiera	Porcentaje de población con acceso a cuenta bancaria
Venezuela	100%	73,5%
Paraguay	100%	48,6%
El Salvador	80%	30,4%
Panamá	66,7%	46,5%
República Dominicana	65%	56,2%
Guatemala	53,3%	44,1%
Bolivia	50%	54,4%
Colombia	41,6%	45,8%
Perú	39,3	42,6%
Ecuador	33,3%	51,2%
México	32,2%	36,9%
Argentina	31,9%	48,7%
Chile	31,6%	74,3%
Brasil	30,6%	70%
Honduras	30%	45,3%
Costa Rica	11,1%	67,8%
Uruguay	10%	63,9%

El 66% de las **fintech** de la muestra afirmaron que su oferta de productos incluye herramientas que ayudan al usuario a mejorar su salud y educación financiera.



Según los datos de la encuesta realizada para la elaboración de este documento, se encontró que el 12% de las innovaciones *fintech* en la región están dirigidas a pymes subbancarizadas y no bancarizadas, y el 24% está diseñando productos para consumidores subbancarizados y no bancarizados. Al desagregar los datos para conocer el porcentaje de *startup* que trabajan

para atender a segmentos financieramente excluidos en su totalidad, se encontró que tan solo el 7,9% de las *startup* de la muestra informaron atender a consumidores no bancarizados, mientras que solo el 2,9% de las *startup* encuestadas están diseñando productos financieros para pymes no bancarizadas. En relación con los tipos de soluciones de inclusión financiera

en la región, se encontró que los segmentos *fintech* que concentran más iniciativas dirigidas a segmentos del mercado total o parcialmente excluidos del sistema financiero formal son créditos digitales (a empresas y consumidores), seguidos de bancos digitales y, en menor proporción, seguros y pagos digitales, como se puede observar en el cuadro 4.2.



Cuadro 4.2: Soluciones *fintech* de inclusión financiera en América Latina por segmento

Segmento	Préstamos a empresas	Préstamos a consumidores	Crowdfunding	Bancos digitales	Gestión de finanzas empresariales	Tecnologías empresariales para instituciones financieras	Seguros	Pagos y remesas	Gestión de finanzas personales	Puntaje crediticio, identidad y fraude	Trading y mercado de capitales	Gestión patrimonial
Consumidores de la base de la pirámide	6%	19%	4%	6%	2%	4%	15%	17%	9%	6%	6%	7%
Profesionales de la base de la pirámide (Proveen servicios pero no son pyme)	0%	13%	13%	25%	0%	0%	19%	6%	19%	0%	6%	0%
Consumidores no bancarizados	8%	25%	4%	15%	8%	2%	4%	19%	12%	4%	0%	0%
Pyme no bancarizadas	37%	11%	0%	21%	11%	5%	0%	11%	0%	0%	0%	0%
Consumidores no bancarizados	8%	28%	6%	18%	2%	0%	4%	6%	12%	0%	4%	2%
Pyme subbancarizadas	42%	0%	9%	13%	20%	7%	0%	4%	0%	2%	2%	0%

Los datos revelan que el 66% de las *fintech* de la muestra afirmaron que su oferta de productos incluye herramientas que ayudan al usuario a mejorar su salud y educación financiera, siendo gestión de finanzas personales y *crowdfunding* los

segmentos *fintech* que lideran en esta materia. En el gráfico 4.2 se pueden observar los tipos de acciones que las *startup fintech* en América Latina reportaron implementar para ayudar a los usuarios a mejorar su relación con el dinero.

Gráfico 4.2: Acciones que las *startup fintech* en América Latina llevan a cabo para mejorar la salud y educación financiera de los usuarios

9%

● Iniciar activamente a ahorrar y planificar para lo inesperado

26%

● Identificar y acceder a productos financieros más adecuados

14%

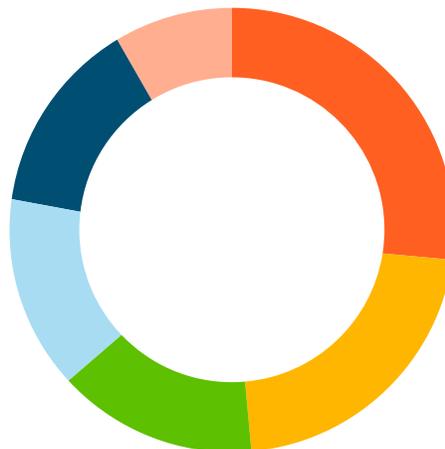
● Mejor entendimiento y gestión de crédito

15%

● Otros

15%

● Administrar dinero y rastrear las transacciones financieras diarias de forma confiable



21%

● Facilitar el acceso a productos financieros a través de innovaciones en calificación crediticia y requisitos de validación de identidad

La evidencia sugiere que la cooperación entre los órganos reguladores y las iniciativas de inclusión financiera es de vital importancia para avanzar en esta agenda, y sucede cuando existen incentivos suficientes para alcanzar metas en esta materia. Por tanto, es importante resaltar que la región cuenta con iniciativas

de pruebas de modelos innovadores enfocados en la inclusión financiera. Un ejemplo claro es la Superintendencia Financiera de Colombia que, a través de su *sandbox* regulatorio, ha generado espacio para pruebas de pilotos entre instituciones financieras y plataformas de criptomonedas en el espacio de pagos.²⁰



²⁰ Véase: <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/10097165>.

Gabriela Estrada



Cofundadora y CFRO de Vexi

¿Cuáles son las deficiencias en el mercado financiero que busca corregir Vexi?

En Vexi buscamos democratizar el acceso al crédito, ayudando a crear y mejorar el historial crediticio de nuestros clientes ofreciéndoles líneas de crédito iniciales pequeñas y fácilmente administrables, con el fin de que el usuario aprenda a utilizar el crédito para lograr sus metas. La experiencia del equipo fundador de Vexi en entidades bancarias tradicionales fue clave para identificar la brecha de crédito personal que existe en México, ya que solo uno de cada diez mexicanos tiene acceso a una tarjeta de crédito bancaria.

¿Cómo describiría el antes y después de Vexi en la vida financiera de los usuarios?

Para el 85% de nuestros clientes, Vexi es su primera tarjeta de crédito. Para el 20% de ellos es incluso su primer instrumento financiero. La razón por la que los clientes acuden a nosotros es porque les interesa mejorar y robustecer su historial crediticio para poder acceder a otro

tipo de créditos. Algo que ha sido interesante observar es que nuestros usuarios también utilizan Vexi para financiar sus microemprendimientos, lo cual nos hace pensar que más allá de crédito para consumo, estamos trabajando para financiar deuda productiva en segmentos del mercado que han sido históricamente rechazados por el crédito bancario.

¿Qué tendencias de uso del producto observan en temas de género?

Una tendencia generalizada en la industria financiera es la baja participación de las mujeres como usuarias de productos como el nuestro. De hecho, solo un 23% de nuestros clientes son mujeres. Es una brecha amplia y sabemos que aún hay mucho por hacer, pero entendemos que esto es consecuencia, en parte, de la aversión al riesgo que tienen las usuarias de cara a los productos de crédito. Sin embargo, el equipo que diseña las estrategias de comunicación y marketing en Vexi son en su mayoría mujeres y hemos intentado que los casos de uso, la comunicación y el *look and feel* tanto del producto como de la empresa sea atractivo y hable para las usuarias.

¿Qué recomendaría a emprendedores que trabajan en soluciones de inclusión financiera?

Entender las necesidades del segmento del mercado al que va dirigida su solución es crucial. Como *startup*, tenemos una oportunidad única de poner al cliente en el centro del diseño del producto, lo cual supone una ventaja frente a las entidades bancarias, puesto que su proceso de diseño de productos funciona al revés. Sin duda, deben aprovechar la flexibilidad de experimentar y pivotar, porque al final solo así se puede llegar a crear productos innovadores que agreguen valor al usuario.

¿Cómo les ha impactado la pandemia y qué acciones concretas llevaron a cabo de cara a los usuarios?

Primero que nada, decidimos actuar rápido para mover las operaciones a un modelo 100% remoto, pues con nosotros colaboraban 43 personas, de las

cuales la mayoría se desplaza en transporte público. Por esto, desde el 2 de marzo de 2020 operamos desde casa, lo cual fue dos semanas antes de que se oficializaron las medidas de contingencia en México. En cuanto al modelo de negocio, nuestro mayor temor como empresa de préstamos es la repercusión en la calidad del portafolio, por lo que tomamos medidas a favor de nuestros clientes como reducir la tasa de interés y el monto de pago mínimo, el cual estaba por encima del estándar bancario precisamente para no fomentar el sobreendeudamiento.

Además, promocionamos planes de pago flexibles y a la mitad de la tasa de interés. Fue sorprendente la respuesta positiva de nuestros clientes, ya que en marzo de 2020 batimos récord en pagos de tarjeta, y no vimos deteriorada la calidad del portafolio. Sin duda, actuar rápido y tomar medidas que favorezcan a los clientes es crucial en momentos como los que vivimos.

CAPÍTULO 5:

EL CRECIENTE ROL DE LAS MUJERES EN EL SECTOR *FINTECH* EN LA REGIÓN

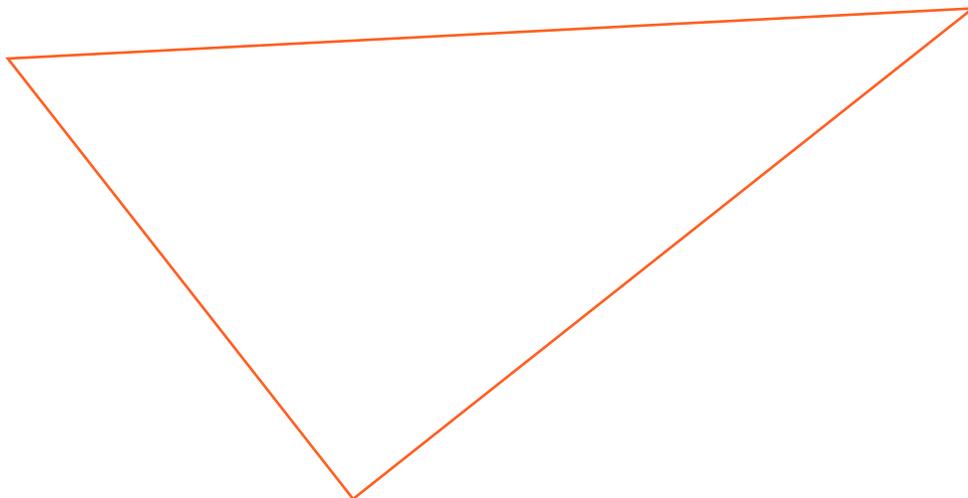


Las mujeres en América Latina y sus empresas todavía enfrentan brechas de adopción y uso de servicios financieros, a pesar de su rol central en la economía de la región y los esfuerzos de los Gobiernos por mejorar su inclusión financiera. Según la base de datos del Global Findex, 304 millones de mujeres en América Latina no tienen acceso a una cuenta bancaria (Banco Mundial, 2017). En la región, hay más mujeres no bancarizadas (48,6%) que hombres (42,6%) y la brecha de financiamiento de pymes lideradas por mujeres alcanza los US\$93.000 millones (CFI, 2017). Asimismo, casi la mitad de las mujeres en América Latina ganan menos de un salario mínimo (CEPAL, 2017) y el 80% no cotizan a un sistema

de pensiones (CEPAL, 2019). Considerando el potencial de contribución de las mujeres al desarrollo económico y social de la región, es necesario fomentar que el sistema financiero funcione de forma eficiente para toda la población, y que considere brindar servicios más ajustados a sus necesidades. Por lo tanto, la solución a la inclusión financiera para las mujeres debe ser un esfuerzo combinado entre Gobiernos, instituciones financieras y emprendimientos fintech.

En este capítulo se analiza la inclusión de género dentro del sector de *fintech* en América Latina. Además, se revisan las implicaciones más relevantes de los resultados de este análisis en relación con el acceso a

los servicios financieros para las mujeres en esta región. Abordar este análisis es de vital importancia, ya que los emprendimientos con participación de mujeres parecen tener un mejor desempeño que sus contrapartes, a pesar de recibir una menor cantidad de inversión: “por cada dólar de fondeo recibido, las *fintech* fundadas por mujeres generan 78 centavos en ingresos, mientras que las *fintech* fundadas por hombres generan solo 31 centavos” (Findexable, 2021b). A pesar de esto, las mujeres tienden a gozar de menor representación en la industria de servicios financieros y tecnología, tanto en lo que respecta a liderazgo y participación laboral, como en lo referente a clientes finales.



Participación de las mujeres en el ecosistema *fintech*

Los resultados de la encuesta realizada por el BID y Finnovista muestran un aumento en el promedio de iniciativas *fintech*

que cuentan con una mujer en el equipo fundador. Desde el último informe, el promedio de *startup fintech* con una mujer fundadora o cofundadora en la región creció del 35% en 2018 al 40% en 2020 (gráficos 5.1 y 5.2).

Gráfico 5.1: Porcentaje de mujeres fundadoras o cofundadoras en las *startup fintech* de América Latina

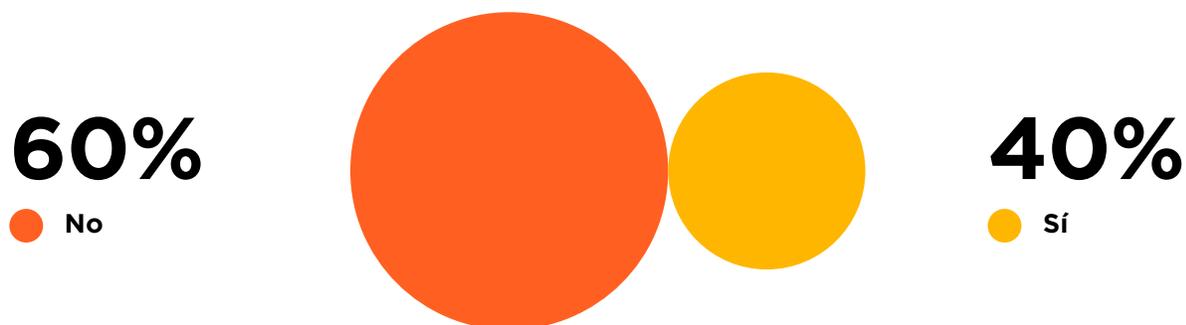
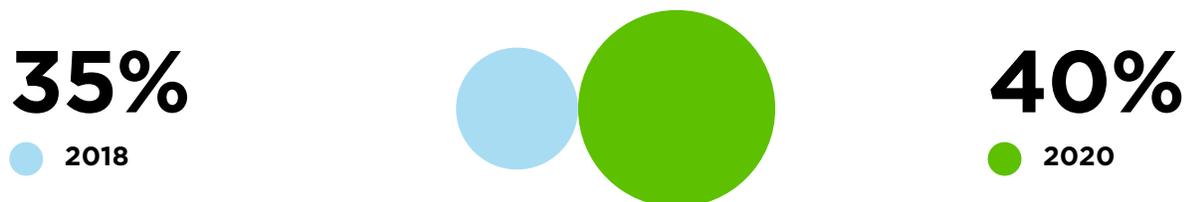


Gráfico 5.2: Evolución de mujeres como fundadoras o cofundadoras en las *startup fintech* de América Latina



Al desagregar este crecimiento en América Latina por país, se puede observar que hay algunos que destacan por una mejora en la participación de mujeres en las iniciativas *fintech*. En 2020, teniendo en cuenta los cinco mercados principales en la región, Colombia muestra el porcentaje más alto de mujeres fundadoras de emprendimientos *fintech*, con un 42% (cuadro 5.1), seguido de Argentina, con un 35% de mujeres fundadoras y un incremento del 24% respecto al informe pasado. A poca distancia se encuentran Brasil y México, con un tercio de todas las *startup fintech* con mujeres en el núcleo fundador,

y Chile, con el 21% de mujeres liderando en emprendimientos del sector *fintech*.

Por su parte, lo observado en países con un sector *fintech* emergente es alentador. En República Dominicana, el 55% de las iniciativas *fintech* cuenta con una mujer en el equipo fundador, seguido de Guatemala (47%) y Honduras (40%). Además, es particularmente notable el crecimiento observado en Ecuador, que fue uno de los primeros cinco países en el último informe con el 25% de representación de mujeres fundadoras y cofundadoras, y que ha crecido hasta conseguir una

representación del 50% en 2020. Otro país destacable es Perú, que también se encontraba entre los primeros cinco países en el informe pasado y que ha crecido del 45% al 52%. Se observó un cambio interesante en Uruguay, pues los datos indican que, en este país, la mitad de los emprendimientos *fintech* contaban con al menos una mujer en el equipo fundador hace dos años y, en 2020, la encuesta señala que esta proporción cayó al 30%. Esto se debe a que el grupo de *startup* que surgieron en los últimos dos años tiene considerablemente menos representación de mujeres en el equipo fundador.

Cuadro 5.1: Participación de mujeres en el equipo fundador de iniciativas *fintech* en América Latina

Mercados emergentes 2020			Mercados principales 2020			Top 5 2018	
País	Número de <i>fintech</i> con mujeres fundadoras o cofundadoras	Porcentaje de <i>fintech</i> con mujeres fundadoras o cofundadoras	País	Número de <i>fintech</i> con mujeres fundadoras o cofundadoras	Porcentaje de <i>fintech</i> con mujeres fundadoras o cofundadoras	País	Porcentaje de <i>fintech</i> con mujeres fundadoras o cofundadoras
República Dominicana	11	55,0%	Colombia	37	41,57%	Uruguay	47,45%
Perú	29	51,79%	Argentina	24	34,78%	Perú	45,2%
Ecuador	9	50%	Brasil	33	30,56%	Colombia	42,6%
Guatemala	7	46,67%	México	51	29,31%	México	41,4%
Honduras	4	40%	Chile	12	21%	Ecuador	25%
Uruguay	3	30,0%					

Fuente: Elaboración propia con base en la comparación de la encuesta regional dirigida a empresas *fintech* en América Latina de Finnovista (2018-2020).

Inversión en emprendedoras fintech

Un dato clave sobre los emprendimientos *fintech* liderados por mujeres es que la mayoría ha recibido financiamiento, como se puede ver en el gráfico 5.3, continuando así con la tendencia que se ha reportado en informes pasados. De hecho, comparado con el anterior informe del BID y Finnovista, el financiamiento a las *startup fintech* fundadas por mujeres o con mujeres en su equipo fundador ha

incrementado diez puntos porcentuales, de un 55% a un 65%. Como se ha mencionado en el capítulo de financiamiento, se observa un claro incremento generalizado de la inversión en América Latina. Casi el 40% del financiamiento externo fue dirigido a *startup fintech* lideradas por mujeres (gráfico 5.4). Esta cifra ha crecido considerablemente desde 2018, cuando se reportó que menos de un tercio había recibido financiamiento para sus emprendimientos de tecnología financiera.

Gráfico 5.3: Porcentaje de emprendimientos *fintech* en América Latina con mujeres en el equipo fundador que ha recibido financiamiento externo





“Cada vez hay más latinoamericanas presentándonos sus iniciativas *fintech*, aunque es un hecho que, en general, es difícil conseguir introducciones con fondos de capital de riesgo, pues es una industria que aún depende mucho de conexiones, el modelo que hasta ahora más ha funcionado. Sin duda, fomentar redes entre mujeres del sector servirá para que cada vez haya más fundadoras que sepan lo que buscamos como inversionistas de capital de riesgo, lo cual naturalmente resultará en la proliferación de iniciativas *fintech* lideradas por mujeres y respaldadas por fondos de *venture capital*”.

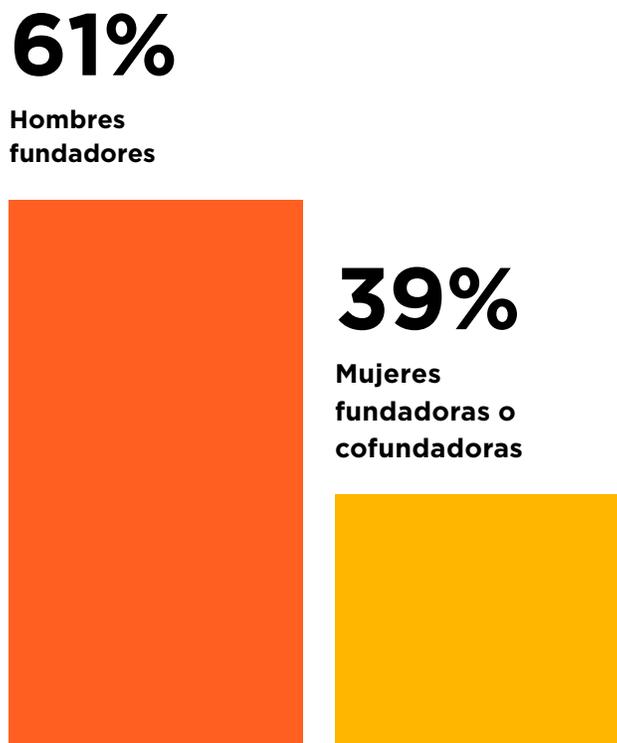
Lauren Morton

Socia de QED Investors

Los datos sobre inversión en emprendimientos *fintech* liderados por mujeres indican que alrededor de la mitad de estas transacciones fueron inferiores a US\$500.000, lo cual podría indicar que la mayoría de las *startup fintech* que están recibiendo inversiones se encuentran en fase temprana. Para poner esto

en perspectiva, en Reino Unido, un mercado *fintech* avanzado, la primera ronda de financiamiento para *startup fintech* en 2019 fue menor a GBP 500.000 (US\$623.000) (KPMG, 2019). La media de financiamiento de la muestra de este estudio fue aproximadamente GBP 330.000 (US\$410.000).

Gráfico 5.4: Destino de las inversiones realizadas en el sector *fintech* de América Latina, desagregado por sexo



Por otro lado, cabe mencionar un cambio trascendente en relación con el informe anterior. En 2020, más del 10% de *fintech* fundadas por mujeres o con mujeres en su equipo fundador indicaron

que han recibido más de US\$5 millones. Esto supone un fuerte incremento en comparación con los datos anteriores, donde menos de un 2% de las *startup* alcanzaron dicha suma (gráfico 5.5).

Gráfico 5.5: Financiamiento de emprendimientos *fintech* fundados por mujeres (en dólares)

16%

● Confidencial

11%

● Más de 5 millones

15%

● 1-5 millones



28%

● Menos de 100.000

22%

● 100.000-500.000

8%

● 500.000-1 millón

Participación laboral de mujeres en empresas fintech

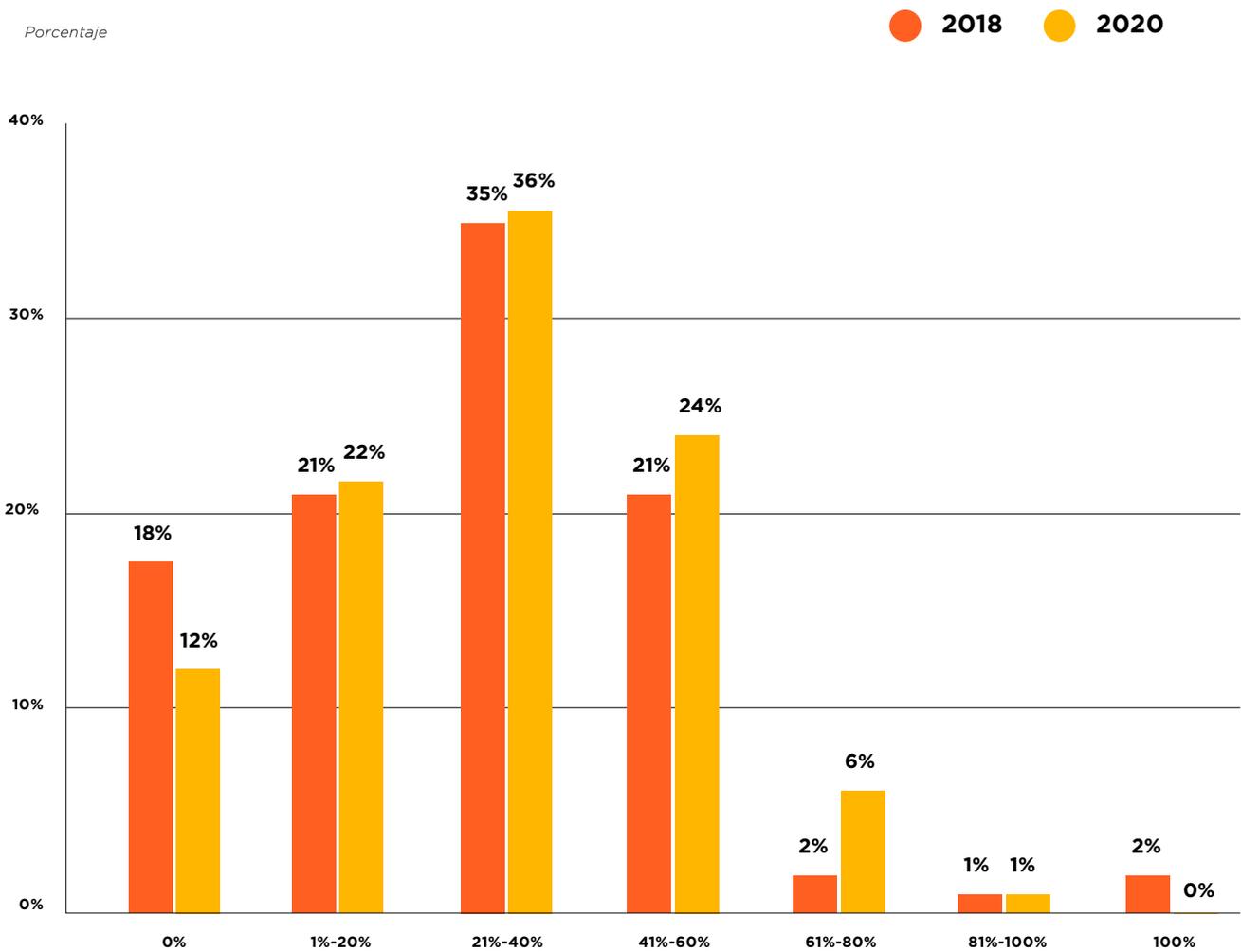
Otra dimensión clave para entender el papel de las mujeres en el ecosistema *fintech* es su participación en la fuerza laboral que sostiene estos emprendimientos. Según datos recopilados de este estudio, el 15% de emprendimientos *fintech*

en América Latina se acercan a una representación equitativa de género en sus equipos de trabajo, lo que representa un crecimiento de un 9% respecto del último estudio. Este movimiento positivo puede ser atribuido en gran parte a las *startup* con equipos pequeños, de menos de diez empleados, que han mostrado un incremento del 6% a lo largo del

mismo periodo. Se resalta también que el porcentaje de empresas *fintech* sin mujeres en los equipos se ha reducido de un 18% al 12%. Esta tendencia positiva de más contrataciones de mujeres dentro del sector contrasta con que tres cuartas partes de las *fintech* en la región tienen equipos con menos del 50% de participación de mujeres (véase el gráfico 5.6).



Gráfico 5.6: Porcentaje de mujeres en la fuerza laboral de las *startup fintech* en América Latina



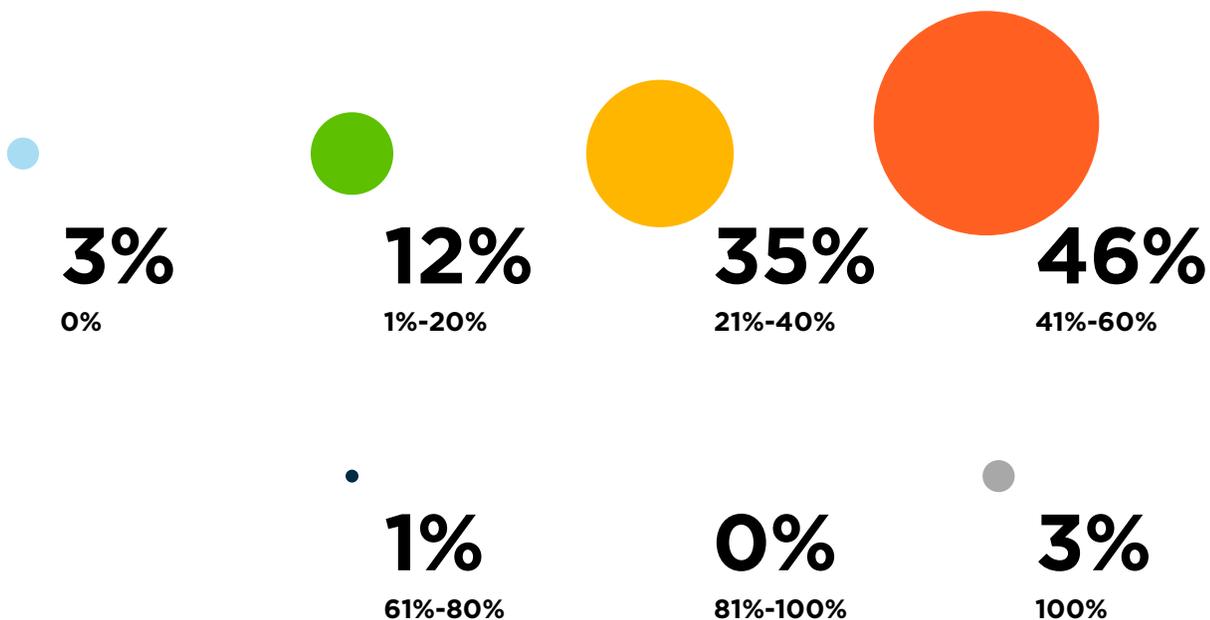
Fuente: Elaboración propia con base en la comparación de la encuesta regional dirigida a empresas *fintech* en América Latina de Finnovista (2018-2020).

Las mujeres como usuarias de servicios fintech

Según la investigación del sector de *fintech* enfocada en el género de los usuarios finales, se observa una tendencia hacia la paridad de género, aunque todavía hay margen para mejorar. Existe un incremento en productos y soluciones de *fintech* inclusivos, independientemente del género. En contraste con lo observado en 2018,

cuando se reportó que un 34% de las soluciones *fintech* se acercaban a la paridad de género en términos de usuarios, en 2020, este dato ascendió a un 46%, pues en promedio el 50% de los usuarios finales son mujeres. Sin embargo, un 34% de los emprendimientos *fintech* ha indicado que las mujeres representan menos del 40% de su base de usuarios. Solo un 3% de las *fintech* han indicado que la mayoría de sus clientes finales son mujeres (gráfico 5.7).

Gráfico 5.7: Porcentaje de mujeres entre los clientes finales de las *startup fintech* en América Latina



Los segmentos que proveen la mayor cantidad de soluciones *fintech* para mujeres como clientes finales son, en este orden, Gestión de Finanzas Personales, Seguros y Préstamos. La mayoría de *startup* de Gestión de Finanzas Personales (un 61%) y Seguros (un 55%) informaron que han logrado paridad de género en su base de usuarios, mientras que solo la mitad de las iniciativas de Préstamos puede decir lo mismo. Además, merece la pena destacar que un tercio (36%) de las *startup* del segmento de Banca Digital tiene una base de usuarios con igualdad de género.

Para el caso del segmento de Préstamos o Finanzas Alternativas, merece destacar el

rol de las finanzas alternativas como una herramienta para la inclusión financiera. Aunque el 78% de los recaudadores de fondos tenían una cuenta en el sistema financiero, utilizaron plataformas de financiamiento alternativo como su principal fuente de financiamiento. La participación de mujeres en recaudación de fondos disminuyó del 34% (2018) al 22% (2020), mientras que las mujeres patrocinadoras aumentaron levemente del 22% al 23% (Universidad de Cambridge, 2021). Esto es particularmente importante considerando las brechas existentes en materia de acceso al crédito²¹ y los sesgos de género que pueden afectar, por ejemplo, la evaluación de riesgos crediticios.²²



²¹ Actualmente, solo un 18% de mujeres en América Latina recibe préstamos en comparación con el 24% de los hombres. Véase: <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/03/04/nota/7766097/mujeres-ecuador-inclusion-financiera-cuenta-bancaria-ahorro-credito> y <https://www.latercera.com/que-pasa/noticia/no-da-lo-hombre-mujer-pedir-credito-ellas-pagan-17-mas-intereses-les-prestan-40-menos/526215/>.

²² En muchos países es ilegal identificar el género del solicitante en el proceso de concesión de un crédito financiero. Sin embargo, una investigación llevada a cabo por el Banco Mundial, UC Berkeley y Northwestern University concluyó que ignorar un rasgo demográfico clave como el de género y cómo esta variable interactúa con otros factores del proceso de decisión, impide a las mujeres mejorar su acceso a productos de crédito. El estudio encontró que es clave incluir estos datos y también que es importante construir controles de seguridad en los nuevos modelos de puntaje crediticio basados en *machine learning* para crear un proceso más igualitario, ya que usando un modelo de puntuación de crédito que diferenciaba a los clientes por género, el estudio encontró que cerca de un 80% de las mujeres ha recibido un puntaje de crédito más alto que mediante otro similar pero que no incluía el género como una variable. Actualmente, este modelo está siendo probado en República Dominicana, donde es legal utilizar la información sobre género como un elemento diferenciador en el proceso de decisión para otorgar un crédito.

Para cerrar la brecha de género es necesario considerar soluciones innovadoras y comprensivas. Es importante segmentar el mercado, identificar las necesidades específicas dentro de estos segmentos y crear soluciones eficientes basados en las diferencias entre mujeres y hombres en el proceso de toma de decisiones relacionadas con las finanzas (CAF, 2018). Por ejemplo, las mujeres suelen ser más prudentes que los hombres. Así, en

América Latina las mujeres suelen recortar gastos cuando los hombres suelen buscar maneras de ampliar sus ingresos. Además, los hombres son más proclives a ahorrar dinero por mecanismos informales que por productos financieros establecidos. La cuestión clave es que las mujeres estén empoderadas en la gestión y el control de sus finanzas y que tengan el conocimiento y la formación necesarias para poder utilizar



Emma Sánchez Andrade Smith



Fundadora y CEO de Jefa

¿Cómo describiría la necesidad de productos financieros diseñados específicamente para las mujeres?

Los productos y servicios financieros están adaptados por defecto a los hombres porque no hay datos desglosados por género. Los bancos tradicionales y, a veces, las *fintech* suelen exigir que el usuario cumpla con requisitos mínimos de depósito y pague las comisiones de apertura o mantenimiento asociadas, sin embargo, el 52% de las mujeres no bancarizadas citan esto como la principal razón por la que no pueden abrir una cuenta bancaria. Además, las mujeres pueden carecer de los documentos de identidad necesarios, un problema que afecta de forma desproporcionada a las mujeres con bajos ingresos. Sin una cuenta bancaria, las mujeres no pueden acceder a otros productos financieros como el ahorro, el crédito y las inversiones. También tienen dificultades para obtener dinero en efectivo en *fintech/neobanks*

sin una cuenta bancaria existente. Los productos financieros son demasiado confusos y las mujeres tienen niveles de conocimientos financieros significativamente más bajos que los hombres. Esto se debe a un nivel mucho menor de inversión en la educación financiera de las mujeres, así como a las normas sociales que dificultan la capacidad de una mujer para dedicar tiempo a aprender sobre finanzas.

Esto es decepcionante, ya que las mujeres suelen controlar más del 80% de los gastos del hogar. Tienen conocimientos financieros y las investigaciones demuestran que son mejores clientes financieros: pagan más por adelantado, tienen menos impagos y están menos representadas en los casos de fraude financiero. En Jefa, vemos una enorme oportunidad para atender a los 1.300 millones de mujeres no bancarizadas del mundo con un modelo mejor que tiene en cuenta las experiencias vitales únicas de ser mujer.

¿Qué tendencias del mercado están impulsando la necesidad de diseñar productos financieros que tengan en cuenta el género?

Las tendencias del mercado siempre han existido: el 80% del gasto de los hogares lo controlan las mujeres, las tasas de impago de los créditos son menores y los patrones de ahorro son más constantes. Sin embargo, las mujeres han sido dejadas de lado como clientes viables para los productos financieros porque históricamente han ganado menos que sus homólogos masculinos, han restado tiempo al empleo tradicional para gestionar el hogar o han tenido niveles de educación más bajos.

Sin embargo, las tendencias más recientes muestran que las brechas de género se están cerrando. Desde 1995, la brecha de alfabetización de las mujeres se ha reducido en un 41%, y la de los puestos directivos en un 38%. La brecha educativa se ha cerrado. Cerrar la brecha de género en las finanzas podría suavizar el consumo, reducir los riesgos y costes financieros, proporcionar seguridad, aumentar las tasas de ahorro e inversión y facilitar nuevas

oportunidades de negocio. Además, el movimiento de empoderamiento de las mujeres está más candente que nunca. En el último año, el movimiento de las mujeres en México ha cobrado más impulso que nunca. Ahora es el momento del empoderamiento.

Ha habido un aumento drástico de las soluciones bancarias verticales, como las soluciones para los trabajadores de la economía *gig*, los inmigrantes y los emprendedores. La penetración de los teléfonos inteligentes en la región es del 70% y casi el 100% de las personas tienen al menos un teléfono no inteligente o de ladrillo. Esto supone una enorme oportunidad sin explotar para los servicios financieros móviles. Además, las mujeres se ven desproporcionadamente afectadas por el COVID-19, dado que constituyen la mayoría del sector de los servicios y asumen las tareas de cuidado en el hogar, y necesitan ahora, más que nunca, herramientas financieras que fomenten la resiliencia. Estas tendencias históricas, combinadas con las más recientes, hacen que sea el momento perfecto para ofrecer productos financieros específicos para mujeres.

¿Cuáles son las necesidades más urgentes de este segmento del mercado?

Por supuesto, el segmento de las mujeres es bastante amplio y las necesidades financieras varían mucho de una mujer a otra en sus distintas etapas de la vida, desde que es estudiante hasta que es empresaria, pasando por que es madre y más allá. Aparte del acceso general a los servicios financieros, hemos observado una fuerte necesidad de crédito entre nuestras usuarias.

Por ejemplo, sólo en México hay 5,6 millones de mujeres empresarias con necesidades de crédito no cubiertas. Además del crédito, muchas mujeres buscan un lugar donde ahorrar su dinero, idealmente con un pequeño tipo de interés para ayudar a combatir la inflación.

Un pequeño porcentaje de mujeres también busca una forma de hacer crecer su patrimonio a través de las inversiones y prevemos que esta necesidad crecerá a medida que aumenten los conocimientos financieros de las mujeres.

Nuestras entrevistas con los usuarios han demostrado que

las mujeres de nuestro mercado sienten curiosidad y entusiasmo por aprender a controlar mejor su vida financiera, por lo que también consideramos que la educación es un componente importante para crear servicios financieros eficaces.

¿Cuál es el perfil de las usuarias ideales de Jefa?

Nuestra clienta típica es una mujer de entre 18 y 45 años, que puede ser estudiante, madre joven o propietaria de un pequeño negocio, y que busca tomar el control de su vida financiera para tomar decisiones que la empoderen a ella y a su familia. En el caso concreto de nuestro producto crediticio, nos entusiasma atender a las mujeres que van a ser madres o han sido madres recientes y/o son empresarias en solitario. Ambos grupos de mujeres han mostrado una gran necesidad de crédito para apoyarlas en el crecimiento de su familia, su negocio, o ambos. Estamos encantados de apoyar a todo tipo de mujeres, independientemente de la etapa de su viaje financiero en la que se encuentren.

¿Tiene alguna recomendación para diseñar productos y servicios financieros con perspectiva de género?

A la hora de diseñar productos y servicios financieros para grupos subrepresentados, en nuestro caso las mujeres, es importante no confiar en los conjuntos de datos tradicionales que existen actualmente. La mayoría de las instituciones financieras no desglosan sus datos en función del género y, dado que históricamente han atendido a la mayoría de los hombres, las conclusiones que se extraen de estos datos sobre el comportamiento financiero de las personas podrían describirse más exactamente como “comportamiento de los hombres”. Lo que estamos haciendo en Jefa es empezar de cero y construir un conjunto de datos totalmente desagregados por género que nos muestre

cómo es el viaje financiero de una mujer. Además, es importante crear un producto significativo, no solo “pintarlo de rosa”, como algunos bancos han cometido el error de crear un servicio centrado en la mujer. Esto señala la importancia absoluta de recoger las opiniones de los usuarios sobre cada componente de nuestro producto y nuestros servicios. Llevamos a cabo entrevistas de larga duración con cualquiera de nuestros usuarios que esté dispuesto a charlar con nosotros. Enviamos encuestas, realizamos pruebas A/B y siempre tenemos una mentalidad de aprendizaje. Por último, es imperativo que nos encontremos con las mujeres donde están. Queremos fomentar sus habilidades, su confianza y su autoeficacia con cada interacción, al tiempo que les proporcionamos una comunidad de confianza con la que pueden contar en todo momento.

CAPÍTULO 6: EL ENTORNO COMPETITIVO DEL SECTOR *FINTECH* EN AMÉRICA LATINA



Existe un amplio consenso en que la innovación tecnológica le proporciona beneficios a cualquier industria, entre los que se destacan la ampliación y diversificación de la oferta de productos en el mercado, así como menores costos y menos barreras de acceso para los clientes. Sin embargo, la industria financiera presenta complejidades que la distinguen de otros sectores productivos. Las unidades económicas tradicionales, los bancos, además de su actividad como proveedores de servicios financieros, ejercen una función esencial para el funcionamiento de la economía: la traslación de las decisiones de los bancos centrales respecto de las políticas económicas a la

economía real. Sin los bancos, estos mecanismos —esenciales para mitigar los riesgos sistémicos y bajo los que regulan y operan el 95% de los bancos centrales del mundo— no podrían ponerse en práctica. En los cinco principales mercados de América Latina (Brasil, México, Colombia, Argentina y Chile), cinco grandes bancos comerciales dominan alrededor del 70% de la actividad crediticia y de depósitos (CB Insights, 2020).

De acuerdo con el Financial Stability Board, hasta la actualidad, la relación entre las empresas *fintech* y las instituciones financieras del sector se define como mayoritariamente “complementaria y colaborativa” (CEF, 2019). En este apartado

del informe, se analiza la naturaleza de la colaboración entre las empresas *fintech* y las instituciones financieras en la región, y se enfatizan los tipos de alianzas que existen entre ellas, la calidad del diálogo que se percibe en el ecosistema, así como la actividad de fusiones, adquisiciones y *corporate venture building* en la región. Además, se desarrolla, por primera vez, un análisis del impacto que las *bigtech*²³ tienen en el sector *fintech* de América Latina, respondiendo al interés que estas han despertado al involucrarse más en el ecosistema y desarrollar habilidades, capacidad de suministro y saber hacer en materia de provisión de servicios financieros que complementan sus modelos de negocio.

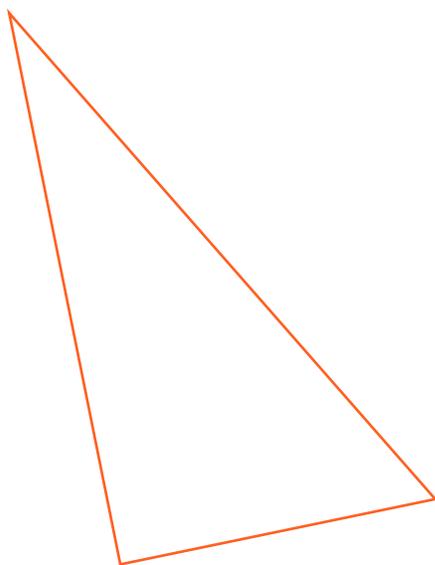
²³ Según el Financial Stability Board, el término *bigtech* se refiere a las grandes compañías con plataformas tecnológicas establecidas. Algunos ejemplos son Google, Facebook y Netflix.

Relación entre empresas fintech e instituciones financieras y su evolución

A nivel mundial, uno de los interrogantes que ha prevalecido desde la aparición de los emprendimientos *fintech* en la industria de servicios financieros es la dinámica y naturaleza de las interrelaciones entre las *fintech* y las instituciones financieras. ¿Lideran las *fintech* la puesta en marcha de las principales innovaciones tecnológicas? ¿Son los bancos tradicionales quienes disponen del capital y la tracción para que estas innovaciones lleguen a un público extendido? ¿Encajan completamente estos dos papeles que han asumido con el tipo de relaciones que tienen estas unidades económicas entre ellas?

En 2020, el caso de la adquisición de Radius Bank por parte de Lending Club en Estados Unidos supuso un hito importante en la

dinámica del sector *fintech* en ese país, pues fue la primera vez que se observó una transacción de este tipo: un emprendimiento *fintech* que absorbió un banco tradicional con el objetivo de ampliar su oferta de productos y aprovechar la licencia bancaria de la entidad adquirida (Lending Club Blog, 2020). Actualmente, en América Latina, se estima que un 58% de los emprendimientos *fintech* colaboran de alguna manera con instituciones financieras, lo cual es compatible con lo reportado en la última edición de este informe. Sin embargo, al igual que en esa edición, los datos indican que estas empresas perciben que la calidad del diálogo con las instituciones financieras es bastante débil. Es por esto por lo que este año se incorporó a la encuesta una pregunta cuyo objetivo es conocer a qué se hace referencia concretamente con el término colaboración en el ecosistema *fintech* de América Latina.

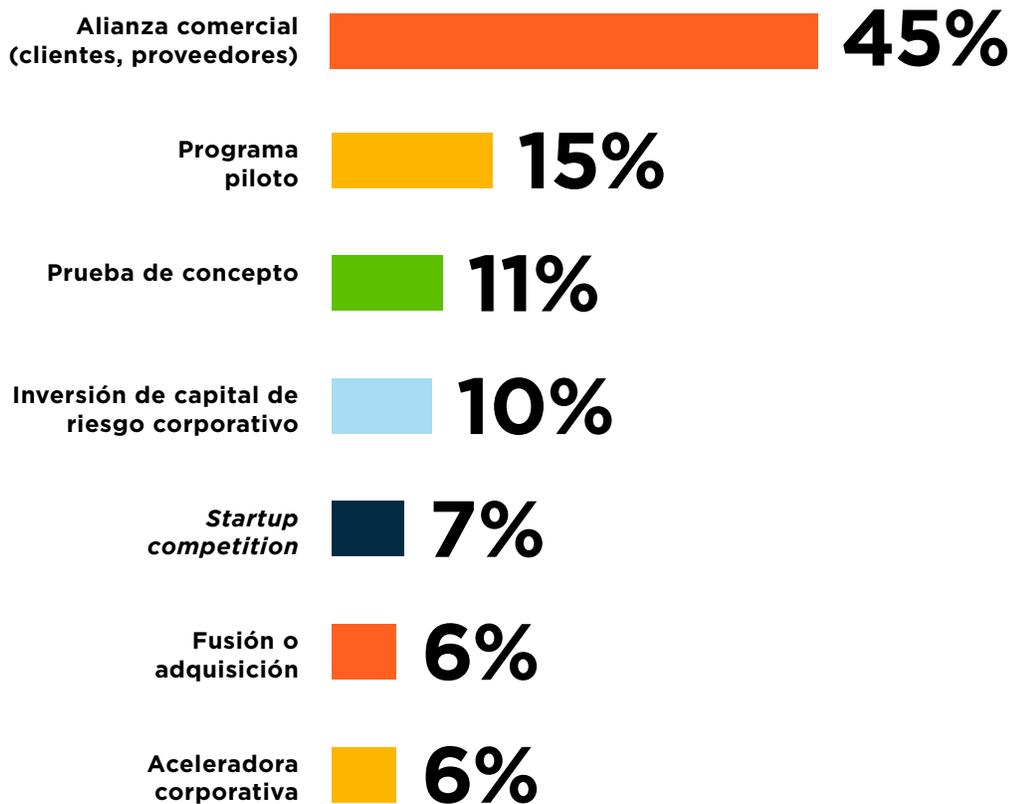


Al consultar a las *startup* sobre la naturaleza de su involucramiento con otras instituciones, se encontró que, del total de los emprendimientos que afirmaron estar colaborando activamente con instituciones financieras, el 45% lo hace a través de alianzas comerciales, integrándose a la cadena de valor como proveedores o clientes de las

instituciones financieras en cuestión. Con un 15% del total de la muestra, el segundo grupo más grande lo componen las empresas *fintech* que actualmente participan en programas de pruebas piloto con empresas corporativas de servicios financieros, mientras que el 11% está realizando pruebas de concepto. Esto indica que la colaboración

entre emprendimientos *fintech* e instituciones financieras tradicionales en América Latina consiste, mayoritariamente, en alianzas comerciales, seguido por programas de pruebas piloto, como se puede observar en el gráfico 6.1. Se resalta, además, que solo un 6% declaró estar en procesos de fusión o adquisición.

Gráfico 6.1: Tipos de colaboración entre *startup fintech* e instituciones financieras en América Latina



Fusiones y adquisiciones

Un interesante dilema para las instituciones financieras ha sido elegir la mejor estrategia de integración de soluciones *fintech* en sus modelos de negocio. Diferentes líneas de trabajo de desarrollo corporativo como fusiones y adquisiciones de emprendimientos *fintech*, inversiones estratégicas en emprendimientos emergentes, y programas de *venture building* son algunas de las acciones que las instituciones financieras en América Latina han implementado proactivamente como respuesta a un entorno competitivo cada vez más demandante.

En los últimos años, se han observado, además, interesantes movimientos en este frente por parte de entidades bancarias. Por ejemplo, en Perú, el Banco de Crédito del Perú ha lanzado la aplicación de pagos móviles Yapé, que diseñó internamente. Yapé ha roto barreras de adquisición de usuarios en ese país desde su lanzamiento en 2018, ya que a la fecha cuenta con más de dos millones de usuarios, a quienes les permite transferir dinero utilizando únicamente el número de teléfono móvil de sus contactos.²⁴ Además del BCP y de Yapé, bajo

el paraguas de Credicorp, existe otra iniciativa de innovación corporativa llamada Krealo, que en tan solo dos años ha impulsado emprendimientos *fintech* en Perú, Chile y Colombia, entre los que se encuentran la pasarela de pagos Culqi, el wallet Tenpo y la plataforma de inversiones Tyba.²⁵

Como se describió en el capítulo 2, en los últimos años, los fondos de venture capital han desplegado megarrondas de financiamiento en el sector *fintech* en América Latina, pero, además, algunos bancos también han incursionado en el sector de las inversiones en emprendimientos *fintech*, como es el caso de Santander, que ha inyectado capital en más de 25 *startup fintech* en todo el mundo, incluyendo cuatro en América Latina, a través del fondo Santander Innoventures, dotado con US\$200 millones. Entre las tres empresas latinoamericanas de este portafolio, se encuentra el banco digital mexicano Klar, la *fintech* brasileña de créditos digitales Creditas, la plataforma de adelantos de nómina ePesos, de origen mexicano,²⁶ y a55, una *fintech* brasileña de créditos pyme que también tiene presencia en México (Santander Innoventures, 2020). Además de Santander, otro

caso notable es la participación y liderazgo del Banco Votorantim, una de las entidades bancarias más grandes de Brasil, en la ronda de inversión Serie B recaudada por el neobanco brasileño Neon, con un valor de US\$95 millones (LAVCA, 2019).

Más allá de rondas de inversión y proyectos de innovación de corporativos, los ecosistemas robustos de innovación tecnológica necesitan alinear incentivos de emprendedores e inversionistas para lograr transacciones que generen valor y alimenten el ciclo de buenas prácticas y confianza entre los actores de la industria. Es por esto por lo que los procesos de fusiones y adquisiciones cobran una importancia vital ahora que el ecosistema *fintech* en América Latina se ha consolidado como atractivo para la inversión, pues las transacciones exitosas de venta de emprendimientos *fintech* se traducen en estrategias de capitalización viables y rentables que refuerzan la confianza de los inversionistas en este sector. En el cuadro 6.1, se puede observar una lista de operaciones destacadas y recientes que indican un emergente mercado de fusiones y adquisiciones en la región.

²⁴ Véase: <https://infomercado.pe/yape-alcanza-los-2-millones-de-usuarios/>.

²⁵ Véase: <https://krealo.pe/en/nosotros/>.

²⁶ Véase: <https://www.santander.com/en/press-room/press-releases/santander-innoventures-backs-klar-a-mexican-alternative-to-traditional-credit-cards-and-debit-services>.

Cuadro 6.1: Fusiones y adquisiciones destacadas en el sector *fintech* en América Latina

Fusiones y adquisiciones				
País	Comprador	Vendedor	Fecha	Monto de transacción
Brasil	Ebanx (Advent)	Remessa	Diciembre 2021	US\$229M
Brasil	Advent	Ebanx	Junio 2021	US\$430M
Chile	BCI	Pago Fácil	Junio 2021	NA
Brasil	Banco BS2	Weel	Junio 2021	NA
Brasil	Megalu	Bit55	Junio 2021	NA
Brasil	Ame	Nexoos	Mayo 2021	NA
México	Creditjusto	Visor	Abril 2021	NA
Brasil	Locaweb	Pagcerto and Bling	Abril 2021	NA
Brasil	Foxbit	Modiax	Noviembre 2019	NA
Brasil	Omni	Pagbem	Octubre 2019	NA
Brasil	Carrefour	EWally	Octubre 2019	NA
Brasil	Neon	MElfácil	Septiembre 2019	NA
Brasil	Creditas	Creditoo	Agosto 2019	NA
Chile	Kushki Pagos	QVO	Agosto 2019	NA
México	Yonder Media Mobile	Weex	Agosto 2019	NA
México	Capital Tech	Konsigue	Agosto 2019	NA
México	Grin	Flinto	Junio 2019	NA
México	Polygon Fintech	Creze	Mayo 2019	NA
México	Rappi	Payit	Febrero 2019	NA
Argentina	Advent	Prisma	Enero 2019	US\$725M (51%)
Brasil	Santander	getnet	Diciembre 2018	US\$487M (88,5%) US\$350M (11,5%)

Al abordar el tema de las estrategias de salida o capitalización, no se puede omitir el otro camino que los emprendimientos *fintech* en América Latina pueden tomar para alcanzar otra escala de impacto: la oferta pública de acciones en mercados bursátiles. Esta estrategia de salida para emprendimientos en estados de madurez más avanzados se ha visto con poca frecuencia en América Latina porque,

hasta la actualidad, muy pocos emprendimientos de este sector han alcanzado una escala de capitalización atractiva para mercados públicos. En el cuadro 6.2 se pueden observar algunas ofertas públicas de venta de acciones destacadas de empresas *fintech* latinoamericanas en mercados bursátiles regionales como la Bolsa de Valores Mercadorías e Futuros (BVMF) de Brasil y NASDAQ de Estados Unidos.

Cuadro 6.2: Principales ofertas públicas iniciales de empresas *fintech* latinoamericanas en mercados bursátiles regionales y foráneos

Oferta pública de acciones			
País	Bolsa de valores	Empresa <i>fintech</i>	Fecha
Brasil	NYSE:NU	Nubank	Diciembre 2021
Uruguay	NASDAQ:DLO	DLocal	Junio 2021
Brasil	NASDAQ:XP	XP investimentos	Diciembre 2019
Brasil	NASDAQ:STNE	Stone	Octubre 2018
Brasil	BVMF:BIDI4	Banco Inter	Abril 2018
Brasil	NYSE:PAGS	PagSeguro	Enero 2018
Argentina	NASDAQ:MELI	MercadoLibre	Agosto 2007

Si se considera que "el incremento en la actividad de fusiones y adquisiciones en un país naturalmente atraerá más inversiones de *venture capital*" (Philips y Zhdanov, 2017), es importante que los actores de la industria financiera, incluyendo a los órganos reguladores, comprendan lo crucial que resulta fomentar y facilitar las estrategias y operaciones de salida a bolsa, y las fusiones y adquisiciones para empresas de este sector.

Así, el escenario ideal de la interacción entre instituciones financieras, emprendimientos *fintech* y reguladores es que todos propicien un entorno de negocios ágil y que posicione a la región no solo por su potencial, sino también por sus resultados en la carrera por consolidar soluciones *fintech* con modelos de negocios disruptivos, con una gran base de clientes y con presencia multinacional.

Las *bigtech* en servicios financieros

La idea de que, en América Latina, la relación entre los bancos y los emprendimientos *fintech* es, en su mayoría, de carácter colaborativo y complementario, puede indicar

erróneamente que la digitalización de los servicios financieros y el empoderamiento de los usuarios son fenómenos que no suponen riesgos y vulnerabilidades para la estabilidad del sistema financiero. La entrada de las grandes empresas tecnológicas *bigtech* al mercado de servicios financieros en algunas jurisdicciones del mundo ha vuelto a poner sobre la mesa la discusión sobre el futuro de los servicios financieros. Si bien existen grandes beneficios gracias al acceso a capital de bajo costo para invertir en el desarrollo de servicios financieros, datos privados del comportamiento digital de usuarios y la relación que estas marcas ya han establecido con los usuarios, entre otros, también pueden venir acompañadas por riesgos asociados a la competencia en el mercado y a la protección del consumidor, y otros desafíos asociados a su escala (Financial Stability Board, 2020).

Sobran ejemplos de este fenómeno, ya que, en Estados Unidos, Apple y Goldman Sachs anunciaron una alianza estratégica para lanzar al mercado la Apple Card.²⁷ Asimismo, Google lleva tiempo actuando en el segmento de pagos, pues cuenta con el servicio Google Pay,²⁸ que permite que los usuarios realicen

pagos digitales en procesos de comercio electrónico. Y, en China, por ejemplo, las *bigtech* Tencent y Alipay concentran más del 90% del mercado de pagos digitales (CEF, 2019).

En América Latina, se han observado los primeros movimientos similares con la introducción de MercadoLibre al espacio *fintech* con ofertas de pago, MercadoPago y préstamos con MercadoCrédito con dinamismo. En el segundo trimestre de 2021, en el volumen de pagos realizados a través de MercadoPago, se vio un incremento del 80,3% comparado con el segundo trimestre de 2020, y el portafolio de MercadoCrédito creció cinco veces en el mismo periodo.²⁹ Rappi también está incursionando en este espacio con soluciones de pagos (a través de su adquisición de la mexicana Payit y la alianza de Rappi con Davivienda, para crear RappiPay en el mercado colombiano, y la creación de RappiBank). Además, Facebook anunció el despliegue de funcionalidades de pagos digitales para los usuarios de la plataforma de mensajería instantánea WhatsApp, en colaboración con otras instituciones financieras en otras latitudes del mundo.

²⁷ Véase: <https://www.apple.com/apple-card/>.

²⁸ Véase: <https://pay.google.com/about/>.

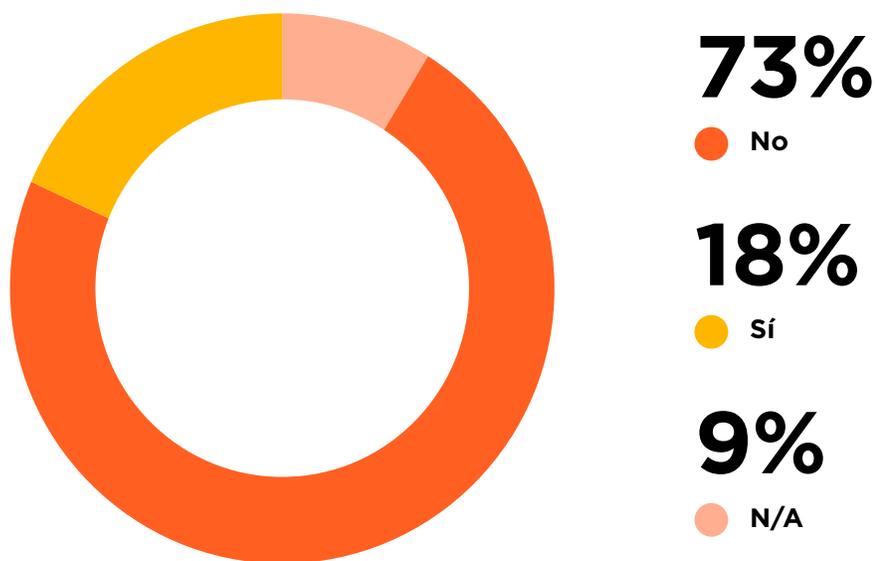
²⁹ Véase: <https://investor.mercadolibre.com/news-releases/news-release-details/mercadolibre-inc-reports-second-quarter-2021-financial-results>.

Con el objetivo de conocer la perspectiva de las *startup fintech* sobre la entrada de nuevos jugadores al sector, se diseñó para este informe una pregunta que permitió medir el nivel de amenaza que ejercen, a la fecha, este tipo de organizaciones en los modelos de negocio de los emprendimientos *fintech*.

La idea de que las *bigtech* actualmente no suponen amenaza alguna prevalece en más del 70% de los emprendimientos *fintech* encuestados, como se puede observar en el gráfico 6.2.

Al desagregar las respuestas por segmento, se encontró que el segmento *fintech* que percibe más amenaza por parte de nuevos jugadores es el de tecnologías empresariales para instituciones financieras, que abarca el 25% del total de las empresas *fintech* que afirmaron percibir amenaza competitiva por parte de empresas *bigtech*. Seguramente, esta percepción irá cambiando en el futuro en la medida en que las *bigtech* consoliden su presencia y operación en servicios financieros en la región.

Gráfico 6.2: Percepción de amenaza competitiva que supone la entrada de *bigtech* en servicios financieros, reportada por las *startup fintech* en América Latina



Al consultar a las *startup* por la entrada de corporativos del sector minorista, o las denominadas compañías de bienes de consumo de alta rotación (FMCG, por sus siglas en inglés), tan solo el 12% aseguró que, efectivamente, estas compañías pueden llegar a competir con sus modelos de negocio. Lo que se observa hasta ahora no es una dinámica de competencia, sino de colaboración, pues ejemplos como la alianza comercial entre la *fintech* Konfío y Grupo Modelo³⁰ (la empresa productora y distribuidora de cerveza que forma parte del grupo AB InBev), en México, sugieren que las alianzas entre corporativos FMCG y *startup fintech* comienzan

a surgir en el ecosistema. En este caso, la alianza entre estas dos organizaciones le permite a Konfío ofrecer créditos empresariales a tiendas de conveniencia que distribuyen productos de Grupo Modelo en el mercado mexicano. Esto ilustra las oportunidades de colaboración de las *startup fintech* con empresas corporativas de industrias adyacentes y el potencial de adopción de soluciones *fintech* a escala masiva en segmentos del mercado que siguen desatendidos por las entidades bancarias.

Sin duda, la organización industrial del sector *fintech* en América Latina es una materia de estudio

interesante pues, si se considera que, en el futuro, todas las empresas serán empresas *fintech*, es importante seguir observando las iniciativas que surgen en todos los frentes de competencia en este mercado. Por supuesto, el tiempo dirá si las inversiones millonarias en emprendimientos *fintech* en la región desencadenan una serie de movimientos estratégicos en la industria, pero algo que resulta evidente hoy en día es que, mientras las instituciones financieras siguen compitiendo, son los usuarios los que se benefician al tener más libertad de elegir herramientas digitales para mover dinero.



³⁰ Véase: <https://konfio.mx/alianzas/modelo>.

CAPÍTULO 7: *INSURTECH:* INNOVACIÓN EN SEGUROS EN AMÉRICA LATINA



No cabe duda que la pandemia ha supuesto una disrupción del *statu quo* que ha impactado a personas, empresas, industrias y naciones enteras. Las lecciones que hasta ahora se desprenden de la pandemia apuntan a una creciente necesidad de resiliencia financiera. Asimismo, también crece la búsqueda de modelos novedosos que ofrezcan certidumbre de activos, valores y medios de pago como formas de salvaguardar la riqueza o el patrimonio.

Es por esto que, en esta tercera edición del informe *fintech* en América Latina, por primera vez se analiza la dinámica del segmento de innovaciones en seguros, pues contiene herramientas que permiten incrementar la resiliencia financiera ante riesgos como los que se viven actualmente.

Con un crecimiento anual promedio del 46% en el periodo comprendido entre 2017 y 2021, las innovaciones en el segmento de seguros son el tipo de soluciones con mayor tasa de crecimiento, solo superado por el segmento de tecnologías empresariales para instituciones financieras. La relevancia de este indicador reside en la baja penetración que tienen los productos de seguros en América Latina, la cual se encuentra en el 2,9% del PIB (Mapfre, 2019), comparado con el promedio mundial del 6,3% (EY, 2018). Esto indica que la región se encuentra frente a otro mundo de posibilidades para que los emprendedores se den a la tarea de diseñar productos y servicios de seguros que impacten positivamente en la resiliencia financiera de individuos y empresas.

Desde plataformas de seguros en línea con servicio de telemedicina hasta seguros que protegen herramientas de trabajo de los latinoamericanos, los productos y servicios de este segmento son diversos y, según la multinacional de seguros española Mapfre,

“...constituyen un factor de apoyo al funcionamiento de los diferentes sectores de la economía real al proveer de estabilidad y continuidad al proceso económico, estimular y hacer posible la realización de múltiples actividades y transacciones comerciales, proporcionar estabilidad a la renta personal y familiar y, en un sentido más amplio, apoyar la formación de capital a través del proceso de ahorro-inversión” (Mapfre Economics, 2017).

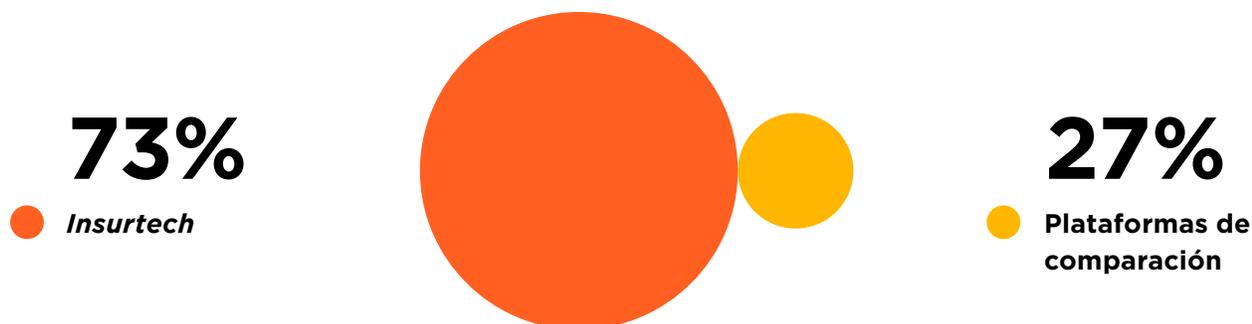
Innovación en seguros

Desde principios de la década pasada, la adopción de sitios de comparación de productos de seguros supuso uno de los primeros fenómenos de acercamiento digital entre las aseguradoras y los usuarios. Hoy en día, estas plataformas constituyen un tipo de modelo de negocio que les permite a las aseguradoras generar *leads* y datos de consumo, mientras que a los usuarios les permite conocer el mercado de seguros para elegir las mejores pólizas de vida, auto, gastos médicos, etcétera.

Sin embargo, el incremento en la adopción de tecnología móvil

ha detonado el surgimiento de plataformas *insurtech* que, directamente, ofrecen productos de seguros de acuerdo con las necesidades de los usuarios. El 73% de los emprendimientos identificados en 2020 operando activamente en América Latina ofrecen productos de seguros que van más allá de las plataformas de comparación, como se puede observar en el gráfico 7.1. Esto contrasta significativamente con el dato observado en 2018, ya que, en ese momento, esta proporción era del 60%. Esta diferencia indica un incremento significativo del dominio que las plataformas *insurtech* han ganado frente a las plataformas de comparación.

Gráfico 7.1: Subsegmentos de *startup* de innovación en seguros en América Latina



Nichos del mercado y tecnologías usadas

Para conocer la naturaleza de las innovaciones *insurtech* en América Latina a través de los datos recolectados en la encuesta realizada para la elaboración de este reporte, se analizaron los datos desagregados del modelo de

negocio y los nichos de mercado que estos emprendimientos abordan, excluyendo los sitios de comparación. Los datos indican que el 27% de las *startup insurtech* operan con un modelo dirigido a consumidores (B2C,³¹ por sus siglas en inglés) que se ocupa de los consumidores bancarizados, mientras que el 23% opera con

un modelo dirigido a empresas o corporativos (B2B, por sus siglas en inglés) que provee servicios a instituciones financieras. Con un 20%, se posiciona en tercer lugar el grupo de las *startup insurtech* con modelos B2C que les dan servicio a los consumidores de la base de la pirámide, como se puede observar en el gráfico 7.2.

Gráfico 7.2: Modelos de negocio y nichos de mercado atendidos por las *startup insurtech* en América Latina



Fuente: Finnovista (2020).

³¹ B2C y B2B son términos utilizados en el sector para diferenciar los tipos de modelo de negocio de las *startup* con base en su mercado meta.

Existe una enorme oportunidad para las *startup* que innovan en el segmento B2C, debido a que los incentivos para contratar un seguro son muy diferentes a los de otros productos financieros. La innovación en el marketing, los medios de pago y el *onboarding* digital de usuarios sigue siendo una tarea pendiente de los proveedores tradicionales de estas soluciones, al igual que lo observado en otros segmentos *fintech* como el crédito digital, pues las instituciones financieras proveedoras de estos productos compiten, en su mayoría, en segmentos del mercado bancarizado y con ingresos estadísticamente mayores que los de la mayoría de la población.

Por ejemplo, se estima que el 70% de los automóviles³² en la región circulan sin seguro, lo cual cobra relevancia si se toma en cuenta que un accidente puede ser fatal para las finanzas personales de segmentos de la población económicamente vulnerables y, aún más, si se considera que los automóviles representan un medio indispensable para generar ingresos en las clases media, media baja y baja en América Latina. Es decir, los nichos de mercado que tienen una mayor necesidad de la resiliencia financiera que pueden garantizar las pólizas de seguros son los que menor acceso tienen a estos.

Esto se debe a la complejidad que supone el proceso de contratación y de *onboarding*, lo cual genera una desconexión entre el usuario y el proveedor que termina alimentando el ciclo de desinformación de cara a los beneficios de estos productos. Emprendimientos como Mi Compa Seguros en México han entrado al mercado a cambiar las reglas del juego, permitiendo esquemas de pago flexibles, como pagos semanales, en lugar de mensuales o anuales, y a través de corresponsales o intermediarios físicos (como tiendas de conveniencia) en lugar de cobros domiciliados a tarjetas de crédito o débito, lo que le da la oportunidad a la población no bancarizada de incrementar su resiliencia financiera a través de la aseguración.

Otros emprendimientos *insurtech* con modelos B2C, aprovechan la tecnología móvil para proveer servicios de telemedicina, lo cual tiene un importante potencial para extender la penetración de los seguros de vida y médicos a segmentos de mercado que, por las razones expuestas anteriormente, aún no cuentan con estos servicios.

Los modelos B2B para instituciones financieras también suponen una oportunidad importante para emprendedores de la industria aseguradora de América Latina.

Se estima que solo el 25% de las aseguradoras³³ en la región colaboran o han colaborado con las *startup insurtech*, lo cual indica que aún hay un camino largo por recorrer en la creación de un ecosistema que fomente el surgimiento de alianzas estratégicas que beneficien a los usuarios y a los proveedores de seguros en su conjunto.

La mayoría de los casos de colaboración entre *startup insurtech* e instituciones financieras están enfocados en el marketing y los servicios, según expertos en el tema de innovación en la industria de seguros de América Latina. Sin embargo, la pandemia ha llevado a las aseguradoras a implementar programas de innovación tecnológica en procesos de negocio diferentes al marketing y servicio, como por ejemplo el peritaje. Es decir, antes de la pandemia, el interés de colaboración con las *startup insurtech* por parte de las aseguradoras residía en mejorar los procesos de servicio y marketing para los usuarios existentes y los segmentos en los que estas organizaciones ya eran rentables, pero las condiciones generadas por la pandemia han acentuado la necesidad de tomar acciones concretas que han dejado de ser deseables para pasar a ser esenciales para seguir operando.

³² Entrevista BID-Finnovista a Rodrigo Labbé, CEO de Jooycar, 2020.

³³ Entrevista BID-Finnovista a Juan Mazzini, Senior Analyst de Celent, 2020.



“A diferencia de la banca, donde inicialmente las *fintech* se percibían como amenaza, en los seguros, este fenómeno ha nacido con naturaleza colaborativa. La pandemia ha incrementado ese interés de colaboración, el cual, en parte, no era la norma, principalmente, porque la industria no fomentaba la cultura de la innovación a través de la experimentación y el fracaso. Ahora, las aseguradoras se encuentran con una oportunidad única de abrazar la innovación dentro de sus estructuras organizacionales”.

Juan Mazzini

Analista sénior de Celent

¿Cuáles son las tecnologías que hacen posible la innovación en seguros en América Latina?

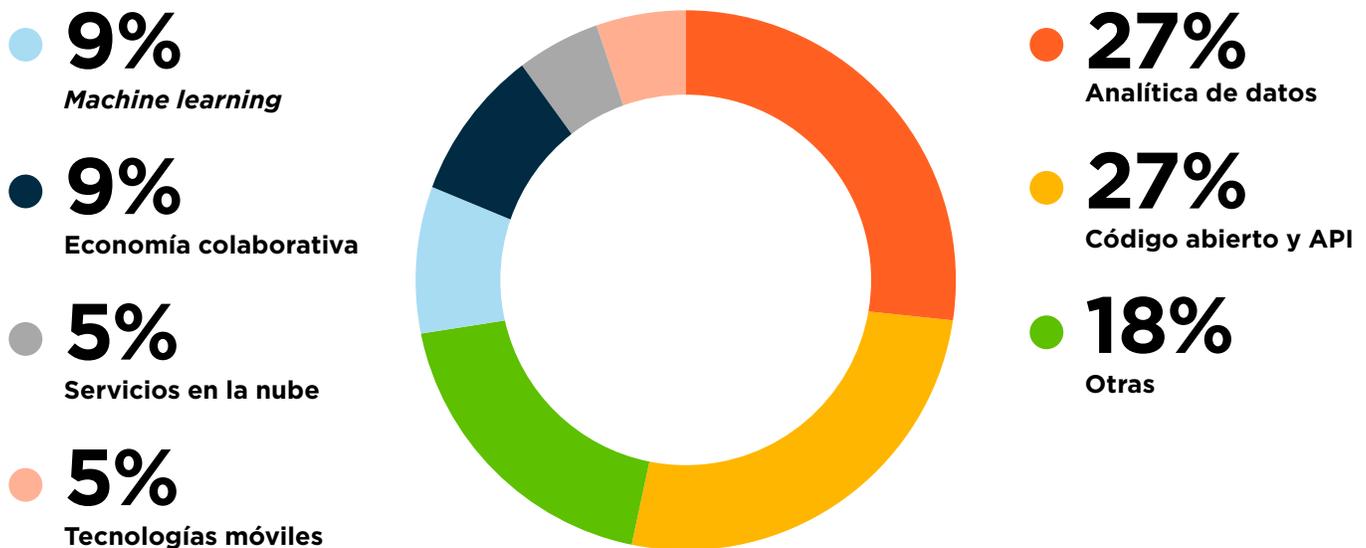
Las tecnologías que hacen posible la innovación en productos de seguros son diversas, aunque, al analizar los datos desagregados de la encuesta realizada para la elaboración de este reporte, se encontró que el 27,3% de las *insurtech* utilizan tecnologías de análisis de datos para diseñar soluciones con impacto en este sector. Igualmente, el uso de tecnologías de código abierto y API se encuentra en la misma proporción del total de *startup insurtech*

encuestadas, como se puede observar en el gráfico 7.3. Aunque en menor proporción y clasificadas dentro de Otras, las tecnologías de internet de las cosas (IoT, por sus siglas en inglés) también suponen una gran oportunidad de disrupción en este segmento. Un ejemplo de esto es Jooycar, una *startup* de origen chileno con operaciones regionales que está aprovechando esta tecnología para hacer eficiente el mercado de seguros de auto, con dispositivos IoT, distribuidos en alianza con aseguradoras líderes en la región, que permiten determinar el costo

del seguro en función del uso real del automóvil.

Si bien este segmento es emergente, si se lo compara con las innovaciones en préstamos o pagos digitales, la importancia de generar resiliencia financiera se ve acentuada por la coyuntura actual de recuperación económica. Los seguros, junto con los ahorros e inversiones, son instrumentos financieros que pueden generar esa resiliencia, haciendo uso de tecnologías para impactar a millones de personas en el continente.

Gráfico 7.3: Tecnologías que hacen posible la innovación en productos de seguros en América Latina



Rodrigo Labbe



Fundador y CEO de Jooycar

¿Cuáles son los inicios de Jooycar y el modelo con el que están innovando la industria aseguradora?

La empresa se fundó en 2014 con la convicción de que el mercado de seguros de auto no había tenido una innovación significativa en los últimos cien años y de que se podría hacer de una forma diferente tanto respecto de la eficiencia como del producto. En 2016, se creó una plataforma basada en IoT y *big data*, partiendo de un modelo de negocio B2B que se desarrolló en conjunto con Sura, un producto de seguro basado en el uso, lo que tenía un potencial enorme para Latinoamérica, en donde el 70% de los dueños de automóviles no lo tienen asegurado, y con lo que se iba a influir directamente sobre incrementar la seguridad poniendo los incentivos correctos y aportar a la inclusión financiera bajando el precio de los seguros.

En 2018, se recibió la primera inversión significativa, lo que nos permitió escalar. Desde entonces a la fecha, hemos multiplicado la compañía por diez. Las aseguradoras con las que trabajamos se triplicaron, ampliamos nuestra oferta hacia

Perú, México y Estados Unidos, y tenemos una política de expansión agresiva acompañada de una profundización del modelo de negocio.

¿Cuáles han sido los retos más importantes para llevar al mercado esta solución?

En todos los emprendimientos, la resiliencia suele ser la gran virtud y competencia que cultivar. La industria aseguradora no es muy rápida en adoptar innovación, por la complejidad de su modelo y porque, de cada cambio que se pueda adoptar, el impacto no es inmediato y ves los resultados en dos o tres años, lo que complica hacer pilotos y probar nuevas alternativas.

El segundo desafío ha sido entrar al mercado en Estados Unidos, al ser un mercado sumamente competitivo en donde la inversión para hacer cambios es muy grande y también el usuario tiene estándares muy altos respecto a la tecnología que utiliza.

Respecto a los usuarios, nos dimos cuenta de que teníamos que ir más allá de ofrecer solo seguros basados en uso. Lo que hacemos hoy es ofrecer la experiencia completa del auto conectado, para que los datos

del auto conectado, para que los datos del auto permitan manejar de una forma más segura, eficiente y sostenible, y mejorando los hábitos de manejo y consumo.

Finalmente, también descubrimos pequeñas flotillas a las que les era difícil el acceso a un seguro, por lo que ampliamos nuestra oferta, principalmente, en Estados Unidos, permitiéndoles saber en tiempo real en donde están sus unidades, por lo que son más eficientes y sostenibles.

¿Cómo describiría la oportunidad de impacto que existe en el sector asegurador?

Hasta ahora hay un consenso de que los datos del auto conectado es el futuro y los modelos actuariales tendrán que adoptar la tecnología; sin embargo, la adopción ha sido lenta por el costo que les implica a las compañías de seguros, pero, cuando se crean productos con un mayor valor agregado, el seguro de automóviles tiene una oportunidad muy grande, dejando de ser un *commodity*, para ser la compañía que, en conjunto con Jooycar, le permita ahorrar al dueño de un auto,

prevenir los accidentes y formar un ecosistema de ahorro.

¿Qué recomendaciones les daría a los emprendedores latinoamericanos que planean lanzar una solución innovadora para la industria aseguradora?

De lo que hemos aprendido hasta ahora, compartiría lo siguiente: no sobre simplificar las cosas y pensar que las aseguradoras no han avanzado en la digitalización; hay que entender en profundidad los porqué y entender cómo funciona el negocio de las aseguradoras, su estado de ingresos y egresos (pérdidas y ganancias [PNL, por su sigla en inglés]) y rentabilidad, para que, con este entendimiento, se piense en cómo cambiar las cosas en grande, con nuevos modelos disruptivos poniendo al cliente final siempre por delante, y no solo diferenciarse por precio, sino ofrecer la posibilidad de cambiar el statu quo, y siempre mantener la mentalidad de internacionalización.

Poner siempre al consumidor final por delante y pensar en la internalización y en grandes escalas que permitan ganar y sostener una gran disrupción en esta industria.

Se estima que solo el 25% de las aseguradoras en la región colaboran o han colaborado con las *startup insurtech*. Hay una gran oportunidad para el mercado.

Daniel Hatkoff



Fundador y presidente ejecutivo de Pitzí

¿Cómo describiría a los usuarios de Pitzí?

Hay dos grupos principales. El primero necesita seguridad financiera y sus usuarios adquieren este seguro porque el móvil es esencial para su sustento, por ejemplo, los trabajadores del sector de la economía colaborativa, es decir, repartidores de Rappi o conductores de Uber, entre otros. El segundo grupo de usuarios está formado por hombres y mujeres jóvenes con ingresos superiores a la media que están dispuestos a pagar por un seguro que garantice la conectividad en todo momento.

¿Piensan expandirse a otros países de América Latina?

Por ahora no, ya que solo el 4% de los teléfonos móviles en Brasil están asegurados. Esto significa que todavía hay mucho mercado desatendido.

¿Cómo describiría las colaboraciones con las grandes aseguradoras?

Al principio, las aseguradoras nos consideraban competidores, porque es un servicio de reparación rápido y eficaz. Mientras ellos desarrollaban soluciones o planes de seguro según el perfil de riesgo de cada cliente, Pitzí trabajaba en otro eje, que es el del servicio. Una vez que dejamos claro que nuestros productos eran complementarios, empezamos a establecer alianzas comerciales para ofrecer a nuestros clientes servicios más completos.

En general, es difícil navegar por la relación con las aseguradoras, sobre todo, por cuestiones legales. Sin embargo, una vez que lo hicimos, hemos podido alinear incentivos que funcionan para todos, es decir, para Pitzí, para las aseguradoras y, sobre todo, para los usuarios. Actualmente, colaboramos con dos grandes compañías de seguros.

¿Cómo es la regulación en Brasil sobre las *fintech* y las *insurtech*?

La autoridad reguladora de los productos de seguros en Brasil, la Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), ha estado trabajando en un *sandbox* regulatorio, lo cual es muy bueno, pero todavía existe el reto de adaptarse al tamaño de los emprendimientos. Pitzzi, por ejemplo, es muy grande para un *sandbox*, pero, sin duda, es un avance importante para desarrollar el ecosistema *insurtech* del país, además de sentar un precedente regulatorio para empresas como la nuestra.

¿Cuáles son sus proyectos futuros?

Pitzzi se centra en los seguros móviles, porque tenemos la profunda convicción de que el acceso a *smartphone* potentes puede ser transformador para

la sociedad, especialmente, en los mercados subdesarrollados. Imaginamos un futuro en el que todos los brasileños tengan acceso a la mejor tecnología que puedan conseguir, impulsada por seguros rápidos y eficientes, y servicios agregados.

¿Cómo describiría el ecosistema *insurtech* en Brasil?

Sin duda, es muy emergente, por lo que también nos gusta participar en iniciativas que generen comunidades locales y globales en torno a este tipo de soluciones y oportunidades. Creo que hay inversionistas y emprendedores en países desarrollados que estarían interesados en ver las oportunidades que existen en este sector, pero que simplemente no saben que existen, por lo que hemos sido muy activos en la creación de esa red, al menos, en Brasil.

CAPÍTULO 8: PRIMER ANÁLISIS Y TERMÓMETRO DE REGULACIÓN DEL SECTOR *FINTECH* EN LA REGIÓN



Como respuesta a las dinámicas de crecimiento de la industria *fintech* y al incremento en el uso de servicios financieros digitales, en parte asociados a los cambios en el comportamiento de los consumidores debido a la pandemia y a las transferencias a las poblaciones más vulnerables por parte de los Gobiernos de América Latina y el Caribe,³⁴ varias de las autoridades financieras de la región han realizado reformas importantes de políticas y las regulaciones. Estas actuaciones se han dado desde perspectivas que abarcan la estabilidad financiera idiosincrática y sistémica, pasando por modificaciones a las regulaciones del riesgo de crédito y terminando en políticas públicas y reglamentaciones que facilitan el acceso a los servicios financieros de manera digital y no presencial. En los últimos

años, algunas autoridades de la región han promovido modificaciones normativas que habilitan segmentos o verticales de servicios financieros digitales. Asimismo, la región ha avanzado en la adopción de innovaciones regulatorias como los *hub* de innovación y los *sandbox* regulatorios que permiten que instituciones financieras incumbentes y entrantes como las plataformas *fintech* puedan comunicar sobre sus innovaciones e inclusive probarlas en ambientes controlados.

Este capítulo y el Mapa de Regulaciones *Fintech* para América Latina y el Caribe, “**FintechRegMap**” que lo acompaña tienen la intención de mostrar la situación actual de la regulación de los servicios financieros digitales en América Latina y el Caribe, y la percepción que tiene el ecosistema *fintech* del entorno regulatorio. La primera parte de este capítulo

describe la situación actual de la regulación de la región de *crowdfunding*, pagos de bajo valor, finanzas abiertas y criptoactivos (sin incluir monedas digitales emitidas por bancos centrales). De manera complementaria, se analizan las innovaciones regulatorias habilitantes que están siendo implementadas por las autoridades financieras de la región: *sandbox* regulatorios y *hub* de innovación. En esta primera aproximación se hace un resumen de los principales cambios desde la publicación del documento anterior sobre *fintech* en América Latina y el Caribe en 2018. El BID publicará próximamente un documento más detallado sobre la regulación *fintech*. Finalmente, el mapa interactivo que acompaña las dos publicaciones será un bien público para el ecosistema, y también para las plataformas, los supervisores y los reguladores del sistema financiero, entre otros actores.

³⁴ El aumento en las transferencias gubernamentales tuvo como efecto la apertura de cuentas en instituciones financieras y el incremento de transacciones digitales.

Recuadro 8.1: FintechRegMap, el Mapa de Regulaciones *Fintech* para América Latina y el Caribe

FintechRegMap es un mapa interactivo que muestra el estado de la emisión de regulaciones *fintech* relevantes en la región. FintechRegMap busca ser un mecanismo de consulta para el uso de reguladores, supervisores, académicos y la industria. A través del mapa, se puede acceder a leyes, regulaciones y reglamentaciones, tanto expedidas como en proceso de expedición, que abordan de manera explícita cinco subsectores (criptoactivos, *crowdfunding*, finanzas abiertas, *trading* y *roboadvisors*, y sistemas de pagos instantáneos) y dos innovaciones regulatorias (*hub* de innovación y *sandbox* regulatorio) en 26 países miembros prestatarios del Grupo BID.³⁵

La información presentada en FintechRegMap es producto del análisis de datos públicos de fuentes oficiales nacionales, y será actualizada de manera periódica para reflejar cambios en el marco regulatorio de cada jurisdicción.

Este esfuerzo es financiado por un Bien Público Regional del Banco Interamericano de Desarrollo que ha creado un grupo público-privado denominado FintechLAC. Su comité ejecutivo ha encomendado al Banco su elaboración como un primer esfuerzo para entender lo que sucede en materia regulatoria en la región con respecto a servicios financieros digitales.

El mapa puede ser consultado en <https://www.iadb.org/es/sectores/iniciativas/digital-finance-innovation/fintechregmap>, o a través de la aplicación móvil de Power BI. Una vez seleccione el vertical o innovación de su interés, el mapa le mostrará el estado de las regulaciones en los países miembros. Adicionalmente encontrará un cuadro con los países, sus diferentes regulaciones y sus respectivos enlaces.

³⁵ Véase: <https://www.iadb.org/es/acerca-del-bid/paises-miembros-prestatarios>.

En la segunda sección del capítulo, se presenta la evolución de la percepción del ecosistema de empresas *fintech* en América Latina sobre el entorno regulatorio y de la efectividad de los esquemas de *sandbox* regulatorios y *hub* de innovación financiera, así como la calidad del diálogo entre emprendimientos *fintech* y reguladores de la industria financiera, y la función y las perspectivas de las asociaciones *fintech* de la región.

Entorno regulatorio de verticales seleccionados

A continuación, se definen de manera general los principales verticales *fintech*,³⁶ se analizan los avances en materia regulatoria de la región y se presentan algunos ejemplos representativos.

Crowdfunding

Bajo una óptica amplia, *crowdfunding* es definido por Herrera como:

“... plataformas u originadores que utilizan medios electrónicos para hacer coincidir la oferta

de inversores o donantes con la demanda de fondos, representadas por promotores (particulares o empresas) que tienen proyectos específicos a financiar” (Herrera, 2016).

Este subsector de la industria *fintech* facilita el financiamiento colectivo de proyectos a través de transferencias de capital por parte de los inversionistas a los promotores, quienes posteriormente reembolsan el capital más intereses o dividendos.

En los proyectos en que una compensación económica no es la principal motivación, los inversionistas pueden recibir en contraprestación bienes o servicios, o simplemente ser informados del impacto de su donación.

De acuerdo con *The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report* publicado por la Universidad de Cambridge (Universidad de Cambridge, 2020) existen 14 modelos divididos principalmente entre las categorías de deuda (nueve) y *equity* (tres). La regulación de este sector en la región se ha

enfocado principalmente en estos dos modelos de *crowdfunding* de inversión. Las categorías de *crowdfunding* patrimonial (*equity*), préstamos de hoja de balance y *crowdfunding* de préstamo son reguladas de manera individual o múltiple. Por ejemplo, en Brasil se emitieron actos administrativos para cada una de estas tres categorías, mientras que en México hay una sola regulación para el *crowdfunding* de préstamo y patrimonial.

Las regulaciones de *crowdfunding* en la región tienen una variedad de características que destacan diferencias en las aproximaciones regulatorias y de supervisión. Tres de los principales requerimientos regulatorios hacen referencia a: el capital mínimo, montos máximos de suscripción u oferta por proyecto, y montos máximos de inversión para un inversionista o grupo de inversionistas no calificados. A continuación, se hace una comparación de estos tres factores con la finalidad de dar al lector una idea de los contrastes entre países, e inclusive entre reguladores, como es el caso de Brasil.

³⁶ Las definiciones no son exhaustivas y, por el contrario, pretenden indicar de qué se tratan los temas en todos los casos.

Por ejemplo, la norma de *crowdfunding* de deuda propuesta por el Banco de Brasil exige un millón de reales (US\$179.000)³⁷ como requerimiento de capital mínimo para que una plataforma opere en el vertical. Alternativamente, la norma de *crowdfunding* patrimonial emitida por la Comissão de Valores Mobiliários (CVM) de Brasil establece un capital mínimo de cien mil reales (US\$17.900) que pueden verse incrementados por requerimientos adicionales. Este caso refleja las diferencias de requerimientos, inclusive al nivel de un mismo país. Otro ejemplo es la regulación mexicana. La Ley *Fintech* fija un requerimiento de capital mínimo de 700.000 unidades tributarias (US\$243.000), el cual resulta ser uno de los más altos en la región luego de Chile (US\$182.000). En el caso colombiano, no se requiere un nivel

de capital mínimo, aunque hay un alto grado de exigencia en cuanto a la gestión de recursos, riesgos operativos e infraestructura, entre otros aspectos.

En cuanto a los montos máximos de suscripción por proyecto, la oferta tiende a estar acotada por un límite fijo prácticamente en todas las regulaciones de la región donde se observa un monto máximo de aproximadamente US\$200.000 en Argentina y de US\$900.000 en Brasil para el *crowdfunding* patrimonial. En la regulación peruana, los límites de suscripción varían tanto por el monto del proyecto (US\$55.300 a US\$553.000) como por el monto recibido por el receptor (US\$110.700 a US\$830.300).

Finalmente, en cuanto a lo que se refiere a los montos máximos para inversionistas no calificados, hay

límites fijos de US\$200 en Argentina, US\$2.700 para el *crowdfunding* de deuda de Brasil, entre otros. De igual manera, hay límites como el 20% del máximo de los ingresos anuales o el patrimonio en el caso de Colombia y Perú. Otras jurisdicciones como México requieren límites por tipo de operación (capital, deuda de préstamos personales o empresariales) que corresponden al 20% para persona moral o entre el 7,5% al 15% para persona física.

Estos contrastes en características esenciales de la norma ponen de manifiesto las diferencias en los enfoques de regulación y supervisión en la región. Por otra parte, es importante señalar que las normas se extienden a temas como requerimientos de revelación de información a inversionistas, mínimos de liquidez, seguros administrativos y civiles contra los riesgos, entre otros.

³⁷ Se utilizaron como referencia datos a cierre de 2021 en cuanto a tipos de cambio o unidades tributarias para convertir los valores a dólares americanos en la subsección de *crowdfunding*.

Sistemas de pagos de bajo valor: CoDi y PIX

Un sistema de pagos es una “red de entidades interconectadas que facilita el intercambio de datos requerido para iniciar, autorizar, compensar y liquidar derechos de crédito o efectivo” (Scott, 2015). Es posible encontrar sistemas de alto valor y de bajo valor. Los de bajo valor incluyen las transacciones realizadas por personas y negocios en el día a día. En los últimos años, estos sistemas han tenido cambios significativos gracias a innovaciones tecnológicas y a las medidas asociadas con la pandemia, que tuvieron efectos importantes en el comportamiento de los consumidores financieros y en los medios de pago que utilizan. De hecho, existe evidencia sobre la disminución del pago en efectivo y sobre el aumento en el uso de

sistemas de pagos basados en nuevas tecnologías (BPI, 2021). Por ejemplo, el sistema de pagos estadounidense mostró un incremento en el uso de métodos innovadores de pago como billeteras digitales y el pago P2P (Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal, 2021). En este marco, y buscando mejorar la eficiencia y usabilidad de los sistemas de pagos de bajo valor, México y Brasil han implementado sistemas innovadores que permiten hacer estas transferencias en tiempo real y que están disponibles las 24 horas: CoDi y PIX, respectivamente (Alfonso et al., 2020).

CoDi es un plataforma de pagos y cobros digitales que fue desarrollada por el Banco Central de México (Banco de México). Esta plataforma utiliza tecnología de códigos de respuesta rápida (QR, por su sigla en inglés) y de

comunicación de campo cercano (NFC, por su sigla en inglés) y permite la liquidación de pagos en tiempo real. La Circular 14/2017³⁸ y sus modificaciones establecen las reglas del sistema de pagos electrónicos interbancarios (SPEI). CoDi permite que solo instituciones financieras participantes con licencia accedan al sistema y que terceros puedan desarrollar aplicaciones para generar solicitudes de pago. Entre otros, esta circular crea un espacio participativo denominado foro de participantes que “discutirá propuestas de mejora e innovación, así como el intercambio de experiencias en la operación en el SPEI, con el fin de promover el buen funcionamiento, la mejora continua del SPEI y fortalecer la coordinación”.³⁹ Esta plataforma entró en funcionamiento en septiembre de 2019. A inicios de enero de 2022, CoDi contaba con más de 12 millones de cuentas validadas y reportaba 774.000 cuentas que realizaron al menos un pago.

³⁸ Véase: <https://www.banxico.org.mx/marco-normativo/normativa-emitida-por-el-banco-de-mexico/circular-14-2017/sistema-pagos-spei-disposicio.html>.

³⁹ Véase: <https://www.banxico.org.mx/marco-normativo/normativa-emitida-por-el-banco-de-mexico/circular-14-2017/%7BA06FBFEE-06BB-F249-32FC-25B334B2A744%7D.pdf>.

PIX es el ecosistema de pagos de Brasil. Entró en operación en noviembre de 2020 y fue creado y es regulado por el Banco Central de Brasil. El PIX está regulado por las resoluciones BCB 1 de 2020, que establece el PIX y regula su operación; la BCB 19; BCB 20, y BCB 4781.⁴⁰ Asimismo, una serie de manuales, así como instrucciones normativas y circulares, abordan disposiciones de su funcionamiento, incluyendo requerimientos para experiencia de usuario, aspectos de comunicación de interfases, sanciones, entre otros. El artículo 3 de la Resolución BCB 1 establece que "la participación en PIX es obligatoria para las instituciones financieras y de pagos autorizadas a operar por el Banco Central de

Brasil que tengan más de medio millón de cuentas de clientes activas...". Otras instituciones financieras y de pagos, así como la Secretaría del Tesoro Nacional, pueden participar de manera opcional. PIX cuenta con una gobernanza que busca promover la participación de diferentes instituciones, tanto financieras como tecnológicas, y segmentos. A diciembre de 2021, PIX reportó más de 251 millones de cuentas registradas y 1.224 millones de transacciones mensuales, que, como se presentó anteriormente, la gran mayoría (75%) correspondían a pagos peer-to-peer. También se resalta que casi el 10% de las empresas que proveen servicios en PIX son plataformas *fintech*.



⁴⁰ Véase: https://www.bcb.gov.br/en/financialstability/pix_en?modalAberto=pix_regulations.

Finanzas abiertas

De manera general, las finanzas abiertas son la extensión a un conjunto amplio de servicios y productos financieros de la banca abierta, definida como la práctica de dar acceso a terceros a los datos bancarios y financieros de personas y empresas, para facilitar el desarrollo de nuevos productos y servicios financieros en su beneficio (Servicio de Investigación del Congreso de Estados Unidos, 2021). Desde el punto de vista tecnológico, este ecosistema para compartir información se da a través de la implementación de estándares, con tecnologías como las API, las cuales permiten el intercambio automático de información. El Reino Unido y la Directiva Europea de Servicios de Pagos (PSD2, por sus siglas en inglés) fueron los pioneros en desarrollos regulatorios conexos, al promover la figura de la banca abierta, enfocada principalmente en pagos.⁴¹ Las finanzas abiertas tienen el potencial de promover la competencia, la innovación y la inclusión financiera.

Actualmente, México y Brasil son los únicos países de la región que han establecido formalmente las bases para un marco de finanzas abiertas regulado. Las dos jurisdicciones avanzaron con modelos obligatorios basados en el consentimiento del cliente. También, las finanzas abiertas están siendo objeto de análisis para otros Gobiernos de la región. Han sido incluidas en innovaciones regulatorias como los *sandbox* regulatorios y, en la actualidad, Chile y Colombia tienen un proyecto de ley y un borrador de decreto, respectivamente, que abordan este vertical de manera explícita.

En el caso de México, el artículo 76 de la Ley *Fintech*⁴² establece que las entidades financieras e instituciones de tecnologías financieras, entre otros actores, deben "establecer interfaces de programación de aplicaciones informáticas estandarizadas que posibiliten la conectividad y acceso de otras interfaces desarrolladas o administradas por los mismos sujetos a que se refiere este

artículo y terceros especializados en tecnologías de la información". El alcance de la información compartida está dividida en tres categorías: datos financieros abiertos, datos agregados y datos transaccionales. Institucionalmente, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco de México son las encargadas de, entre otros, autorizar el acceso a las interfases de programación, definir los requerimientos asociados a la información y el intercambio de datos, así como de supervisar el cumplimiento de las disposiciones. En marzo de 2020, el Banco de México⁴³ y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)⁴⁴ expidieron normas secundarias que desarrollan el artículo 76. Por ejemplo, la Circular 2/2020 establece requisitos mínimos de interoperabilidad y mecanismos de autenticación para las API de las Sociedades de Información Crediticia y Cámaras de Compensación. También, el regulador ha expedido disposiciones sobre seguridad y arquitectura de datos y la información a ser compartida de cajeros automáticos.

⁴¹ Véase: <https://www.fca.org.uk/publication/feedback/fs21-7.pdf>.

⁴² Véase: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LRITF_200521.pdf.

⁴³ Véase: <https://www.banxico.org.mx/marco-normativo/normativa-emitida-por-el-banco-de-mexico/circular-2-2020/%7B4FDD6B5E-8DFA-F095-6325-68C388AAEAA0%7D.pdf>.

⁴⁴ Véase: <https://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Disposiciones%20de%20car%C3%A1cter%20general%20relativas%20a%20las%20interfaces%20de%20programaci%C3%B3n%20de%20aplicaciones%20inform%C3%A1ticas%20estandarizadas%20a%20que%20hace%20referencia%20la%20Ley%20para%20Regular%20las%20Instituciones%20de%20Tecnolog%C3%ADa%20Financiera.pdf>.

Por su parte, Brasil ha desarrollado un modelo de banca abierta por etapas con los objetivos de promover innovación, competencia, eficiencia del sistema nacional financiero y el sistema de pagos, y promover nuevas formas de relacionamiento entre los actores del mercado. El Banco Central de Brasil tiene responsabilidades de regulación y supervisión de este sector, incluidos aspectos de gobernanza para la implementación del modelo. Desde el punto de vista tecnológico, el regulador permitirá que las instituciones participantes, a través de dicho esquema de gobernanza, definan estándares y procedimientos relacionados con las interfases. La Circular 4015, expedida en mayo de 2020, establece el alcance de los datos y servicios de la banca abierta en tres categorías: datos sobre productos y servicios ofrecidos; información sobre datos transaccionales y personales de los clientes; y servicios de pagos. De manera complementaria, el banco ha incluido soluciones de banca abierta como una prioridad estratégica del ciclo 1 de su *sandbox* regulatorio.

Criptoactivos

La regulación de los criptoactivos es un área novedosa y está en constante evolución. Diferentes autoridades regulatorias alrededor del mundo están evaluando estos activos y sus plataformas de negociación para determinar si son parte de su jurisdicción o si hay una necesidad clara de crear nuevos marcos regulatorios.

En América Latina, México fue la primera jurisdicción que emitió una norma al respecto en el marco de su *Ley Fintech*. Sin embargo, la regulación hace referencia exclusivamente a las plataformas de negociación de criptoactivos, los requerimientos para su licenciamiento y operación, y la atribución de facultades al Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Otros países de la región también han definido marcos normativos específicos de este vertical. Por ejemplo, El Salvador, con la expedición del Decreto-Ley 057 de 2021, conocida como Ley Bitcoin, que establece al "bitcoin como moneda

de curso legal, irrestricto con poder liberatorio, ilimitado en cualquier transacción y a cualquier título que las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas requieran realizar". Venezuela ha avanzado recientemente con el Decreto Constituyente N.º 41.575 (entre otros), que busca definir el marco regulador aplicable al Sistema Integral de Criptoactivos. Considerando potenciales riesgos y la necesidad de crear certeza jurídica, algunas jurisdicciones de la región están en proceso de discusión de propuestas de ley o normativa, como es el caso de Chile. Otras jurisdicciones, como Colombia y Brasil, aunque no tienen marcos específicos y comprensivos sobre criptoactivos, han tenido algunos avances. En el caso de Colombia, la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) inició un espacio de prueba regulatorio de criptoactivos. Por su parte, y aunque no tienen regulaciones específicas, Brasil cuenta con un marco que ha favorecido el desarrollo de innovaciones y ha expedido algunas disposiciones y comunicados asociados a impuestos y lavado de activos principalmente, incluyendo la instrucción normativa RFB N.º 1.888.

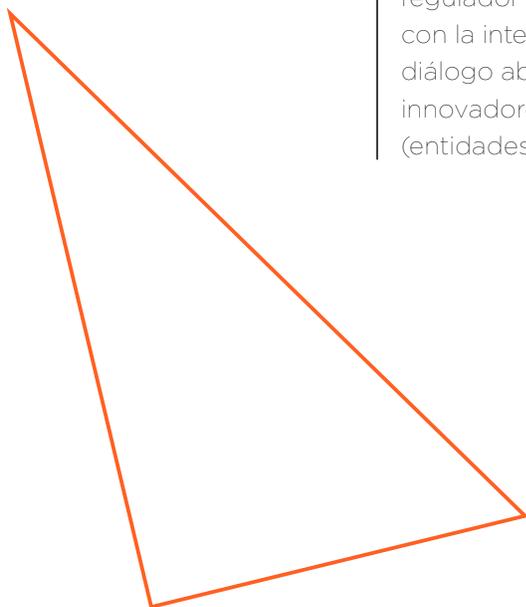
Innovaciones regulatorias

Uno de los rubros que más ha cambiado desde el informe anterior es el de la creación de innovaciones regulatorias que permiten el fomento y desarrollo de la industria *fintech*. Los desarrollos más relevantes se dividen en dos tipos de medidas de política: los *hub* de innovación y los *sandbox* regulatorios. A continuación, se presenta un resumen de lo que existe al cierre de 2021 respecto de estos avances, junto con mapas que permiten observar cómo está la región.

Hub de innovación

Es una innovación regulatoria que se implementa como una dependencia dentro del regulador o supervisor financiero con la intención de permitir un diálogo abierto e informal entre innovadores del sector financiero (entidades dentro o fuera del

perímetro regulatorio) sobre un producto o sobre su empresa con las autoridades financieras. El funcionamiento de un *hub* de innovación es típicamente digital. El beneficio del *hub* de innovación implica dos aspectos. Por una parte, durante el diálogo, el empresario innovador se familiariza con los requisitos legales y regulatorios, y analiza de qué manera la innovación está alineada con los objetivos regulatorios o de políticas públicas. Por otra parte, las autoridades entienden de primera mano los modelos de negocio y las tecnologías habilitadoras y evalúan su pertenencia al marco regulatorio vigente y su cumplimiento. Se puede crear un proceso iterativo que puede terminar en decisiones como la creación de regulaciones, la revisión de los modelos de negocio o el apoyo al empresario para el cumplimiento de requisitos regulatorios. El *hub* no da licencias ni es un mecanismo formal, y no permite el veto a la innovación.



En América Latina y el Caribe existen ocho *hub* de innovación formalmente creados con definiciones de funciones más o menos consistentes con lo explicado anteriormente. Por ejemplo, en Bahamas, la Comisión de Valores (*Securities Commission of the Bahamas*) creó el SCB FitLink, un *hub* con la intención de servir como punto de contacto con la industria *fintech*, incluyendo verticales (activos virtuales, *crowdfunding*) y tecnologías (*Distributed Ledger Technologies* o DLT).⁴⁵ El mecanismo inicial de contacto es digital y se pueden solicitar reuniones llenando un formulario. Por su parte, la Superintendencia Financiera de Colombia creó elHub, un mecanismo de comunicación entre todos los agentes de la industria y esa entidad de vigilancia y control. elHub es parte de InnoVaSFC,⁴⁶ que incorpora además un *sandbox*

regulatorio. A través de un formulario electrónico, se origina el contacto con la Superintendencia y se puede presentar el proyecto, hacer consultas y crear un diálogo sobre este. Otras jurisdicciones con *hub* de innovación son Brasil (con una mezcla de *sandbox* de industria denominado LIFT)⁴⁷ y Guatemala (únicamente de la Superintendencia de Bancos y ninguna otra autoridad).⁴⁸

Más recientemente, con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo y su iniciativa FintechLAC, El Salvador incorporó la Oficina de Innovación Financiera, un *hub* de innovación que cuenta con la participación y colaboración entre el Banco Central de la Reserva y la Superintendencia del Sistema Financiero.⁴⁹ En la misma línea, República Dominicana incorporó el Hub de Innovación Financiera, también con el apoyo del BID, en

un esfuerzo histórico entre el Banco Central y las superintendencias de bancos, valores, pensiones, y seguros.⁵⁰ Esta iniciativa se complementa con *hub* en Argentina⁵¹ y Costa Rica,⁵² creados recientemente, y Honduras, que está *ad portas* de ser puesto en funcionamiento con el apoyo de FintechLAC, iniciativa del BID.

Vale decir que la opción de un *hub* de innovación es útil para ecosistemas de innovación financiera en primeras etapas de desarrollo o con un número no muy grande de participantes. Asimismo, es una opción viable cuando no existe regulación específica para verticales *fintech* o finanzas abiertas. Es una opción costo-eficiente, en el sentido que si bien requiere personal de dedicación exclusiva, se puede montar con la infraestructura tecnológica existente en la mayoría de autoridades financieras.

⁴⁵ Véase: <https://www.scb.gov.bs/scb-fitlink/>.

⁴⁶ Véase: <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/10097165>.

⁴⁷ Véase: <https://liftchallenge.bcb.gov.br/site/liftchallenge>.

⁴⁸ Véase: <https://www.sib.gob.gt/SIBInnovationHUB/web/sib/inicio>.

⁴⁹ Véase: <https://www.oif.gob.sv/>.

⁵⁰ Véase: <https://www.hubifrd.gob.do/>.

⁵¹ Véase: <https://www.argentina.gob.ar/cnv/hub-de-innovacion>.

⁵² Véase: <https://www.cif.cr/>.

Sandbox regulatorio

El *sandbox* regulatorio es definido por Herrera y Vadillo como:

“... un espacio de experimentación, que permite a empresas innovadoras operar temporalmente, bajo ciertas reglas que limitan aspectos como el número de usuarios o el período de tiempo en que se puede ofrecer el producto. De esta forma, las empresas pueden probar productos, servicios y soluciones originales, ante la atenta mirada del supervisor” (Herrera y Vadillo, 2018).

Las políticas públicas que habilitan los *sandbox* regulatorios han aparecido en la región desde la promulgación de la Ley para regular las instituciones de tecnología financiera por parte del Gobierno de México (2018), la cual fomenta la innovación en un entorno seguro a través de la autorización de modelos.⁵³

De acuerdo con este documento, las denominadas instituciones de tecnología financiera, constituidas como sociedades anónimas y autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y demás entidades financieras, pueden probar sus innovaciones bajo ciertas condiciones y reglas. El Título IV de esta ley faculta a la CNBV para otorgar autorizaciones temporales en el caso de que la regulación cree impedimentos para modelos novedosos de tecnología financiera en una plataforma única. Hasta el momento, la CNBV ha venido incentivando la participación de los innovadores mexicanos a través de concursos como el “Desafío Sandbox”,⁵⁴ el cual contó con el interés de 166 proyectos.

Los seis proyectos aprobados como resultado del “Desafío” se distribuyeron en temas como fiducia, criptoactivos, y mercados de capitales. Para 2022 se espera un nuevo desafío.⁵⁵



⁵³ Véase: <https://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Disposiciones%20de%20carácter%20general%20relativas%20a%20las%20sociedades%20autorizadas%20para%20operar%20modelos%20novedosos%20a%20que%20hace%20referencia%20la%20Ley%20para%20Regular%20las%20Instituciones%20de%20Tecnología%20Financiera.pdf>.

⁵⁴ Véase: <https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Sandbox-visibiliza-la-innovacion-en-el-sector-financiero-20200916-0042.html>.

⁵⁵ Véase: https://www.efe.com/efe/america/comunicados/segunda-edicion-de-sandbox-en-mexico-impulsara-la-inclusion-y-digitalizacion-financiera/20004010-MULTIMEDIAE_4671947.

Por su parte, Brasil habilitó, mediante regulación, tres *sandbox* sectoriales distintos en 2020, correspondientes a crédito y deuda, regulado por el Banco Central⁵⁶ mercados de valores, bajo la responsabilidad de la CVM (cuya regulación fue apoyada por el BID)⁵⁷ y seguros y pensiones, regulado por la Superintendência de Seguros Privados y por la Superintendência Nacional de Previdência Complementar (PREVIC, por sus siglas en portugués), quienes fungen como entes reguladores de aseguradoras y fondos de pensión abiertos y de fondos de pensión cerrados, respectivamente.⁵⁸ Cabe mencionar que las autoridades brasileñas han construido un sistema de cooperación de sus respectivos *sandbox* y aceptan entidades vigiladas y no vigiladas. El caso brasileño ha tenido un desarrollo más bien orgánico y directo con innovadores participando directamente del *sandbox* sin incentivos adicionales. Por ejemplo, la primera cohorte del *sandbox* de la CVM contó con 99 postulantes. Para el inicio de 2022 los pilotos se

encuentran en diversas fases de avance e incluyeron temas como estructuración de valores, *crowdfunding* y *tokenización*.

Finalmente, Colombia ha tenido una aproximación en dos olas a los *sandbox*s. Inicialmente, la Superintendencia Financiera de Colombia creó un “Sandbox Supervisor” al que únicamente tenían acceso entidades sometidas a su inspección y vigilancia. A través de este mecanismo se llevaron a cabo pruebas desde 2019 en temas tan diversos como *onboarding digital*, pagos digitales, y seguros. En total se han llevado a cabo 18 pilotos, de los cuales ocho se encuentran en prueba a inicios de 2022. Posteriormente, mediante la emisión del Decreto 1234 de 2020, emitido por el Gobierno Nacional, se habilitaron los *Sandbox* Regulatorios, en donde hay cabida para entidades que no se encuentran sometidas a inspección y vigilancia de la SFC. El *sandbox* regulatorio colombiano ya cuenta con nueve pilotos mediante los cuales se establecieron consorcios entre

entidades vigiladas y plataformas de criptoactivos para ofrecer el servicio de *cash-in* y *cash-out*.

Asimismo, existen otras jurisdicciones con *sandbox* regulatorios como Barbados,⁵⁹ Jamaica,⁶⁰ Trinidad y Tobago,⁶¹ y otras que están desarrollando e implementando iniciativas, como Perú⁶² y Uruguay. En resumen, los desarrollos han tenido en la región una visión local, con diferentes modalidades de implementación y tiempos y procedimientos dispares. Existen todavía retos en la implementación, la generación, escogencia y aprobación de proyectos, los tiempos de prueba, por mencionar los más comunes. Los ecosistemas más activos y con mayor número de emprendedores deberían contar con *sandbox*s regulatorios. Sin duda alguna, son requisitos una capacidad institucional suficiente —personal entrenado y con experiencia en tecnologías—, la creación de dependencias administrativas dedicadas, y la posibilidad de cubrir costos de implementación y de adopción de tecnologías, entre otros.

⁵⁶ Véase: <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/exibenormativo?tipo=Resolu%C3%A7%C3%A3o%20BCB&numero=50>.

⁵⁷ Véase: <http://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes/inst626.html>.

⁵⁸ Véase: <https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/resolucao-n-381-de-4-de-marco-de-2020-246507718>.

⁵⁹ Véase: <http://www.centralbank.org.bb/payments/regulatory-sandbox>.

⁶⁰ Véase: <https://boj.org.jm/core-functions/financial-system/financial-market-infrastructures/sandbox/>.

⁶¹ Véase: <https://www.central-bank.org.tt/fintech/regulatory-sandbox>.

⁶² Véase: <https://actualidadgubernamental.pe/norma/resolucion-sbs-02429-2021/3a74c7e4-f14c-4525-b3a0-4d2f3f5e8d77>.

Recuadro 8.3: Chile y el proyecto de ley que “promueve la competencia e inclusión financiera a través de la innovación y tecnología en la prestación de servicios financieros” o “Proyecto de Ley Fintech”

El 3 de septiembre de 2021, con apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo y su iniciativa FintechLAC, el Gobierno chileno propuso un proyecto de ley para incentivar la competencia e inclusión financiera en la prestación de servicios financieros basados en tecnologías.⁶³ Este proyecto de ley ha sido aprobado por la Cámara de Diputadas y Diputados de Chile, y, al momento de la realización de este texto, se encuentra en el segundo trámite constitucional.

Este proyecto tiene contribuciones importantes para el desarrollo del ecosistema *Fintech* en Chile. Por un lado, establece la base para el desarrollo de las finanzas abiertas en el país, siguiéndole el paso a México y Brasil, las únicas jurisdicciones de la región que han avanzado en estándares obligatorios para el tema. Por el otro, el proyecto de ley amplía el conjunto de entidades reguladas por parte de la Comisión para el

Mercado Financiero (CMF) basándose en los principios de proporcionalidad basada en riesgos, neutralidad tecnológica y modularidad.

El título III del proyecto de ley señala los principios y reglas para el desarrollo de un esquema de implementación gradual, basado en el consentimiento de los clientes y en el uso de interfases de acceso remoto y automatizado. La CMF sería la encargada de regular los términos y condiciones de este proceso. Los principios para la implementación del modelo incluyen la transparencia e información al cliente, trato no discriminatorio, seguridad y privacidad de los datos, e interoperabilidad. El Proyecto define como instituciones participantes a: i) instituciones proveedoras de información (como bancos y emisores de tarjetas de crédito), ii) instituciones proveedoras de servicios basados en información, y iii) aquellas

proveedoras de cuentas y de servicios de iniciación de pagos. Entre los requerimientos que deben ser cumplidos por estas instituciones se incluyen, entre otros, estándares de ciberseguridad y políticas de control de riesgos. Cada uno de los temas será reglamentado en normas de carácter general y podrá ser diferenciado de conformidad con el nivel de riesgo. En términos del tipo de información a ser compartido, el proyecto categoriza:

1. Información sobre términos y condiciones generales de los productos y servicios financieros;
2. Información de identificación y registro de los clientes y sus representantes;
3. Información sobre las condiciones comerciales contratadas y el uso o historial de transacciones realizadas;
4. Datos o información necesaria para la prestación de servicios de iniciación de pagos, entre otros.

⁶³ Proyecto de ley para promover la competencia e inclusión financiera a través de la innovación y tecnología en la prestación de servicios financieros. Oficio N° 17.075. Cámara de Diputadas y Diputados de Chile (2021). Disponible en: <https://www.camara.cl/legislacion/ProyectosDeLey/tramitacion.aspx?prmID=15054&prmBOLETIN=14570-05>.

También, el proyecto de ley define y regula nuevos servicios provistos por instituciones financieras y los ubica bajo el perímetro regulatorio de la CMF. En específico, se regula la comercialización de servicios financieros basados en tecnología, agrupados en cinco categorías:

1. Plataformas de financiamiento colectivo.
2. Sistemas alternativos de transacción, y asesoría crediticia y de inversión.
3. Custodia de instrumentos financieros.
4. Enrutamiento de órdenes.
5. Intermediación de instrumentos financieros.

Entre otros, el proyecto de ley establece la obligación de inscripción para la prestación de los servicios descritos anteriormente en el Registro de Prestadores de Servicios Financieros, y le da la facultad

a la CMF para requerir información a las entidades inscritas. También habilita para que ciertas entidades reguladas, como por ejemplo bancos, provean estos servicios (dependiendo de la categoría). Para prestar servicios, las entidades deberán contar con la autorización de la CMF y cumplir con requerimientos de la Ley y con aquellos que serán definidos a través de regulación secundaria, incluido el reporte de información, estándares de gobierno corporativo, aspectos de ciberseguridad y seguridad de la información, entre otros.

Este proyecto de ley es un ejemplo de una apuesta por el desarrollo de las finanzas abiertas y de la industria *fintech* como medios para promover una mayor competencia en los servicios financieros, aumentar la inclusión financiera y proveer mejores servicios a menores costos.

Percepción del entorno regulatorio por parte de las empresas fintech

¿Cómo describen la regulación existente en la región las *startup fintech* de América Latina?

Los datos agregados de la encuesta realizada a una muestra de 657 *startup fintech* de la región en el marco de la recolección de información para el presente informe sugieren que 3,8 de

cada 10 emprendimientos *fintech* en América Latina consideran que la regulación *fintech* es adecuada, como se puede observar en el gráfico 8.1. Si se toma en cuenta que más del 50% de los emprendimientos *fintech* están concentrados en Brasil y en México, resulta importante desagregar los datos para conocer cómo los emprendimientos *fintech* describen su respectivo entorno regulatorio, como se muestra en el cuadro 8.1.

Gráfico 8.1: Percepción del entorno regulatorio para empresas *fintech* en América Latina

7%

● No hay regulación específica y no se requiere

9%

● La regulación es muy laxa

18%

● La regulación es excesiva



38%

● La regulación es adecuada

28%

● No hay regulación específica y sí se requiere

Al desagregar los datos por país de la percepción del entorno regulatorio, se desprenden hallazgos muy interesantes, pues queda claro que solo en Brasil más de la mitad de los emprendedores *fintech* considera que el entorno regulatorio es adecuado.

En México predomina, con un 43% del total, el grupo que considera que la regulación es adecuada. Sin embargo, el 32% considera que el marco regulatorio es excesivo, lo cual apunta a la posible existencia de opiniones encontradas en cuanto a la ley *fintech* que recientemente entró en vigor en ese país, incluyendo las iniciativas respaldadas por dicha ley: el *sandbox* regulatorio impulsado por la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR) y el *sandbox challenge* impulsado por el Gobierno

del Reino Unido a través de Development Alternatives, Inc. (DAI), cuyo fin es fomentar la participación de las *startup* en este esquema regulatorio.

Otra conclusión importante es que en tres países (República Dominicana, Chile y Perú) más de la mitad de las empresas *fintech* destacan que, actualmente, no existe una regulación *fintech* explícita y que esta es necesaria. Sin embargo, es importante resaltar algunos avances en estos países, como la reciente creación de la Asociación *Fintech* de la República Dominicana (ADOFintech) es un hito que responde a la necesidad que apuntan las *startup fintech* encuestadas en ese país. Asimismo, el Gobierno de Chile presentó un proyecto de ley *fintech* en Chile al Congreso.⁶⁴

⁶⁴ Véase: <https://www.hacienda.cl/noticias-y-eventos/noticias/ministerio-de-hacienda-anuncia-el-ingreso-del-proyecto-de-ley-de-innovacion>.

Cuadro 8.1: Percepción del entorno regulatorio para empresas fintech en América Latina, por país

País	La regulación es excesiva	La regulación es adecuada	La regulación es muy laxa	No hay regulación específica y no se requiere	No hay regulación específica y sí se requiere	Total
Total de la región	17,94%	37,56%	9,48%	7,11%	27,92%	100%
Mercados principales						
Argentina	12,90%	38,71%	22,58%	4,84%	20,97%	100%
Brasil	17,53%	62,89%	4,12%	5,15%	10,31%	100%
Chile	9,80%	21,57%	11,76%	5,88%	50,98%	100%
Colombia	18,29%	32,93%	7,32%	12,20%	29,27%	100%
México	31,61%	42,58%	9,03%	5,81%	10,97%	100%
Mercados emergentes						
República Dominicana	10,53%	15,79%	21,05%	0,00%	52,63%	100%
Perú	8,00%	20,00%	6,00%	10,00%	56,00%	100%
Costa Rica	0,00%	14,29%	0,00%	14,29%	71,43%	100%
Ecuador	0,00%	35,71%	7,14%	0,00%	57,14%	100%
Uruguay	10,00%	50,00%	0,00%	0,00%	40,00%	100%

Cuadro 8.2: Percepción del entorno regulatorio para empresas fintech en América Latina, por segmento

Segmento	La regulación es excesiva	La regulación es adecuada	La regulación es muy laxa	No hay regulación específica y no se requiere	No hay regulación específica y sí se requiere
Préstamos a empresas	14,52%	35,48%	11,29%	4,84%	33,87%
Préstamos a consumidores	10,00%	46,67%	5,00%	8,33%	30,00%
<i>Crowdfunding</i>	34,62%	38,46%	7,69%	7,69%	11,54%
Bancos digitales	19,15%	38,30%	6,38%	6,38%	29,79%
Gestión de finanzas empresariales	15,07%	28,77%	13,70%	9,59%	32,88%
Tecnologías empresariales para instituciones financieras	14,04%	47,37%	7,02%	8,77%	22,81%
Seguros	13,16%	44,74%	10,53%	5,26%	26,32%
Pagos y remesas	20,90%	34,33%	8,96%	5,97%	29,85%
Gestión de finanzas personales	11,11%	66,67%	5,56%	8,33%	8,33%
Puntaje crediticio, identidad y fraude	12,12%	36,36%	6,06%	6,06%	39,39%
Trading y Mercado de Capitales	9,38%	18,75%	21,88%	6,25%	43,75%
Gestión Patrimonial	40,00%	20,00%	6,67%	6,67%	26,67%
Total de la región	17,94%	37,56%	9,48%	7,11%	27,92%

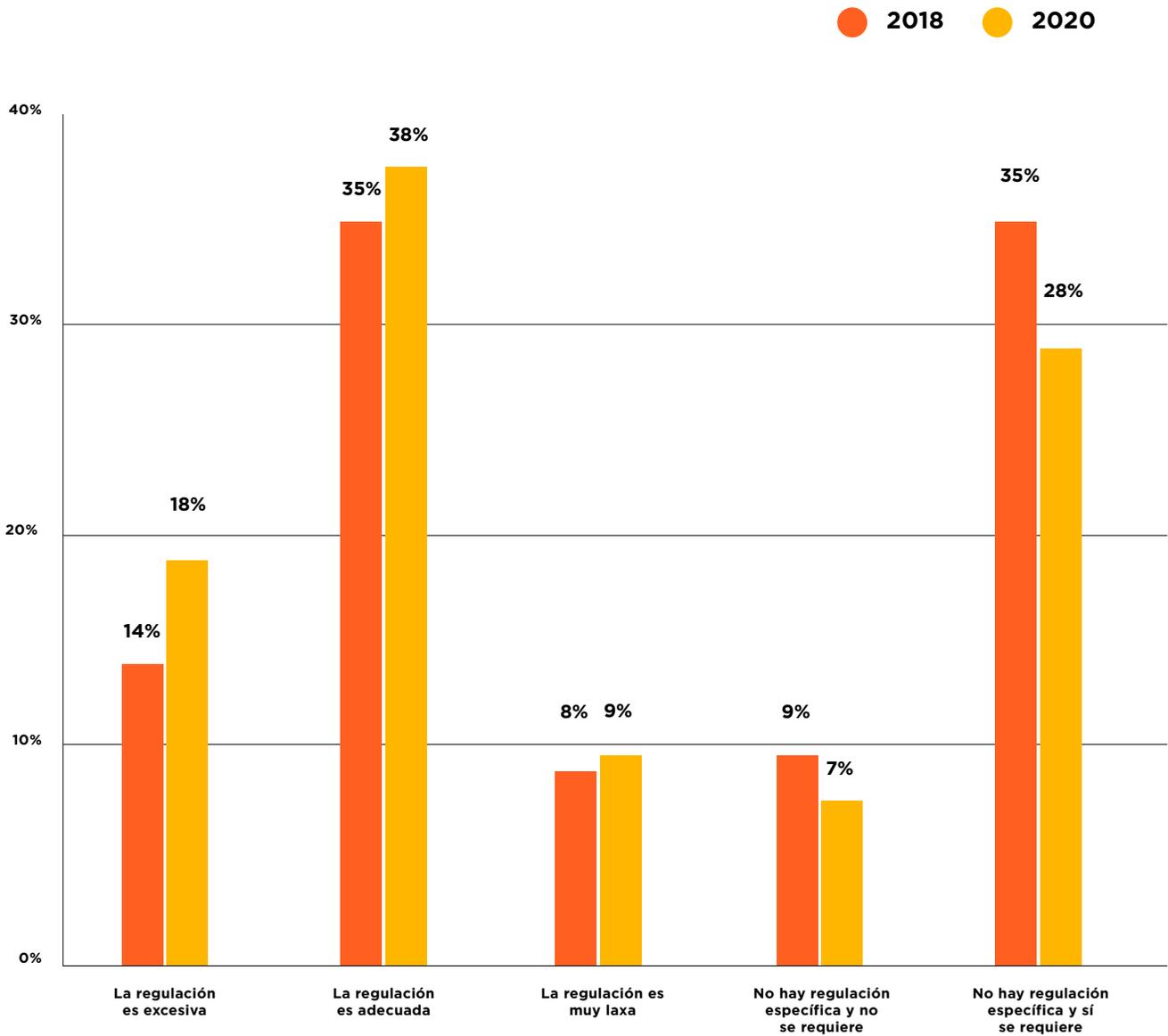
Si los datos publicados en 2017 se toman como base para medir la evolución de la percepción que tiene el ecosistema *fintech* respecto del entorno regulatorio, se puede observar una tendencia ligeramente positiva, pues la proporción de *startup fintech* de la muestra que opinaba que la regulación era adecuada se incrementó del 34% en 2017 al 37% en 2020, como se puede observar en el gráfico 8.2. Además, la percepción de que no se necesitaba regular estas iniciativas disminuyó desde 2017,

cuando se reportó que el 11,4% de los emprendimientos opinaba esto. En 2020, ese grupo solo representaba el 7,11% del total. Será interesante observar la evolución de la percepción de las empresas *fintech* sobre la regulación en las jurisdicciones de la región a medida que las autoridades avancen en la definición de su aproximación a la regulación de este mercado, y, de ser el caso, en la expedición o implementación de marcos regulatorios específicos. Otro hallazgo relevante es que

la opinión de que no existe regulación necesaria para este tipo de emprendimientos cayó con respecto al 2018, por lo que se podría afirmar que, en 2020, el ecosistema percibe, con un poco más de claridad, los riesgos que enfrenta el sector y el papel del sector público y, específicamente, de los reguladores para crear un ambiente propicio para el desarrollo empresarial y la importancia de disminuir la incertidumbre regulatoria, en comparación a tres años atrás.



Gráfico 8.2: Evolución de la percepción del entorno regulatorio para empresas *fintech* en América Latina



¿Cuál es la percepción del diálogo entre el sector *fintech* y el regulador, según los emprendimientos *fintech* de América Latina?

Al consultar a las *startup* participantes en el estudio sobre cómo percibían la apertura que muestran los reguladores para el diálogo, se encontró que, a pesar de algunos esfuerzos en materia de regulación existentes, el 53% de las

startup en América Latina considera que este diálogo es débil, lo que muestra un deterioro respecto del 2018, cuando esta proporción alcanzó solo el 46%. Por otro lado, el 42% informa que cree que hay una fuerte apertura al diálogo por parte de los reguladores financieros en la región, por debajo del 49% en 2018, mientras que el 5% restante opina que no existe apertura al diálogo por parte de los reguladores de la industria, porción similar a la de 2018.

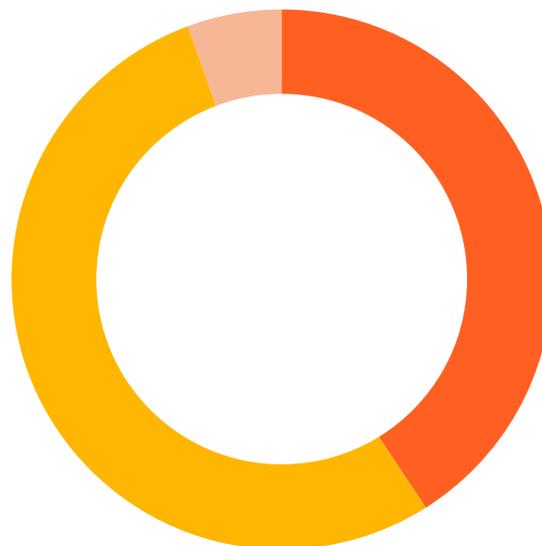
Gráfico 8.3: Percepción de la calidad del diálogo con reguladores del ecosistema *fintech* en América Latina

5%

● No hay apertura al diálogo por parte de los reguladores hacia la industria

53%

● Hay una débil apertura al diálogo por parte de los reguladores hacia la industria



42%

● Hay una fuerte apertura al diálogo por parte de los reguladores hacia la industria

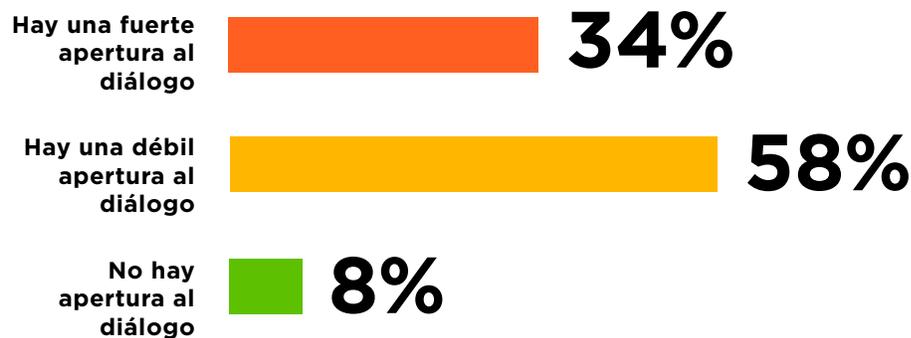
Si se observan los datos por país, se puede ver que las *startup fintech* de Brasil y de República Dominicana se encuentran, en su mayoría, conformes con la calidad del diálogo que han establecido con los reguladores, como se puede observar en el cuadro 8.3. Al desagregar esta información

por grupo de países de la región es interesante observar que, en los mercados emergentes (República Dominicana, Perú, Costa Rica, Ecuador y Uruguay), aún queda mucho por hacer respecto de establecer espacios de diálogo entre las empresas *fintech* y los reguladores financieros, pues

Cuadro 8.3: Percepción de la calidad del diálogo con reguladores del ecosistema *fintech* en América Latina, por país

País	Hay una fuerte apertura al diálogo por parte de los reguladores hacia la industria <i>fintech</i>	Hay una débil apertura al diálogo por parte de los reguladores hacia la industria <i>fintech</i>	No hay apertura al diálogo por parte de los reguladores hacia la industria <i>fintech</i>
Total de la región	41,46%	53,30%	5,25%
Mercados principales			
Argentina	22,58%	70,97%	6,45%
Brasil	61,86%	31,96%	6,19%
Chile	13,73%	78,43%	7,84%
Colombia	51,22%	46,34%	2,44%
México	45,16%	52,26%	2,58%
Mercados emergentes			
República Dominicana	78,95%	15,79%	5,26%
Perú	26,00%	70,00%	4,00%
Costa Rica	28,57%	57,14%	14,29%
Ecuador	14,29%	64,29%	21,43%
Uruguay	20,00%	70,00%	10,00%

Gráfico 8.4: Percepción del diálogo con reguladores hacia la industria *fintech* en países emergentes de América Latina



Fuente: Finnovista (2020).

el porcentaje de *startup* que consideran que no existe apertura al diálogo por parte de los reguladores es mayor si lo se compara con el total de la región al ubicarse en un 8%, además de que el porcentaje de las *startup* que opinaron de manera positiva es menor (34%), como se puede observar en el gráfico 8.4.

Iniciativas de *sandbox*, grupos de trabajo y *hub* de innovación

Es destacable que el dinamismo y velocidad que requiere el sector dista de ser comparable con la velocidad con la que los Gobiernos alrededor del mundo han respondido ante el reto de regular iniciativas del sector *fintech*, lo cual se ha visto acentuado por la contingencia sanitaria causada por

la pandemia del COVID-19 ante los escasos mecanismos de inclusión financiera que se necesitan con urgencia en la región. De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo:

“... el ritmo y la magnitud de los cambios [en la industria] es tal que los modelos tradicionales de supervisión resultan inadecuados, por lo que se hace necesario articular fórmulas más ágiles, que faciliten y promuevan la actividad de las empresas innovadoras, dentro de un entorno controlado y con riesgos mínimos” (Herrera y Vadillo, 2018).

Entre otras razones que explican esta necesidad (OCDE y KDI, 2021), se resalta que los procesos

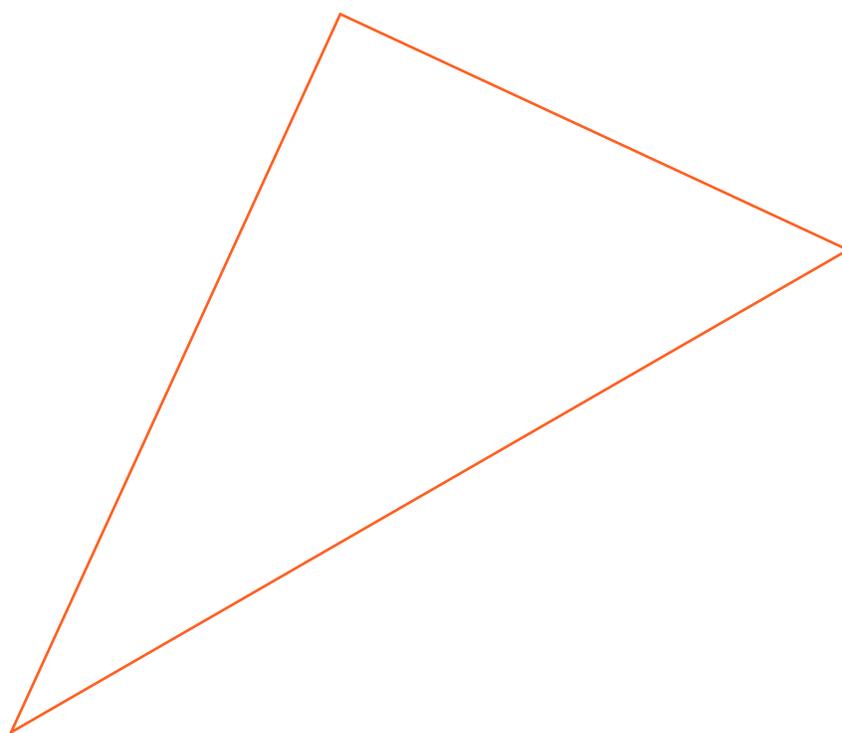
burocráticos suponen tiempos de respuesta más amplios que los que requiere el sector para su sano desarrollo. Esta característica no necesariamente es completamente de carácter negativo, pues se entiende que “la burocracia es un conjunto de reglas cuya finalidad es asegurar la continuidad, coherencia y relevancia de las políticas públicas, además de prevenir la discrecionalidad del ejercicio del poder público” (Zuñanic y Iacoviello, 2010). Es decir, desde el punto de vista de la creación de políticas públicas, deben existir acuerdos entre los involucrados en el sector, aunque estos usualmente requieren de tiempos de respuesta y análisis más amplios.

El reto más grande que enfrentan los mediadores e impulsores de la industria reside en estos acuerdos, pues su objetivo es sensibilizar tanto a las empresas que componen al sector sobre las complejas estructuras estatales como a los órganos reguladores sobre la importancia de la sincronización de objetivos y tiempos de respuesta de cara a

las necesidades del sector. Es así como estos mediadores fungen como traductores y armonizadores de culturas organizacionales y estructuras jerárquicas completamente diferentes, como las de Gobiernos, por un lado, y las de *startup fintech*, por otro.

Las iniciativas de *sandbox*, grupos de trabajo y *hub* de innovación

financiera existentes en la región son ejemplo del nacimiento de este tipo de espacios de diálogo que han permitido impulsar la colaboración entre el sector público y el ecosistema *fintech*, y que han sido posibles gracias a la iniciativa de las asociaciones *fintech* de la región, los órganos reguladores y las unidades económicas que componen al sector.



Cuadro 8.4: Sandbox regulatorios fintech y hub de innovación financiera en América Latina y el Caribe

Iniciativa	Jurisdicción	Impulsores	Fecha	Referencias
Sandbox regulatorio	Barbados	Central Bank of Barbados (CBB) y Financial Services Commission (FSC)	2018	Link
	Brasil	Comissão de Valores Mobiliários	2020	Link
	Brasil	Banco Central do Brasil	2020	Link
	Brasil	Superintendência de Seguros Privados (SUSEP)	2020	Link
	Colombia	Superintendencia Financiera de Colombia	2020	Link
	Jamaica	Bank of Jamaica	2020	Link
	México	Comisión Nacional Bancaria y de Valores	2018	Link
	Perú	Superintendencia de Banca y Seguros	2021	Link
	Trinidad y Tobago	Central Bank, Financial Intelligence Unit, y Securities Exchange Commission	2021	Link
Hub de innovación financiera	Argentina	Comisión Nacional de Valores	2022	Link
	Bahamas	Securities Commission of the Bahamas	2019	Link
	Brasil	Comissão de Valores Mobiliários	2016	Link
	Colombia	Superintendencia Financiera de Colombia	2020	Link
	Costa Rica	CONASSIF, SUGESE, SUGEVAL, SUPEN, SUGEF, Banco Central	2022	Link
	El Salvador	Superintendencia del Sistema Financiero	2021	Link
	Guatemala	Superintendencia de Bancos	2019	Link
	República Dominicana	Banco Central, Superintendencia de Bancos, Superintendencia del Mercado de Valores, Superintendencia de Pensiones, Superintendencia de Seguros	2022	Link

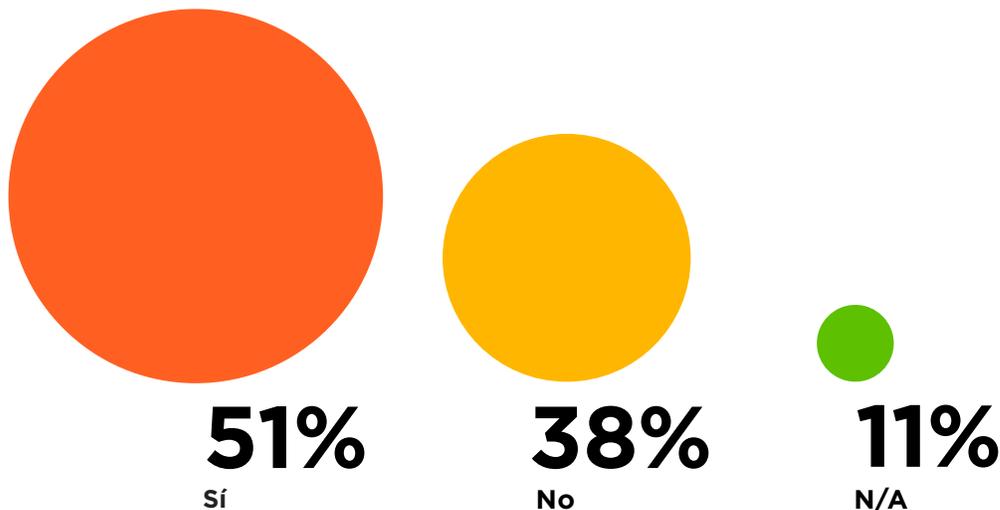
¿Qué opinan los emprendedores *fintech* sobre los *sandbox* regulatorios en América Latina?

La mitad de los emprendedores que participaron en la encuesta para la elaboración de este informe considera que los *sandbox* son la herramienta más importante para informar la labor regulatoria a través de permitir el funcionamiento temporal, en vivo, y de manera experimental, de

servicios financieros innovadores, como se puede observar en el gráfico 8.5. Al desagregar los datos por país, en cuanto a la percepción de la efectividad de los esquemas de *sandbox* regulatorio, se encontró que, en Honduras, Panamá, Brasil y Colombia, al menos seis de cada diez emprendimientos *fintech* consideran que los esquemas de *sandbox* son las herramientas de regulación *fintech* más importantes y necesarias,

como se puede observar en el cuadro 8.5. Desde la perspectiva de segmentos *fintech*, se encontró que fueron los segmentos de crédito digital a empresas, bancos digitales, pagos y remesas, puntaje crediticio y gestión patrimonial los que indicaron que los esquemas de *sandbox* regulatorio son la herramienta más importante y demandada en el ecosistema para regular sus operaciones, como se puede observar en el cuadro 8.6.

Gráfico 8.5: Importancia y necesidad percibida de los esquemas de *sandbox* regulatorios en el ecosistema *fintech* de América Latina



Cuadro 8.5: Importancia y necesidad de los esquemas de *sandbox* regulatorios en el ecosistema *fintech* de América Latina, por país

País	N/A	No	Sí
Argentina	11,59%	46,38%	42,03%
Bolivia	0,00%	50,00%	50,00%
Brasil	12,04%	26,85%	61,11%
Chile	10,53%	42,11%	47,37%
Colombia	7,87%	30,34%	61,80%
Costa Rica	22,22%	22,22%	55,56%
República Dominicana	10,00%	50,00%	40,00%
Ecuador	22,22%	27,78%	50,00%
El Salvador	20,00%	80,00%	0,00%
Guatemala	20,00%	46,67%	33,33%
Honduras	10,00%	20,00%	70,00%
México	12,07%	46,55%	41,38%
Panamá	0,00%	16,67%	83,33%
Paraguay	0,00%	50,00%	50,00%
Perú	10,71%	30,36%	58,93%
Uruguay	0,00%	70,00%	30,00%
Venezuela	0,00%	0,00%	100,00%
Nicaragua	0,00%	0,00%	0,00%
Total de la región	11,42%	38,05%	50,53%

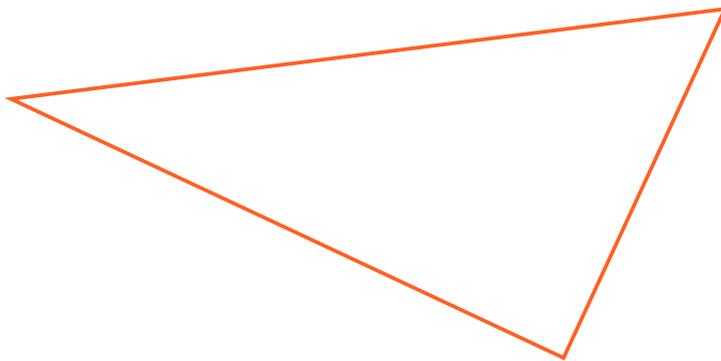
Cuadro 8.6: Importancia y necesidad de los esquemas de *sandbox* regulatorios en el ecosistema *fintech* de América Latina, por segmento

Segmento	N/A	No	Sí
Préstamos a empresas	1,49%	34,33%	64,18%
Préstamos a consumidores	2,99%	43,28%	53,73%
<i>Crowdfunding</i>	0,00%	48,28%	51,72%
Bancos digitales	1,92%	32,69%	65,38%
Gestión de finanzas empresariales	10,39%	48,05%	41,56%
Tecnologías empresariales para instituciones financieras	4,92%	47,54%	47,54%
Seguros	2,50%	42,50%	55,00%
Pagos y remesas	0,00%	39,73%	60,27%
Gestión de finanzas personales	2,27%	45,45%	52,27%
Puntaje crediticio, identidad y fraude	0,00%	38,89%	61,11%
<i>Trading</i> y mercado de capitales	2,94%	44,12%	52,94%
Gestión patrimonial	0,00%	37,50%	62,50%
Total de la región	11,42%	38,05%	50,53%

Asociaciones *fintech* en América Latina: evolución 2018-2021

Las asociaciones *fintech* existentes en América Latina surgen por la necesidad de fomentar el diálogo entre las empresas *fintech* y los órganos reguladores, como se ilustró en la pasada edición de este reporte. En el periodo de elaboración de este reporte, las asociaciones se continuaron consolidando como un actor clave para el desarrollo del ecosistema y la promoción de marcos de política y regulatorios que consideren las realidades y necesidades del sector. Durante

los últimos años, se fundaron o consolidaron asociaciones en países como Venezuela (Venezuela Fintech), El Salvador (ASAFintech), Perú (Fintech Perú) y República Dominicana (ADOFintech) y Asociación Iberoamericana de Fintech. Además, Fintech México, FinteChile, Colombia Fintech, Fintech Centroamérica y el Caribe, y la Cámara Argentina de Fintech siguen dando continuidad a los esfuerzos presentados en el anterior reporte. A continuación, se presentan los objetivos, logros, lecciones y perspectivas a futuro de algunas asociaciones *fintech* destacadas.



ABFintechs

Asociación Brasileira de Fintechs

Información básica

Página web:

www.abfintechs.com.br

Correo electrónico de contacto:

contato@abfintechs.com.br

Presidente de la Asociación:

Diego Perez

Fecha de fundación:

enero de 2016

Número de asociados:

507

Principales logros y lecciones

En los últimos años, Brasil vio crecer a un ritmo muy veloz el número de las *fintech*. Ya son más de 1.200 mapeadas y más de 500 asociadas a ABFintechs. La vertical de medios de pago sigue siendo líder, pero se está acercando a la vertical de crédito. También se ve un crecimiento en los siguientes verticales: educación y gestión financiera, inversión, *funding* y cripto.

Estamos muy contentos por tener una de las regulaciones más favorables para *fintech* en América Latina. Brasil fue el primer país latinoamericano en regular medios de pago, *crowdfunding* y P2P. También estamos con nuevas regulaciones de *sandbox* ya en vigor y con *open banking* en el horno para salir en breve.

Creemos que estos movimientos que tuvieron una buena influencia y participación de ABFintechs son fundamentales para que el ecosistema se desarrolle y que, de esta forma, logremos disminuir la concentración bancaria existente en el país, dándole acceso a productos financieros inclusivos a los desbancarizados y mejores productos a los bancarizados.

En 2021, tuvimos la presentación de las primeras soluciones experimentales dentro del *sandbox* regulatorio de los reguladores financieros y del mercado de capitales en Brasil.

En total, hubo 18 proyectos, con experimentos relacionados con el mercado de seguros a partir de 2021 y soluciones relacionadas con la banca y los mercados de capitales que se iniciarán en 2022.

Perspectivas para el futuro

Nuestra visión de futuro se resume en la continua adopción del sistema de pagos instantáneos (PIX), la implementación de *open finance* en su plenitud, aún en 2022, así como el surgimiento de soluciones y plataformas de pago transfronterizas para operar con divisas con el nuevo marco legal cambiario en Brasil.

Otro gran avance se refiere a los experimentos que se esperan para la primera emisión de la moneda brasileña, el real, en su versión digital (CBDC), teniendo en cuenta que el Banco Central de Brasil ya instaló un grupo de trabajo interno para estudiar los estándares, la tecnología y formatos para los primeros experimentos, en 2022.

Adofintech

Asociación Dominicana de Empresas de *Fintech*

Página web:

www.adofintech.org

Correo electrónico de contacto:

hola@adofintech.org

Presidente de la Asociación:

Miguel Ángel Adames Tejada

Fecha de fundación:

mayo de 2018

Número de asociados:

117 miembros:

- 50 *fintech*.
- 15 entidades financieras.
- 50 empresas aliadas.
- 2 miembros honorarios.

Objetivos

Adofintech agrupa las empresas *fintech* en la República Dominicana con el objetivo de reunir a las empresas o expertos del área para que crezcan con sus experiencias y conocimientos, compartan y contribuyan con diferentes perspectivas, procurando mejorar y aportar nuevas ideas que reformulen la forma de entender y prestar servicios financieros y lograr mayor inclusión financiera. La asociación tiene como pilares:

- Desarrollo del mercado *fintech* en República Dominicana.

- Apoyo al emprendimiento tecnológico.
- Fomento de la inclusión financiera.

Principales logros y lecciones

- Nos posicionamos como un interlocutor legítimo dentro del sistema financiero dominicano, generando colaboraciones entre los distintos actores y sirviendo como fuente de consulta. Participamos activamente como miembro del Gabinete de Transformación Digital de la República Dominicana, colaborando en el desarrollo de la Agenda Digital 2030; somos parte del Gabinete de Innovación para elaborar la política nacional de innovación; colaboramos con el desarrollo de la Estrategia Nacional de Exportación de Servicios no Tradicionales; somos miembros fundadores de la Red Nacional de Emprendimiento, entre otras acciones clave.
- Hemos estrechado las colaboraciones con el sector financiero tradicional, firmando acuerdos de colaboración con los gremios que representan al sector: la Asociación de Bancos Múltiples (ABA), la Asociación de Bancos

de Ahorro y Crédito y Corporaciones de Crédito (ABANCORD), y la Liga Dominicana de Asociaciones de Ahorros y Préstamos (LIDAAPI). Instauramos el evento Fintech Market RD como un espacio para que empresas de *fintech* y tecnología presenten sus soluciones al sector financiero tradicional, contribuyendo a su digitalización.

- Redacción y publicación de un Código de Buenas Prácticas y su Adenda para la Vertical de Créditos Digitales, que consolida buenas prácticas para nuestros miembros.
- Realización de tres ediciones del evento Dominicana *Fintech Fórum*, posicionándolo como el evento *fintech* más importante del país y un espacio para sensibilizar sobre el impacto de las *fintech* en la inclusión financiera.
- Convenio de colaboración con tres universidades locales, el Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC), Barna Management School y la Universidad Abierta para Adultos (UAPA) para incluir la temática *fintech* en los programas académicos, iniciar actividades de investigación y publicaciones conjuntas,

así como apoyar en la digitalización de las mipymes a través de los centros mipymes ubicados en estas casas de estudio.

- Participación en las observaciones de la modificación del Reglamento de Sistemas de Pago y el Instructivo para Entidades de Pago Electrónico y Agentes de Pago Electrónico, que incluye ahora dos figuras que representan a las entidades de tecnología financiera.

Perspectivas para el futuro

- Promover el desarrollo del mercado *fintech* en República Dominicana, siendo catalizadores de este fenómeno a través de un ambiente inclusivo y transparente en el que se promueva la integración de los actores del sistema financiero, organismos públicos, reguladores, empresas y los inversionistas.
- Ser el canal de referencia

para comunicación sobre temática *fintech*, entre las empresas y el sector regulador para lograr el desarrollo del mercado, así como promover el conocimiento *fintech* en nuestros miembros y grupos de interés.

- Promover la innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías, llegando a ser un actor estratégico en la economía digital del país. Además, continuar desarrollando el diálogo de manera constructiva con las autoridades financieras y otros actores relevantes del sector para conseguir un ambiente legal y económico favorable para la innovación e inclusión. Promover los casos de colaboración, interoperabilidad y de experimentación en el sistema financiero (*hub* de innovación, interoperabilidad en pagos con código QR) para seguir dinamizando el mercado con nuevos modelos de negocio.

- Posicionar a la República Dominicana como un *hub Fintech* regional de referencia, favoreciendo la captura de oportunidades en beneficio de la asociación y sus miembros. Queremos continuar fortaleciendo nuestras relaciones con otras asociaciones *fintech* regionales que nos permitan visibilizar las oportunidades de la región de Centroamérica y del Caribe, atrayendo a inversionistas extranjeros y emprendedores.

El país presenta oportunidades para el crecimiento del sector, generando soluciones y servicios financieros para los distintos segmentos de la población. Desde la Asociación seguiremos trabajando para sensibilizar sobre la importancia de educar para que los beneficios que habilitan las nuevas tecnologías puedan alcanzar una mayor proporción de la población.

ASAFintech

Asociación Salvadoreña de Tecnología Financiera

Página web:

www.asafintech.org

Correo electrónico de contacto:

echacon@asafintech.org

Presidente de la Asociación:

Erick Chacón

Fecha de fundación:

marzo 2019

Número de asociados:

27

Objetivos

- Desarrollar y fortalecer el ecosistema *fintech* en El Salvador.
- Impulsar la Inclusión financiera.
- Educar a la población en la base de la pirámide.
- Promover la cobertura de servicios de tecnología financiera hacia todos los segmentos de la sociedad, con énfasis en aquellos que, por diversas razones, han tenido poco acceso a los servicios

tradicionales o resultan excluidos.

- Promover la educación, capacitación y formación continua en materia *fintech* como mecanismo de desarrollo de la persona, la sociedad y su impacto en el desarrollo.
- Ser productores y canalizadores de opiniones de impacto en materia *fintech* hacia la sociedad, reguladores, supervisores y los diversos públicos de interés.
- Ser un vehículo de facilitación para la implementación de nuevas tecnologías para el acceso al financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa.
- Canalizar y contribuir a la facilitación de diversos recursos para el fomento y financiamiento de emprendimientos con modelos de negocios sustentados en nuevas tecnologías financieras.
- Promover las bases de políticas públicas que acompañen

el desarrollo del ecosistema *fintech*.

Principales logros y lecciones

Después de dos años de trabajo en la Asociación Salvadoreña de Tecnología Financiera (ASAFINTECH), hemos logrado tener visibilidad nacional e internacional de nuestra organización. Se ha logrado tener presencia en las principales redes sociales, con un aforo de más de 1.000 profesionales interesados en el tema *fintech* en nuestro país. Además, hemos identificado más de 55 empresas o proyectos de empresas *fintech*, de los cuales la mitad son miembros de nuestra asociación, aproximadamente.

El año pasado, a raíz del anuncio e inmediata aprobación de la ley bitcoin en nuestro país, iniciamos el trabajo de involucrarnos en este tema. Estamos participando en las reuniones de *bitcoiners*, buscando que nuestra

membresía aproveche las oportunidades que esta nueva ley ofrece. Actualmente, un 25% de nuestros miembros ofrecen servicios relacionados al bitcoin y, desde diciembre, el 75% de los nuevos miembros son de este ramo. Según nuestra proyección de nuevas empresas *fintech* formándose en nuestro país, podríamos pasar a ser el mercado líder en número de proyectos de la región de Centroamérica y el Caribe.

Finalmente, hemos construido relaciones con todos los organismos de cooperación presentes en nuestro país, confeccionado una red de inversionistas privados locales e internacionales, así como relaciones con bancos, entidades de gobierno e instituciones regulatorias y de supervisión financiera. Estamos presentes como miembros de la nueva Oficina de Innovación Financiera, organizada por la Superintendencia del Sistema Financiero y el Banco Central de Reserva.

También hemos establecido lazos de comunicación con las asociaciones de toda Centroamérica, algunas de Sudamérica y la de México. Nos hemos posicionado como la voz experta en temas *fintech* en El Salvador.

Perspectivas para el futuro

- A corto plazo, vemos un número importante de emprendimientos *fintech* que están en formación. Consideramos que más de cincuenta empresas se están formando en la actualidad principalmente debido a la ley bitcoin. Estas nuevas empresas son miembros potenciales de nuestra asociación y buscaremos atraerlas.
- Intentaremos desarrollar una alianza más estrecha con la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID, por sus siglas en inglés), quien está buscando socios locales, en una nueva estrategia, para canalizar los fondos de

cooperación que ellos aportan. Crearemos proyectos en las áreas de educación financiera, apoyo a emprendedores, implementación de tecnologías a través de un laboratorio *fintech* para que los emprendedores tengan espacios para hacer pruebas de sus desarrollos, entre muchas otras ideas.

- Necesitamos atraer más inversionistas de capital de riesgo, empresas de incubación y empresas de aceleración de *startup fintech*. Para este fin, el bitcoin abre la puerta a un número enorme de inversionistas individuales, los cuales, adecuadamente organizados, pueden ser un dinamizador de nuestro sector.
- Finalmente, consideramos que las regulaciones se endurecerán para el sector. Principalmente, en temas de prevención de blanqueo de capitales (AML, por su sigla en inglés) y la emisión de la Ley *Fintech*, la cual el Gobierno ha retrasado por todo el tema con el bitcoin.

Asociación *Fintech* Guatemala

Página web:

www.guatemalafintech.com

Correo electrónico de contacto:

director@guatemalafintech.com

Presidente de la Asociación:

Enrique Galdámez

Fecha de fundación:

octubre de 2019

Número de asociados:

28

Objetivos

La Asociación tiene como objetivo principal agrupar a todas las empresas de la industria *fintech* del país para ofrecer a sus miembros y al público general un espacio inclusivo de colaboración en el que se les permita impulsar la evolución de la industria.

Dentro de los objetivos estratégicos están:

- Promover la colaboración entre el sector público y el sector privado.
- Generar diálogo constante con las entidades regulatorias,

con el objetivo de crear la estructura necesaria para el desarrollo empresarial de la industria *fintech*.

- Empoderar a los consumidores a través de una experiencia segura, transparente y fácil.

Principales logros y lecciones

La Asociación *Fintech* de Guatemala es la primera iniciativa en el país que busca agrupar a todo el sector *fintech*. En los últimos años, se ha evidenciado el crecimiento de la industria por el aumento de empresas y el interés de instituciones bancarias, entidades regulatorias y otros jugadores del sector.

Dentro de los logros están los siguientes:

- A nivel regulatorio, se han tenido múltiples acercamientos con los miembros del SIB Innovation HUB, rama de la Super Intendencia de Bancos de Guatemala dedicada a

analizar la industria *fintech* en Guatemala y explorar regulaciones en el sector.

- En 2019, el Ministerio de Economía, en conjunto con la SIB y el Banco de Guatemala, lanzó la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), donde incluyeron la Asociación *Fintech* y las empresas *fintech* como miembros clave para lograr esta inclusión.
- En 2020, la Asociación fue invitada a participar en un Grupo Focal mipymes y lideró esfuerzos para impulsar el acceso y el crecimiento del sector a través de tecnología.
- Desde su creación, la asociación ha organizado eventos mensuales con conferencistas nacionales e internacionales con el objetivo de promover el diálogo y la innovación en el sector.
- El sector *fintech* del país es relativamente nuevo. Como asociación, falta mucho por

aprender y recorrer para poder apoyar el crecimiento de la industria *fintech* y fomentar la inclusión financiera en Guatemala.

Perspectivas para el futuro

En Guatemala, la industria *fintech* está en un punto clave de crecimiento e innovación, liderado por múltiples emprendimientos regionales e internacionales.

En los próximos años, la Asociación *Fintech* de Guatemala busca:

- Impulsar el ecosistema *fintech* por medio de colaboraciones con entidades públicas, privadas e internacionales.
- Dar a conocer el mercado en Guatemala, el talento que existe en el país y el potencial para la industria *fintech*.
- Promover el papel de la mujer en el sector *fintech* apoyando iniciativas que motiven la participación de más mujeres en este sector.
- Fomentar la inclusión financiera del país a través de *fintech* y el uso de tecnologías y modelos de negocio disruptivos.

Asociación *Fintech* de Honduras

Página web:

<https://hondurasfintech.com>

Correo electrónico de contacto:

info@hondurasfintech.com

Presidente de la Asociación:

Ricardo Irías Kattán

Fecha de fundación:

5 de agosto, 2020

Número de asociados:

14 + Visa y MasterCard

Principales logros y lecciones

- Constitución legal de la asociación (personería jurídica, registro tributario, etc.).
- Participante activo de la **Mesa de Innovación Financiera** (MIF), liderada por el **Banco Central de Honduras** (BCH).
- Organizador líder de los Conversatorios de Innovación Financiera en la MIF.
- Coordinador del grupo de Pagos y Transferencias en representación de las empresas fintech de Honduras.
- Lideró la elaboración de comentarios a dos borradores del reglamento de Empresas Proveedoras de Servicios de

Pago Electrónicos del BCH.

- Ingreso de Visa a la Asociación como miembro afiliado.
- Ingreso de MasterCard a la Asociación Fintech de Honduras como miembro afiliado.

Perspectivas para el futuro

- Mapeo detallado del ecosistema *fintech* en Honduras.
- Publicación del mapa *fintech* y análisis del ecosistema en un *white paper*.
- Primera Feria *Fintech* en Honduras.
- Diseño de ruta de crecimiento para las *startup fintech*.
- Diseño de ruta de internacionalización para las *fintech* hondureñas.
- Alianzas con asociaciones internacionales para lograr alianzas entre *fintech* hondureñas con *fintech* de otros países.
- Contribuir en la creación de una América Latina que permita transacciones *crossborder*.

Alianza *Fintech* Iberoamérica

Página web:

www.fintechiberoamerica.com

Correo electrónico de contacto:

contacto@fintechile.org

Presidente de la Asociación:

Ángel Sierra

Fecha de fundación:

2018

Número de asociados:

12

Objetivo

Fomentar el desarrollo del ecosistema *fintech* a nivel regional, de tal forma que se impulse la competencia, innovación e inclusión financiera.

Principales logros y lecciones

La Alianza *Fintech* está desarrollando un trabajo de unión entre los países latinoamericanos, incluso con nuevas asociaciones

que participan, como Paraguay, Venezuela y Guatemala. Ya somos más de 12 países que buscan compartir las mejores prácticas y ayudarnos, principalmente, con los temas regulatorios. En este tema específico, contamos con un gran apoyo del BID, que, por medio del FintechLAC, hace un excelente trabajo de divulgación de innovaciones financieras para nuestros países.

Hemos logrado incluir en la discusión del último año temas como los siguientes: *open finance*, *sandbox* regulatorio y *crowdfunding*. Todo de extrema importancia para el mayor desarrollo de los mercados financieros de nuestros países, buscando cada vez más una descentralización y mejores

productos financieros para las empresas y personas.

Sabemos que la región viene creciendo a ritmo acelerado y eso es la muestra de cómo el mercado busca el tipo de solución ofrecida por las *fintech*.

Perspectivas para el futuro

Vemos una industria regional en constante crecimiento, producto de las importantes brechas de innovación e inclusión financiera. Los fondos de *venture capital* desempeñarán un papel determinante para seguir acompañando el crecimiento de las empresas *fintech*, producto de la adopción de los servicios de las empresas y la adecuación de marcos normativos/regulatorios que la tecnología financiera habilitará cada vez más.

Cámara Argentina de *Fintech*

Página web:

www.camarafintech.org

Correo electrónico de contacto:

info@camarafintech.org

Presidente de la Asociación:

Ignacio Plaza

Fecha de fundación:

2 de noviembre de 2017

Número de asociados:

205

Objetivos

- Agrupar, organizar y potenciar al sector *fintech* argentino.
- Generar vinculación positiva con el sector público, sector académico y asociaciones/ cámaras *fintech* de la región.
- Difundir información de alta relevancia para el desarrollo del sector, tanto en el ámbito interno como para la prensa y la sociedad en general.
- Protagonizar la transformación en el sistema financiero argentino mediante la tecnología, fomentando la educación y la inclusión financiera.

Principales logros y lecciones

- Espacios de trabajo: La Cámara Argentina de *Fintech* cuenta con 14 grupos de trabajo para sus asociados. Algunos están enfocados en temas puntuales según el vertical de negocio (como proveedores de servicios de pago, crédito digital o cripto) y otros se centran en temas transversales a la industria (como impuestos, gestión de talento y prevención de lavado de activos). Una vez establecidos los objetivos de cada espacio, la Cámara coordina tanto las acciones internas como las de relacionamiento con el sector público. A lo largo de 2021, se realizaron 140 reuniones de trabajo con la participación de 400 representantes de empresas asociadas.
- Vinculación con el sector público: A lo largo de 2021, se concretaron espacios de trabajo con 11 instituciones/

organismos públicos y reguladores.

- Vinculación académica: Existen acuerdos de colaboración y cocreación con 14 universidades e instituciones educativas de Argentina, para la generación de programas *fintech* de grado, posgrado y educación secundaria.
- Transferencias 3.0: A partir de noviembre de 2021, en Argentina existe la interoperabilidad de pagos con QR. Es decir, cualquier billetera, ya sea digital o bancaria, puede leer y pagar cualquier QR. La Cámara tuvo un papel protagónico en las mesas de trabajo del Banco Central de la República Argentina, en las cuales se gestó esta importante iniciativa.
- Eventos y espacios de difusión: **-Argentina Fintech Forum:** Se consolidó como el evento *fintech* más importante del país y de gran referencia en América Latina, con la participación de 3.000 asistentes de 17 países

y 50 oradores de 8 países. La edición 2021 tuvo una duración de tres días, con una parte virtual y otra presencial.

-Fintech webinars: El ciclo anual de *webinars* se consolidó como un espacio de encuentro para líderes de Argentina y de América Latina. Se realizaron 8 sesiones a lo largo del año, con 34 oradores de 4 países y más de 5.000 asistentes de 17 países.

-Capacitaciones internas y mixtas: Se realizaron una gran cantidad de capacitaciones gratuitas para socios y para la comunidad cercana a la Cámara, en las que se abordaron temáticas tecnológicas, regulatorias y de negocio.

- Ganar representatividad: Durante 2021, la Cámara Argentina de *fintech* tuvo un incremento del 50% en

la cantidad de empresas asociadas.

Perspectivas para el futuro

- Marco regulatorio de activos virtuales: Todo indica que 2022 será un año crucial en el desarrollo de un marco normativo para los Activos Virtuales y Proveedores de Activos Virtuales en Argentina. La Cámara Argentina de *Fintech*, mediante su grupo de trabajo Cripto, se encuentra trabajando activamente para que el desarrollo de dicho marco se genere de manera positiva y dé lugar al inmenso potencial que tiene el sector.
- Colaboración en la prevención del fraude con otros actores del sistema financiero: Existen espacios de trabajo conjunto con asociaciones bancarias para la prevención del fraude.

Creemos que esto será de gran importancia para solucionar gran parte de esta problemática.

- Generación periódica de información de cada vertical de la industria: Los datos son materia prima fundamental para medir el desarrollo del sector. Durante 2022, nos focalizaremos fuertemente en la generación sistemática de datos.
- Colaboración con Alianza *Fintech* Iberoamérica: La interacción con otras cámaras y asociaciones resulta fundamental para el desarrollo del sector en la región; por eso, seguiremos cimentando nuestra colaboración con colegas de distintos países, trabajando en conjunto para un sector *fintech* en América Latina y el Caribe cada vez más robusto.

Cámara Uruguaya de *Fintech*

Página web:

<https://fintech.org.uy>

Correo electrónico de contacto:

presidencia@fintech.org.uy

Presidente de la Asociación:

Rodrigo Tumaián

Fecha de fundación:

2015

Número de asociados:

53

Objetivos

- Promover la innovación.
- Crear un entorno favorable para la creación de emprendimientos en el sector.
- Aumentar la visibilidad de Uruguay y su mercado *fintech* en el exterior.
- Promover e impulsar el *open banking* en Uruguay.
- Ser una fuente activa para la creación de redes y alianzas.

- Brindar beneficios a sus asociados.

Principales logros y lecciones

- Ser un referente en materia de *fintech* para reguladores, emprendedores y la región.
- Impulsamos el estudio y el avance de *open banking* en Uruguay.
- Aumentamos la visibilidad de Uruguay en materia de *fintech*.
- Creamos redes y conectamos empresas, emprendedores y servicios con el mercado.

Perspectivas para el futuro

Crear una cámara sostenible que pueda generar mayor contenido y difusión del sector y sus asociados.

Colombia *Fintech*

Página web:

www.colombiafintech.co

Correo electrónico de contacto:

hola@colombiafintech.co

Presidente de la Asociación:

Erick Rincón Cárdenas

Fecha de fundación:

6 de diciembre de 2016

Número de asociados:

285

Objetivos

- Lograr el acceso de todos los colombianos a servicios financieros digitales.
- Convertir a Colombia *Fintech* en la fuente de la verdad de la industria.
- Tener el mejor talento *fintech* de la región.
- Ser el primer destino de inversión en América Latina.
- Internacionalizar a todas nuestras empresas *fintech*.

Principales logros y lecciones

- Crecimiento de la industria en un 120%, especialmente, en segmentos como crédito digital, *factoring* y bancos digitales.
- Desarrollo normativo a través

de la Ley del Plan de Desarrollo, de criterios más flexibles para la introducción de tecnología financiera en el país.

- Autorización por parte de la Superintendencia Financiera de la primera empresa de *crowdfunding* con licencia en Colombia: a2scenso.
- Definición por parte del Departamento Nacional de Planeación y del Ministerio de Comercio de las líneas base de una política de inclusión financiera que reconoce a las *fintech* como parte esencial de ese proceso.
- Fortalecimiento de la comunidad *fintech* del país a través de la Asociación *Fintech*, que ha triplicado su tamaño y estructura, y se ha convertido en un importante escenario de discusión de la inclusión financiera desde una perspectiva interdisciplinar.

Perspectivas para el futuro

Nuestro gran propósito como asociación es ser voceros del sector ante el Gobierno nacional y entes internacionales, nutriendo proyectos de políticas públicas,

planes y programas desde la perspectiva gremial. Sumado a ello, nos hemos propuesto una visión compuesta por cinco dimensiones:

- Adelantar acciones para consolidar a Colombia como el primer destino de inversión *fintech* de Latinoamérica, a través de ruedas de inversión y vinculación de actores del ecosistema de riesgo a nuestra comunidad.
- Promover cantidad y calidad del talento *fintech*, a través de programas de formación y actualización de talla internacional.
- Fomentar la inclusión financiera digital para todas las audiencias: personas naturales, trabajadores independientes, pequeños negocios, emprendimientos y empresas maduras.
- Fortalecer el área de investigación de Colombia *Fintech* para volvernos un referente regional en temas de información de la industria.
- Apoyar a las empresas en sus procesos de internacionalización.

Fintech Centroamérica y el Caribe

Página web:

www.fintechcaycaribe.org

Correo electrónico de contacto:

achaves@fintechcaycaribe.org,
info@fintechcaycaribe.org

Presidente de la Asociación:

Mario F. Hernández

Fecha de fundación:

2016

Número de asociados:

46

Objetivo

Somos una asociación que agrupa empresas *fintech* de Centroamérica y el Caribe con sede en Costa Rica, donde trabajamos todos los días para contribuir a fortalecer la industria, ya que queremos dar a conocer el potencial que existe en nuestra región.

Principales logros y lecciones

- Ser parte activa de las mesas de trabajo con las

autoridades y reguladores (Superintendencias, Banco Central y CONASSIF).

- Tener relación con diferentes actores del mercado. Hemos creado alianzas con algunos desarrolladores de contenido y productoras de material audiovisual para apoyar a nuestros miembros, dándolos a conocer dentro de la comunidad. Durante 2021 y 2022 estamos trabajando en la producción de presentaciones audiovisuales que permitan explicar quiénes son y resaltar sus principales ventajas. Esto seguirá circulando para toda la comunidad y en las redes sociales.
- Alianza con Misión Lunar para trabajar en las actualizaciones de los radares *fintech* de la región y se logró conformar el primer radar *fintech* de Costa Rica.
- Participación activa en la III Jornada Bienal de Investigación Económica del

Banco Central de Costa Rica. También se participó en foros de discusión del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, posicionando a la asociación como referente en la industria.

Perspectivas para el futuro

Durante 2021-2022 continuaremos trabajando en dos temas principales:

- Compartir conocimiento regional del marco regulatorio: con el apoyo de nuestro comité legal conformado por expertos en materia regulatoria *fintech*, estamos trabajando en consolidar información general para nuestros asociados y el público.
- Apoyar el acceso a la inversión a las *fintech* de la región: trabajamos para apoyar el contacto con los fondos de inversión que quieran escuchar opciones locales y regionales.

FinteChile

Página web:

www.fintechile.org

Correo electrónico de contacto:

contacto@fintechile.org

Presidente de la Asociación:

Ángel Sierra

Fecha de fundación:

enero de 2018

Número de asociados:

105

Objetivo

Masificar el acceso a los servicios financieros con el uso de tecnología y convertir a Chile en uno de los principales centros de innovación financiera de Latinoamérica.

Principales logros y lecciones

- En 2021, FinteChile alcanzó los 105 asociados y se consolidó como el actor más importante en materia de tecnología financiera en el país.
- Participación activa para el envío del proyecto de

Ley *Fintech* al Congreso y aprobación unánime en el primer trámite constitucional (Cámara de Diputados). En 2022 la iniciativa normativa será debatida por el Senado.

- Participación activa para el envío del proyecto de Ley de Deuda Consolidada al Congreso.
- Participación activa en la migración al modelo de cuatro partes en la industria de pagos, con foco en la digitalización del dinero, incrementar la competencia y potenciar la inclusión financiera.
- FinteChile asume la presidencia *pro tempore* de Alianza *Fintech* Iberoamérica y lidera la publicación del primer estándar de *open finance* a nivel regional.
- FinteChile, en conjunto con la Asociación de Bancos de Chile (ABIF), crearon la primera mesa de trabajo del sector privado para potenciar la adopción de *open finance* en el país.
- Chile se convierte en el

segundo mercado más grande de financiamiento alternativo en la región, después de Brasil, según *Cambridge Center of Alternative Finance*.

Perspectivas para el futuro

Visualizamos el 2022 como el año más importante para la tecnología financiera en el país, debido a que finalmente la temática está en las prioridades del regulador y el Gobierno en general. Dado que la Ley *Fintech* empieza a consolidarse cada vez más como una política de estado, deberíamos ver, a corto y a mediano plazo, una mayor adopción de servicios/ soluciones *fintech* por parte de la ciudadanía y de la academia incorporando decididamente la tecnología financiera en sus mallas curriculares, y un volumen relevante de inversionistas que lleguen al país producto del apoyo a la innovación financiera y el emprendimiento en general.

Fintech México

Página web:

<https://www.fintechmexico.org/>

Correo electrónico de contacto:

ernesto.calero@fintechmexico.org

Presidente de la Asociación:

María Teresa Arnal

Fecha de fundación:

14 de septiembre de 2015

Número de asociados:

144

Objetivos

- Ser la referencia del ecosistema *fintech* en México.
- Promover el valor y el impacto de las *fintech* con audiencias clave y solidificar la relevancia del sector *fintech* para el sector privado, el Gobierno y los individuos.
- Promover una regulación que fomente el desarrollo del sector y convertirse en el principal punto de contacto con el Gobierno y con los reguladores.
- Ser un recurso para todos: que todos los miembros tengan acceso a la

información de lo que sucede en el sector, así como a formar parte de la configuración de las políticas públicas y a recursos a través de nuestras alianzas estratégicas.

- Ser actor proactivo que busca la mejora del entorno regulatorio para fomentar la innovación, la competencia y la inclusión financiera.

Principales logros y lecciones

- *Fintech* México incrementó el número de empresas afiliadas en un 44% con respecto al 2020 y alcanzó un total de 144 afiliados.
- Se ha convertido en un referente del sector debido a su enfoque global al agrupar no solo a *fintech* reguladas, sino también a empresas *fintech* de los diferentes verticales.
- Se conformó el Comité de Instituciones de Tecnología Financiera, mediante el cual se pretende representar los intereses de las instituciones

de fondos de pago electrónico, las instituciones de financiamiento colectivo, así como de cualquier otra entidad que se desprenda de la Ley *Fintech*.

- Con más de 40 *webinars* realizados durante el periodo 2020-2021, mantenemos nuestro compromiso de acercamiento a la sociedad con el mundo de la tecnología financiera, otorgando acceso a la información más relevante y actualizada.
- Trabajando de manera colaborativa con los afiliados, las mesas de trabajo han podido identificar grandes iniciativas, por lo que tomaron mayor relevancia temas como la competencia en la red de pagos, el *onboarding* digital y *open banking*, con los cuales se buscan mejoras en los aspectos regulatorios.
- Nuestro vasto conocimiento nos permite estar a la altura de actores relevantes y formar parte de equipos de trabajo de suma relevancia.

- En la actualidad nos encontramos cerrando alianzas en el país, como el Grupo de Innovación Financiera, conformado por representantes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, las Comisiones Supervisoras y el Banco de México, así como especialistas en innovación.
- En la actualidad, nos encontramos cerrando alianzas comerciales, educativas, etc., entre instituciones reconocidas para crear una gran red de apoyo para seguir contribuyendo con el desarrollo del sector.

Perspectivas para el futuro

El 2022 se perfila como un año de consolidación para el ecosistema

fintech, cuya infraestructura será la punta de lanza de la participación de México en la economía del siglo XXI. A través del ecosistema *fintech* se está desatando el potencial económico del país, beneficiando especialmente a las pymes, lo que permite integrar de forma exponencial a más negocios y a más mexicanos a la economía formal.

Durante este año, se espera que concluya el proceso de autorización de las más de cien instituciones de tecnología financiera (instituciones de fondos de pago electrónico e instituciones de financiamiento colectivo) que solicitaron autorización desde septiembre de 2019 ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Asociación *Fintech* del Perú

Página web:

<https://fintechperu.com>

Correo electrónico de contacto:

administrador@fintechperu.com

Presidente de la Asociación:

Roberto Martín Vargas Buendía

Fecha de fundación:

septiembre de 2017

Número de asociados:

65

La Asociación Fintech del Perú es el gremio empresarial tecnológico más importante de Perú por su nivel de participación, propuesta e implementación de diversas iniciativas en asociación con organizaciones públicas y privadas que buscan mejorar el bienestar de familias y empresas a través de servicios financieros eficientes y competitivos.

El Consejo Directivo es el órgano ejecutivo del gremio y fue elegido por primera vez por una votación democrática en diciembre de 2020. Este órgano estableció tres lineamientos de trabajo para el periodo 2021-2022:

- Fomentar la unión, colaboración y cooperación con otros actores.
- Descentralizar el liderazgo fintech al interior del país.
- Proyectar el desarrollo de las *fintech* peruanas en América Latina y el mundo.

En el primer año del nuevo Consejo Directivo (2020-2021), el número de miembros *fintech* creció más de tres veces y se extendió y consolidó relaciones institucionales con organizaciones públicas y privadas. El nivel de participación de los miembros de la Asociación es fundamental para alcanzar propuestas técnicas con un enfoque de promoción de modelos de desarrollo y crecimiento económico apuntalados por la innovación tecnológica-financiera. Se fomenta el consenso de agendas construidas por los miembros a través de cinco mesas de trabajo: i) Regulación Financiera, ii) Desarrollo de Socios y Comunicaciones, iii) WarmiTech

(Mujer *Fintech*), iv) Alianzas y Relaciones Exteriores, y v) Educación Financiera, Inclusión Financiera e Investigación.

Principales logros y lecciones

El principal logro de la Asociación es su contribución a Perú en su bicentenario en un contexto desafiante (político, económico y sanitario). Los principales resultados de este proceso son i) el incremento de miembros *fintech* dentro del gremio; ii) la descentralización del liderazgo *fintech*, empezando por las regiones Cajamarca (Inclusión Financiera para el Sector Agrario, con el Gobierno Regional Cajamarca) y Puno (proyecto en desarrollo de curso MOOC, en convenio con la Universidad Peruana Unión); iii) la co-organización del Lima Fintech Forum 2021 con la Universidad del Pacífico en noviembre; iv) el aporte técnico a los reguladores en el desarrollo de la industria (Superintendencia del Mercado de Valores, Reglamento de *Crowdfunding*

y Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, proyecto de *sandbox*); v) el interés creciente de incumbentes y corporativos para el desarrollo de alianzas con *fintech*; vi) la promoción de la inclusión financiera (convenio con ONG Cedro e invitación para conformar el Comité Consultivo de Inclusión Financiera promovido por la Dirección General de Mercados Financieros y Previsional Privado del Ministerio de Economía y Finanzas y vii) tamaño de mercado (transaccional): US\$20.000 millones aproximadamente.

Nuestra firme convicción institucional es apoyar todas las iniciativas públicas y privadas y contribuir al desarrollo del país, en unión.

Perspectivas para el futuro

En 2022 trabajaremos para expandir en un 100% el tamaño de mercado, así como integrar cien *fintech* en el gremio. En ese sentido, se trabajará intensamente con el Congreso de la República para constituir una Mesa de Trabajo Multipartidaria *Fintech*, evangelizar a los legisladores en el primer semestre y trabajar un proyecto de ley para la promoción de la industria en el segundo semestre. Un encuentro con líderes del sector público y privado para la promoción de la industria será impulsado en el mes de junio y presentado a la Presidencia de la República y el Congreso de la República para definir una agenda de trabajo para 2026.

Fintech Venezuela

Página web:

<https://www.venezuelafintech.org>

Correo electrónico de contacto:

ornela_rod@hotmail.com

Presidente de la Asociación:

Marisol Ornela Rodríguez

Fecha de fundación:

septiembre de 2018

Número de asociados:

13 empresas y 200 profesionales

Objetivo y principales logros y lecciones

Fintech Venezuela es una asociación civil sin fines de lucro, basada en los principios de transparencia, descentralización, consenso e innovación. Se constituyó legalmente en septiembre de 2018. Nuestro objetivo, desde el inicio, ha sido generar valor e integración entre los miembros de la Asociación como actores principales en el desarrollo y promoción de nuevas tecnologías, entes reguladores y la comunidad como usuario final, así como también promover la formación de entornos de colaboración

en los que sus participantes diseñan propuestas de innovación tecnológica en las diversas áreas de intercambio social destinadas a optimizar procesos y generar valor en la comunidad, la implementación de métodos de gestión y toma de decisiones transparentes, confiables y descentralizadas mediante el uso de nuevas tecnologías.

Durante nuestros dos primeros años, nos dedicamos a crear un espacio para fomentar la integración entre los miembros de la Asociación, como se ha descrito. Hoy contamos con más de 200 miembros particulares, entre los que destacan desarrolladores, profesores, investigadores, abogados, embajadores de marca y personas interesadas en ampliar sus conocimientos en materia de *fintech* y nuevas tecnologías. Por otra parte, tenemos 13 entidades jurídicas que se actualizarán próximamente con la incorporación de las 12

principales empresas *fintech* que recientemente se han agrupado y que conforman el capítulo de medios de pago en nuestra asociación. Finalmente, tenemos más de 30 empresas en la categoría Emprendedor quienes se encuentran actualmente en fases previas a su salida al mercado.

En 2019, nos enfocamos en la capacitación de los empresarios, emprendedores y público en general. Uno de nuestros logros más importantes fue el evento ABC Jurídico para empresas *fintech* en Venezuela, con una asistencia masiva por parte del público antes referido y representantes de organismos reguladores.

En esta actividad, un grupo de profesionales destacados del derecho en Venezuela se dieron cita para introducir a los participantes en aspectos jurídicos tan importantes como marcas, patentes y propiedad intelectual; marco regulatorio;

políticas del proceso de “Conoce a Tu Cliente”, también conocido por sus siglas en inglés KYC, políticas de promoción del sector financiero, y las normativas que promueven la simplificación de trámites.

En 2020, nos dirigimos hacia la consolidación, con la creación de tres capítulos conformados por equipos especializados: Educación, *Blockchain* y Nuevas Tecnologías, y, finalmente, Medios de Pago, cada uno con líderes expertos que trabajaran en la consolidación de los siguientes objetivos, expandiendo el alcance de la Asociación.

- Educación: Este grupo de líderes y miembros de Fintech Venezuela trabajará arduamente para propiciar la formación, capacitación y desarrollo profesional en materia *fintech* y nuevas tecnologías digitales a través de talleres, cursos, diplomados y programas consolidando alianzas con docentes de reconocida trayectoria académica, instituciones y universidades en el país.

- *Blockchain* y Nuevas Tecnologías: Promover el desarrollo de ideas y proyectos innovadores que, con el uso de la tecnología *blockchain*, den solución a distintos problemas que día a día enfrentamos los venezolanos. Además, apoyar a los distintos proyectos *blockchain* internacionales en su entrada al mercado nacional, buscando la estructura más adecuada y beneficiosa tanto para el ecosistema cripto venezolano como para el proyecto en sí.
- Medios de pago: Este grupo de líderes se encuentra muy enfocado en el trabajo en equipo con el fin de aportar valor a la consolidación de Venezuela como referente de innovación en la región, así como también desarrollar sinergias entre instituciones y órganos reguladores que se traduzcan en brindar mayor accesibilidad al usuario en materia financiera, fomentar la inclusión social y la movilización del dinero en forma digital.

En cuanto a la participación

del género, hemos identificado en nuestras bases de datos las siguientes cifras:

Contamos con 13 empresas *fintech* registradas en Fintech Venezuela, de las cuales 10 cuentan con mujeres en su equipo fundador o directivo. Esto nos daría una representación del 76,92%, en su mayoría dedicadas a ofrecer medios de pago, y un porcentaje menor enfocadas en brindar servicios de capacitación e impulso de proyectos *fintech* y creación de criptomonedas.

Otro dato relevante es que el 18% de las personas que se registran a través de nuestra página web como entusiastas de las nuevas tecnologías son mujeres que desean ampliar sus conocimientos en el tema.

Perspectivas para el futuro

Nuestra visión es seguir trabajando a favor de los objetivos que nos hemos trazado y así aportar un grano de arena en la construcción del país que queremos.

PanaFintech

Correo electrónico de contacto: :

felipe@cuanto.app

Presidente de la Asociación:

Felipe Echandi

Principales logros y lecciones

- A pesar de que los intentos de avance en regulación no han prosperado y siguen siendo un obstáculo a la innovación, el tema *fintech* ha sido relevante en los medios y en la discusión pública durante los últimos años, y tomó aún más auge por la COVID-19.
- Como Asociación Panameña de *Fintech*, nos encontramos en proceso de relanzamiento de una Asociación de

Innovación Financiera y Tecnología, ampliando la membresía más allá del área *fintech*. Esto permitirá agrupar a más emprendimientos que claman apertura a modelos de negocios innovadores.

- Se ha logrado una relativa apertura por parte de la banca tradicional hacia empresas *fintech*, lo que resultó en aperturas de cuentas y alianzas con modelos de negocio *fintech*. Aunque este fenómeno aún es incipiente, se reconoce abiertamente que la innovación no solo es inevitable, sino que es crucial.
- El nuevo liderazgo en

el Gobierno y en entes reguladores han significado mayor apertura a cambios regulatorios necesarios. Uno de nuestros miembros fundadores fue nombrado parte de la Junta Directiva de la Superintendencia Bancaria, en miras de señalar el nuevo enfoque que se busca. Esperamos que esto pueda concluir pronto en propuestas y mejoras concretas a la regulación existente.

- Durante la pandemia de la COVID-19, el Gobierno nacional ha puesto el tema de digitalización como prioridad, lo que se espera que también dinamice el ecosistema local.

Conclusiones

- Durante estos últimos años, el ecosistema *fintech* creció de manera rápida y se consolida como un actor clave para responder a las demandas y necesidades de los consumidores financieros de la región. El número de empresas del sector aumentó a 2.482, lo que muestra un crecimiento sostenido desde el 2017 (37% anual promedio y un 253% desde la elaboración del primer reporte en dicho año). Este crecimiento ha sido acompañado por un gran dinamismo en términos de la inversión. El 2021 cerró con cifras récord de inversión en *fintech* en la región, ya que llegó a 15.736 millones de dólares, cifra tres veces mayor a la alcanzada en 2019.
- En un contexto sin precedentes, como fue la pandemia de COVID-19 y los cambios en la demanda de los consumidores financieros, el sector *fintech* demostró no solo su flexibilidad para responder a las necesidades cambiantes del mercado, sino también su enorme potencial para abordar los problemas de inclusión financiera que enfrenta la región. Un ejemplo de esto es el éxito del banco digital líder de la región, que alcanzó 48 millones de clientes y que informa recibir en promedio 2,1 millones de nuevos clientes por mes.
- Las autoridades regulatorias de la región han avanzado en el análisis cercano de los movimientos del mercado y, en varios casos, proponiendo disposiciones normativas explícitas para algunos de los verticales *fintech* incluidos en el análisis. Asimismo, la región es testigo de un aumento en el uso de innovaciones regulatorias como los *sandbox* regulatorios y los *hub* de innovación. Estos son instrumentos para que las instituciones financieras incumbentes, las entrantes y las plataformas *fintech* puedan comunicar y probar sus innovaciones en ambientes controlados.

Bibliografía

ACLED (Armed Conflict Location & Event Data Project). 2019. Disorder in Latin America: 10 crises in 2019. Nueva York, NY: ACLED. Disponible en: <https://acleddata.com/2020/03/12/disorder-in-latin-america-10-crisis-in-2019>.

Alfonso, V., A Tombini y F. Zampolli. 2020. Retail payments in Latin America and the Caribbean: present and future. BIS Quarterly Review, diciembre: 71-87. Disponible en: https://www.bis.org/publ/qrtrpdf/r_qt2012f.pdf.

Banco Mundial. 2017. Global Findex Database 2017. Washington, D.C.: Banco Mundial. Disponible en: <https://globalfindex.worldbank.org>.

BCG (Boston Consulting Group). 2021. Empresas de Insurtech son impulsadas por la pandemia. Comunicado de prensa. Boston, MA: BCG. Disponible en: <https://www.bcg.com/press/11june2021-insurtech-companies-are-fueled-by-the-pandemic>.

BID (Banco Interamericano de Desarrollo) y Finnovista. 2021. Radar Fintech e Incumbentes. Washington, D.C.: BID y Finnovista. Disponible en: <https://www.finnovista.com/radar/fintech-incumbentes-2021/>.

BID Invest. 2019. Latin America Venture Debt Growth Fund. Washington, D.C.: BID Invest. Disponible en: <https://idbinvest.org/en/projects/latin-america-venture-debt-growth-fund>.

BPI (Banco de Pagos Internacionales). 2021. Covid-19 accelerated the digitalization of payments. Basilea: BPI. Disponible en: https://www.bis.org/statistics/payment_stats/commentary2112.htm.

CAF (Banco de Desarrollo de América Latina). 2018. En América Latina los productos financieros no están pensados para las mujeres. Caracas: CAF. Disponible en: <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2018/03/en-america-latina-los-productos-financieros-no-estan-pensados-para-las-mujeres/#:~:text=Un%20nuevo%20informe%20de%20CAF,en%20relaci%C3%B3n%20a%20los%20hombres>.

CB Insights. 2020. The Latin America Digital Banking Investment Landscape. Disponible en: <https://www.cbinsights.com/research/report/latin-america-digital-banking-investment-landscape/>.

-----, 2021. State of Fintech: Global data and analysis on dealmaking, funding, and exits in private-market fintech companies. Disponible en: https://www.cbinsights.com/reports/CB-Insights_Fintech-Report-2021.pdf.

CEF (Consejo de Estabilidad Financiera). 2019. FinTech and market structure in financial services: Market developments and potential financial stability implications. Basilea: CEF. Disponible en: <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/P140219.pdf>.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2017. Educación técnico-profesional e inclusión laboral para una mayor igualdad en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: CEPAL. Disponible en: <https://www.cepal.org/es/proyectos/educacion-formacion-tecnico-profesional>.

-----, 2019. De beneficiarias a ciudadanas: Acceso y tratamiento de las mujeres en los sistemas de pensiones de América Latina. Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: CEPAL. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44488/4/S1900077_es.pdf.

CFI (Corporación Financiera Internacional). 2017. MSME Finance Gap: Assessment of the Shortfalls and Opportunities in Financing Micro, Small, and Medium Enterprises in Emerging Markets. Washington, D.C.: CFI. Disponible en: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/28881>.

Contxto. 2019. Klar makes history with US\$57.5 million seed equity and debt round. Disponible en: <https://contxto.com/en/mexico/klar-makes-history-with-us57-5-million-seed-equity-and-debt-round/>.

-----, 2020. Mexico's challenger and neobanks. Do you know the difference? Disponible en: <https://contxto.com/en/market-map/mexico-challenger-neo-bank/>.

De Olloqui, F., G. Andrade y D. Herrera. 2015. Inclusión Financiera en América Latina: Coyuntura actual y desafíos para los próximos años. Washington, D.C.: BID. Disponible en: <https://publications.iadb.org/es/publicacion/13894/inclusion-financiera-en-america-latina-y-el-caribe-coyuntura-actual-y-desafios>.

Deloitte. 2020. Sector financiero en México: ¿qué sigue después del COVID-19? Disponible en: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/financial-services/2020/Sector-financiero-Mexico-despues-COVID19.pdf>.

Dini, M. y G. Stumpo. 2018. Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. Documentos de Proyectos (LC/TS.2018/75/Rev.1), Santiago de Chile: CEPAL. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/S1800707_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

ESET (Eset Internet Security). 2021. Security Report Latinoamérica 2021. Disponible en: <https://www.welivesecurity.com/wp-content/uploads/2021/06/ESET-security-report-LATAM2021.pdf>.

Estaño, A. 2018. Las fintech creen que la ley puede limitar el impulso del crowdfunding. Expansión, 5 de enero. Disponible en: <https://expansion.mx/empresas/2018/01/04/las-fintech-creen-que-la-ley-puede-limitar-el-impulso-del-crowdfunding>.

EY. 2018. Global insurance trends analysis 2018. Londres: EY. Disponible en: <https://vdocument.in/global-insurance-trends-analysis-2018-ey-us-fileey-global-insurance-trends-analysis-201.html>.

EY Parthenon. 2020. ¿Usamos más la banca digital? COVID-19 Financial Sector Perspective: el panorama de los servicios financieros en Latinoamérica. Londres: EY. Disponible en: https://www.ey.com/es_ar/strategy/panorama-de-los-servicios-financieros-en-latinoamerica.

-----, 2020. BigTech Firms in Finance in Emerging Market and Developing Economies. Market developments and potential financial stability implications. Basilea: CEF. Disponible en: <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/P121020-1.pdf>.

Findexable. 2021a. The Global Fintech Index 2021. Disponible en: https://findexable.com/wp-content/uploads/2021/06/Global-Fintech-Rankings-2021-v1.2_30_June.pdf.

-----, 2021b. Future-Fit Finance: Thinking in 3D. Diversity for Growth. Disponible en: <https://findexable.com/wp-content/uploads/2021/11/FDR-Report-2021-v1.0-3-November-2021.pdf>.

Finnovista y Lendit Fintech. 2019. Latin America: Global Investors' New Fintech Frontier. Insights from Leading Banks, Venture Capital and Private Equity Investors. Ciudad de México: Finnovista. Disponible en: <https://www.finnovista.com/wp-content/uploads/2020/05/Global-Investors-Target-Latin-American-Fintech-Lendit-Finnovista.pdf>.

Fischer, T. y G. de Rassenfosse. 2014. Venture Debt Financing: Determinants of the Lending Decision. Disponible en: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1909602.

Gara, A. 2021. The World's Best Banks 2021: Financiers to the Looming Economic Recovery. Forbes, 13 de abril. Disponible en: <https://www.forbes.com/sites/antoinegara/2021/04/13/the-worlds-best-banks-2021-financiers-to-the-looming-economic-recovery/?sh=1c04a4b72e17>.

Grant, M. 2020. What Is a Startup? Investopedia. Disponible en: <https://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp>.

Herrera, D. 2016. Alternative Finance (Crowdfunding) Regulation in Latin America and the Caribbean: A Balancing Act. Washington, D.C.: BID. Disponible en: <https://publications.iadb.org/en/alternative-finance-crowdfunding-regulation-latin-america-and-caribbean-balancing-act>.

Herrera, D. y S. Vadillo. 2018. Sandbox regulatorio en América Latina el Caribe para el ecosistema Fintech y el sistema financiero. Documento para discusión Núm. IDB-DP-573. Washington, D.C.: BID. Disponible en: <https://publications.iadb.org/es/publicacion/17483/sandbox-regulatorio-en-america-latina-el-caribe-para-el-ecosistema-fintech-y-el>.

Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal. 2021. Developments in Noncash Payments for 2019 and 2020: Findings from the Federal Reserve Payments Study. Nueva York, NY: Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal. Disponible en: <https://www.federalreserve.gov/publications/files/developments-in-noncash-payments-for-2019-and-2020-20211222.pdf>.

Kaspersky. 2020. What is Ransomware? Disponible en: <https://www.kaspersky.com/resource-center/threats/ransomware>.

KPMG. 2019. UK Fintech Focus. Insight into the performance, valuation and funding cycle of Fintech Start-ups. Disponible en: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/uk/pdf/2019/05/uk-fintech-focus-2019.PDF>.

LAVCA (LAVCA Venture Investors). 2019a. Konfio raises US\$250 million debt round from Goldman & Victory Park Capital. Nueva York, NY: LAVCA. Disponible en: <https://lavca.org/2019/09/06/konfio-raises-a-us100m-debt-round-from-goldman-sachs>.

-----, 2019b. General Atlantic and Banco Votorantim lead a R\$400M Investment in Neon. Nueva York, NY: LAVCA. Disponible en: <https://lavca.org/2019/11/18/general-atlantic-and-banco-votorantim-lead-a-r400m-em-portugues>.

-----, 2022. LAVCA trends in tech. Nueva York, NY: LAVCA. Disponible en: <https://lavca.org/industry-data/2022-lavca-trends-in-tech/>.

Lending Club Blog. 2020. Why a Marketplace Bank Provides a Better Path to Financial Health, 18 de febrero. [Texto de blog.] Disponible en: <https://blog.lendingclub.com/lendingclub-acquires-radius>.

Mapfre. 2019. El mercado asegurador latinoamericano en 2018. Madrid: Mapfre. Disponible en: <https://www.mapfreglobalrisks.com/media/el-mercado-asegurador-latinoamericano-en-2018.pdf>.

Mapfre Economics. 2017. Expansión de los seguros en América Latina. Madrid: Mapfre. Disponible en: <https://www.economiayseguromapfre.com/numero-1/seguros-america-latina/>.

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) y KDI (Instituto de Desarrollo de Corea del Sur). 2021. Case Studies on the Regulatory Challenges Raised by Innovation and the Regulatory Responses. París: OCDE. Disponible en: <https://doi.org/10.1787/8fa190b5-en>.

Philips, G. y A. Zhdanov. 2017. Venture Capital Investments and Merger and Acquisitions Activity Around the World. NBER Working Paper Series. Cambridge, MA: NBER. Disponible en: <https://www.nber.org/papers/w24082>.

Sahay, R., U. von Allmen, A. Lahreche, P. Khera, S. Ogawa, M. Bazarbash et al. 2020. The Promise of Fintech: Financial Inclusion in the Post COVID-19 Era. Monetary and Capital Markets Department, 20/09. Washington, D.C.: FMI. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Publications/Departmental-Papers-Policy-Papers/Issues/2020/06/29/The-Promise-of-Fintech-Financial-Inclusion-in-the-Post-COVID-19-Era-48623>.

Scott, H. S. 2015. The Importance of the Retail Payment System. Retail Payment Systems Conference, Harvard Law School Program on International Financial Systems. Cambridge, MA: Universidad de Harvard. Disponible en: <https://dash.harvard.edu/handle/1/16883011>.

Universidad de Cambridge. 2020. The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report. Cambridge, Reino Unido: Universidad de Cambridge. Disponible en: <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/the-global-alternative-finance-market-benchmarking-report>.

-----, 2021. The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report. Cambridge, Reino Unido: Judge Business School, Universidad de Cambridge. Disponible en: <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/%20the-2nd-global-alternative-finance-market-benchmarking-report/>.

Zuñanic, L. y M. Iacoviello. 2010. La burocracia en América Latina. ICAP-Revista Centroamericana de Administración Pública. (58-59): 9-41. Disponible en: https://publicaciones.icap.ac.cr/images/PDF-REVISTA/revista-58-59/laura_zuñanic.pdf.

Anexo 1: Inversiones destacadas 2020-2021

Número	País	Startup	Monto de la inversión (en millones de dólares)	Segmento fintech	Fecha	Inversionistas
1	Brasil	Open Co	120	Préstamos	Diciembre 2021	SoftBank, Raiz Inwestimentos, IFC, y LTS
2	Brasil	Cloudwalk	124	Pagos y Remesas	Septiembre 2021	Valor Capital Group
3	México	Kavak	700	Préstamos	Septiembre 2021	General Catalyst, Tiger Global Management, Spruce House, Founders Fund, Ribbit Capital
4	México	Konfio	110	Préstamos	Septiembre 2021	Tarsadia Capital, International Finance Corporation, QED Investors, SoftBank Group, Kaszek Ventures, Lightrock
5	Colombia	ADDI	75	Préstamos	Septiembre 2021	Greycroft, Union Square Ventures, Foundation Capital, GGV Capital, Andreessen Horowitz
6	Brasil	Omie	111	Gestión de Finanzas Empresariales	Agosto 2021	SoftBank Group, Riverwood Capital, Endeavor, VELT Partners, Dynamo Capital
7	Brasil	Cora	116	Préstamos	Agosto 2021	Tiger Global Management, Tencent Holdings, Greenoaks Capital Management
8	Argentina	Uala	350	Bancos Digitales	Agosto 2021	SoftBank Latin America Fund, Tencent Holdings, Monashees+, Endeavor, Ribbit Capital
9	Brasil	Unico	120	Tecnologías empresariales para instituciones financieras	Agosto 2021	General Atlantic, Big Bets, SoftBank

Número	País	Startup	Monto de la inversión (en millones de dólares)	Segmento fintech	Fecha	Inversionistas
10	Brasil	Quinto Andar	120	Gestión de Finanzas Personales	Agosto 2021	Greenoaks Capital Management, Tencent Holdings
11	Argentina	Meu Tudo	410	Préstamos	Julio 2021	Goldman Sachs
12	Colombia	Treinta	14	Gestión de Finanzas Empresariales	Julio 2021	Luxor Capital Group, Acacia Venture Partners, Commerce Ventures, Goodwater Capital, Soma Capital
13	Brasil	MercadoBitcoin	200	Pagos y Remesas	Julio 2021	SoftBank Group
14	Brasil	C6	2021	Bancos Digitales	Junio 2021	JP Morgan Chase
15	Brasil	Nubank	750	Bancos Digitales	Junio 2021	Berkshire Hathaway, Sands Capital Ventures, Absoluto Partners, Invesco, entre otros
16	Brasil	Ebanx	430	Pagos y Remesas	Junio 2021	Advent International
17	México	Clip	250	Pagos y Remesas	Junio 2021	SoftBank, Viking Global Investors
18	Brasil	Inter	471	Bancos Digitales	Mayo 2021	Stone
19	México	Bitso	250	Defi	Mayo 2021	Bond, Coatue, Kaszek Ventures, Pantera Capital, Paradigm, QED Investors, entre otros
20	Brasil	Open Co	250	Préstamos	Marzo 2021	Goldman Sachs
21	México	minu	14	Gestión de Finanzas Personales	Marzo 2021	Fintech Collective, Vostok Emerging Finance, FJ Labs

Número	País	Startup	Monto de la inversión (en millones de dólares)	Segmento fintech	Fecha	Inversionistas
22	México	stori	32,5	Bancos Digitales	Febrero 2021	Lightspeed Capital
23	México	Mundi	7,8	Préstamos	Febrero 2021	Base10 Capital Partners, FJ Labs.
24	Colombia	Backstartup	1,2	Gestión de Finanzas Empresariales	Febrero 2021	Alaya Capital Partners, Life is Too Short Capital, OBS, LabCap
25	Brasil	Grupo Delta	2,3	Seguros	Febrero 2021	Randon Ventures
26	Colombia	Aflore	6,6 (deuda)	Préstamos	Febrero 2021	Women's World Banking Capital Partners
27	Brasil	Monkey	6	Gestión de Finanzas Empresariales	Febrero 2021	Quona Capital, Kinea Ventures
28	México	Flink	12	Trading and Markets	Febrero 2021	Accel, ALLVP, Clocktower Technology Ventures
29	Brasil	Creditas	30 (deuda)	Préstamos	Febrero 2021	IDB Invest
30	Brasil	Nubank	400	Bancos Digitales	Enero 2021	GIC, Whale Rock, Invesco
31	Brasil	BX blue	6,6	Préstamos	Enero 2021	Igah Ventures, Iporanga Ventures, FJ Labs, FundersClub
32	Brasil	EDMOND	7	Pagos y Remesas	Enero 2021	Undisclosed
33	Brasil	MercadoBitcoin	35	Pagos y Remesas	Enero 2021	GP Investments, Parallax Ventures
34	México	Alphacredit	40 (deuda)	Préstamos	Enero 2021	IDB Invest
35	Brasil	Contabilizei	N/A	Gestión de Finanzas Empresariales	Enero 2021	Softbank

Número	País	Startup	Monto de la inversión (en millones de dólares)	Segmento fintech	Fecha	Inversionistas
36	Chile	Betterfly	17,5	Seguros	Diciembre 2020	QED Investors
37	Brasil	Linker	2	Bancos Digitales	Diciembre 2020	Darwin Capital
38	Brasil	Nomad	5,2	Pagos y Remesas	Diciembre 2020	monashees
39	Brasil	Creditas	225	Préstamos	Diciembre 2020	LGT Lightstone
40	México	Mozper	3,55	Gestión de Finanzas Personales	Diciembre 2020	Hetz Ventures
41	México	Bitso	62	Pagos y Remesas	Diciembre 2020	Kaszek Ventures, QED Investors
42	Brasil	Conductor	20	Pagos y Remesas	Diciembre 2020	Temasek Ventures
43	México	albo	45	Bancos Digitales	Diciembre 2020	Flourish Ventures, Mountain Nazca, Valar ventures, Greyhound Capital
44	Colombia	Valiu	5,25	Pagos y Remesas	Diciembre 2020	Blockchange Ventures, VC Pomp
45	México	Heru	1,7	Seguros	Diciembre 2020	Mountain Nazca, Flourish Ventures, Magma Partners, YC
46	México	sofia	19	Seguros	Noviembre 2020	Index Ventures
47	Brasil	facio	5	Gestión de Finanzas Personales	Noviembre 2020	monashees, ONEVC, YC
48	Brasil	Assas	6,5	Gestión de Finanzas Empresariales	Octubre 2020	Inovabra Ventures
49	Brasil	BizCapital	3,5	Préstamos	Octubre 2020	Oikocredit

Número	País	Startup	Monto de la inversión (en millones de dólares)	Segmento fintech	Fecha	Inversionistas
50	Brasil	Pier	14,5	Seguros	Octubre 2020	monashees
51	Brasil	Celcoin	4	Pagos y Remesas	Octubre 2020	Vox Capital, BoostLAB
52	México	Klar	15	Bancos Digitales	Octubre 2020	IFC, Prosus Ventures, Quona Capital, Mouro Capital
53	Chile	Xepelin	2,5	Préstamos	Octubre 2020	Manutara Ventures, Ideas Impact, FJ Labs
54	México	Konfio	60 (deuda)	Préstamos	Septiembre 2020	IDB Invest
55	Brasil	Quasar Flash	4,4	Préstamos	Septiembre 2020	Valor Capital
56	Brasil	Zoop	10	Tecnologías empresariales para instituciones financieras	Septiembre 2020	Mobile
57	Brasil	Quanto	15	Tecnologías empresariales para instituciones financieras	Septiembre 2020	Bradesco, Itau Unibanco
58	Uruguay	dLocal	200	Pagos y Remesas	Septiembre 2020	General Atlantic
59	Brasil	iugu	21	Pagos y Remesas	Septiembre 2020	Goldman Sachs Merchant Banking
60	México	Oyster	14	Bancos Digitales	Septiembre 2020	monashees, SV Latam Capital
61	Brasil	agibank	70	Bancos Digitales	Septiembre 2020	Vinci Partners
62	México	Fondeadora	14	Bancos Digitales	Agosto 2020	Gradient Ventures, FinTech Collective, Sound Ventures

Número	País	Startup	Monto de la inversión (en millones de dólares)	Segmento fintech	Fecha	Inversionistas
63	México	ARCA	1,2	Seguros	Julio 2020	Magma Partners, LEAP Global Partners
64	Brasil	Magnetis	11	Gestión de Finanzas Personales	Julio 2020	Redpoint eVentures, Vostok Emerging Finance
65	México	ePesos	21 (deuda)	Préstamos	Junio 2020	Accial Capital
66	Brasil	Remessa Online	20	Pagos y Remesas	Junio 2020	Kaszek Ventures, Kevin Efrusy
67	Brasil	a55	5	Préstamos	Junio 2020	Santander Innoventures
68	Brasil	Accountfy	6,5	Gestión de Finanzas Empresariales	Mayo 2020	Redpoint eVentures, HDI Seguros Invest
69	Colombia	ADDI	15	Préstamos	Mayo 2020	Quona Capital, Foundation Capital, S7 Ventures
70	Ecuador	Kushki	N/A	Pagos y Remesas	Marzo 2020	DILA Capital, Kaszek Ventures, Magma Partners, Clocktower Ventures, Conexo.
71	México	Credijusto	100 (deuda)	Préstamos	Marzo 2020	Credit Suisse
72	Chile	Global66	3,25	Pagos y Remesas	Febrero 2020	Venrex Investment Management
73	México	Stori	10	Bancos Digitales	Febrero 2020	Bertelsmann Investments, Source Code Capital
74	México	Alphacredit	125	Préstamos	Enero 2020	Softbank
75	México	Resuelve tu Deuda	5 capital, 19 deuda	Préstamos	Enero 2020	Alloy Merchant Finance, DILA Capital

Anexo 2: Plataformas *fintech* colaboradoras

Plataforma <i>fintech</i>	País de origen
123Seguro	Argentina
2LINK	México
2Transfair	Colombia
4KST Tecnologia	Brasil
77Seg	Brasil
ábaco	Otro país en Europa
Abaqus	Chile
ABL Capital	Colombia
Acendes	México
ACOMO	Perú
Adelantos	Panamá
Adelantos.com	Argentina
Affinity International	República Dominicana
Aflore	Colombia
Afluenta	Argentina
AGENTE CASH	Perú
AgenteBTC	Perú
AgenteMotor	Colombia
Agrapp	Colombia
AgroInvesting	Perú
AGROUNE	Colombia
AhorraSeguros	México
AirOrHouse	Perú
Airtm	México
ALAPAR	Guatemala
albo	México
Alcuadrado S.A.	Colombia
Alegra	Colombia
Alfi	Perú

Plataforma <i>fintech</i>	País de origen
AlmaFintech	Argentina
AlphaCredit	México
Altec	Honduras
Altera	Chile
Alterbank	Brasil
AlzirPay (APAY)	Honduras
AMIGO PAQ	Guatemala
AMIPASS	Chile
Anfexi Technologies	México
Antecipa Fácil	Brasil
Appa	Argentina
App-Credit de Grupo Nueva Economía	Bolivia
ARCA	México
arces	México
Arkangeles.co	México
ArmaTuVaca	Colombia
Artificial Nerds	México
ASAAS	Brasil
ASOPAYMENTS	Colombia
Aspiria	México
ASSESSOR	Perú
Atar	Brasil
Atos Capital	Brasil
Atrato	México
Auto Chilango	México
Autómata	Honduras
Avanquia	México
AVANSI	Otro país en Europa

Plataforma fintech	País de origen
AVANSI	Otro país en Europa
Avisor Technologies (Ecollect)	República Dominicana
Avista	Colombia
Axend Marketplace	México
AXS Fund	Costa Rica
AxxiS Soluciones	México
Ayudate	México
B89	Perú
Banco Estudiantil Fintech BE	Ecuador
Bancoin	Brasil
Bancrex	Costa Rica
Bancupo	Colombia
Bankingly	Uruguay
Banza	Argentina
Baubap	México
Bayonet	México
Bedrop Colombia Sas	Colombia
BeeTech	Brasil
Bemus	Colombia
Betriax	Colombia
Bien para Bien	México
BiiN	México
Billex	Perú
Billpocket	México
Billy	Colombia
BIOMETRIKA	Ecuador
Bisnesito	El Salvador
Bitcoinoyou	Brasil
Bitmec	Guatemala

Plataforma fintech	País de origen
Bitso	México
BizCapital	Brasil
BKR Digital	Argentina
Blanki	Brasil
Bling	Brasil
Blumon Pay	México
Bom Pra Crédito	Brasil
Bowpi	Guatemala
Brain Agriculture	Brasil
briq.mx	México
Broadfactor	Brasil
Bruno	México
Btrader	Argentina
Buda.com	Chile
Bulla Sociedade de Empréstimo entre Pessoas S.A.	Brasil
BUSQO.COM	Colombia
Buydepa	Chile
BWISE	Ecuador
Cacao Paycard	México
Cajero	Colombia
Cambia FX	Perú
Cambiame	Uruguay
CAMBISTA ONLINE	Perú
Cannvest	Colombia
Capital Emprendedor	Brasil
Capital Funding Lab	México
CapitalTech Powered by MFM	México
Capitaria	Chile

Plataforma fintech	País de origen
CapTable	Brasil
Cash.in	Brasil
CashDepot International SRL	República Dominicana
Catarse	Brasil
Celero	Brasil
Ceptinel	Chile
CFOremoto	Chile
Chipax	Chile
CHITA	Chile
CINCEL	México
Círculo de Crédito	México
Clay	Chile
Clicksign	Brasil
Clip	México
Clipp - Kradac	Ecuador
CloQ	Brasil
CloudBiz	Honduras
Clyc.me	Chile
Cobrotech SpA	Chile
Cobru	Colombia
COFINANCER	Colombia
CoinBene do Brasil	Brasil
Coinext	Brasil
Colppy	Argentina
Comparaencasa	Argentina
ComparaYa	México
Comunidad 4uno	México
ComunidadFeliz.com	Chile
Conductor Tecnologia	Brasil

Plataforma fintech	País de origen
Conekta	México
Cont365	Brasil
Conta em Dia	Brasil
Contaayuda	México
ContappMX	México
contarte.mx	México
Contento	Guatemala
CONTIFICO	Ecuador
Contrato Marco	Colombia
Copel Retail Solutions	República Dominicana
Correnet, SRL	República Dominicana
CRAUDEALA	Argentina
CrediFace	Perú
Credifit	Brasil
Credihome	Brasil
Credimejora	México
CrediOrbe	Colombia
Crediplaza	Perú
CrediTú	Chile
CREDJET	Brasil
Credyty	Colombia
Creze	México
criptopi	Colombia
CriptoPOS	Chile
Crol	México
CROWDIUM	Argentina
Cryptobuyer	Panamá
Currency Bird	Chile
Custodian	México

Plataforma fintech	País de origen
Dank	Chile
dapp	México
Dapps Blockchain Services	Perú
Daruma Pagos	Argentina
DataFierce	México
DATAR	México
DATIL	Ecuador
Dattos	Brasil
DB Menos	México
DeepLink SAS	Colombia
delt.ai	México
Delta Protect	México
Destacame	Chile
DevBlocks	México
Digital Credit	México
DinDin	Brasil
Dinero Full	Argentina
Diseña tu Salud	Perú
Distrito Pyme	México
DIVERZA	México
DO IT	Argentina
Doble Impacto SpA	Chile
DolarSeguro	Perú
Donar Online	Argentina
Druber	Argentina
DRUO	Colombia
Duemint	Chile
e4Cash	Venezuela
Eco Banco del Estudiante Bartselana	Perú

Plataforma fintech	País de origen
eCraft	Argentina
edentiav	Colombia
EdiPro	Chile
Efact S.A.C.	Perú
El Buen Socio	México
ElegirSeguro.com	Argentina
Elemento Alpha	Colombia
Emprendi	Guatemala
Emprestame	Perú
Emprestimofacil.com + uConecte	Brasil
EmTech	México
Endcom (Conecta Soluciones Tecnológicas)	México
Enso	México
ePesos	México
ephamoney	Honduras
EqSeed	Brasil
ERPyme	Chile
Estación de Pago EP	Guatemala
EVVA Finanzas	Otro país en Europa
EWALLY	Brasil
Expediente Azul	México
Exponencial Confirming	Colombia
Eye Capital	Argentina
EzBeanz	México
Facenote	Argentina
Factcil	Colombia
FACTORING LAB	Perú

Plataforma fintech	País de origen
Factoro	México
Factura Fácil	Perú
Facturama	México
facturame	México
Facturante	Argentina
Facturapi	México
Facturatio	Argentina
Facturedo	México
FEELSURE	México
Feenicia	México
FIDO	México
FIMED	República Dominicana
Fina Antecipações de Recebíveis	Brasil
Finaktiva	Colombia
Financial Group	México
FINANCIAL HUB - Smart Money	Brasil
Financial Systems Company	Colombia
Fináncialo Mejor	Colombia
FINGAME	México
FINLOOP	México
Finnova Fintech sas	Colombia
Finsmart	Perú
Finsocial S.A.S	Colombia
FintechLab	Perú
FINV.mx Group	México
Firgun	Brasil
Flexio	México
flotify	México

Plataforma fintech	País de origen
Flow Finance	Brasil
FLOW S.A.	Chile
Focus	Chile
Fondeadora	México
Formiik	México
ForTech	República Dominicana
Fortesza	Panamá
FrankRolando	Perú
Freesbit	México
FriendlyTransfer	Ecuador
Frii	Guatemala
Front	Argentina
FullFace Biometric Solutions	Brasil
Funday	México
GCS	República Dominicana
GCS Guatemala	Guatemala
GenioSeguro	México
GeoPagos	Argentina
Geru	Brasil
Gestionix (Eleva)	México
Gestranbank	Chile
Global66.com	Chile
GlobalPay Solutions	El Salvador
go4iit	Brasil
GOCREDIT	México
GOIKO SA	Paraguay
goLiza	Brasil
Grafeno Digital	Brasil
Güeno	Argentina

Plataforma fintech	País de origen
Gulungo	Colombia
Hackmetrix	Chile
Hamoc	México
HashInvest Capital Gestora de Recursos Ltda	Brasil
Hey	México
Hipotecario Fácil	Chile
Hubex	Costa Rica
Hugpay	Brasil
Human Leap	Colombia
Hybank	Brasil
iBAN ONLINE	República Dominicana
ibylit	Costa Rica
ID Payer	Ecuador
IDEssentials	Brasil
IF Asistente Virtual de Negocios	México
iKiwi	Argentina
Imix	Colombia
Impar capital	Brasil
Impesa	Costa Rica
Inbestgo	Guatemala
IncluirTec	Colombia
Increase	Argentina
Inder Space	México
Infinity Life Tech	Chile
InfoDolar.com	Argentina
INFOMETRIX	Colombia
Inixar	México
Innova Factoring	Perú
Innova Funding Sac	Perú

Plataforma fintech	País de origen
Innovative	Costa Rica
Inntegra	Colombia
InQube LATAM	Perú
Instaaccount	República Dominicana
Intelligent Trading Machines	Colombia
Intiza	Argentina
Inverkids	México
Inverspot	México
Invest Latam	Argentina
investopi	Colombia
Invoitrade	Argentina
Invoop	Brasil
invuelto	Argentina
Iperum	Brasil
Iproveedor	Colombia
Isf Crédito	Brasil
ISOTRX	México
ISUR	Argentina
ITERATIVO	República Dominicana
Juancho te Presta	Colombia
KAIAM	Argentina
KALMY	México
Kambista	Perú
KAYUM	México
KeyEx	Perú
khipu	Chile
Kiban	México
Kikoya	México
Kinvo	Brasil
Kitto	México

Plataforma fintech	País de origen
KiWi	México
Koibanx	Argentina
koin!	México
Kolecty	México
kompensity	Colombia
Konduto	Brasil
Konfio	México
Konfront	México
Konkero	Brasil
KONTIGO	Perú
Konvierte	México
Kredito	Chile
Kuanto S.A.S	Colombia
Kublau	México
kubo.financiero	México
Kueski	México
KUPI	Colombia
Kushki	Ecuador
Kz labs	Colombia
Lana	Otro país en Europa
Lanissimo	México
Latin Fintech	Perú
Laudex	México
Leasing Club	Argentina
Lefort	México
Lemex	Argentina
Lendera Crowdfunding	México
Lending Platform	Argentina
LENMI	México
Leoa	Brasil

Plataforma fintech	País de origen
leverbox	Argentina
LiberTec	Colombia
Libre	Perú
Lidh	México
Limen Risk Solutions	Colombia
Linker	Brasil
Linq	México
LISA Insurtech	Chile
Livees Checkout	Bolivia
LivPagamentos	Brasil
LUMIT Blockchain	México
Lynx Trade Cia. Ltda	Ecuador
maat.ai	México
Magnetis	Brasil
Mais Retorno	Brasil
MAKERS	Colombia
Mango Life	México
Mapa Financiero	Perú
MAPPRISK	República Dominicana
Mareigua	Colombia
Massdi	Perú
MatchMoney	Brasil
Maximo	Perú
Medicinae Solutions	Brasil
Medicredit	Colombia
Meep	Brasil
Mensajea	Ecuador
Mercado Pago	Argentina
Mercados G	Chile
Mercofact	República Dominicana

Plataforma fintech	País de origen
MERLATA	República Dominicana
Metros Cuadrados	Paraguay
Meu Câmbio	Brasil
MeXCo Soluciones	México
MexPago	México
miautohoy.com	Argentina
MiBolsillo	Perú
MiFinanzas	Uruguay
miituo	México
Milkcash	República Dominicana
Millas para el Retiro	México
MinerBA	Ecuador
Minka	Colombia
minu	México
Minuto Seguros	Brasil
Mobbex	Argentina
Mobilbox	Chile
Mobilender	México
Moneypool	México
Moneyshop	República Dominicana
Moni	Argentina
Monific	México
Monnos	Brasil
Moon Money Online	Argentina
MOVA Sociedade de Empréstimo entre Pessoas S.A.	Brasil
Movizzon	Colombia
moyoAi	México
Mujer Financiera	Argentina
Mujeres WOW	Ecuador
Multiburó	México

Plataforma fintech	País de origen
Multicaja	Chile
Multiverse Coin	Brasil
Mutual.Life	Brasil
MyCashless	México
Namutek Fintech	Costa Rica
Nébula Link	México
Neon	Brasil
NetM	Colombia
netWorth	México
Nobli	Brasil
Nominapp	Colombia
NoTeCuelgues.com	Colombia
NowPlayNoGames	Chile
Nubi	Argentina
Nubloq	Colombia
NullSec	México
OCAPITAL	México
ODIS	Honduras
Ohne Empréstimo Pessoal Online	Brasil
OMNIBNK	Colombia
ONHelp	Perú
Openpay	México
Organizame	Chile
Out Red Soluções Financeiras	Brasil
Oyster Financial	México
Pagadespues	Perú
Pagalo	Guatemala
PágaloAsí	Chile
PAGATUDEUDA	Perú

Plataforma fintech	País de origen
Pago Fácil SpA	Chile
Pagofon (COLTOMONEY)	México
PAGOS360	Argentina
PALGO	Perú
Panacrédito	República Dominicana
PandaPay	Brasil
Paretix Brazil	Brasil
ParKredita	México
Partner Bank	Brasil
Paybook	México
Paykii	México
paymóvil by Bwise	Ecuador
Paynexus	Guatemala
PaySur	Argentina
PAYVÁLIDA	Colombia
Payway (Expertia, S.A. de C.V.)	El Salvador
Pefai	México
PEIKY	Colombia
PHITECH S.A.	Ecuador
Pier	Brasil
Pimes	Colombia
PixelPay	Honduras
Placetopay	Colombia
Platia.app	Perú
Play Business	México
Plexo	Uruguay
Poincenot Technology Studio	Argentina
Point Payments	República Dominicana
Portal de Pagos	Chile

Plataforma fintech	País de origen
POS MOVIL	Guatemala
Powwi	Colombia
Presta Gente	Colombia
Prestaclub	Perú
Prestapolis	Colombia
Pretmex	México
Prezzta	Uruguay
Prisma Campaigns	Uruguay
Prometeo	Uruguay
ProntoCobro (Summit S.A.)	Argentina
Pulpo Credit	El Salvador
Pulpo Life	El Salvador
PUNTO PAGO PANAMA S.A	Panamá
PuntoComRent	Perú
PuntoDoc	Ecuador
Puntopay	Colombia
Puntored	Colombia
Qualus	Perú
QuantumX	Chile
QuePlan	Chile
Quiena Inversiones	Argentina
Qüilo	Guatemala
QUINCELANA	México
Rapicredit - Compañía de Créditos Rápidos SAS	Colombia
Rapidoo	Brasil
Rastreator.mx	Otro país en Europa
Rebel	Brasil

Plataforma fintech	País de origen
ReCB Cobrança Inteligente	Brasil
ReconoSer ID	Colombia
RedCapital	Chile
RedGirasol	México
REDTRIUNFA	México
REGUM	Uruguay
Rentax.co	Colombia
Reset	República Dominicana
Resuelve tu Deuda	México
Retorna	Chile
Rextie	Perú
Ripio	Argentina
Risk Monitor	Colombia
RISKO	Perú
Rocket.la	México
Rocketpin	Chile
ROCKTECH	México
Rupee	Brasil
S4	Argentina
Saffe	Brasil
Salud Fácil	México
SanaTuDeuda	Perú
SAT.ws	México
SCORCE	México
Securex	Perú
SeguroCanguro.com	Colombia
Seguros Fácil	Honduras
Seguros123.com	Ecuador
SEIF	México
Sempli	Colombia

Plataforma fintech	País de origen
SeSocio	Argentina
Shareppy internacional SAS	Colombia
SharpShark	Chile
SIAC	México
Siembro	Argentina
Siempre Pago	Uruguay
Signatura	Argentina
Simetrik	Colombia
Simply	Brasil
SINCONTA	México
Singular Banking	Chile
Size	Brasil
smartBrain	Brasil
SmartMEI	Brasil
SmarttBot	Brasil
SMU Investments (former StartMeUp Crowdfunding)	Brasil
Socialnet	Argentina
sofia	México
Solven	Perú
Somapay	Brasil
Somos Moto	Perú
Spin Pay	Brasil
STORI	México
Sube Latinoamérica	Honduras
SUMA México	México
Súper	México
SuperTasas.com	México
Swap	México

Plataforma fintech	País de origen
Swiset	Colombia
Symbiotic	Costa Rica
T&E Express	Argentina
TÁ PAGO	Brasil
Tag Money	Brasil
Tanken	México
Tappoyo Fintech	Perú
TASATOP	Perú
Tauros	México
TCL Soluções	Brasil
Te damos lana	México
Te Enviei	Brasil
Tekbees	Colombia
Tiixa	Chile
Tienda Red	México
TiendAPP	Colombia
TINK - Referral as a Service	Chile
TOC BIOMETRICS	Chile
TODOMOVIL, S.A. de C.V.	Honduras
Tpaga	Colombia
trii	Colombia
Troco Simples	Brasil
Tu Identidad	México
TuCrecimiento.com	Panamá
TuCuota	Argentina
TuCuota.online	Argentina
Tudecide.com	México
Tukuy Club	Perú
Tulkit Pay	México

Plataforma fintech	País de origen
Tú-Préstamo	Perú
TuTu Digital	Brasil
UALET	Colombia
Übank	Chile
UBCubo SA de CV	México
Unbanked Pagamentos LTDA	Brasil
Uniclick	México
Unit	República Dominicana
Unobank	Brasil
UnPago	México
Uppercap	Chile
Vaki	Colombia
Vana	Guatemala
VANTEK	Argentina
VentiPay	Chile
Vepay	Venezuela
Veridex	Brasil
Vexi	México
ViaCarte Inc.	Panamá
Vindi	Brasil
Virtual capital of America	Colombia
Virtuspay	Brasil
Visor ADL	México
Vlipco	Colombia
VMETRIX	Chile
Voixty	México
VU SECURITY	Argentina
WAN	Uruguay
Waynimóvil	Argentina

Plataforma fintech	País de origen
WeeCompany	México
WeGo	Perú
Welten Fintech	Chile
WIBOND	Argentina
Wingoo Serviços S.A.	Brasil
Wondersoft	Argentina
XCHANGE.LA	Ecuador
xHash (Boolean)	México
Yacaré.com	Argentina
YaPago	Argentina
Youles	México
YUBB	Brasil
Yu-Track Enterprise	Chile
ZAP! Consignado	Brasil
Zcanit	México
Zendala	México
zenziya	Costa Rica
Zest Capital	Perú
Zigo Capital	México
Zinobe	Colombia
ZonaBancos.com	Argentina
zoOmpay	Brasil
Zro bank	Brasil

