



Finanzgruppe
Sparkassenstiftung für
internationale Kooperation



SERVICIOS FINANCIEROS DIGITALES

La promoción de la inclusión financiera rural a través de la colaboración transversal.

Director de Proyecto: Enrique José Peñaranda Bustamante

Autor: Roberto Salas de la Peña

Diseño editorial: Metaforma Studio

Revisión y corrección editorial: María de los Ángeles Salcedo Ruiz de Chávez

D.R. © Este material fue desarrollado por la Sparkassenstiftung für internationale Kooperation e.V. en el marco del Proyecto "Fortalecimiento del sector agropecuario y fomento del desarrollo rural en México a través de la oferta de servicios financieros adecuados", financiado por el Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo de Alemania.

Queda prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio, electrónico o mecánico, sin permiso por escrito del propietario.

2018

Impreso en México



CONTENIDO

1	Introducción	11
1.1	Agradecimientos	12
1.2	Resumen ejecutivo	14
1.3	Antecedentes	16
1.4	Preguntas por responder	17
2	Resultados	21
2.1	Panorama general de la operación fintech	25
2.1.1	Características generales de la actividad fintech en México	38
2.1.1a	Participantes por categoría fintech	38
2.1.1b	Actividad comercial	31
2.1.1c	Perspectivas de negocio	32
2.1.2	Principales costos en las empresas de tecnología financiera	33
2.1.2a	Carga regulatoria, fiscal y laboral	33
2.1.2b	Adquisición de clientes, infraestructura, seguridad y financiamiento	34
2.1.3	Industrias financiera y de telecomunicaciones ante las empresas fintech	35
2.2	La digitalización en los IFNB	41
2.2.1	Avance de la digitalización en los IFNB	44
2.2.1a	El enfoque estratégico de los IFNB para digitalizarse	44
2.2.1b	Actividades de los IFNB definidas como prioritarias para la digitalización	45
2.2.1c	Principales resultados percibidos del proceso de digitalización	46
2.2.2	Obstáculos y riesgos para iniciar la digitalización en los IFNB	47
2.2.2a	Factores internos	47
2.2.2b	Factores externos	47
2.2.2c	Riesgos en la digitalización	48
2.3	Visión de las VC con respecto a la actividad fintech	51
2.3.1	Los riesgos percibidos en la actividad fintech	55

2.3.2	Expectativas de retorno que perciben las VC por vertical de fintech	57
2.3.3	El retorno promedio obtenido por inversiones en fintech para las VC	60
2.3.4	Lo que ayudaría a elevar la inversión de las VC en fintech	60
2.4	Características de la inversión para la digitalización	63
2.4.1	Experiencia y necesidades de las empresas fintech en materia de financiamiento	66
2.4.1a	Origen de los fondos obtenidos por las empresas fintech	66
2.4.1b	Factores relevantes identificados por las empresas fintech para obtener financiamiento	67
2.4.1c	Necesidades de financiamiento de las empresas fintech en los próximos dos años	68
2.4.1d	Experiencia de las empresas fintech con las VC	70
2.4.2	Inversiones en fintech de VC: indicadores y características	72
2.4.2a	Promedio de montos invertido por empresa fintech	72
2.4.2b	Preferencias por tecnología y criterios de valoración para invertir en una fintech	73
2.5	Cooperación para impulsar la inclusión financiera	77
2.5.1	Colaboración para aprovechar las oportunidades que ofrece la digitalización	81
2.5.1a	Viabilidad de la cooperación para la inclusión financiera	81
2.5.1b	Interés de las empresas fintech por ampliar su atención hacia zonas rurales	81
2.5.2	Percepción de las empresas fintech de las oportunidades en zonas rurales	82
2.5.2a	Interés de las empresas de tecnología financiera por atender a las zonas rurales	82
2.5.2b	Motivos por los que las empresas fintech no operan en zonas rurales	83

2.5.3 Viabilidad para la generación de alianzas estratégicas	84
2.5.3a Complementariedad de los segmentos de población atendidos por IFNB y empresas fintech	84
2.5.4 Interés por generar alianzas entre IFNB y fintech	85
2.5.4a Experiencia en alianzas	85
2.5.4b Incentivos para el desarrollo de alianzas	86
2.5.4c Motivos para aliarse	88
2.5.5 Los IFNB y las dificultades para elevar la inclusión financiera	89
2.5.5a Obstáculos que enfrentan los IFNB para aumentar la inclusión.....	89
2.5.6 Perspectiva de las VC sobre la inclusión financiera	91
2.5.6a Interés y percepción	91
2.6 Las respuestas a las preguntas del reporte	92
2.6.1 La actividad fintech en México	93
2.6.2 Rutas para colaboraciones y alianzas	96
2.6.3 El objetivo de elevar la inclusión financiera mediante la digitalización	98
3 Recomendaciones _____	103
3.1 Recomendaciones para los IFNB	104
3.2 Recomendaciones para las empresas fintech	105
3.3 Recomendaciones para las VC	106
3.4 Recomendaciones de carácter general	107
4 Anexos _____	113
4.1 Perspectiva a futuro	114
4.2 Metodología	116
4.3 Glosario	120
4.4 Referencias	122
4.5 Notas	123

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICAS

Gráficas

Gráfica 1. Perspectiva de los empresarios para el desarrollo de sus empresas.....	32
Cuadro 1. Principales problemas que enfrentan las empresas fintech.....	35
Cuadro 2. Principales oportunidades de mejora entre las empresas fintech y el sistema financiero.....	36
Cuadro 3. Principales oportunidades de mejora que las empresas de tecnología financiera visualizan en la infraestructura digital.....	36
Gráfica 2. Los IFNB y su desarrollo digital.....	44
Gráfica 3. Las áreas del negocio que los IFNB comenzaron a digitalizar primero	45
Gráfica 4. Motivos por los que los IFNB decidieron comenzar su digitalización por las diferentes áreas del negocio enunciadas en la gráfica 3.....	45
Gráfica 5. Los IFNB que han obtenido beneficios de la digitalización	46
Gráfica 6. Ámbitos donde los IFNB observaron beneficios de su digitalización	46
Gráfica 7. Financiamiento de VC por actividad.....	54
Gráfica 8. Actividades percibidas por las VC como de alto riesgo.....	55
Gráfica 9. Actividades percibidas por las VC como de medio riesgo.....	55
Gráfica 10. Actividades percibidas por las VC con expectativas de retorno alto.....	57
Gráfica 11. Actividades percibidas por las vc con expectativas de retorno medio.....	58
Gráfica 12. Actividades percibidas por las VC con expectativas de retorno bajo.....	58
Gráfica 13. Rendimiento promedio anual por proyecto de inversión de VC en fintech..	60

Gráfica 14. La importancia de la estabilidad en el marco regulatorio para que las VC reconsideren al alza su inversión en fintech.....	60
Gráfica 15. La importancia de la innovación tecnológica a menor costo para que las VC reconsideren al alza su inversión en fintech.....	61
Gráfica 16. La importancia del cumplimiento de contratos y de soluciones a casos de insolvencia para que las VC reconsideren al alza su inversión en fintech.....	61
Gráfica 17. Origen de los fondos para el desarrollo de las empresas fintech	66
Gráfica 18. Motivos por los que las fintech buscan inversión y no deuda.....	69
Gráfica 19. Motivos por los que la experiencia fue positiva	70
Gráfica 20. Motivos por los que la experiencia fue negativa	71
Gráfica 21. Tecnología preferida por las VC para invertir	73
Gráfica 22. Elementos con un efecto favorable en las empresas fintech en torno al desarrollo de su interés en la inclusión financiera rural.....	81
Gráfica 23. Las empresas fintech interesadas en los mercados rurales y en la población no atendida por el sistema financiero tradicional	82
Gráfica 24. Segmento socioeconómico al que principalmente atienden las fintech.....	84
Gráfica 25. Segmento socioeconómico al que principalmente atienden los IFNB	84
Gráfica 26. En el caso de una alianza estratégica con algún intermediario financiero, establezca por orden de importancia qué motivaría su decisión:.....	86
Gráfica 27. Razones por las que los IFNB consideran que las fintech NO pueden ser un buen aliado.....	88
Gráfica 28. Los canales preferidos por los IFNB para expandir sus servicios en zonas rurales	89
Gráfica 29. Principales inhibidores para atender a los mercados rurales o no incluidos financieramente.....	90

Tablas

Tabla 1. La oferta de fintechs en México.....	28
Tabla 2. La oferta de fintechs en créditos.....	29
Tabla 3. Financiamiento que buscarán las empresas fintech en 2019 y 2020.....	68
Tabla 4. Montos de financiamiento de VC en fintech.....	72
Tabla 5. Reporte de parámetros muestrales.....	119



0.14
91.82
67.43
69.56
94.23
81.62
74.70
20.37
10.59
48.12
74.84
94.37
61.19
32.57
1.52

10.12

1



INTRODUCCIÓN

1.1 AGRADECIMIENTOS

Este reporte es resultado de mucho esfuerzo, tiempo, confianza y colaboración. No hubiera sido posible sin el generoso apoyo de muchas personas e instituciones. Se considera necesario reconocer su valiosa aportación.

Se agradece a las organizaciones que apoyaron tanto en el proceso de revisión del diseño de la encuesta como en el proceso de su difusión y seguimiento para obtener respuestas. A la Asociación Fintech de México y a su Director General, Eduardo Guraieb, así como a su Presidente, Francisco Meré. También a Jorge Ortiz, expresidente de la Asociación y, especialmente, a Josu San Martín, exdirector de la misma Asociación, gracias a quien fue posible materializar el inicio de este proyecto.

A la Asociación Mexicana de Capital Privado (AMEXCAP), tanto a su actual Directora General, Liliana Reyes, como a su antecesora, María Ariza. A Santiago Salinas, extitular de Relaciones Institucionales de AMEXCAP, y a Mónica Pascua y Juan Pablo Migoya, también de esta Asociación por su colaboración, sus aportaciones y el apoyo brindado. Se agradece la colaboración de Indava, a través de Ricardo Beltrán, Karen Alarcón y Nayeli Rodríguez, para contactar a otras empresas fintech, más allá de los miembros de la Asociación Fintech de México.

Del mismo modo, se agradece al Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) y su Director General Adjunto, Manuel Molano, y al investigador de este instituto, Luis Mauricio Torres Alcocer, por la información que compartieron y por su generosa disposición a colaborar con este ejercicio. A Ana Villaseñor, de Endeavor, por su amable apoyo y colaboración, al igual que a Rafael Hernández, de Village Capital, por su participación y valiosas aportaciones. Se agradece al Programa Interdisciplinario sobre Política y Prácticas Educativas (PIPE) del Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C. (CIDE), por recibirnos.

Al Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario y a la Mujer Rural (PRONAFIM), particularmente, a la Directora General Adjunta de Planeación y Política Pública, Brenda Zayola Olvera, por su retroalimentación sobre la encuesta y por el apoyo y las facilidades otorgadas para la aplicación de la encuesta durante el XVI Encuentro Nacional de Microfinanzas. También se agradece muy especialmente la participación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), a través de la Vicepresidencia de Política Regulatoria a cargo de Carlos Orta, por sus oportunas observaciones y las de sus colaboradores sobre la encuesta. Así mismo, se aprecia la retroalimentación del Banco de México, proporcionada durante la reunión en que se presentó el proyecto y su

alcance, a través de la Dirección de Evaluación de Servicios Financieros y su titular, José Luis Negrín. En el mismo sentido, se agradece al Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), por el tiempo concedido y la disposición que manifestó.

A los directivos de las empresas fintech que accedieron a participar en las entrevistas a profundidad y a los directivos de los intermediarios financieros no bancarios (IFNB) que apoyaron con su opinión sobre la encuesta se les agradece la disposición y el valioso tiempo que dedicaron durante las entrevistas. Su aportación fue determinante en el desarrollo de este reporte.

Un reconocimiento especial a quienes colaboraron: Gabriela Zapata Álvarez, Anca Bogdana Rusu, Fernanda Díaz Rodríguez, Christina Olsen, Carmen Lara y Dulce Escobar Luna.

A los profesionales de la Fundación Alemana Servicios, en especial a su Director, Luis Proaño. Su solidaridad y trabajo en equipo hicieron posible el elevado número de respuestas de IFNB a la encuesta.

De manera particularmente especial, por la confianza y el apoyo, a nuestro Director General, el Sr. Niclus Bergmann y a nuestro Director para América Latina y el Caribe, Gerd Weißbach, y a Inka Rank, Gerente de Proyectos.

1.2 RESUMEN EJECUTIVO

El presente diagnóstico identifica las oportunidades y necesidades existentes en cuanto a la posibilidad de que la digitalización facilite aumentar la inclusión financiera en México y mejorar los servicios financieros actuales –tanto de las empresas fintech como de los intermediarios financieros no bancarios (IFNB)– en zonas rurales y para las personas que no tienen acceso a ellos.

- 1** En primer lugar, resulta imperativo **promover la conectividad a nivel nacional**.
- 2** Es necesario impulsar la competencia entre los proveedores de servicios financieros tradicionales, así como de telecomunicaciones, servicios digitales y tecnología.
- 3** Por otra parte, de **actualizar su conocimiento sobre la digitalización**, la actividad fintech y los beneficios que ofrecen ambas, los intermediarios financieros no bancarios podrían obtener mayores beneficios de estas.
- 4** Fortalecer y fomentar el buen desempeño y el desarrollo competitivo de “servicios de soporte¹” y dar impulso al desarrollo del capital humano es de gran relevancia para aprovechar los beneficios del mundo digital.
- 5** Para beneficiarse de la digitalización es necesario **considerar las necesidades internas de las organizaciones**, en función de una visión estratégica y con objetivos medibles que consideren el contexto y las características de las instituciones, con alcances y estrategias definidos y factibles.
- 6** Las empresas fintech, los IFNB y las empresas de capital privado (venture capital, VC) perciben, en su mayoría, beneficios y oportunidades en la **colaboración mediante alianzas** para impulsar la inclusión financiera en el sector rural y mejorar su propio desempeño económico.
- 7** Por último, se identifica que **el acceso a capital es difícil en México**; es muy común el financiamiento a través de ahorros o mediante amigos y familiares. El acceso a redes y las oportunidades que conllevan las VC y las aceleradoras/incubadoras contribuye a que las experiencias con ellas sean calificadas como positivas e influye también en que las empresas fintech perciban a estos inversionistas como una fuente de valor.



1.3 ANTECEDENTES

A manera de un breve antecedente y a fin de dar un contexto al motivo y el enfoque del diagnóstico que aquí se presenta, conviene relatar que uno de los factores que han impulsado el crecimiento de las cajas de ahorro alemanas (Sparkassen) ha sido la orientación que han tenido a favor de la digitalización en los últimos años.

Los beneficios de los esfuerzos realizados en favor de la digitalización por parte de las Sparkassen han sido múltiples y el alcance de los resultados observados ha hecho que la digitalización se convierta en parte fundamental de su estrategia de crecimiento y desarrollo.

Los resultados positivos tanto para los usuarios como para las cajas de ahorro alemanas constituyen una lección aprendida que interesa compartir de la mejor manera. Para ello, la Sparkassenstiftung desarrolló este diagnóstico en el marco de sus esfuerzos de cooperación, como un primer paso para generar un acervo que permita compartir la experiencia de diferentes países latinoamericanos con la digitalización para la inclusión financiera, en cuanto a sus mejores prácticas y los métodos aplicados para obtener los logros deseados.

En tal virtud, este diagnóstico busca comprender el estado de la situación actual tanto de la actividad fintech como de la digitalización en los servicios financieros en México para fines de inclusión en el ámbito rural y de la población no incluida por los servicios financieros tradicionales.

La importancia de conocer dicho estado radica en el potencial que esta información tiene para aprovechar la digitalización a favor de los sectores de la población que más necesidad tienen de sus beneficios en México y, en tal sentido, elevar también la inclusión financiera en el país. En un futuro próximo, se prevé analizar estos aspectos también en otros países de Latinoamérica.

1.4 PREGUNTAS POR RESPONDER

El objetivo primordial de este trabajo es diagnosticar la situación que guarda la digitalización en los IFNB y las condiciones en las que opera la actividad fintech, para valorar cómo mejorar la oferta de servicios financieros con miras a elevar la inclusión financiera de las zonas rurales y las personas sin acceso a estos servicios.

FINTECH

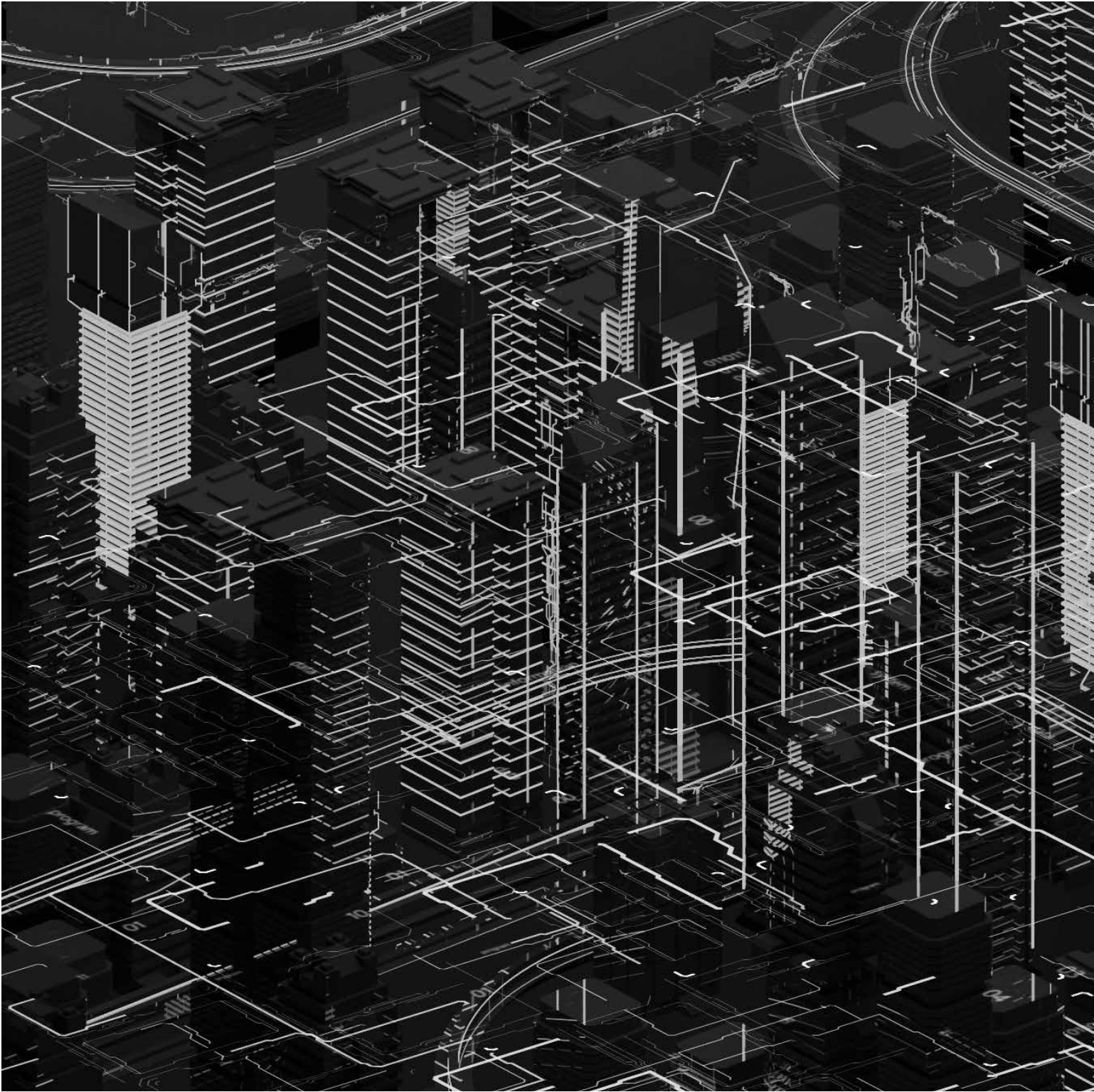
Con respecto a la actividad fintech en México, es de interés conocer las oportunidades y los obstáculos que dichas organizaciones enfrentan para su crecimiento, cuáles son sus fuentes de financiamiento, cuál es su perspectiva de la inclusión financiera y la manera en que los inversionistas de riesgo y los IFNB perciben a estas organizaciones. En función de lo anterior, las preguntas formuladas fueron:

1. **¿Cuál es el estado de desarrollo de la industria¹ fintech en México? ¿Qué oportunidades y desafíos presenta tanto para sí como para los IFNB y para las VC?**
2. **¿Cómo funcionan algunos elementos de sustento para esta actividad, tales como recursos de capital y asesoramiento? ¿Son estos suficientes para que las empresas de tecnología financiera se conviertan en un actor relevante en el proceso de digitalización de servicios financieros en el país?**

IFNB

En cuanto a la manera en que la digitalización contribuye a que los IFNB logren impulsar la inclusión financiera del sector rural, cómo superar los desafíos y beneficiarse de las oportunidades que esos agentes y las empresas fintech perciben en relación con la digitalización e inclusión, interesó conocer la forma en que estas instituciones evalúan las alianzas como alternativa para avanzar en dichos temas, de lo cual se desprendieron las siguientes interrogantes:

1. **¿Los intermediarios financieros consideran que existe la posibilidad de complementar sus capacidades formando alianzas estratégicas para explotar mejor las oportunidades que ofrece la digitalización?**
2. **¿Cuáles son las áreas más relevantes (expansión del mercado, reducción de costos, cumplimiento regulatorio, etc.) para una posible colaboración (IFNB-fintech) que pueda favorecer el crecimiento al aprovechar las nuevas oportunidades de negocios?**



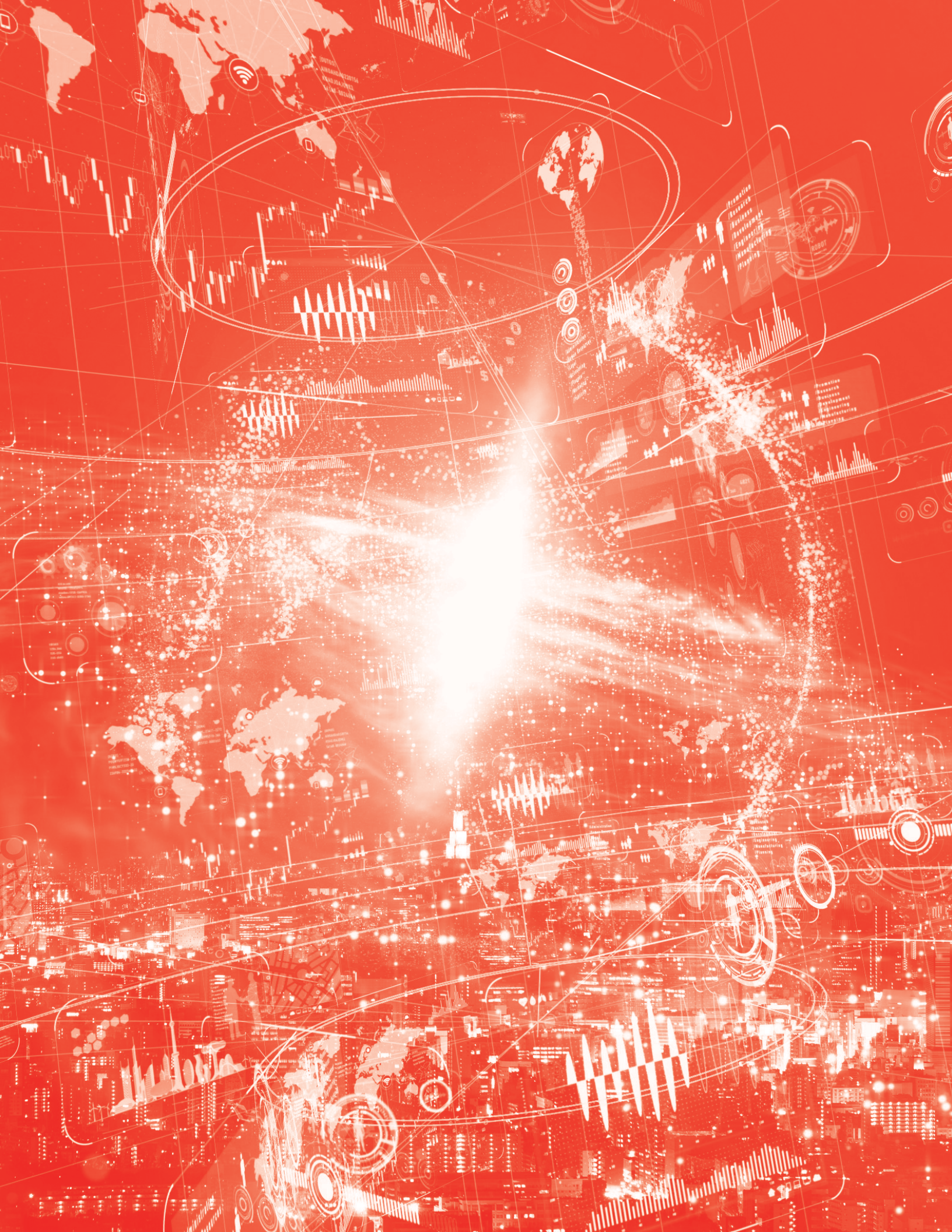
Definición de fintech:

Previo a proceder, se considera fundamental establecer el significado del término fintech que se asume en este reporte. La definición se adopta de las establecidas por instituciones reguladoras. **Para el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea**, fintech es “**innovación financiera tecnológicamente habilitada que podría dar como resultado nuevos modelos de negocios, aplicaciones, procesos o productos con un efecto material asociado en los mercados financieros y las instituciones y la provisión de servicios financieros**”².

En México, de acuerdo con la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera³ (ITF), se trata de instituciones de financiamiento colectivo e instituciones de fondos de pago electrónico.

La Autoridad Bancaria Europea (ABE) destaca que “fintech” es un término que refiere comúnmente a un escenario de *startups* (empresas emergentes) innovadoras con efecto en el ámbito de las finanzas. Al momento de definir fintech, la ABE retoma la definición del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, por lo que esa es la definición adoptada en este reporte⁴.

Este reporte sobre la actividad fintech no solo refiere a los emprendimientos sino también a los procesos de las empresas. En su caso, cuando se trata de organizaciones específicamente digitales, se mencionan como tal las empresas de tecnología financiera o empresas fintech. Esto se hace con el propósito de enfatizar la eficiencia en toda la gama de servicios, productos e infraestructura financiera.



2



RESULTADOS

PRINCIPALES RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO⁵

La transformación digital y tecnológica ha modificado la oferta de servicios financieros hasta el punto en que hizo posible el surgimiento de nuevos modelos de negocio a manera de empresas, cuya oferta de valor depende totalmente de nuevas “tecnologías financieras”⁶. Pero **la revolución tecnológica no es exclusiva de los emprendimientos**, las tecnologías financieras pueden también ser aprovechadas por los intermediarios financieros para mejorar su oferta de servicios. Lo fundamental es aprovechar las oportunidades y permitir que sus beneficios alcancen a quienes más necesidad tienen de ellos.

2.1

OPERACIÓN FINTECH

2.2

DIGITALIZACIÓN EN LOS IFNB

2.3

VISIÓN DE LAS VC CON RESPECTO
A LA ACTIVIDAD FINTECH

2.4

INVERSIÓN PARA DIGITALIZACIÓN

2.5

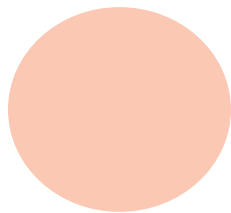
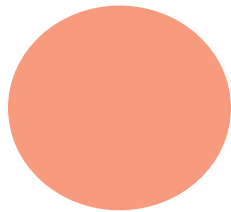
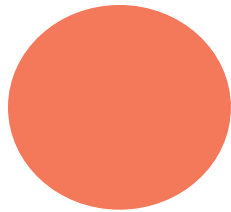
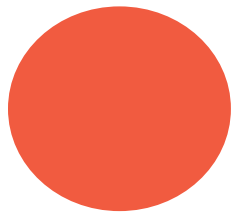
IMPULSO A LA INCLUSIÓN FINANCIERA



2.1

OPERACIÓN FINTECH

- Características generales de la actividad fintech en México
- Principales costos en las empresas de tecnología financiera
- Industrias financiera y de telecomunicaciones ante las empresas fintech



PANORAMA GENERAL **DE LA OPERACIÓN FINTECH**

En esta sección se presentan datos que reflejan características generales del mercado para las empresas de tecnología financiera, la perspectiva de desarrollo que sus fundadores y directivos tienen para ellas, así como la manera en que los diferentes costos inciden en su operación y la forma en que las dinámicas de las industrias de tecnología/telecomunicaciones y financiera repercuten en ellas.

2018

**EMPRESAS DE TECNOLOGÍA
FINANCIERA**



2019



PERSPECTIVAS



FUNDADORES Y DIRECTIVOS

2.1.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA ACTIVIDAD FINTECH EN MÉXICO

Las empresas fintech, en general, tienen menos de seis años de haber sido fundadas, es decir, que se encuentran en el inicio de su actividad y/o en crecimiento. La mayoría de estas organizaciones con operaciones en el país son nacionales y su actividad es principalmente en el ámbito urbano, con clientes ya incluidos en el sistema financiero tradicional.

A Participantes por categoría fintech

En el desarrollo del estudio se revisaron detalladamente diversas fuentes y se identificaron errores en sus datos y fallas conceptuales en la presentación de su información.

Para evitar hacer eco a mensajes que refieren una idea falsa de la actividad fintech en México, se decidió revisar una por una a las empresas de tecnología financiera para establecer cuáles efectivamente lo son y cuántas suman en el mercado mexicano. A la fecha del 20 de septiembre de 2018, se reportan un total de **228**.

Tabla 1. La oferta de fintechs en México

CLASIFICACIÓN FINTECH EN MÉXICO	EMPRESAS QUE OPERAN	PORCENTAJE POR CLASIFICACIÓN
Medios de pago	57	25%
Generación digital de créditos	39	17%
Soluciones financieras para empresas	37	16%
Fondeo colectivo	27	12%
Finanzas personales y asesoría financiera	26	11%
Infraestructura para servicios financieros	19	8%
Insurtech	13	6%
Criptomonedas y <i>blockchain</i>	7	3%
Entidades financieras disruptivas	2	1%
Mercados financieros	1	0%
	228	100%

*Nota: Un término más adecuado sería *cripto-activos*.

Tabla 2. La oferta de fintechs en créditos

SUBCLASIFICACIÓN	EMPRESAS QUE OPERAN	PORCENTAJE*
Personas físicas	29	13%
Personas morales	10	4%
Préstamos colectivos	24	11%
Plataforma de recaudación	3	1%

*Nota: Esta proporción es con respecto al total de empresas, i.e., 228

A continuación, se refieren las características generales que distinguen a cada categoría de los ejes verticales que la Asociación Fintech de México A.C. propone. Adicionalmente, se desglosan dos categorías en clasificaciones propias, que son las siguientes:

1. Generación digital de créditos, desglosada en créditos a personas físicas y en créditos a personas morales.
2. Financiamiento colectivo: préstamos colectivos y plataformas de recaudación.

Enseguida, para cada una de las categorías se refieren, de manera general, las principales características de la oferta de valor de estas organizaciones.

Medios de pago y transferencias⁷

Entre las 57 empresas en esta actividad, se observaron organizaciones enfocadas en plataformas para pagos, programas de lealtad, recargas y pago de servicios, pagos reversibles, notificaciones de pagos y traspasos, controles de saldo, herramientas para la gestión y administración de ventas e ingresos, gestión de cartera, transferencias, envíos y remesas, líneas de financiamiento sobre niveles de venta, aplicación de programas de pagos diferidos, pagos de celular, tableta o consola de videojuegos, pagos con y sin cuenta bancaria, compra y venta de criptomonedas, retiros y depósitos en moneda local y liberación de dinero de plataformas de pagos y carteras electrónicas no conectadas al sistema bancario, principalmente.

Infraestructura para servicios financieros⁸

Entre las 19 empresas que se valoraron en esta clasificación, se observó que sus actividades se circunscriben a soluciones modulares de desarrollo digital, herramientas digitales por segmento de la cadena de valor, empresas de evaluación de riesgo, seguridad y verificación de identidad, corresponsalía, análisis de datos, firma electrónica de contratos y soluciones inteligentes, principalmente.

Créditos y financiamiento

En relación con este rubro, se identificaron 29 empresas que otorgan créditos a personas físicas y 10 a personas morales, en total, 39 en esta categoría. En cuanto al financiamiento colectivo –ámbito donde un mayor número de empresas cerraron durante el periodo del estudio–, la cantidad de organizaciones que hacen fondeo colectivo aprobadas por la CNBV o que estarían en ese proceso fue de 24 y son tres las que se dedican a recaudar, por medios digitales, para donaciones y proyectos diversos.

Soluciones financieras para empresas⁹

Entre las 37 firmas que presentan esta oferta de servicios, se identificaron las siguientes actividades: facturación, administración fiscal, servicios en la nube, administración de ventas y compras, inteligencia de negocio, contabilidad, factoraje, cumplimiento regulatorio, cobros recurrentes, gestión y operación digital de negocios, optimización logística, administración de adquisiciones, compras y pago de nómina, principalmente.

Finanzas personales y asesoría financiera¹⁰

Las 26 organizaciones que se desempeñan en esta categoría ofrecen servicios para invertir, para ahorrar, para lograr metas patrimoniales o de gasto/consumo, para adquirir productos y servicios para gestión patrimonial, para administración fiscal y asesoría para resolver deudas, principalmente.

Mercados financieros¹¹

Se identifica una casa de bolsa digital que además complementa su oferta de valor con capacitación y asesoría para inversiones y desarrollo patrimonial.

Insurtech¹²

Entre las 13 compañías, se destacan los siguientes servicios ofertados: comparadores, pagos electrónicos, planes de ahorro y retiro, seguros para autos, seguros de salud, posibilidad de conservar expedientes clínicos electrónicos con opción de recetas y facturación electrónica, seguros empresariales, de transporte de mercancía, médicos y personales, principalmente.

Criptomonedas y blockchain¹³

Las siete organizaciones en esta categoría ofrecen plataformas de intercambio y transferencias de diferentes criptomonedas.

Entidades financieras disruptivas

Se identificaron dos bancos digitales que operan en México.

En suma, las actividades más dinámicas en fintech responden a necesidades de la misma industria financiera, casi como un servicio de soporte a través de medios de pago y, en segundo lugar, a las necesidades de la economía desatendidas por el sistema financiero en materia de créditos, ahorro e inversión.

Un panorama acorde a la realidad de la actividad fintech en México permite constatar una de las premisas de este reporte: esta oferta está en proceso de desarrollo y conviene reconocer e identificar sus retos y obstáculos para estar en mejores condiciones de aprovechar, colectivamente, la oportunidad que la digitalización ofrece.

B Actividad comercial

Con respecto a esta sección, se consideró relevante dar a conocer el perfil de estas empresas en función de que el diagnóstico busca identificar cómo elevar la inclusión financiera en las zonas rurales y de la población no atendida por el sistema financiero tradicional.

92% de las empresas fintech tienen a sus clientes en el ámbito urbano.

52% de estas organizaciones atiende B2B (negocio a negocio), principalmente MiPyMEs.

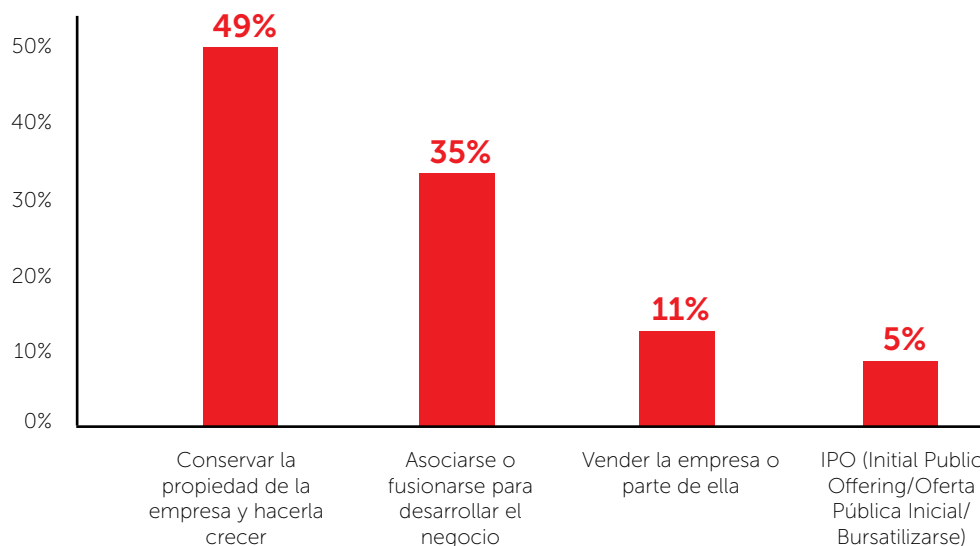
48% de las empresas de tecnología financiera atiende B2C (negocio a consumidor).

64% de esos clientes requiere una cuenta bancaria para poder usar los servicios que estas instituciones ofrecen.

C Perspectivas de negocio

El diagnóstico se enfocó también en identificar qué expectativas tiene la mayoría de los empresarios a cargo de empresas fintech con respecto a su negocio.

Gráfica 1. Perspectiva de los empresarios para el desarrollo de sus empresas



- **El 56% de las empresas fintech, en su mayoría de reciente creación, sí auditan sus estados financieros.** Esto revela la institucionalidad y el carácter empresarial de la mayoría de estas *startups*. Ello se ratifica en tanto que estos emprendedores identifican las alianzas y las posibilidades de cooperación como una alternativa para encarar los desafíos que enfrentan en el ámbito en el que se desenvuelven.
- Puesto que, para disponer de los servicios de las empresas de tecnología financiera, se requiere una cuenta bancaria (en 64% de las veces), ampliar el mercado de estas organizaciones hacia las zonas rurales representa una oportunidad de crecimiento significativo.

2.1.2 PRINCIPALES COSTOS EN LAS EMPRESAS DE TECNOLOGÍA FINANCIERA

Se consideró necesario evaluar la incidencia que determinados costos tienen en la actividad fintech, porque en las entrevistas a profundidad, de manera reiterada, fue evidente que los emprendimientos no solo enfrentan costos operativos y administrativos, si no que la ineficiencia de industrias relacionadas (fallas de mercado y sus consecuentes externalidades negativas) tienen efectos adversos en la manera en la que se desarrollan sus actividades y restan competitividad a su desempeño.

Los datos en esta sección provienen de preguntas cerradas e individuales, razón por la cual los porcentajes no suman 100. La relevancia de estos datos radica en la percepción de la incidencia del empresario en su actividad, es decir, que en esta sección la información asociada a los costos es más económica que contable.

A Carga regulatoria, fiscal y laboral

- Para más del **80%** de las empresas fintech la carga laboral tiene impacto en más del **35%** de sus costos.
- Más de la mitad de las empresas fintech indicaron que las cargas regulatorias y de supervisión inciden en más del **35%** de sus costos.
- Casi la mitad de las empresas fintech señala que la carga fiscal incide en más del **35%** de sus costos.

Las cargas regulatoria, fiscal y laboral inciden en más del **35%** de las empresas de tecnología financiera. Esto, aunado a los costos asociados a la adquisición de clientes y a los desafíos que estas organizaciones enfrentan como consecuencia de las dinámicas en las industrias bancaria y de tecnología/comunicaciones, determina un entorno que dista mucho de ser un ámbito consolidado para el desarrollo de la actividad fintech.

B Adquisición de clientes, infraestructura, seguridad y financiamiento

Los costos de adquisición de clientes hacen pensar en cuánto inciden elementos como la educación y el acceso a la tecnología en el desarrollo y aprovechamiento de las herramientas fintech.

53% Para un poco más de la mitad de las empresas fintech, el gasto en adquisición de clientes representa más del 35% de sus costos.

A más de la tercera parte de las empresas fintech estos costos les afectan en 50% o más.

45% El 45% de las empresas fintech consideran que sus costos se ven afectados en un 75% a consecuencia de las características de la infraestructura tecnológica.

Los costos que más afectan a las empresas de tecnología financiera son los relacionados con las cargas regulatoria, fiscal y laboral, incluso más que los relativos a la adquisición de clientes e infraestructura tecnológica.

39% Los costos asociados a la seguridad cibernética afectan en el 55% a casi el 40% de las empresas fintech.

En diversas ocasiones las empresas de tecnología financiera señalaron la dificultad que enfrentan para acceder a recursos que permitan su desarrollo

34% Los costos asociados al financiamiento afectan en el 55% a casi el 35% de las empresas fintech.

2.1.3 INDUSTRIAS FINANCIERA Y DE TELECOMUNICACIONES ANTE LAS EMPRESAS FINTECH

En este apartado se presentan las principales dificultades que la actividad fintech percibe en industrias relacionadas. El tipo de dificultades y la magnitud con que los empresarios revelan que les perjudican, permiten ver con claridad que la actividad fintech aún está en proceso de estabilizarse y consolidarse.

CUADRO 1. PRINCIPALES PROBLEMAS QUE ENFRENTAN LAS EMPRESAS FINTECH

Falta de habilidades y capacidades digitales/tecnológicas entre los usuarios actuales y potenciales de sus servicios	50%
Condiciones actuales de la infraestructura tecnológica (confiabilidad y costos para la transmisión de datos, etc.)	40%
Insuficiente cobertura y rapidez de la banda ancha (interconexión, abrir cuentas, acceder a crédito, etc.)	39%
Características de la infraestructura financiera (escasez de puntos de acceso (<i>cash-in</i>), interconexión, abrir cuentas, acceder a crédito, etc.)	37%
Falta de desarrolladores y programadores con las habilidades que la industria requiere	37%
Fraudes/corrupción/inseguridad sobre el historial de crédito	31%
Calidad y cantidad de los registros de garantías mobiliarias e inmobiliarias sobre el historial de crédito	29%

Nota: Estos datos provienen de preguntas cerradas e individuales, razón por la cual los porcentajes no suman 100.

- A más de la mitad de las empresas de tecnología financiera la falta de habilidades y capacidades digitales entre sus usuarios les afecta en más del 50% del promedio de sus gastos.
- A su vez, el 40% de estas empresas señalaron que las condiciones actuales de la infraestructura tecnológica se traducen en una incidencia de más del 50% del promedio de sus costos.
- Estos dos rubros son los que más perjudican en el desarrollo de la eficiencia en la actividad fintech; no obstante, los otros señalados también afectan en más de la mitad del promedio de los costos que las empresas de tecnología financiera solventan.

CUADRO 2. PRINCIPALES OPORTUNIDADES DE MEJORA ENTRE LAS EMPRESAS FINTECH Y EL SISTEMA FINANCIERO

Un padrón confiable de verificación de identidades	76%
Facilitar la apertura de cuentas y mejorar el acceso al financiamiento y al crédito	72%
Mejorar las condiciones de acceso y la calidad de la información de historiales de crédito	64%
Facilitar la resolución de aclaraciones y reclamaciones (contracargos)	63%

Con respecto a las oportunidades que se revelan en el sistema financiero mexicano, más del 60% de las empresas fintech señalan que los aspectos reportados les perjudican en más de la mitad del promedio de sus costos.

CUADRO 3. PRINCIPALES OPORTUNIDADES DE MEJORA QUE LAS EMPRESAS DE TECNOLOGÍA FINANCIERA VISUALIZAN EN LA INFRAESTRUCTURA DIGITAL

Conectividad API, dificultad para acceder y operar el SPEI, etc.	78%
Seguridad cibernética	64%
Tecnología a costos más accesibles para sus usuarios	62%
Confiabilidad en la transmisión de datos	61%
Costos más competitivos para la transmisión de datos	55%
Cobertura (banda ancha, redes celulares, fibra óptica)	54%

En cuanto a las oportunidades en la infraestructura digital de México, más del 60% de las empresas fintech señalan que las condiciones actuales de la conectividad, la seguridad, los costos de acceso a la tecnología y la confiabilidad en la transmisión de datos les afectan en más de la mitad del promedio de sus costos.

Entre los principales obstáculos que la actividad fintech enfrenta sobresalen los siguientes:



La educación (falta de capacidades y habilidades digitales en la demanda).



La oferta de servicios financieros que no responde a los requerimientos de estas empresas.

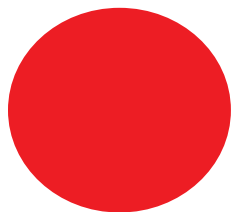


La importancia del acceso a recursos financieros, la seguridad de que las cuentas bancarias no serán canceladas y la solución expedita, equitativa y transparente de cargos y contracargos son aspectos de suma importancia.



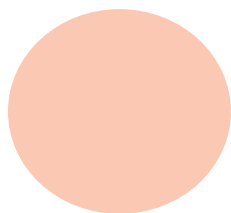
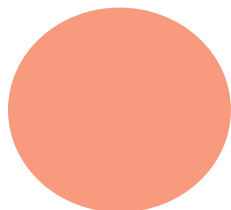
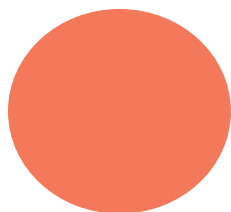
Las características de la infraestructura dificultan la cobertura en zonas rurales por problemas de conectividad, confiabilidad, seguridad y términos de acceso a la tecnología y su uso.

Aunque no todas estas empresas revelan el mismo problema, destaca el hecho de que tanto las condiciones de infraestructura financiera y de telecomunicaciones y transmisión de datos, así como la falta de capacidades y habilidades en los clientes para aprovechar la digitalización, la insuficiencia en la preparación de los técnicos que pueden contribuir al desarrollo de la oferta de valor de las empresas fintech y las cargas regulatoria, fiscal y laboral son elementos que afectan el potencial de las empresas de tecnología financiera en general.



DIGITALIZACIÓN EN LOS IFNB

- Avance de la digitalización en los IFNB
- Obstáculos y riesgos para iniciar la digitalización en los IFNB



LA DIGITALIZACIÓN EN LOS IFNB

En este apartado se exponen los hallazgos relativos al interés, la experiencia y los obstáculos que los intermediarios financieros no bancarios reportan con respecto a su propia digitalización.

Más del 50% de los IFNB identifican prioridades tradicionales para favorecer el desempeño de sus organizaciones en el próximo año, tales como la fuerza comercial, las oficinas y las sucursales, el marketing y la publicidad, así como el desarrollo de nuevos productos. Por otro lado, cabe resaltar que los encuestados no consideran que la digitalización sea de máxima prelación para ese fin.

En esta sección se muestran los resultados de los avances de los IFNB en la digitalización, cuál ha sido la experiencia (en cuanto a enfoque, actividades y resultados) de quienes han iniciado algún proceso para digitalizarse y qué perspectiva tienen los que aún no han comenzado –en cuanto a obstáculos (internos y externos) y riesgos que perciben.



+50%
de los
IFNB

PRIORIDADES PARA SU DESEMPEÑO

Fuerza
comercial

Oficinas

Publicidad

Marketing

2019

2.2.1 AVANCE DE LA DIGITALIZACIÓN EN LOS IFNB

Para los IFNB se presenta la oportunidad de profundizar el entendimiento sobre la digitalización en cuanto a sus beneficios y el potencial de desarrollo que ofrece. La población está dividida por igual (47%) entre quienes han iniciado esfuerzos por digitalizarse y quienes están interesados y no comienzan aún.

A El enfoque estratégico de los IFNB para digitalizarse

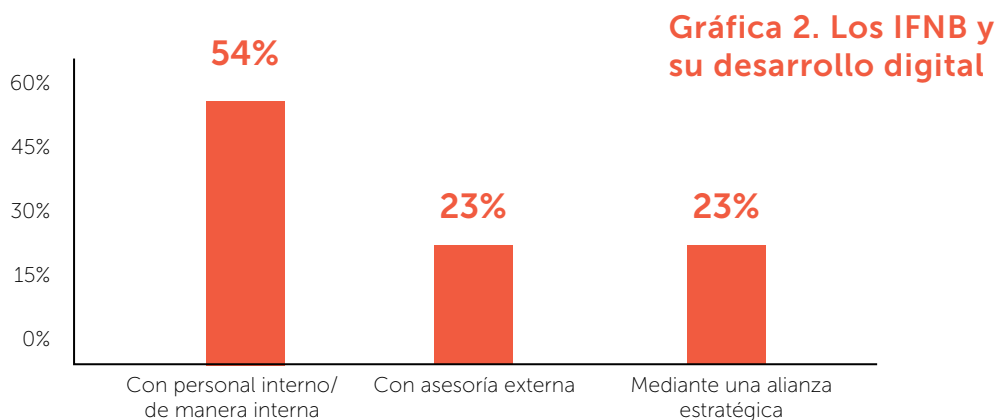
A continuación se presentan los datos relativos a cuántos IFNB tenían estrategia de digitalización y cómo la enfocaron.

58% Al iniciar su digitalización, el 58% de los IFNB tenían una estrategia corporativa para ello.

35% Al iniciar su digitalización, 35% de los IFNB NO tenían una estrategia corporativa para ello.

7% El 7% restante de las respuestas fueron "No sé".

Quienes iniciaron su digitalización eligieron desarrollar su oferta digital principalmente con personal propio. Sin embargo, el 46% que optó por una ruta diferente representa una oportunidad atractiva de alianza estratégica o provisión de servicios por parte de las empresas fintech.

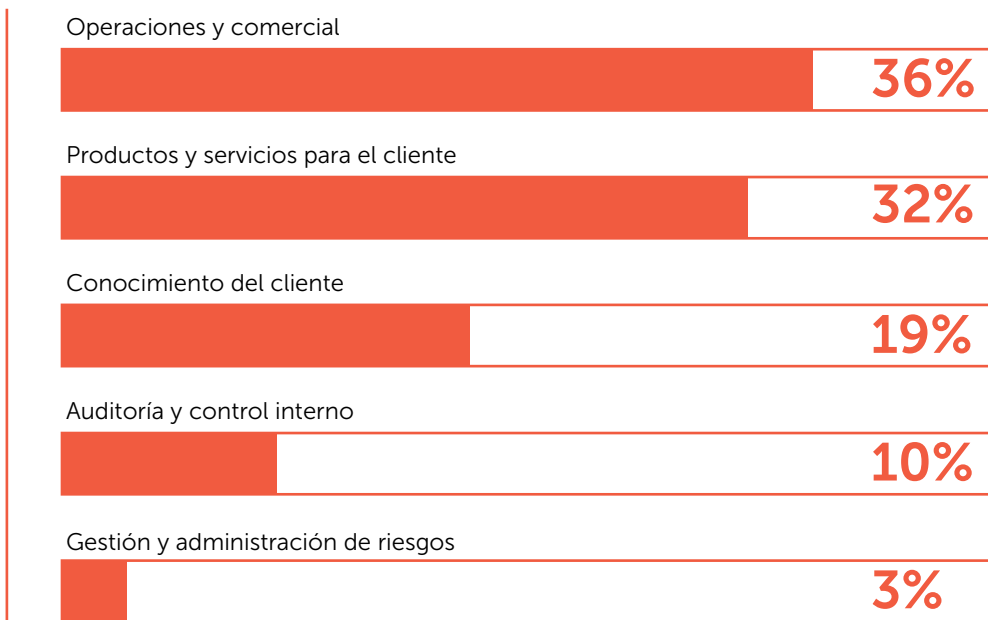


La oportunidad para las empresas de tecnología financiera entre los IFNB es de un poco más del 45% del mercado. Las necesidades de digitalización entre estos actores ofrecen la posibilidad de hacer más dinámico el segmento de soluciones digitales para empresas y el de infraestructura para servicios financieros, entre otras actividades.

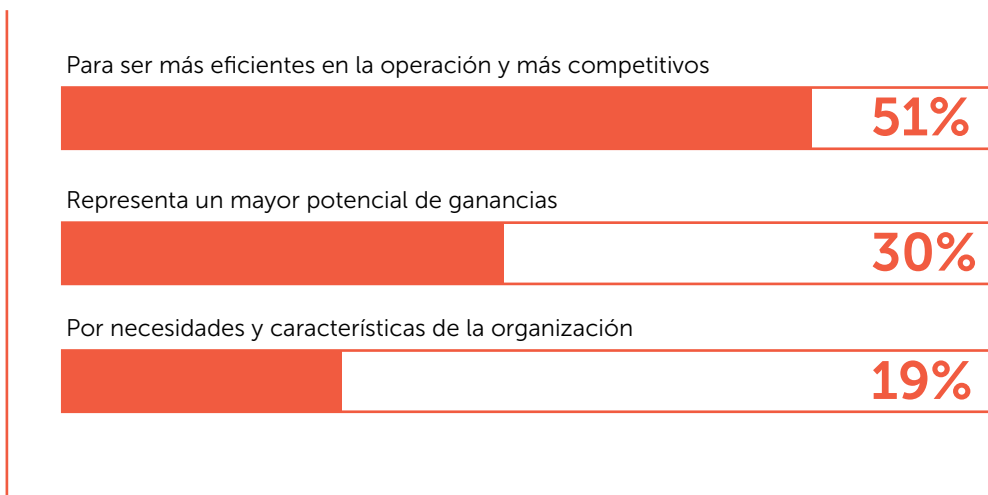
B Actividades de los IFNB definidas como prioritarias para la digitalización

Se buscó identificar las actividades en las que fueron prioritarios los esfuerzos de digitalización por los IFNB, a efecto de valorar por qué vías es más factible obtener mejores resultados en la digitalización.

Gráfica 3. Las áreas del negocio que los IFNB comenzaron a digitalizar primero

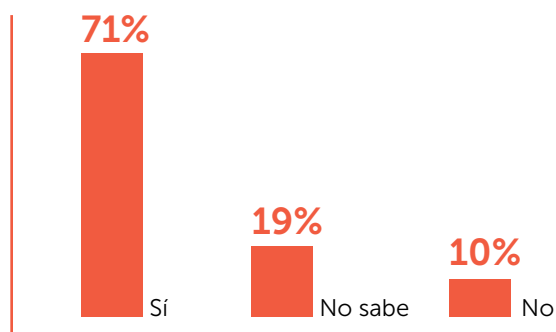


Gráfica 4. Motivos por los que los IFNB decidieron comenzar su digitalización por las diferentes áreas del negocio enunciadas en la gráfica 3

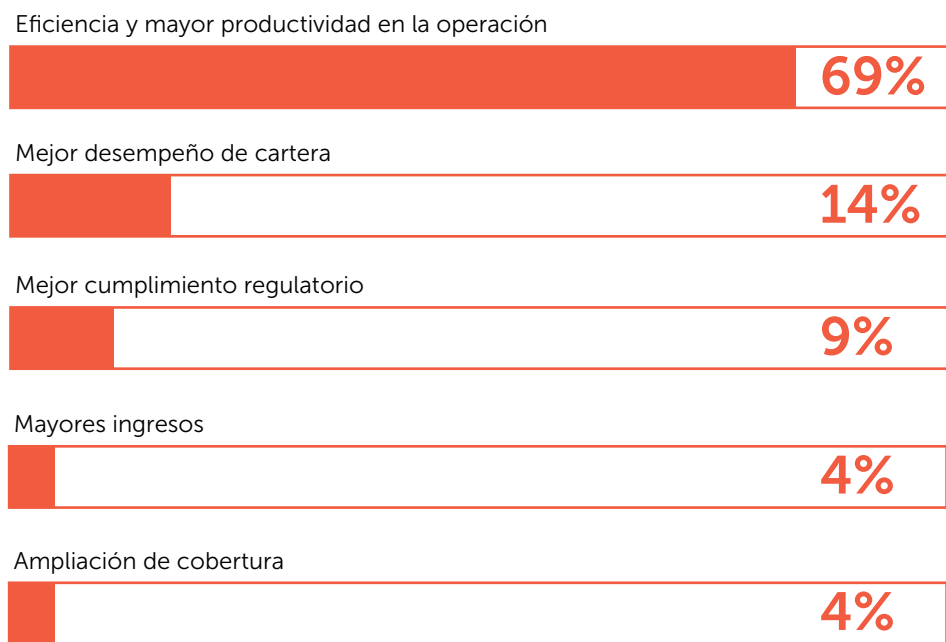


C Principales resultados percibidos del proceso de digitalización

Gráfica 5. Los IFNB que han obtenido beneficios de la digitalización



Gráfica 6. Ámbitos donde los IFNB observaron beneficios de su digitalización



Uno de los aspectos que llaman la atención es que los beneficios de la digitalización entre los IFNB se circunscriben a la eficiencia en procesos, pero ni en el aumento en los ingresos ni en la medición del riesgo se registran beneficios de la digitalización.

2.2.2 OBSTÁCULOS Y RIESGOS PARA INICIAR LA DIGITALIZACIÓN EN LOS IFNB

En esta sección se presentan las respuestas que corresponden a las percepciones de riesgos y obstáculos internos y externos de los IFNB con respecto a la digitalización. La finalidad es establecer la percepción sobre las oportunidades y retos de la digitalización. Se destaca que lo más importante es conocer mejor estas herramientas y su alcance.

A Factores internos

Los IFNB señalaron como obstáculos internos de carácter importante y muy importante, el 85% de las veces, los siguientes asuntos:

85%

- Poca disponibilidad de profesionales especializados para lograr la digitalización.
- La incompatibilidad de la infraestructura de su empresa con la tecnología requerida para la digitalización.
- La prioridad estratégica de la organización no es la digitalización.

B Factores externos

Los principales obstáculos externos de carácter importante y muy importante que enfrentan los IFNB en más del 90% de las veces son la falta de recursos y apoyos.

97% Falta de apoyos gubernamentales

93% No cuenta con los recursos necesarios

Los IFNB señalaron como obstáculos externos de carácter importante y muy importante, más del 85% de las veces:

87%

- La falta de habilidades digitales en los clientes.
- La dificultad de interconexión con agentes externos.

Nota: Por motivos de extensión, en la encuesta no se hicieron preguntas adicionales para indagar sobre estos obstáculos. Sin embargo, en la sección de recomendaciones se presentan opiniones en relación con estos asuntos (a efecto de que se observen resultados en la disminución de las brechas existentes mediante el acceso a la tecnología y alianzas, con asistencia técnica, capacitación en función de ciertos indicadores y características institucionales u otros, sin que necesariamente sean transferencia de recursos o subsidios).

C Riesgos en la digitalización

Identificar la percepción del riesgo entre los IFNB que aún no han comenzado su digitalización se consideró relevante para identificar lo que desalienta a los IFNB para emprender este proceso. La seguridad de los datos y la confiabilidad desempeñan un papel central en la percepción del riesgo de los IFNB.

41%

Infraestructura deficiente y los proveedores no garantizan confiabilidad al 100%.

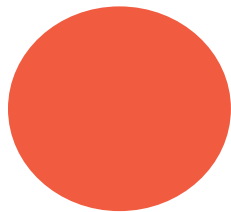
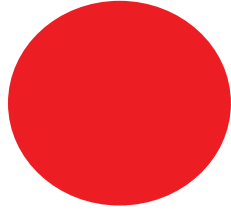
47%

“El servicio puede fallar y en consecuencia la reputación quedaría dañada”.

53%

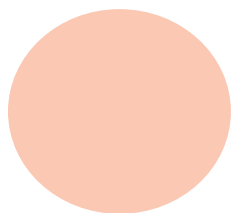
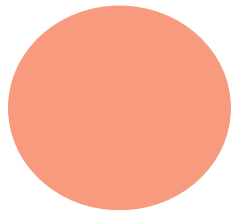
Protección de datos.





VISIÓN DE LAS VC CON RESPECTO LA ACTIVIDAD FINTECH

- Los riesgos percibidos en la actividad fintech
- Expectativas de retorno que perciben las VC por vertical de fintech
- El retorno promedio obtenido por inversiones en fintech para las VC
- Lo que ayudaría a elevar la inversión de las VC en fintech



VISIÓN DE LAS VC CON RESPECTO A LA ACTIVIDAD FINTECH

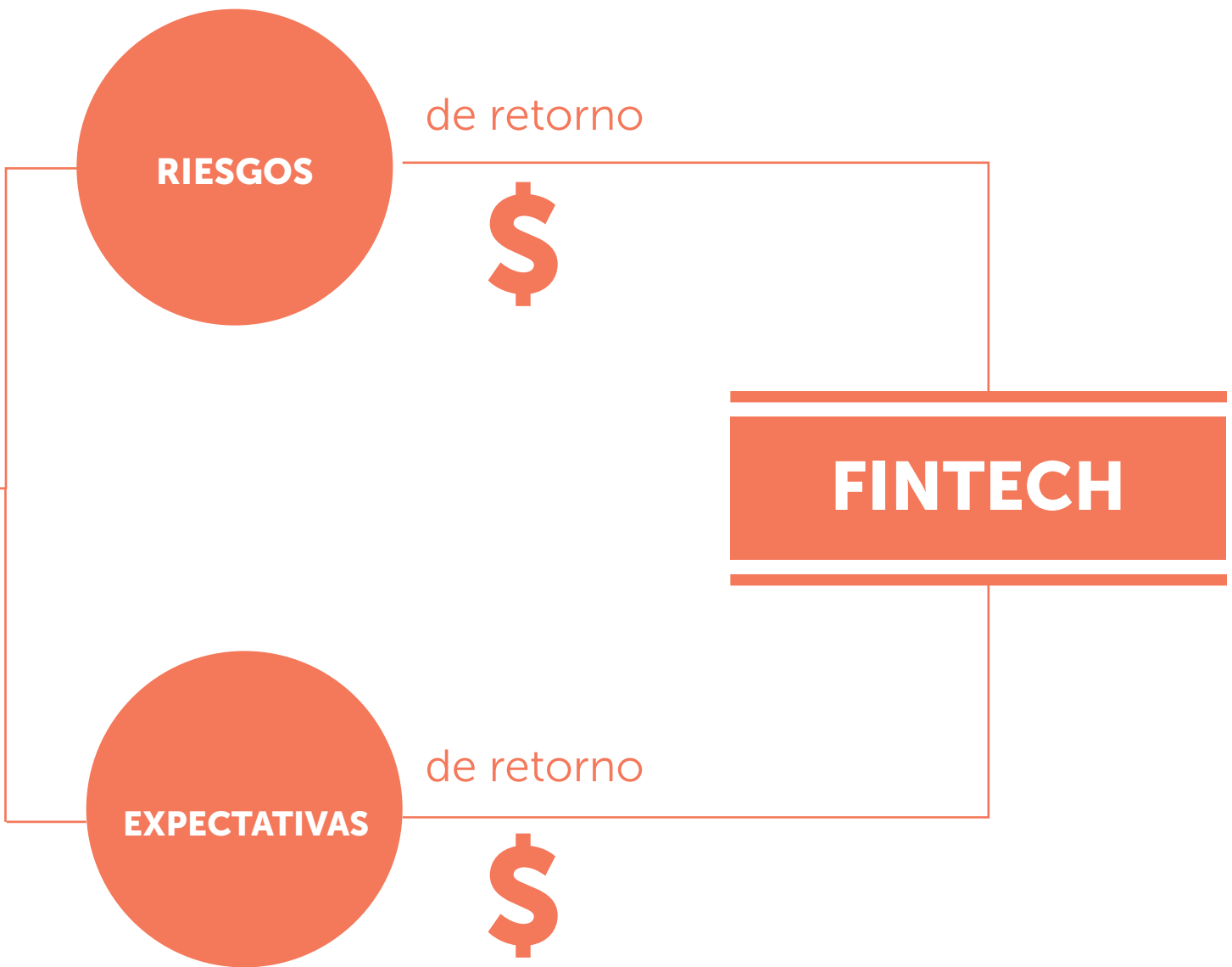
En esta parte del diagnóstico se plantean el entendimiento y la percepción de la actividad fintech en la que invierten las empresas de VC.

El grupo de inversionistas de riesgo entrevistados también es predominantemente joven. Sus miembros encuentran en las empresas fintech una alternativa interesante de diversificación y consideran favorable el acercamiento entre IFNB y las empresas de tecnología financiera.

En el 68% de los casos, los inversionistas de riesgo en México tienen menos de cinco años de operaciones en el país y perciben oportunidades y ventajas en los medios de pago y soluciones financieras para las empresas. Así, las fuentes de financiación de VC para las empresas de tecnología financiera se centran en las actividades más dinámicas, i.e., medios de pago y financiamiento colectivo (en conjunto, 40%). Sin embargo, cuanto más tiempo llevan los VC en México, menos madura ven la actividad fintech.

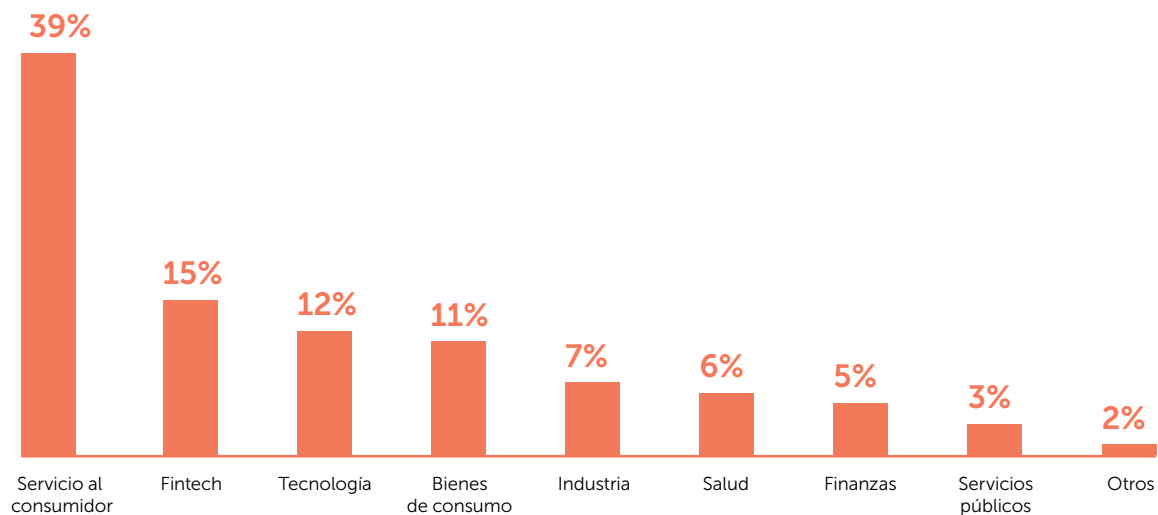
EMPRESAS VC





En esta sección se presenta la perspectiva de las las empresas de VC en cuanto a su percepción de riesgo y sus expectativas de retorno por las diferentes actividades fintech, sus montos de inversión y retornos en promedio y los elementos que las incentivarían para elevar sus montos de inversión en esta actividad.

Gráfica 7. Financiamiento de VC por actividad en México 2018



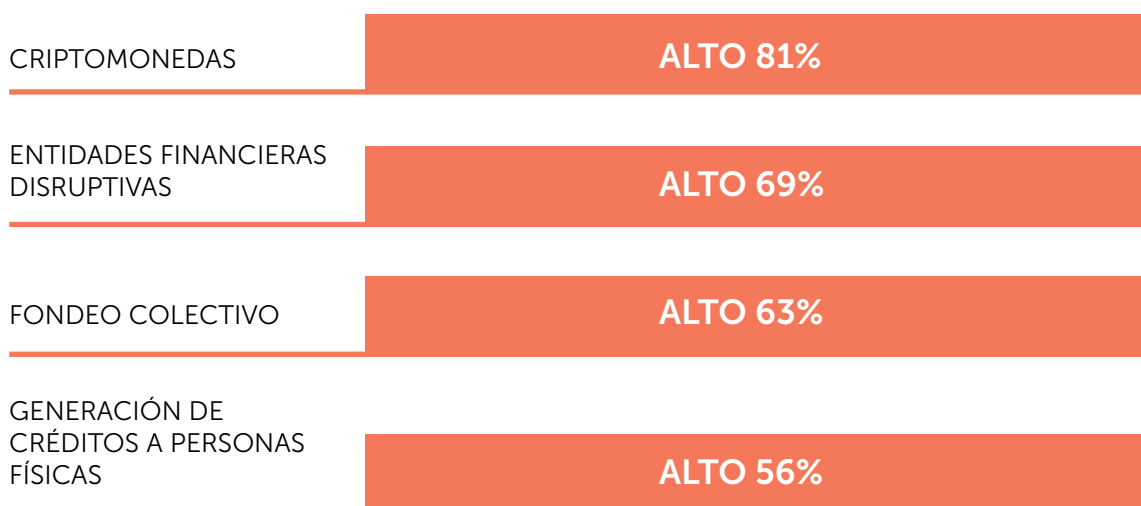
La actividad fintech ocupa un lugar relevante en la cartera de los inversionistas en México.

Pese a lo anterior, el 18% de las empresas de tecnología financiera señalan que obtuvieron financiamiento de VC extranjeras, y las entrevistas a profundidad revelaron que la percepción del riesgo y la dinámica durante el proceso de toma de decisión de los inversores afuera de México es más expedita y más ajustada a las realidades de los proyectos.

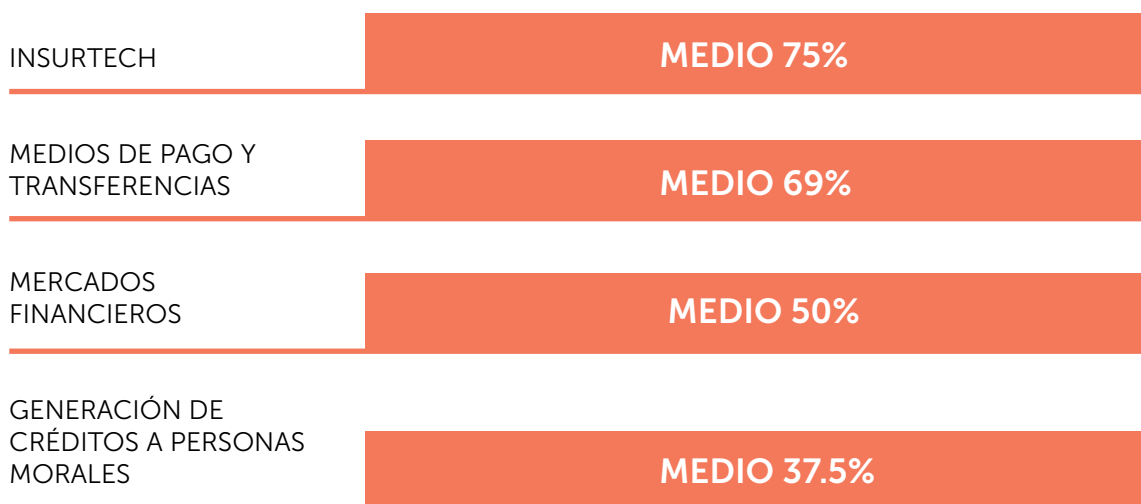
2.3.1 LOS RIESGOS PERCIBIDOS EN LA ACTIVIDAD FINTECH

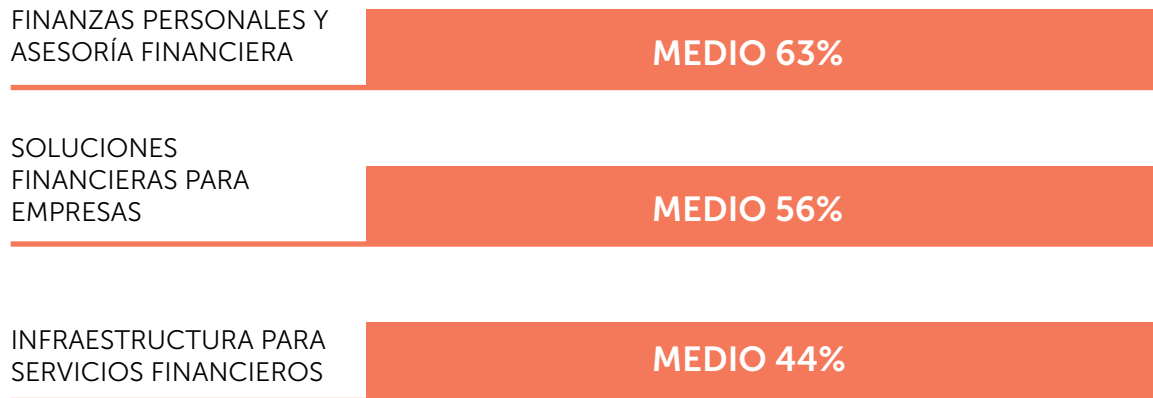
En este apartado se reporta lo que corresponde a la percepción de riesgo en la actividad fintech por parte de las empresas de VC, para comparar dicha percepción con sus expectativas de retorno. Sorprendió que las respuestas no se caracterizan por no estar correlacionadas.

Gráfica 8. Actividades percibidas por las VC como de alto riesgo



Gráfica 9. Actividades percibidas por las VC como de medio riesgo





Los riesgos percibidos por las VC parecen ser menores en la medida en que corresponden a las actividades más cercanas a los servicios financieros tradicionales.

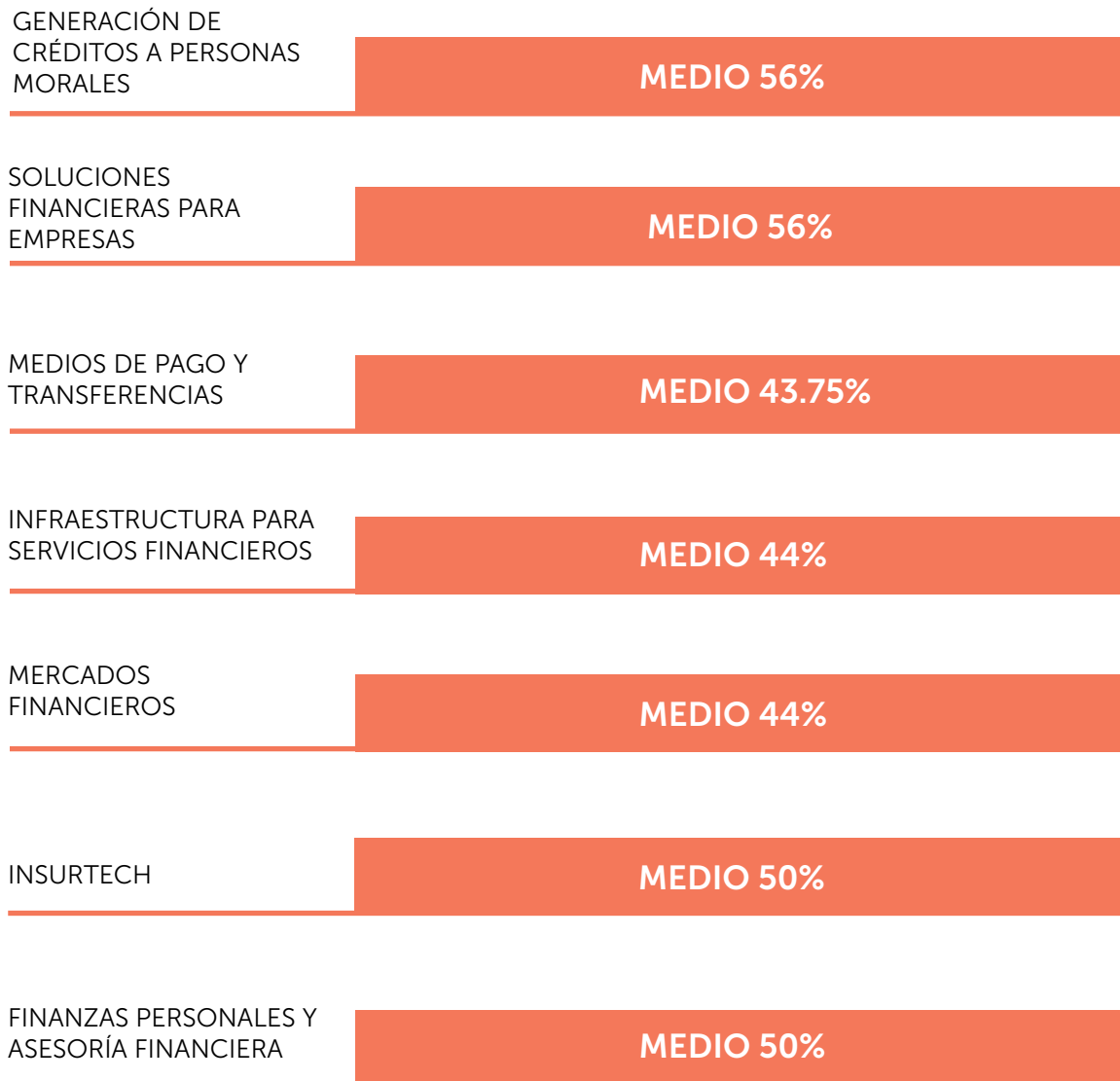
2.3.2 EXPECTATIVAS DE RETORNO QUE PERCIBEN LAS VC POR VERTICAL DE FINTECH

En este segmento se muestra cómo perciben los inversionistas de capital los rendimientos en los diferentes ejes verticales de fintech. La diferencia entre las percepciones de riesgo y retorno por parte de las VC puede deberse a que unas respuestas las dieron desde una perspectiva nacional y las otras, en función de consideraciones de carácter más internacional o, simplemente, a que con el tiempo su enfoque de inversión, su experiencia con el riesgo y su percepción de los rendimientos han cambiado.

Gráfica 10. Actividades percibidas por las VC con expectativas de retorno alto



Gráfica 11. Actividades percibidas por las vc con expectativas de retorno medio



Gráfica 12. Actividades percibidas por las VC con expectativas de retorno bajo



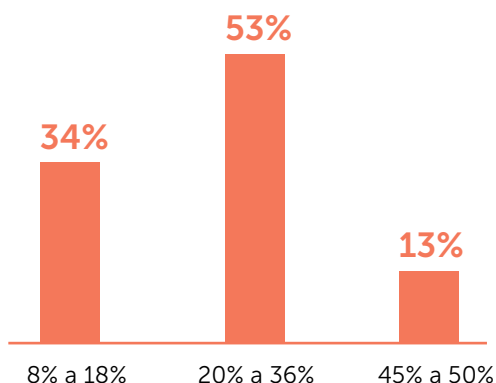
En relación con la percepción del riesgo en las diferentes actividades fintech que tienen las empresas de VC, se observa un contraste con respecto a las expectativas de retorno, toda vez que no se correlacionan, como podría esperarse.

- El punto de vista de los VC sobre los retornos por actividad permite ver que hay posibilidades de que rubros relativamente menos llamativos para ellos encuentren oportunidades en los ámbitos donde los IFNB operan.
- Una posible lección que se deriva de estas respuestas es que la actividad fintech en su conjunto puede beneficiarse en la medida en que considere a la diversidad de instituciones financieras como posibles actores con oportunidades de negocio.
- La importancia de llevar a cabo una mejor gestión del riesgo es mayúscula, debido a la ineficiencia que prevalece en el sistema financiero tradicional, en el que acreedores de bajo riesgo pagan los quebrantos generados por los acreedores de alto riesgo.

2.3.3 EL RETORNO PROMEDIO OBTENIDO POR INVERSIONES EN FINTECH PARA LAS VC

Aquí se muestran las respuestas que dieron las empresas de VC sobre los retornos que obtienen al invertir en fintech.

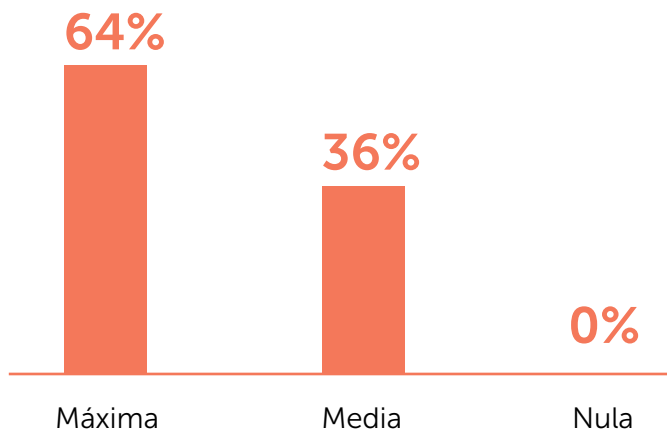
Gráfica 13. Rendimiento promedio anual por proyecto de inversión de VC en fintech



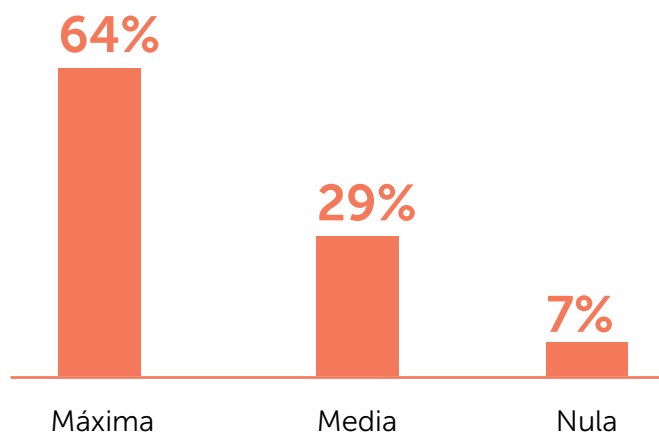
2.3.4 LO QUE AYUDARÍA A ELEVAR LA INVERSIÓN DE LAS VC EN FINTECH

En esta sección se presentan los aspectos que podrían incentivar el aumento de los montos de inversión de las VC en fintech.

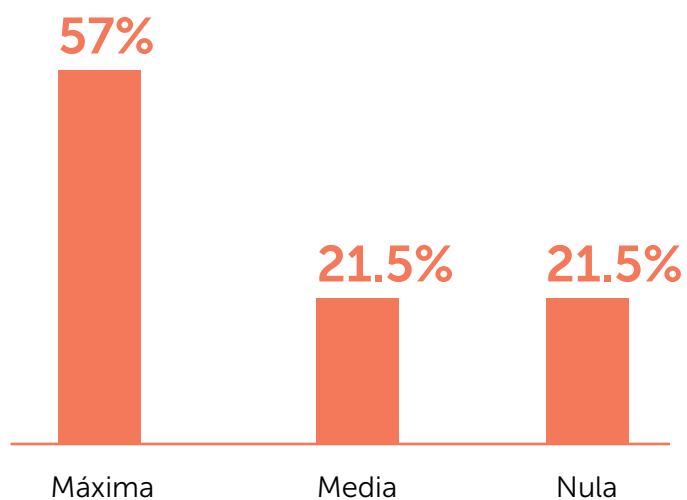
Gráfica 14. La importancia de la estabilidad en el marco regulatorio para que las VC reconsideren al alza su inversión en fintech



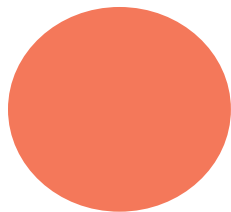
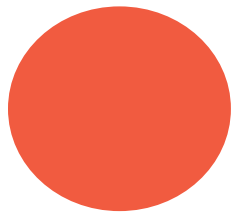
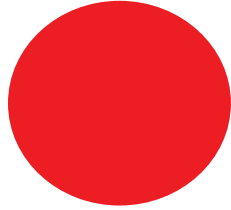
Gráfica 15. La importancia de la innovación tecnológica a menor costo para que las VC reconsideren al alza su inversión en fintech



Gráfica 16. La importancia del cumplimiento de contratos y de soluciones a casos de insolvencia para que las VC reconsideren al alza su inversión en fintech



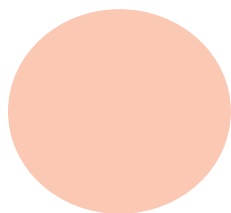
En contraste con la estabilidad del marco regulatorio, la importancia de la innovación tecnológica a bajo costo y la relevancia del cumplimiento de contratos y soluciones en caso de insolvencia, el ritmo de crecimiento económico y el ritmo de expansión de los negocios fintech representó una importancia máxima en más del 50% de las veces.



2.4

INVERSIÓN PARA DIGITALIZACIÓN

- Experiencia y necesidades de las empresas fintech en materia de financiamiento
- Inversiones en fintech de VC: indicadores y características



CARACTERÍSTICAS DE LA INVERSIÓN PARA LA DIGITALIZACIÓN

A continuación, se presentan los resultados sobre las necesidades financieras de las empresas fintech, sus fuentes de financiamiento, los factores que las empresas de tecnología financiera consideran relevantes para obtener financiamiento y la experiencia que algunas han tenido con las VC.

El acceso al capital en México es difícil para las empresas de tecnología financiera, según lo expresado por los emprendedores durante las encuestas a profundidad. Estas organizaciones (83% de las que respondieron) señalaron que para los próximos dos años buscarán un promedio de 64 millones de pesos de inversión.

Para dichas empresas, los inversionistas son importantes más allá de los recursos que pueden aportar, dado que se aprecia tanto el acceso a redes para desarrollarse como las asesorías estratégicas que reciben de estos agentes. Sin embargo, al momento de decidir qué inversión tomar, es importante para ellas que el financiador comprenda el negocio y pida una tasa de interés que se ajuste a los rendimientos del proyecto. Esto representa un ámbito de oportunidad para la mayoría de los VC en México, según los reportes de las encuestas y la mayoría de las entrevistas a profundidad.



EMPREENDEDORES

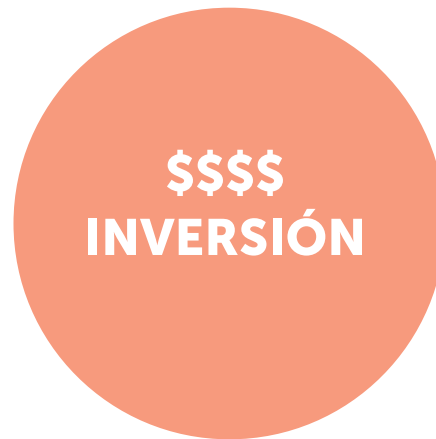
**EMPRESAS DE
TECNOLOGÍA
FINANCIERA**



INVERSIONISTAS

64 MDP

2019 - 2020



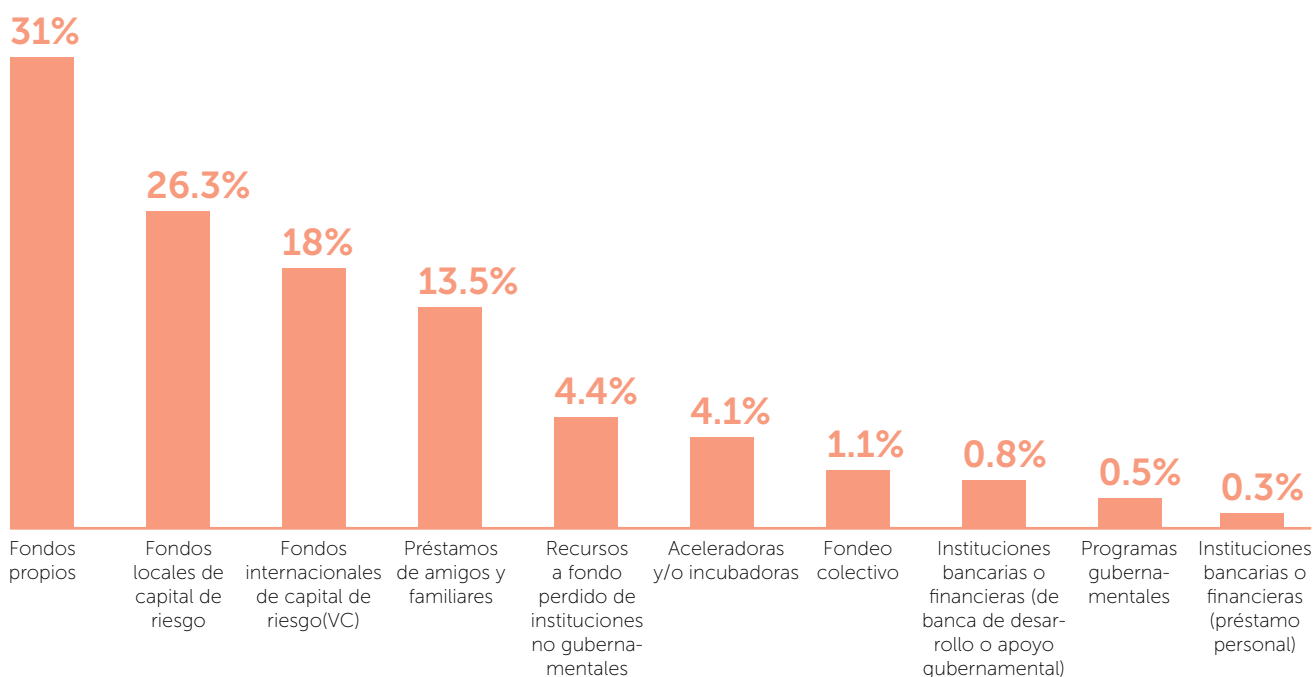
2.4.1 EXPERIENCIA Y NECESIDADES DE LAS EMPRESAS FINTECH EN MATERIA DE FINANCIAMIENTO

Aquí se presentan las respuestas que revelan la experiencia de las empresas de tecnología financiera con el financiamiento que necesitan para su crecimiento y desarrollo. Esto, porque los recursos financieros son de suma relevancia para que los emprendimientos florezcan e, incluso, en su caso, que las alianzas prosperen. Más aún, el tema de acceso a recursos de inversión tiene que ver con oportunidades para el crecimiento y el desarrollo económicos.

A Origen de los fondos obtenidos por las empresas fintech

- Entre las empresas de tecnología financiera, 25% no han recibido financiamiento o inversión para su empresa (aportación de dinero adicional a la inversión inicial, sin importar la fuente).
- En cambio, 75% de estas empresas sí han sido objeto de inversión. La fuente más importante de fondeo siguen siendo los recursos propios y los de amigos y familiares (45%). En segundo lugar, 44.3% reciben fondos de VC. De estos, el 30% han recibido recursos de VC mexicanas y 18%, de VC extranjeras.

Gráfica 17. Origen de los fondos para el desarrollo de las empresas fintech



B**Factores relevantes identificados por las empresas fintech para obtener financiamiento**

En esta parte del reporte, se establece qué experiencia han tenido los emprendimientos fintech con los financiadores, porque en las entrevistas a profundidad se manifestaron oportunidades para hacer más eficiente el proceso de búsqueda y obtención de capital, mediante un mejor entendimiento de las características y necesidades de la actividad fintech por parte de los inversionistas.

Desde la perspectiva de las empresas fintech, entre los elementos más importantes para obtener financiamiento destaca el “vender su proyecto óptimamente”, este aspecto sobresale incluso por encima de la rentabilidad y/o tracción del emprendimiento.

95%

Como emprendedor, conocer y dar a conocer perfectamente su negocio.

88%

Lograr una relación de confianza con los inversionistas.

80%

Suficiente “tracción”/rentabilidad del proyecto.

C Necesidades de financiamiento de las empresas fintech en los próximos dos años

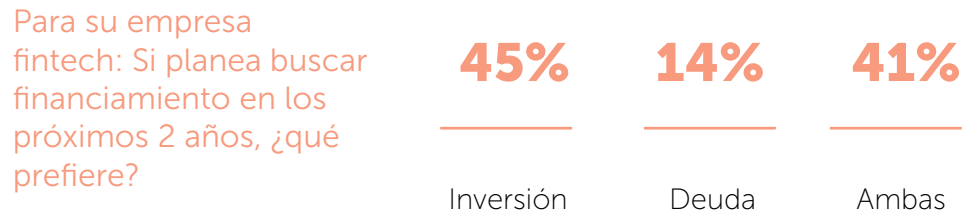
Ante las condiciones del financiamiento de los emprendimientos fintech, era importante cuantificar las expectativas que tienen las empresas de tecnología financiera de obtener recursos en los próximos dos años. En este apartado se presentan los resultados al respecto.

Fintech que planean buscar financiamiento en los próximos 2 años:

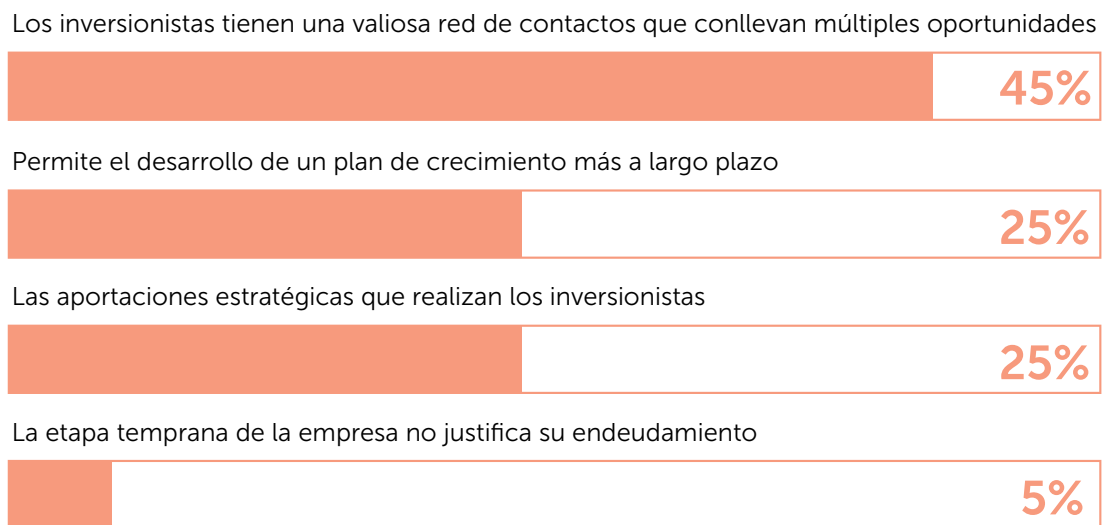


Tabla 3. Financiamiento que buscarán las empresas fintech en 2019 y 2020

Montos por obtener (MXN)	
Media	\$66,651,429
Mediana	\$20,000,000
Moda	\$10,000,000
CV	179%
Desviación estándar	\$119,697,473
Curtosis	8
Coefficiente de asimetría	3
Mínimo	\$300,000
Máximo	\$500,000,000
Suma	\$2,332,800,000



Gráfica 18. Motivos por los que las fintech buscan inversión y no deuda

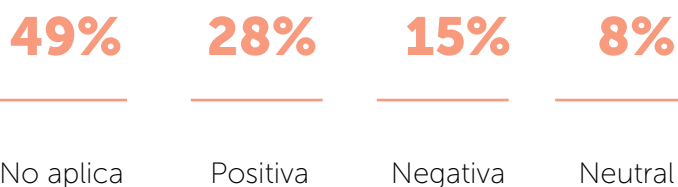


- El desarrollo de la actividad fintech no solo requiere recursos, sino un entorno empresarial que favorezca e impulse el surgimiento y crecimiento de proyectos.
- Los emprendedores valoran mucho el acceso a las redes de los inversionistas y las recomendaciones que reciben de ellos para mejorar el potencial de crecimiento de sus proyectos.

D Experiencia de las empresas fintech con las VC

En esta parte se plantean los retornos que obtienen los inversionistas y las necesidades de las empresas fintech, así como la experiencia de los emprendimientos con este tipo de inversionistas.

¿Cómo evaluaría su interacción con los fondos de VC en México?



Gráfica 19. Motivos por los que la experiencia fue positiva

El ejercicio abrió el acceso a este tipo de inversionistas



Obligó a estructurar mejor el negocio y mejoró las prácticas corporativas



Los fondos eran indispensables y las condiciones favorables



Conllevó el acceso a redes beneficiosas para la organización



Combinación entre inversión e incubación con un inversionista de gran experiencia, fondos suficientes con buenas condiciones



Gráfica 20. Motivos por los que la experiencia fue negativa

Los inversionistas piden requisitos excesivos



Los inversionistas muestran alta aversión al riesgo



Los inversionistas no entienden el negocio



Pretenden tomar el control total



Aún no tenemos elementos para decir si fue positivo o negativo



2.4.2 INVERSIONES EN FINTECH DE VC: INDICADORES Y CARACTERÍSTICAS

Porque se consideró importante dar a conocer la experiencia de las VC con las empresas de tecnología financiera y sus expectativas en este tipo de relaciones, aquí se muestran los resultados que revelan los montos de inversión en la actividad fintech por parte de las VC y las próximas necesidades de las empresas de tecnología financiera en materia de financiamiento.

A Promedio de montos invertido por empresa fintech

Por la diversidad que existe en la actividad fintech, se consideró importante mostrar en esta sección, los montos que manifiestan las VC invertir en el sector y los que indican haber recibido las empresas fintech.

INVERSIONES DE VC EN MÉXICO DURANTE 2017

Ticket promedio de inversión VC en fintech = **USD \$1.21 MILLONES**

Ticket promedio de inversión en fintech = **USD \$1.77 MILLONES**

*Fuente: AMEXCAP, mayo 2018

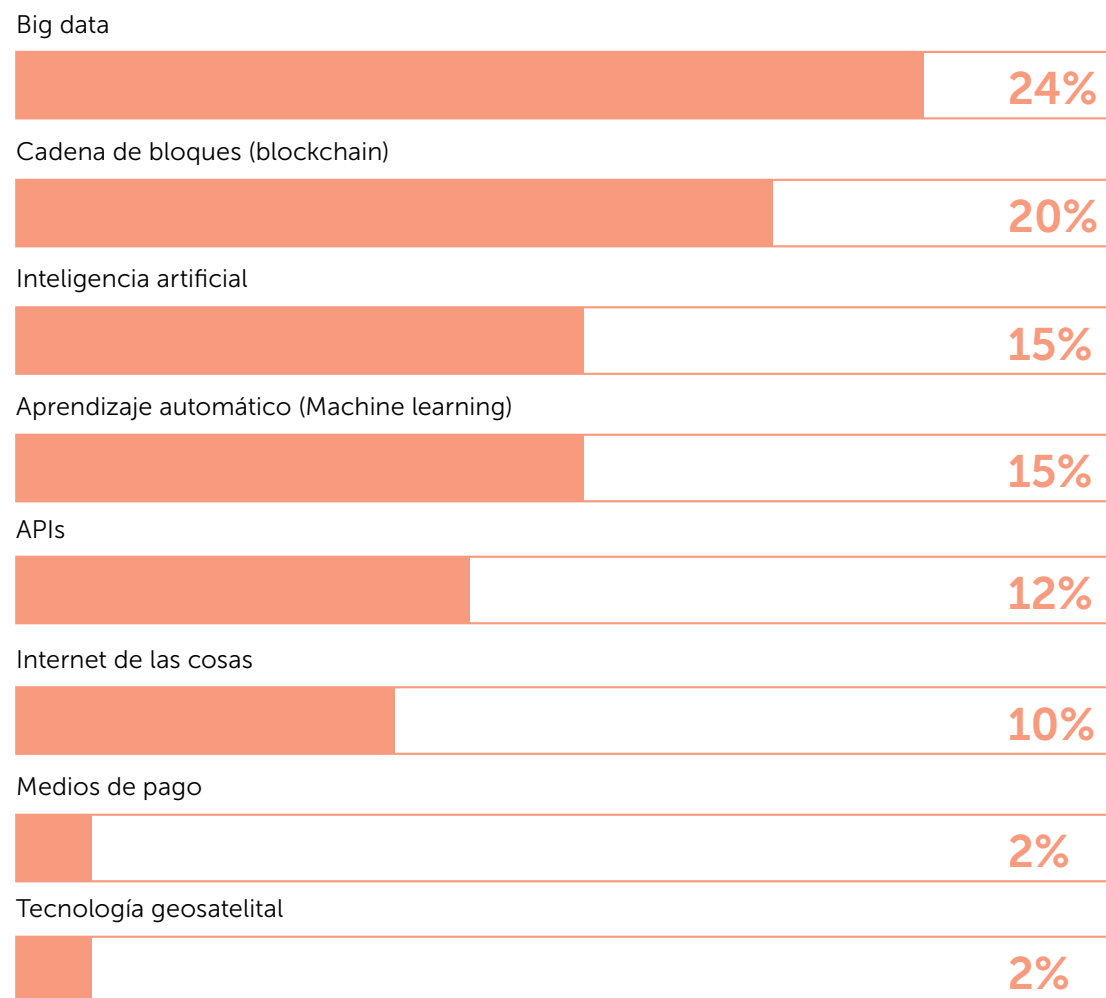
Tabla 4. Montos de financiamiento de VC en fintech

Media	\$34,013,204
Mediana	\$5,000,000
Moda	\$2,000,000
Desviación estándar	\$69,212,746
Curtosis	7
Coefficiente de asimetría	3
Coefficiente de variación	212%
Mínimo	\$300,000
Máximo	\$300,000,000
Suma	\$1,224,475,343

B Preferencias por tecnología y criterios de valoración para invertir en una fintech

Los datos que se presentan a continuación manifiestan el enfoque de las VC sobre diferentes tecnologías fintech. Esto se preguntó a efecto de identificar qué prioridad por tecnología tienen los inversionistas y poder contrastar sus preferencias por tecnología, sus preferencias por actividad y los riesgos percibidos por los ejes verticales de fintech. Una vez más, llama la atención la falta de correlación positiva entre esos conjuntos de datos.

Gráfica 21. Tecnología preferida por las VC para invertir



Entre los aspectos más importantes que los inversionistas aprecian y buscan en sus proyectos fintech, se muestra coincidencia con la percepción de las empresas de tecnología financiera en lo relativo a la confianza.

100%

Demostrar la "tracción" del proyecto y su capacidad de escalamiento.

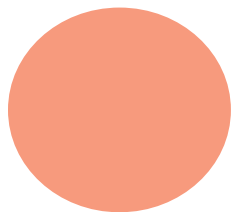
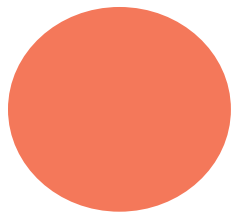
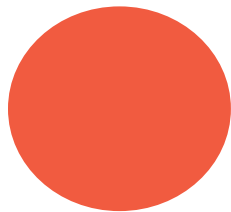
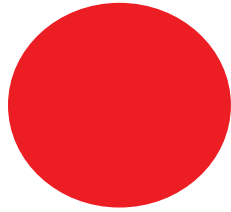
87%

Confianza generada a partir de la interacción con el empresario y sus socios.

80%

Cáncer, juicio y habilidades de liderazgo del emprendedor.



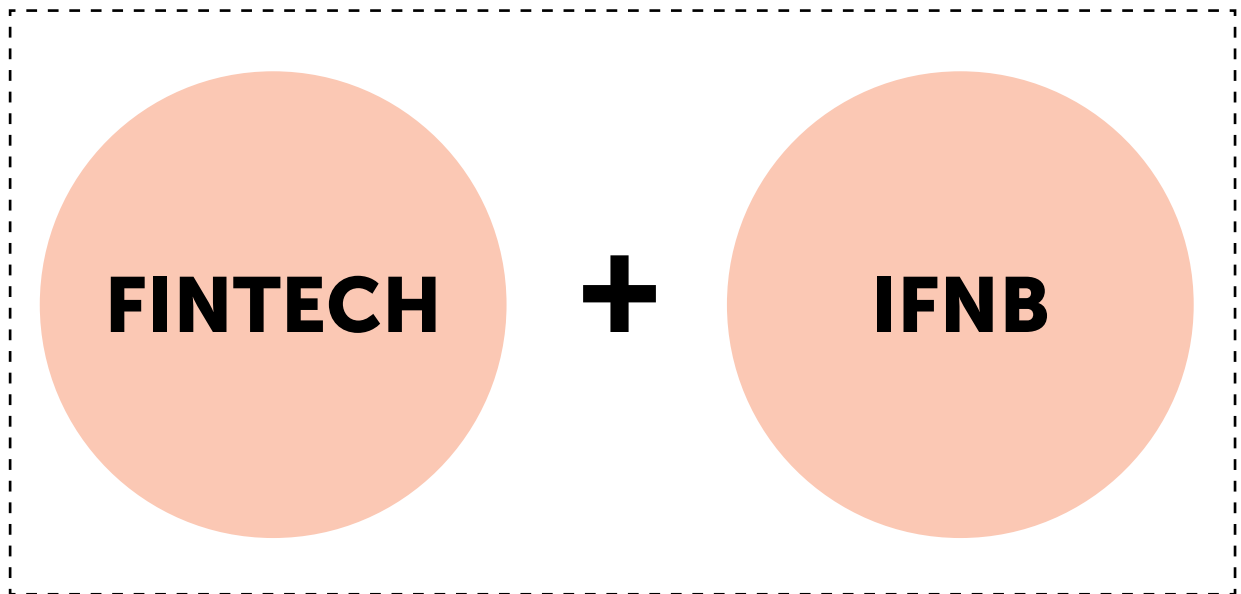


IMPULSO A LA INCLUSIÓN FINANCIERA

- Colaboración para aprovechar las oportunidades que ofrece la digitalización
- Percepción de las empresas fintech de las oportunidades en zonas rurales
- Viabilidad para la generación de alianzas estratégicas
- Interés por generar alianzas entre IFNB y fintech
- Los IFNB y las dificultades para elevar la inclusión financiera
- Perspectiva de las VC sobre la inclusión financiera

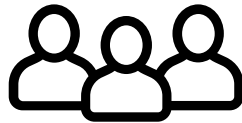
COOPERACIÓN PARA IMPULSAR LA INCLUSIÓN FINANCIERA

En esta sección, se reporta acerca de las posibilidades de alianzas entre empresas de tecnología financiera y los IFNB, los incentivos que las motivarían y el interés o, en su caso, la ausencia de este por parte de las empresas fintech para incursionar en el ámbito rural y por elevar la inclusión financiera.



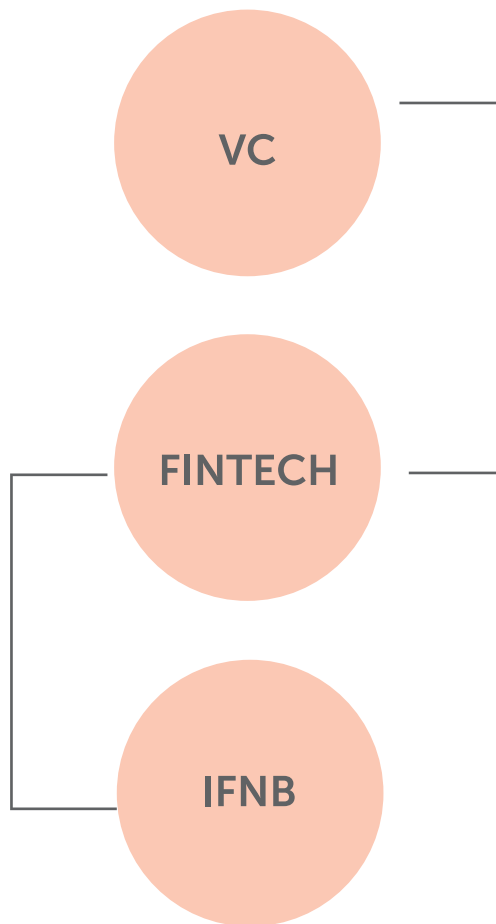
C O O P E R A C I Ó N

\$\$\$ MAYOR RENTABILIDAD



INCLUSIÓN FINANCIERA

Las características del marco regulatorio, las particularidades de la industria de servicios financieros en México y las condiciones de la infraestructura tecnológica y digital, representan condicionantes para potenciar el desarrollo y la rentabilidad de las empresas de tecnología financiera y para los IFNB. La mejor manera de superar las condicionantes en cuestión es mediante la cooperación y las alianzas.



2.5.1 COLABORACIÓN PARA APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES QUE OFRECE LA DIGITALIZACIÓN

En general, al observar el perfil de los IFNB que tienen interés en la digitalización, se aprecian dos aspectos relevantes: la edad de la institución y el nivel socioeconómico de sus clientes son determinantes en la manera en la que ven las oportunidades y ventajas que las tecnologías les pueden ofrecer.

- La edad de la institución es un factor de peso: El interés hacia la digitalización de los IFNB se correlaciona positiva y significativamente con sus años de operación. Esto lleva a la suposición de que las instituciones más antiguas, que han experimentado cambios –incluidos los tecnológicos–, podrían tener una mejor comprensión de lo que se requiere para mantenerse competitivas y no subestimar el impacto del avance tecnológico.
- El nivel socioeconómico de los clientes de las instituciones es otro factor relevante: La flexibilidad, el ahorro de costos y el alcance geográfico potencial de los servicios digitales ofrecen una alternativa para elevar la rentabilidad en el caso de las instituciones que trabajan con clientes de menores ingresos.

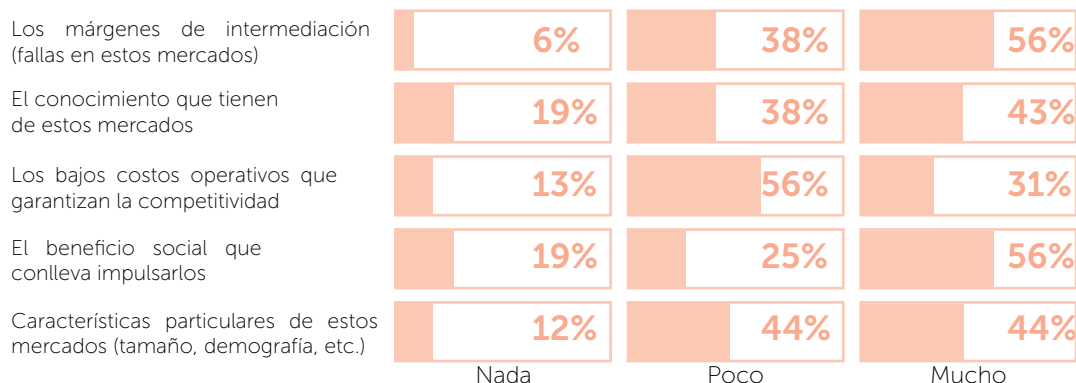
A Viabilidad de la cooperación para la inclusión financiera

Los IFNB podrían beneficiarse de las alianzas para que los gastos de inversión en su digitalización sean menores, particularmente los relativos a la compra y uso de la tecnología (servidores, licencias, ciberseguridad, etc.) y para enfrentar el problema de la baja disponibilidad de profesionales especializados (mencionado en un 39% de los casos).

B Interés de las empresas fintech por ampliar su atención hacia zonas rurales

Toda vez que el mercado natural de las empresas fintech está en las zonas urbanas, fue relevante identificar su interés particular en las zonas rurales. En este apartado se muestran los resultados al respecto.

Gráfica 22. Elementos con un efecto favorable en las empresas fintech en torno al desarrollo de su interés en la inclusión financiera rural



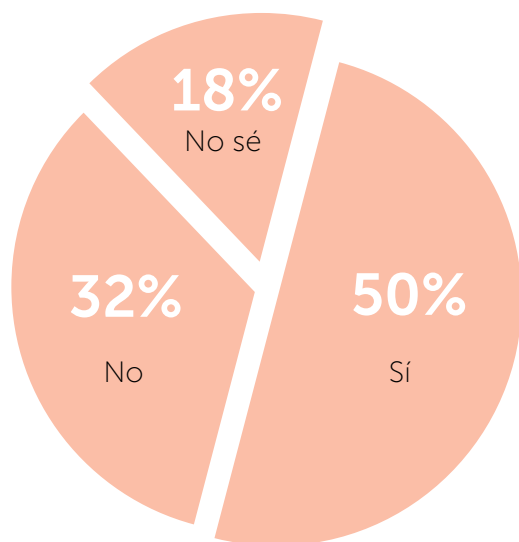
- C** Pese a que algunos IFNB (39%) consideran que los clientes no podrían afrontar el precio de sus servicios digitalizados, cabe acotar que los ingresos mensuales de sus clientes oscilan entre seis y 12 mil pesos (59%) -siendo éste, el segmento socioeconómico que comparten con las fintech- seguidos del grupo que percibe entre tres y seis mil pesos (38%). Ese 59% de clientes coincide con el nivel de ingreso de las clientes que tienen las empresas de tecnología financiera. Este perfil de ingreso que ambos tipos de instituciones comparten, representa también una oportunidad de colaboración.

2.5.2 PERCEPCIÓN DE LAS EMPRESAS FINTECH DE LAS OPORTUNIDADES EN ZONAS RURALES

Para efectos de lograr el objetivo del diagnóstico, era necesario entender incentivos y elementos que pueden impedir el desarrollo del interés de las fintech por incursionar en los mercados rurales.

A Interés de las empresas de tecnología financiera por atender a las zonas rurales

Si bien la mayoría de las empresas fintech revelaron tener interés en el ámbito rural y en la población no incluida financieramente, el tercio de ellas no lo manifiesta así. La fracción no interesada puede que respondiera así en función de que su oferta de servicios no corresponde a las necesidades de la población rural o que, para hacer uso de ellos, se necesita estar bancarizado.



Gráfica 23. Las empresas fintech interesadas en los mercados rurales y en la población no atendida por el sistema financiero tradicional

Casi el 30% de las empresas de tecnología financiera han desarrollado al menos un producto para dar servicio a zonas rurales.

B Motivos por los que las empresas fintech no operan en zonas rurales

Entre las principales razones por las que las empresas fintech no están interesadas en los mercados rurales destacan las siguientes:

- Entre los motivos por los que las empresas fintech no operan en los mercados rurales, el 88% de esas organizaciones señalaron que se debe a la falta de educación financiera y habilidades en los clientes.
- En segundo y tercer lugar, ambos con 66% de frecuencia, la falta de infraestructura para hacer depósitos y retiros como la falta de recursos tecnológicos e infraestructura para acceder a esos mercados son factores de mucho peso que afectan negativamente el interés de las empresas fintech por incursionar en estos ámbitos.
- En contraste, el factor más frecuentemente señalado como el menos relevante es la falta de experiencia y/o desconocimiento de estos mercados (el 44% de las veces).

52% En el 52% de los casos, las fintech indicaron que su prioridad, por ahora, es generar ingresos en los mercados que conocen.

67% En el 67% de los casos, las fintech indicaron que el elevado costo de atender zonas rurales NO es un factor muy relevante para cambiar su opinión sobre incursionar en esos ámbitos.

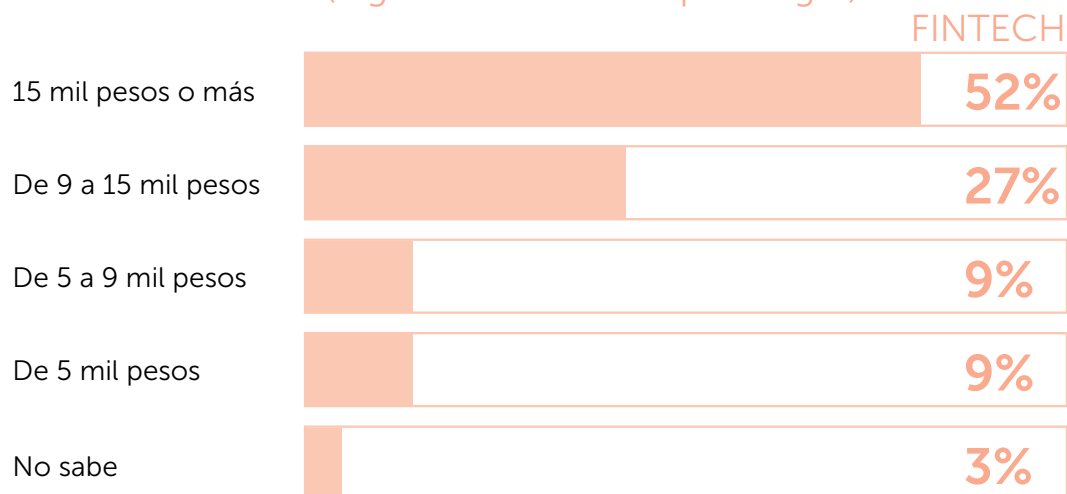
2.5.3 VIABILIDAD PARA LA GENERACIÓN DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Las preguntas sobre alianzas estratégicas y oportunidades para el desarrollo de una oferta digital en IFNB buscaron identificar áreas en común e incentivos para la cooperación entre estas organizaciones.

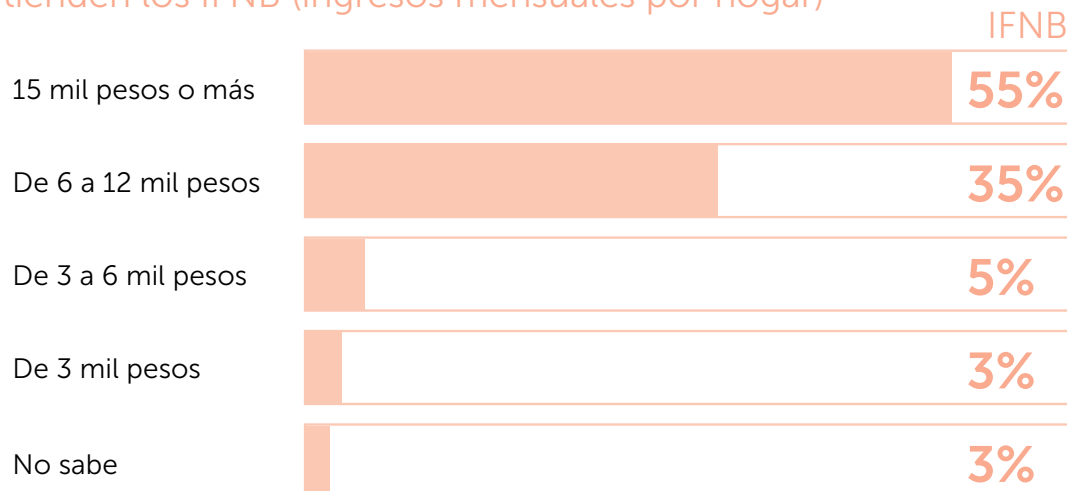
A Complementariedad de los segmentos de población atendidos por IFNB y empresas fintech

Se consideró necesario identificar ámbitos en que existe posibilidad de complementación entre empresas de tecnología financiera e IFNB.

Gráfica 24. Segmento socioeconómico al que principalmente atienden las fintech (ingresos mensuales por hogar)



Gráfica 25. Segmento socioeconómico al que principalmente atienden los IFNB (ingresos mensuales por hogar)



2.5.4 INTERÉS POR GENERAR ALIANZAS ENTRE IFNB Y FINTECH

Se preguntó a las empresas fintech sobre su interés por aliarse con IFNB y, en su caso, la experiencia que han tenido en este aspecto, a efecto de identificar qué tan viable es este tema para estas instituciones; aquí se reportan los resultados.

A Experiencia en alianzas

Empresas fintech que manifestaron interés en aliarse con algún IFNB.

No 46%

Sí 54%

La opinión de los IFNB sobre si las empresas fintech pueden ser un aliado para llegar a los mercados rurales y/o población no incluida financieramente:

No 38%

Sí 35%

No sabe 27%

B Incentivos para el desarrollo de alianzas

En cuanto a los factores que incentivan el desarrollo de alianzas en las empresas fintech, los hallazgos son los siguientes:

Gráfica 26. En el caso de una alianza estratégica con algún intermediario financiero, establezca por orden de importancia qué motivaría su decisión:

LLEGAR A UN MAYOR NÚMERO DE CLIENTES

Muy importante



Medianamente importante



Poco importante



En contraste con el criterio y los motivos de los IFNB, las empresas de tecnología financiera privilegian la ampliación de su mercado y la competitividad como incentivos para aliarse.

DESARROLLAR MAYOR COMPETITIVIDAD

Muy importante



Medianamente importante



Poco importante



Se identifica que las actividades en las que las empresas fintech pueden colaborar con los IFNB en el *back-office* en el corto plazo son las siguientes:

- Mejor entendimiento de los riesgos de mercado y operativos, conocimiento de las necesidades específicas de los clientes y diseño de nuevos productos digitales.
- Por su parte, los IFNB señalaron que es importante para ellos lograr la optimización de procesos (79%) y la reducción de costos (66%), así como llegar a más clientes con menor inversión (49%). En esos asuntos, las empresas de tecnología financiera podrían ayudarles.

En el *front-end*, las empresas fintech son especialistas en medios de pago, soluciones financieras para empresas, asesoramiento financiero para personas físicas y morales y otorgamiento de créditos. Estos medios podrían mejorar la oferta de valor de los IFNB.

- Conviene no perder de vista que muchas empresas fintech satisfacen las necesidades y oportunidades de comerciantes y de pequeñas y medianas empresas, además de que el usuario común de sus servicios pertenece, en su mayoría (79%), a los deciles VII y VIII de ingreso (nueve a más de 15 mil pesos al mes), de lo cual se observa una coincidencia en un segmento que puede aprovecharse.

15%

De los IFNB han tenido alianza con alguna empresa fintech.

80%

Quedó satisfecho.

20%

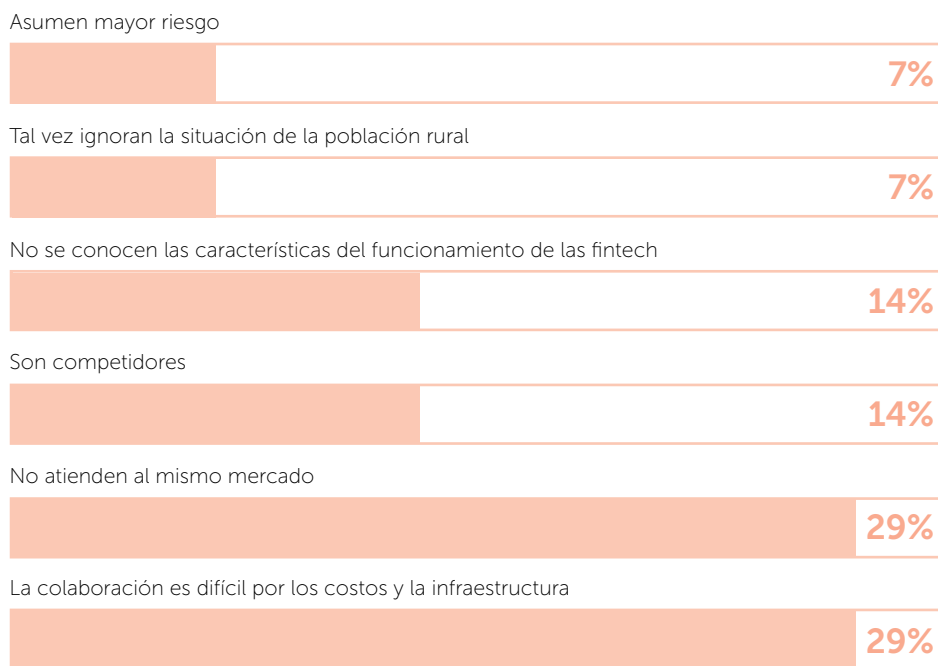
Indicó que la experiencia fue insatisfactoria porque el retorno obtenido resultó relativamente bajo.

- Los IFNB que más se han beneficiado de la digitalización obtuvieron resultados a consecuencia de una visión estratégica y un liderazgo comprometido con el logro de sus expectativas.
- También es diferente la perspectiva ante el aprovechamiento de las oportunidades mediante las alianzas. Las fintech reportan cooperar con otras organizaciones hasta en 54% de las veces, mientras que los IFNB, solo en 15%.

C Motivos para aliarse

- Entre los IFNB, 38% NO consideran que las empresas fintech pueden ser un aliado para llegar a los mercados rurales.
- Sin embargo, 35% de los IFNB sí estiman que las empresas de tecnología financiera les pueden ayudar a cubrir esos ámbitos.
- Finalmente, 27% de los IFNB reconoce que no sabe al respecto.

Gráfica 27. Razones por las que los IFNB consideran que las fintech NO pueden ser un buen aliado



- Los IFNB interesados en digitalizarse pero que aún no han iniciado este proceso señalaron que podrían hacerlo mediante alianzas.

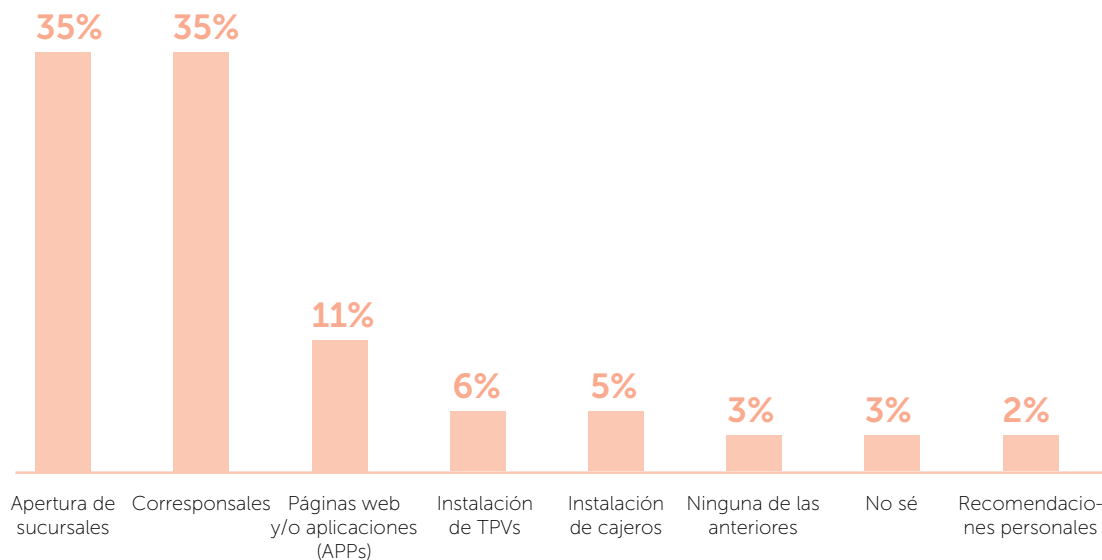
2.5.5 LOS IFNB Y LAS DIFICULTADES PARA ELEVAR LA INCLUSIÓN FINANCIERA

Entre los IFNB existe una gran oportunidad de profundizar su entendimiento tanto sobre la digitalización como en lo relativo a las posibilidades de mejorar sus servicios mediante recursos digitales y, por supuesto, en lo que respecta a las oportunidades que las empresas fintech ofrecen para estas instituciones.

A Obstáculos que enfrentan los IFNB para aumentar la inclusión

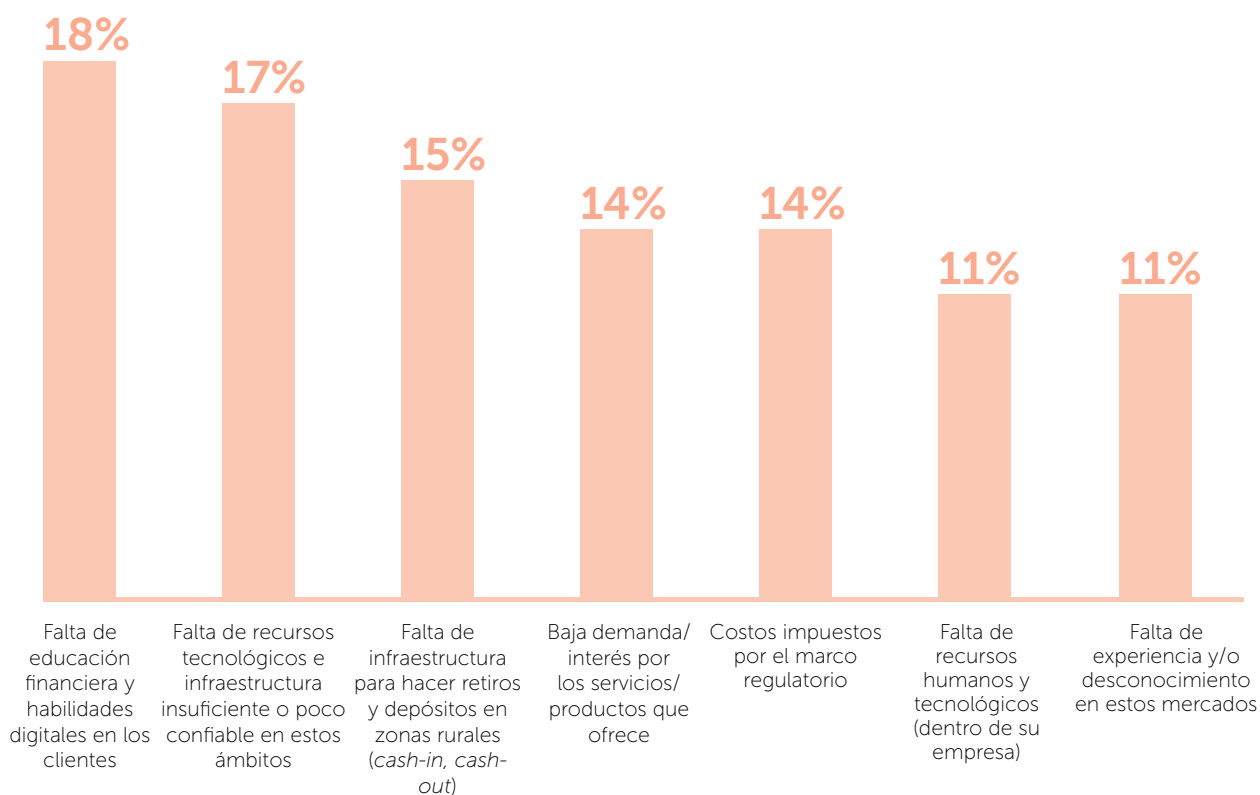
A continuación, se refieren los principales obstáculos que enfrentan los IFNB relativos a la inclusión financiera. La intención es conciliar estos impedimentos con las oportunidades que ofrece la digitalización y con los aspectos que pueden favorecer las alianzas con empresas de tecnología financiera.

Gráfica 28. Los canales preferidos por los IFNB para expandir sus servicios en zonas rurales



Se destaca que tanto la falta de infraestructura para los depósitos y retiros (*cash-in* y *cash-out*), así como la falta de recursos tecnológicos e infraestructura insuficiente, son, en conjunto, los principales obstáculos para elevar la inclusión financiera.

Gráfica 29. Principales inhibidores para atender a los mercados rurales o no incluidos financieramente



2.5.6 PERSPECTIVA DE LAS VC SOBRE LA INCLUSIÓN FINANCIERA

En esta sección se reportan las respuestas de las VC a las preguntas sobre inclusión financiera. La relevancia de esta información consiste en señalar qué incentivos adicionales pueden existir para las empresas fintech que tienen interés en financiarse con VC.

A Interés y percepción

Por parte de las VC, se identifica que un incentivo relevante para la cooperación es que los inversionistas aprecian los esfuerzos conjuntos.

¿Invertir en empresas cuyo objetivo es la inclusión financiera es parte de su filosofía de inversión?

Sí 79%

No 21%

¿Una *startup* aliada con algún intermediario financiero tiene más posibilidad de obtener financiamiento con VC?

Sí 80%

No 20%

La posibilidad de mejorar el acceso a los recursos financieros en un entorno que compite fuertemente por ellos, constituye una razón adicional de peso para procurar la colaboración.

En síntesis, los incentivos que revelaron las empresas fintech y los IFNB son susceptibles de ser atendidos de manera estratégica por las contrapartes involucradas y, con ello, los beneficios serían mayores que de perseguir sus iniciativas de manera unilateral y aislada. El papel de los inversionistas es de suma relevancia en este contexto y convendría explorar cómo impulsarlo más.

2.6 RESPUESTAS A LAS PREGUNTAS DEL REPORTE

En esta sección se retoman las preguntas que se formularon para lograr el objetivo de este reporte, se da respuesta puntual a cada una de ellas y se concluye con los elementos que justifican el logro del objetivo del diagnóstico.

2.6.1 LA ACTIVIDAD FINTECH EN MÉXICO

Las preguntas sobre este punto y sus respectivas respuestas, en función de los resultados de las encuestas, son las siguientes:

¿Cuál es el estado de desarrollo de la industria fintech en México? ¿Qué oportunidades y desafíos presenta tanto para sí como para los IFNB y para las VC?

- Existen diferentes niveles de desarrollo y penetración de la actividad fintech. Aún quedan factores externos y propios de la actividad de las empresas fintech por subsanar, de tal modo que se favorezca la consolidación de una industria de tecnología financiera en el país.
- Los medios de pago y créditos son actividades dinámicas que responden a incentivos de mercado y a necesidades que derivan de la industria financiera.
- Los medios de pago son, en buena medida, un servicio de sustento a la industria bancaria y contribuyen a bajar los costos de transacción del público al momento de realizar liquidaciones.
- Por su parte, las necesidades de financiamiento de las personas y las organizaciones y las ventajas que la digitalización ofrece para hacer más ágiles, baratas y seguras algunas de estas actividades de crédito explican los niveles de demanda para los créditos colectivos, los créditos a personas morales y los créditos a personas físicas.
- Asimismo, el auge de los créditos colectivos hace énfasis no solo en la necesidad desatendida de financiamientos, sino en la oportunidad que tiene el sector financiero en México para hacer un manejo adecuado del riesgo que no transfiera la ineficiencia de los malos a los buenos acreedores, sino que observe un principio de reciprocidad similar al que en la práctica se observa en el *peer to peer lending*.
- El punto anterior también es un aspecto de suma relevancia ante las diferencias entre tasas pasivas y activas y ante la necesidad de elevar el ahorro.

En otro grupo –menor– están presentes las empresas cuya oferta de valor se sustenta en tecnologías financieras para resolver necesidades fiscales/administrativas/financieras de MiPyMEs.

- Estas empresas que ofrecen soluciones a MiPyMEs brindan apoyo con infraestructura y eficiencia en la gestión de procesos.
- En otras categorías, las empresas que proporcionan servicios bancarios y/o de información comparativa con respecto a la oferta de seguros, así como las que brindan asesoría de inversión, las que ofrecen transacciones con activos virtuales y las que realizan gestión patrimonial, atienden a segmentos de la población con el perfil cuyas características socioeconómicas determinan su preferencia por esta oferta de valor.
- Si se observa en detalle a las empresas basadas en tecnología financiera, como lo indican las VC, aún existe un gran potencial para que la actividad fintech alcance un grado de desarrollo que permita su funcionamiento estable, eficiente y a plena capacidad en México.
- En las actividades de mayor valor agregado sigue habiendo oportunidad de ampliar y profundizar el alcance de las tecnologías financieras en favor de la inclusión financiera y el desarrollo de la competitividad económica.
- Las tecnologías como la inteligencia artificial y cadena de bloques o el internet de las cosas no son las más comunes entre las empresas fintech en México.

¿Cómo funcionan algunos elementos de sustento para esta actividad, tales como recursos de capital y asesoramiento? ¿Son estos suficientes para que las empresas de tecnología financiera se conviertan en un actor relevante en el proceso de digitalización de servicios financieros en el país?

- El contexto en el que nacen y se desarrollan estos emprendimientos, por las dificultades que enfrentan y las oportunidades innovadoras que algunos de los proyectos representan, atrae a incubadoras y aceleradoras y hace que las aportaciones tales como recomendaciones, asesoría, vinculación y acceso a redes sean particularmente apreciadas, como es el caso del valor agregado que ofrecen las VC.
- El acceso a capital es difícil en México; muchas empresas se siguen financiando con ahorros de los emprendedores o con apoyo de amigos y familiares. Sin embargo, las actividades más dinámicas sí están siendo financiadas y aún hay oportunidad para ampliar el desarrollo de las empresas fintech. Se reitera que, sobre todo para los emprendimientos de reciente creación, el acceso a redes y el valor del asesoramiento estratégico de los inversionistas son apreciados.
- También, no obstante, se señaló que las condiciones, los requisitos y el entendimiento del negocio y de su riesgo asociado por parte de algunos inversionistas hacen que los empresarios busquen otras fuentes de financiamiento, incluso fuera del país.
- Por su parte, las empresas de VC ven favorablemente y como un factor que elevaría la probabilidad de financiamiento para las *startups* que una empresa fintech tenga una alianza con algún IFNB (así lo respondieron en el 80% de los casos). En este contexto, conviene una evaluación profunda de las oportunidades que ofrecerían las alianzas entre IFNB y empresas basadas en tecnología financiera, incluso como posibilidad de diversificar las fuentes de recursos.

2.6.2 RUTAS PARA COLABORACIONES Y ALIANZAS

Las interrogantes por responder fueron:

¿Los intermediarios financieros consideran que existe la posibilidad de complementar sus capacidades formando alianzas estratégicas para explotar mejor las oportunidades que ofrece la digitalización?

- Entre la mayoría de los IFNB y de las empresas fintech no se perciben claramente las amplias oportunidades que una alianza puede ofrecer.
- Pese a lo anterior, se aprecia que, en general, los IFNB tienen un interés cada vez mayor por el alcance de las tecnologías recientes.
- Sin embargo, el potencial para mejorar la eficiencia comercial y, especialmente, para aumentar la inclusión financiera con herramientas digitales, sigue siendo un territorio por explorar.
- Entre algunos IFNB las alianzas se perciben, en la mayoría de los casos, como una manera de enfrentar algunos retos y desafíos.
- La posibilidad de aliarse con empresas de tecnología financiera se ve como una opción para diversificar sus recursos y ampliar su mercado predominantemente.
- Pocos IFNB identifican cabalmente el potencial de las tecnologías financieras para mejorar su oferta de valor.
- En relación con el sector rural, se destaca que no solo está desatendido en lo relativo a créditos, sino también en lo que respecta a productos de ahorro e inversión. La colaboración con empresas de tecnología financiera puede ayudar a mejorar la oferta de servicios no solo desde los créditos, sino con productos de ahorro, también con elementos para una mejor gestión de riesgo y, en consecuencia, con mejores resultados en los rendimientos para los involucrados.

¿Cuáles son las áreas más relevantes (expansión del mercado, reducción de costos, cumplimiento regulatorio, etc.) para una posible colaboración (IFNB-fintech) que pueda favorecer el crecimiento al aprovechar las nuevas oportunidades de negocios?

- Entre las empresas fintech (54%) y entre algunos IFNB (23%) sí se identificó disposición e interés para aliarse y explorar posibilidades de beneficios mutuos.
- Una alianza facilitaría ofrecer alternativas innovadoras a los usuarios, ampliar los mercados y diseñar nuevos productos con el propósito de elevar su potencial de crecimiento y reducir costos.

Entre los ámbitos de oportunidad que señalaron los IFNB se destacan:

- Mejorar los servicios ofrecidos.
- Mejorar las capacidades en la demanda mediante asesoría financiera.
- Generar nuevos productos con base en un mejor conocimiento del cliente y del riesgo.
- Mejorar la actividad comercial.
- Elevar el nivel de ventas mediante el uso de diferentes recursos para la promoción y la colocación de créditos e, incluso, mediante el desarrollo de la corresponsalía.
- Hacer más eficiente el cumplimiento de estándares regulatorios.

Por su parte, las empresas fintech sí revelan tener interés en la inclusión financiera y algunas han intentado incursionar en esos ámbitos. Una alianza les permitiría:

- Diversificar su actividad y sus recursos.
- Mejorar sus términos de acceso al financiamiento.
- Aprovechar los márgenes que perciben en estos ámbitos.
- Perfeccionar la experiencia que algunas de estas empresas ya han tenido con los usuarios rurales y la población no incluida financieramente.
- Conocer mejor las particularidades de estos mercados.
- Familiarizarse con los riesgos de estos ámbitos, de la mano de organizaciones que trabajan en ellos.

2.6.3 EL OBJETIVO DE ELEVAR LA INCLUSIÓN FINANCIERA MEDIANTE LA DIGITALIZACIÓN

El objetivo central de este reporte fue identificar oportunidades y necesidades existentes que, de resolverse satisfactoriamente, permitirían aprovechar la digitalización para aumentar la inclusión financiera y mejorar los servicios financieros, principalmente, en las zonas rurales y para las personas que no tienen acceso a ellos. En relación con lo anterior se establece que:

- Los IFNB han avanzado en su digitalización de manera diferenciada. Como grupo, estas organizaciones parecen estar divididas por la mitad entre quienes ya han iniciado con el proceso (47%) y quienes no lo han hecho aún (47%). Muy pocos son los que indicaron no tener interés en digitalizarse (6%).
- La mayoría de los obstáculos que los IFNB señalan como importantes para atender a la población rural se podrían superar con herramientas de tecnología financiera.
- Los IFNB se beneficiarían más de la digitalización si sus perspectivas sobre esta se actualizaran y si relacionaran las ventajas que les ofrecen las tecnologías financieras con el desarrollo de su competitividad.
- Algunos IFNB, por sus características institucionales, pueden representar una opción para que las empresas basadas en tecnología financiera diversifiquen sus ingresos mediante alianzas estratégicas y mejoren su acceso al financiamiento.
- Los principales beneficios de la digitalización que reportan los IFNB se circunscriben, por ahora, solo a la eficiencia.
- Las instituciones más digitalizadas, tal vez por la competencia que enfrentan, son las Sofomes (Sociedades Financieras de Objeto Múltiple). No obstante, los esfuerzos emprendidos en torno a la digitalización van más allá de la competencia y su objetivo es conocer mejor a su público usuario –según el tipo de población rural o urbana y su nivel de ingreso.
- El poco avance de algunas instituciones en la digitalización y las condiciones que se advierten en algunos mercados con respecto a la falta de capacidades para aprovechar la digitalización, se añaden a las características operativas de las industrias de telecomunicaciones y de tecnologías de la información, contribuyendo a percibir riesgos elevados –cibernético, de mercado y tecnológico–, que inhiben los avances en materia de digitalización entre los IFNB.





3



RECOMENDACIONES



3 RECOMENDACIONES

Derivadas del diagnóstico se desprenden las recomendaciones que se presentan a continuación, agrupadas según conciernen a los principales actores interesados que forman parte de este reporte.

El énfasis de este diagnóstico es de carácter práctico y con fin propositivo, a efecto de que el uso de las tecnologías financieras permita elevar la inclusión financiera, principalmente, en las zonas rurales.

La digitalización de las operaciones de intermediación financiera permite expresar la creatividad para generar diferentes opciones y mejorar la oferta de los servicios financieros tanto en una organización tradicional como en un emprendimiento cuya oferta de valor es fundamental y totalmente digital.

El comprender el sistema financiero mediante una visión digital del mismo es de máxima relevancia para impulsar el crecimiento del país, haciendo más eficientes los procesos financieros para mejorar la competitividad.

3.1 RECOMENDACIONES PARA LOS IFNB

Desde una perspectiva operativa, a los IFNB se les recomienda realizar un análisis costo-beneficio para establecer la conveniencia del enfoque de su desarrollo digital. En cuanto al ámbito del orden y método, se les recomienda evaluar su capacidad técnica y financiera para validar el alcance y la viabilidad práctica y funcional de su plan. En torno al ángulo estratégico, es fundamental un conocimiento cabal de las características y condiciones tanto del mercado como del socio estratégico potencial.

Es necesario validar la pertinencia de su visión, considerando que la mayoría de los IFNB que han tenido éxito en sus intentos iniciaron su digitalización “de adentro hacia fuera”, es decir, priorizaron la digitalización de sus procesos internos “claves” para la mejora de la eficiencia. De igual forma, aquellos IFNB que obtuvieron resultados positivos en sus estrategias de digitalización realizaron un diagnóstico preciso de su sistema de información central (o sistema “core”) para determinar el potencial, alcance y funcionalidad de introducir las tecnologías financieras. Llevar a cabo tal valoración es sumamente recomendable antes de iniciar la digitalización.

Se recomienda que desde los gremios y las asociaciones de IFNB se promueva la digitalización. Estas iniciativas pueden ayudar a que los intermediarios enfrenten mejor los riesgos, a que adquieran servicios y/o desarrollen productos digitales a menor costo e, incluso, a mejorar los estándares de competencia con base en buenas prácticas gremiales para desarrollar sus servicios digitales de manera óptima.

Asimismo, se considera valioso que los IFNB profundicen su conocimiento sobre las actividades de las empresas basadas en tecnología financiera y sobre las tecnologías financieras en sí mismas. Por ejemplo, algunos IFNB pueden aprender del enfoque de algunas empresas fintech para ampliar su cobertura y actualizar y mejorar su oferta de servicios y su gestión de riesgo.

Para aprovechar la digitalización entre los IFNB, se requiere:

- Precisar objetivos medibles y asequibles gradualmente.
- Una visión enfocada estratégicamente en aprovechar las oportunidades de mercado, misma que considere tanto el contexto como las características de estas instituciones.
- Definir y asignar un presupuesto y precisar alcances y métodos prácticos en función de las particularidades de las organizaciones.

3.2 RECOMENDACIONES PARA LAS EMPRESAS FINTECH

El estado de esta actividad refleja las características de la industria financiera nacional y las condiciones de la economía. Sería deseable que las empresas de tecnología financiera compartieran más abiertamente información de sus operaciones para que, se pudiera diseñar una política pública que favorezca una mayor penetración de mercado de las empresas que más aportan al crecimiento económico y a la educación financiera.

En la actividad fintech, sería deseable que se desarrollara una identidad gremial que permitiera a estas empresas apoyarse mutuamente y compartir información en beneficio de sus negocios durante los procesos de toma de decisión a los que son sujetas. El momento que se vive en esta actividad es único y las oportunidades que esto representa se deberían aprovechar, sobre la base de que son parte del sistema financiero, pero la profundidad de su actividad y su cobertura no son comparables a las de otros actores en el mismo sistema. En este sentido, se recomienda la creación de indicadores que sean de carácter público y que permitan conocer mejor el avance en esta actividad.

Profundizar en su conocimiento del sector financiero no bancario también podría beneficiarles mediante oportunidades que no siempre son evidentes. Propiciar buenas prácticas que protejan a sus usuarios y procuren sus intereses también ayudaría a que estos agentes se destaquen de otras actividades en la industria financiera y contribuiría a proyectar la imagen de que sus servicios ofrecen posibilidades de beneficios compartidos.

3.3 RECOMENDACIONES PARA LAS VC

Un conocimiento más profundo y cabal del mercado que atienden las empresas fintech y de las operaciones de estas organizaciones contribuiría a un entendimiento más profundo y práctico del mismo. El impulso a las alianzas para abatir los riesgos de inversión sería recomendable para que la valiosa participación de los inversionistas se traduzca en un desarrollo aún más robusto de este sector.

Las estrategias para impulsar la actividad fintech se encuentran en un momento crucial para su crecimiento en México, y los cambios de ruta podrían ser más difíciles que una planeación estratégica oportuna. La importancia de este momento y la transversalidad cada vez mayor con la que operan los servicios financieros apuntan a que las decisiones de carácter tradicional son, tal vez, las que más dificultan aprovechar las nuevas oportunidades o dar impulso a la innovación.

3.4 RECOMENDACIONES DE CARÁCTER GENERAL

Los retornos en los proyectos fintech hacen necesario un enfoque más integral de esta actividad desde la perspectiva de la política pública, que identifique los ámbitos donde mayor valor existe para la sociedad y que más potencial tienen para contribuir a impulsar de manera estratégica la innovación y el desarrollo en esas actividades.

Tanto las entrevistas a profundidad como las diferentes respuestas a la encuesta señalan que el aprovechamiento de los beneficios de la digitalización se ve limitado por las características de la distribución del ingreso.

Es preciso hacer énfasis en que este diagnóstico no se enfocó en la llamada Ley Fintech; sin embargo, se considera de máxima relevancia evaluar el impacto sobre cómo incidió el enfoque con el que se abordó el fenómeno en la actividad en su conjunto.

En relación con lo anterior, sería sumamente deseable, entre otros temas, armonizar la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera, la Política Nacional de Inclusión Financiera y la Estrategia Digital Nacional. Lo anterior, particularmente en relación con los siguientes dos de los ejes de la Política Nacional de Inclusión Financiera: 3. Desarrollar la infraestructura financiera en zonas desatendidas y 4. Aumentar la oferta y uso de servicios financieros para mayor inclusión. Puesto que las zonas rurales no son zonas de alta bancarización, se dificulta que las empresas de tecnología financiera amplíen allí su cobertura de servicios. A su vez, los IFNB se beneficiarían de reglas que hagan factible una oferta de servicios más competitiva para diversificar la que ya existe.

También convendría contar con una definición y una clasificación de la actividad fintech que permita identificar –a efecto de incentivar– las actividades que mejor atiendan las necesidades de la población y aquellas con más potencial y efectos en el crecimiento y desarrollo económicos.

Asimismo, valdría la pena evaluar el efecto que el marco regulatorio tendrá de cara a los resultados de la negociación del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), qué consecuencias se esperan sobre los medios de pago y, primordialmente, cómo hacer para que los beneficios que puedan derivarse de una mayor liberalización efectivamente alcancen a quienes más necesidad tienen de ellos.

Por otra parte, del diagnóstico se desprende que, para elevar la inclusión financiera en zonas rurales, se identifican las siguientes oportunidades que aquí se agrupan, primero, de manera general, y luego, por el lado de la demanda y de la oferta:

En lo general: la inclusión financiera podría beneficiarse de un método más transversal y con una coordinación interinstitucional ambas metódicas en su diseño y ejecución.

Las oportunidades que se presentan en el ámbito de la educación, de ser debidamente abordadas, facilitarían el aprovechamiento de los beneficios de la digitalización. Convendría la impartición de clases optativas de programación desde temprana edad.

Tanto las empresas fintech como los IFNB señalan que la falta de profesionales con capacidades y habilidades necesarias, la falta de habilidades digitales entre sus clientes e, incluso, entre sus proveedores, constituyen un obstáculo para aprovechar los beneficios de la digitalización.

Los principales retos que los IFNB enfrentan para digitalizarse son la falta de apoyos gubernamentales, el riesgo cibernético, los costos asociados a la adquisición y el uso de la tecnología y la falta de habilidades y capacidades digitales de sus clientes y proveedores.

Convendría valorar la utilidad de que los apoyos gubernamentales se enfoquen en proyectos que impliquen alianzas o consistan en asistencia técnica y/o capacitación en función de ciertos indicadores y características institucionales de cobertura hacia la población rural, eficiencia y productividad.

Algunas de estas necesidades son consideradas tanto en la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera como en la Estrategia Digital Nacional.

La importancia de hacer más eficiente el acceso a recursos es de carácter estratégico para el desarrollo de esta actividad yaún es necesario atenderla.

Identificar y gestionar el riesgo de una manera más eficiente con base en herramientas de tecnología financiera es de máxima relevancia, por las diferencias entre tasas pasivas y activas que prevalecen en el sistema y en virtud del ejemplo que los créditos colectivos pueden ofrecer para optimizar los rendimientos en este rubro.

Es recomendable identificar y fomentar los servicios de soporte necesarios en el mercado en que las empresas fintech se desarrollan para, simultáneamente, elevar la inclusión financiera y coadyuvar a mejorar sus posibilidades de rentabilidad.

Otro aspecto fundamental es la conectividad y la infraestructura necesaria – principalmente en zonas rurales– con la calidad que permita generar confianza para impulsar proyectos y realizar las transacciones necesarias con la seguridad requerida velando por una óptima eficiencia para la población con menores recursos.

POR EL LADO DE LA OFERTA

Incentivar la competencia tanto en la industria financiera como en las de tecnología y telecomunicaciones, de suerte que mejoren los términos de acceso y existan condiciones más favorables para el desarrollo de la digitalización en los servicios financieros.

1. Impulsar programas de formación sobre digitalización para los profesionales que se desenvuelven actualmente en los IFNB.
2. Asegurar el acceso a recursos competitivos y la existencia de centros de información fidedignos y eficaces sobre el historial financiero de los clientes son aspectos que contribuirían a un entorno favorable para aprovechar la era digital por parte de la actividad financiera. Otra cuestión que podría ser oportuna es el diseño de una estrategia dirigida a la digitalización de las MiPyMEs como parte del fortalecimiento de un “entorno” que impulse la digitalización de servicios financieros. El desarrollo de redes y dinámicas permitiría que la población emplee la tecnología para mejorar los términos de intercambio en general a costos asequibles, favoreciendo la posibilidad de elevar los estándares de vida.

POR EL LADO DE LA DEMANDA

1. Propiciar, en el ámbito colectivo, un conocimiento práctico de las nuevas tecnologías, con un enfoque funcional en beneficio de los usuarios que más necesidades tienen, contribuiría para aprovecharlas mejor.
2. En la medida en que estos servicios fintech se amplíen, los usuarios deben desarrollar habilidades para buscar e identificar la información que les permita decidir en función de los beneficios que procuran al momento de hacer uso de estos servicios. El impulso de tales habilidades requerirá ser aparejado por información transparente sobre cómo ejercer y hacer eficaces sus derechos como usuarios.

La oportunidad de que desde el ámbito de la política pública se impulse el crecimiento económico con un enfoque estratégico digital continúa. Es importante resaltar que este imperativo no lo resolverá el mercado por sí solo.

La digitalización y las tecnologías financieras ofrecen una oportunidad excepcional para generar acceso de manera generalizada a la innovación –para el uso y práctica de los beneficios de la tecnología– y fortalecer el acceso al capital y a redes de negocios. Para lograr lo anterior, uno de los mayores desafíos está en propiciar las condiciones óptimas para que se fortalezcan los servicios de soporte para el impulso de la digitalización de los servicios financieros (banca, tecnología, telecomunicaciones, educación, cooperación gubernamental, etc.).

Finalmente, se reconoce en la innovación tecnológica una oportunidad única para el fortalecimiento de la oferta financiera en favor de las personas aún no incluidas financieramente. Sin embargo, se estima que dicha oportunidad debe ser aprovechada de tal forma que los beneficios potencien el bienestar de las personas y de los agentes económicos en general, particularmente poniendo cuidado en que el desarrollo de las capacidades y destrezas requeridas para aprovechar la tecnología no se convierta en un factor que propicie el incremento de las desigualdades económicas y sociales del país.





4



ANEXOS

4.1 PERSPECTIVA A FUTURO

Este análisis enfrentó limitaciones de recursos, principalmente, de tiempo. Hace falta continuar y profundizar la investigación sobre cómo fortalecer de la manera más eficiente las capacidades en la demanda y en proveedores de servicios para fintech. A continuación, se presentan algunos elementos en cuyo análisis sería recomendable profundizar:

1. Sería conveniente estudiar qué tecnologías financieras tienen un mejor resultado al momento de impulsar tanto la educación como la inclusión financiera, a efecto de proponer un conjunto de herramientas que, de manera estratégica, puedan ser empleadas por los IFNB y las mismas empresas fintech para mejorar las condiciones económicas de quienes utilizan sus servicios.
2. Es importante evaluar si las fallas del mercado han propiciado oportunidades para nuevos actores que generan valor o si dan lugar para extraer rentas de los emprendimientos que luchan por nacer y sobrevivir.
3. En el mismo orden de ideas, se considera necesario analizar a profundidad cómo mejorar la gestión de riesgos, a efecto de incidir favorablemente en el desempeño eficiente del sistema financiero y revertir la constante práctica de un amplio diferencial entre tasas activas y pasivas y de transferir el costo del riesgo de los malos acreedores a los buenos usuarios de los servicios financieros.
4. Es recomendable avanzar en la elaboración de indicadores de referencia de la actividad fintech y en la divulgación de estos. Se recomienda investigar qué empresas basadas en tecnología financiera cierran o dejan de operar e identificar las causas principales de estas situaciones, así como las que favorecen la continuidad de otras empresas en el mercado. Lo anterior, distinguiendo entre organizaciones que operan con medios digitales y las instituciones cuya oferta de valor se sustenta en tecnologías financieras.
5. También convendría estudiar a mayor profundidad a qué se deben las respuestas tanto de las VC como de los IFNB en cuanto a su manera de entender los incentivos de mercado y las oportunidades de crecimiento que presenta.
6. En relación con lo anterior, un aspecto adicional que valdría la pena entender es qué habilidades y capacidades puntuales se requiere desarrollar para que tanto la demanda como la oferta respondan de manera más eficiente a las señales de diferentes agentes económicos. Por las respuestas a la encuesta, sobresale que

la dinámica del mercado de las actividades aquí evaluadas revela distorsiones en el proceso de asignación de recursos. Entender el porqué de tantas fallas de mercado y evaluar qué elementos pueden facilitar decisiones que conduzcan a asignaciones que eleven el nivel de bienestar de quienes participan en estas dinámicas se considera importante.

7. Por otra parte, también es imperativo un enfoque comparativo internacional que dé perspectiva para aprovechar mejor las oportunidades que se presentan.
8. Es fundamental valorar el impacto económico que tanto la industria de telecomunicaciones como la bancaria, particularmente por las características de sus operaciones en México, han tenido en la digitalización, en el desarrollo de la actividad fintech y del uso de la tecnología en la inclusión financiera y en la igualdad económica.
9. Finalmente, es esencial establecer los medios más eficaces para aprovechar estas oportunidades desde las políticas públicas que respondan –realmente– a las necesidades de la población excluida financieramente.

4.2 METODOLOGÍA

Este reporte es prospectivo, cuantitativo, exploratorio y de carácter social.

Por su finalidad, tiene una metodología básica, porque presenta un diagnóstico relativo a la actividad fintech y la digitalización en cuanto a la inclusión financiera del sector rural. Sin embargo, ofrece una proyección práctica en cuanto a que las preguntas que responde tienen fines de ejecución para modificar de manera favorable el entorno que analiza.

Por su alcance temporal, su metodología es sincrónica, es decir que busca conocer la condición actual en que se desarrolla la actividad en comento. Por su profundidad, es propositiva, toda vez que propone que, mediante colaboración y alianzas, la actividad fintech y la digitalización en los intermediarios financieros no bancarios mejore en cuanto a eficiencia, crecimiento, calidad e ingresos.

Asimismo, tiene carácter prospectivo enfocado en cuatro aspectos:

- 1) Identificar las oportunidades de la digitalización y las tecnologías financieras.
- 2) Valorar la factibilidad de crear alianzas estratégicas entre empresas de tecnología financiera e intermediarios financieros no bancarios.
- 3) Identificar elementos para que, desde el diseño de la política pública, los emprendimientos fintech tengan mejores condiciones de desarrollo.
- 4) Coadyuvar a mejorar la inclusión financiera mediante una oferta de servicios financieros más competitiva.

Finalmente, es social, cuantitativa y de carácter primario, porque el reporte es consecuencia de una encuesta orientada a interpretar la situación y conducta de los objetos señalados.

El procedimiento que sustenta el diagnóstico está estructurado en dos fases principales:

- En la primera fase exploratoria, se realizaron entrevistas para validar la orientación del reporte y especificar la naturaleza estratégica de la información que se buscaba con las encuestas y bases de datos. Se contactó a las partes interesadas, tanto instituciones públicas como contrapartes particulares, que contribuirían al diagnóstico. Durante las consultas, el objetivo y la estructura del diagnóstico se presentaron con fines informativos y de retroalimentación y se empleó un método para involucrar activamente a dichos interesados.

- En la segunda etapa, de investigación cuantitativa y propositiva, se aplicaron encuestas electrónicas directas a directivos de organizaciones para lograr identificar cómo aprovechar los beneficios de la digitalización en favor de la inclusión rural; particularmente, se consultó a los principales involucrados en la actividad fintech en México, con un enfoque orientado a establecer lo necesario para fortalecer las capacidades de quienes necesitan beneficiarse de las oportunidades que la digitalización y las tecnologías financieras ofrecen para cerrar las brechas de desigualdad y generar un entorno propicio para el crecimiento de la economía mexicana.

Dicha consulta se realizó a través de tres cuestionarios, dirigidos, respectivamente, a empresas fintech, porque desempeñan un papel central en el objeto de este diagnóstico, a los IFNB, porque son el sujeto central del trabajo que desarrolla la Sparkassenstiftung, y a las VC, porque su participación como financiadores para elevar tanto la dinámica de acceso a recursos por parte de los empresarios de las tecnologías financieras como para ampliar la base empresarial para el desarrollo económico del país es de gran relevancia estratégica. A continuación, se detallan las características generales de dichos grupos y cómo se les abordó metodológicamente.

FINTECH

Por lo que hace a las empresas de tecnología financiera, no existen cifras sobre la actividad en conjunto de estas organizaciones. El sondeo procuró obtener indicadores de referencia, pero no se consiguieron suficientes respuestas para lograr una muestra representativa.

En colaboración con la Asociación Fintech de México (AFM) se diseñó la encuesta y se dio seguimiento a las respuestas. El cuestionario aplicado a las empresas fintech tiene las siguientes cinco secciones principales:

- 1) Información básica sobre la empresa que responde de manera anónima.
- 2) Desafíos que la empresa enfrenta en materia de infraestructura tecnológica y financiera, recursos humanos, etc.
- 3) Oportunidades de crecimiento.
- 4) Acceso a financiamiento.
- 5) Alcance de su actividad (obstáculos, interés, experiencia) en relación con la inclusión financiera.

Las preguntas consideraron también las inquietudes y el enfoque evaluados por otros estudios de organismos internacionales y los asuntos de interés relativos a esta actividad en el ámbito nacional.

La aplicación de la encuesta se hizo con la colaboración de la AFM y se dirigió no solo a sus asociados, sino a una base de datos que se construyó de manera independiente para este fin, con la participación de organizaciones proveedoras de servicios para empresas fintech. Para cerrar la encuesta, fue necesario llamar personalmente a varios directivos de empresas fintech y pedir su colaboración. Ellos, gentilmente –en su mayoría– accedieron a completarla.

CAPITAL PRIVADO (VENTURE CAPITAL, VC)

La encuesta para las empresas de capital privado (VC) se diseñó en estrecha colaboración con la AMEXCAP. La encuesta, por su diseño, refleja las prioridades de los financiadores, así como los puntos planteados durante la primera ronda de entrevistas exploratorias con empresas que buscan financiación, y evalúa el grado de alineación entre las prioridades de fintech vis a vis VC. La encuesta se estructuró básicamente en torno a cuatro temas:

- 1) Características generales de las VC y su actividad en México y en el ámbito fintech, particularmente.
- 2) El interés general y la percepción del riesgo de estas instituciones por tipo de empresa y tecnología.
- 3) La interacción que tienen con los emprendimientos fintech, así como las características que buscan en los proyectos.
- 4) El interés y percepción sobre la inclusión financiera, particularmente del sector rural.

INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS (IFNB)

IFNB se refiere a instituciones del sector de ahorro y crédito popular: cajas de ahorro, cooperativas, sociedades financieras populares (SOFIPO) y sociedades financieras de objeto múltiple (SOFOM, E.N.R).

Principalmente enfocada a instituciones financieras que prestan servicios en el ámbito rural, la encuesta se diseñó considerando el conocimiento y la experiencia de la Sparkassenstiftung sobre el tema de la intermediación financiera, las normas que regulan la industria y el contexto nacional particular. Se utilizó la extensa red de IFNB que han colaborado con la Sparkassenstiftung para garantizar una selección de muestra representativa de los encuestados.

La encuesta se divide en 4 secciones:

- 1) Información básica sobre los IFNB.
- 2) Su nivel de participación en la inclusión financiera.
- 3) Su percepción de la digitalización y de una posible colaboración con empresas fintech.
- 4) El nivel de interés con respecto a la digitalización y la experiencia potencial que los IFNB ha tenido con ella.

ESTIMACIÓN MUESTRAL

El tamaño de muestra mínimo se estimó sobre el tamaño de poblaciones conocidas para cada uno de los grupos de interés en función de un nivel de confianza del 95% y con base en un margen de error tolerable siguiendo la fórmula:

$$\varepsilon = \frac{(N * Z\alpha^2 * p * q)}{(d^2 * N - 1 + Z\alpha^2 * p * q)}$$

La invitación a responder la encuesta fue realizada al personal directivo o gerencial alto de las empresas fintech, intermediarios financieros no bancarios y VC.

Para el caso de las empresas basadas en tecnología financiera y los IFNB, las respuestas obtenidas superaron el número mínimo estimado.

A continuación se presentan los datos relativos a las encuestas enviadas y respondidas por IFNB y empresas de tecnología financiera.

Tabla 5. Reporte de parámetros muestrales

	POBLACIÓN	MUESTRA MÍNIMA	RESPUESTAS OBTENIDAS	ÍNDICE DE RESPUESTAS
FINTECH	240	36	43	30%
IFNB	278	37	61	24%

Por otra parte, la encuesta para VC se aplicó a los miembros de la AMEXCAP, por lo que se reconoce que la información obtenida puede tener un sesgo. La colaboración de estas empresas fue positiva, toda vez que 12 de 17 organizaciones de VC que han invertido en empresas de tecnología financiera (70%) respondieron el cuestionario. En virtud del posible sesgo y de la cantidad de información en este rubro, los hallazgos de este análisis no se asumen como representativos. Se reportan los resultados que, tras ser consultados con la AMEXCAP, fueron considerados relevantes y fidedignos.

4.3 GLOSARIO

C

Contracargos

Impugnación de un cargo y solicitud de reembolso.

D

Digitalización

Convertir o codificar en números/dígitos datos o informaciones de carácter continuo, lo que puede favorecer la eficiencia operativa y la mayor competitividad en diferentes ofertas de bienes y servicios.

E

Educación financiera

La educación financiera es el proceso mediante el cual los individuos adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros y desarrollan las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades financieras y mejorar su bienestar. (OECD, Improving Financial Literacy, Paris, 2005)

F

Fintech

Innovación financiera tecnológicamente habilitada que podría dar como resultado nuevos modelos de negocios, aplicaciones, procesos o productos con un efecto material asociado en los mercados financieros y las instituciones y la provisión de servicios financieros.

Front-end

La parte del software que interactúa con los usuarios.

IIPO: Initial Public Offering/Oferta Pública de Venta

Operación que se realiza a través del mercado bursátil, mediante la cual un ofertante pone a la venta algún activo financiero de una empresa o una sociedad. Se denomina también salir a bolsa, salida a bolsa o salir a cotizar al mercado.

IFNB:

Intermediarios financieros no bancarios.

Inclusión financiera

Para personas y/o empresas, significa tener acceso a productos financieros útiles y asequibles que satisfagan sus necesidades —transacciones, pagos, ahorros, crédito y seguro— prestados de manera responsable y sostenible.

RRural

Población de menos de 15,000 habitantes.

UUrbano

Población con más de 15,000 habitantes.

VVC: Empresas de Venture Capital

Se refiere a empresas de capital privado que financian proyectos o emprendimientos en etapas tempranas de su desarrollo.

4.4 REFERENCIAS

Bank for International Settlements, Basel Committee on Banking. (19/02/2018). "Sound Practices: implications of fintech developments for banks and bank supervisors." <https://www.bis.org/bcbs/publ/d431.pdf>

CNBV. Infografía sobre Instituciones de Tecnología Financiera. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/379613/Fintech_infograf_a.pdf Consultado el 18/08/2018

Estrategia Digital Nacional (EDN). <https://www.gob.mx/mexicodigital/>

European Banking Authority (04/08/2017). "Discussion paper on the EBA's approach to financial technology (FinTech)." <https://www.eba.europa.eu/documents/10180/1919160/EBA+Discussion+Paper+on+Fintech+%28EBA-DP-2017-02%29.pdf> Consultado el 05/07/2018

European Parliament (28/04/2018). "Report on FinTech: the influence of technology on the future of the financial sector." <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A8-2017-0176+0+DOC+XML+V0//EN> Consultado el 13/06/2018.

Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (09/03/2018). *Diario Oficial de la Federación* http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5515623&fecha=09/03/2018&print=true Consultado el 25/06/2018.

Lohr, Shanon L. (1999) *Muestreo: diseño y análisis*. México: International Thomson, 480 pp.

Prodesarrollo (s.f.). "Benchmarking de las Microfinanzas en México. Un informe de Prodesarrollo 2015/2015". En <https://www.prodesarrollo.org/sites/default/files/documentos/benchmarking/BENCH%202016%20low.compressed.pdf>

Schindler, John (2017). "FinTech and Financial Innovation: Drivers and Depth," Finance and Economics Discussion Series 2017-081. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System, <https://doi.org/10.17016/FEDS.2017.081> . Consultado el 09/06/2018.

Varian, Hal R. "La oferta de la industria". En *Microeconomía intermedia: un enfoque actual* (1996, 4a ed.). España: Antoni Bosch, pp. 396-416.

4.5 NOTAS

1. La pregunta inicial se planteó en términos de “industria”, pero, ante las características que se encontraron en fintech, se decidió hablar de “actividad”, porque se observó que están en proceso de desarrollo las condiciones que permitan llamar industria a las diferentes funciones que se desarrollan en el agregado de cada clasificación de la oferta de fintech. Se entiende como industria la suma de ofertas de cada una de las empresas con características similares. *Vid.* Varian, Hal R. “La oferta de la industria”. En *Microeconomía intermedia: un enfoque actual* (1996, 4a ed.). España: Antoni Bosch, pp. 396-416.

2. Bank for International Settlements, Basel Committee on Banking Supervision (19/02/2018). “Sound Practices: implications of fintech developments for banks and bank supervisors”. <https://www.bis.org/bcbs/publ/d431.pdf>

3. Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (09/03/2018). *Diario Oficial de la Federación* http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5515623&fecha=09/03/2018&print=true Consultado el 25/06/2018.

4. En marzo de 2017, el Parlamento Europeo (PE) planteó que fintech se puede entender como finanzas habilitadas por nuevas tecnologías, que cubren toda la gama de servicios financieros, productos e infraestructura (esto incluye también a insurtech –uso de nuevas tecnologías en seguros– y a regtech –nuevas tecnologías para el cumplimiento normativo). El PE define fintech como “la abreviatura de tecnología financiera [...] utilizada principalmente para referirse a las empresas que utilizan sistemas basados en tecnología, ya sea para proporcionar servicios financieros y productos directamente o para tratar de hacer que el sistema financiero sea más eficiente”. European Parliament (28/04/2018). “Report on FinTech: the influence of technology on the future of the financial sector.” <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A8-2017-0176+0+DOC+XML+V0//EN> Consultado el 13/06/2018. En relación con la definición de la ABE vis a vis la del PE, la palabra “efecto” a la que se refiere la primera contrasta con la palabra “eficiencia” a la que remite la segunda, porque efecto se define –en su primera acepción– por la Real Academia Española como “aquello que sigue por virtud de una causa”, en tanto que eficiencia se refiere a la “capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado”, por lo cual, la definición de la ABE comprende el carácter de eficiencia.

5. En este reporte, todos los gráficos y estadísticos reportados, salvo que se indique lo contrario, provienen de las encuestas realizadas. *Vid.* Apartado “Metodología” en la Sección E - Anexos.

6. A estas organizaciones se les llama comúnmente startup fintech.
7. Se refiere a las plataformas de pagos, de comercio electrónico y de transferencias internacionales. Fuente: Asociación Fintech de México, A.C.
8. Evaluación de clientes y perfiles de riesgo, prevención de fraudes, verificación de identidades, APIs (application programming interface o interfaz de programación de aplicaciones) bancarias, agregadores de medios de pago, big data & analytics, inteligencia de negocios, ciberseguridad y contratación electrónica. *Op. Cit*
9. Software para contabilidad e infraestructuras de facturación y gestión financiera. *Ibid.*
10. Administración de finanzas personales, comparadores y distribuidores de productos financieros, educación financiera, asesores automatizados y planeación financiera. *Ibid.*
11. Servicios digitales de intermediación de valores, instrumentos financieros y divisas. *Ibid.*
12. Tecnología aplicada a la prestación de servicios en el sector asegurador. *Ibid*
13. Desarrolladores de soluciones basadas en el *blockchain*, intermediarios y mercados de activos digitales.



cooperación
alemana

DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT



Finanzgruppe
Sparkassenstiftung für
internationale Kooperation