



Estudio Brasil Fintech Deep Dive 2018

**A3FIN
TECHS**
associação brasileira de fintechs



Presentación



Rodrigo Soeiro Ubaldo
Presidente
ABFintechs

Un mercado extremadamente fértil en innovaciones, con nivel elevado de concentración y una regulación naciente crean una ventana única de oportunidades para los inversionistas nacionales e internacionales en el rubro brasileño de *fintechs*, que es hoy el más grande de América Latina.

En las actuales condiciones el país tiene potencial para transformarse en un silo consumidor y exportador de soluciones de tecnología financiera para todo el mundo, pero, antes de dar ese salto, debemos avanzar aún en algunas frentes. Uno de los principales obstáculos es la falta de información de calidad acerca de la actuación de las *fintechs* que remita seguridad a las decisiones de inversionistas, emprendedores y reguladores.

ABFintechs y PwC se unieron justamente para rellenar este vacío. Ambas van a elaborar un levantamiento fiable de las empresas que están revolucionando el rubro de soluciones de tecnología financiera en Brasil. El *Estudio Brasil Fintech Deep Dive 2018* es el primero que diseña el perfil del emprendedor de *fintechs* brasileñas y que busca escuchar qué dicen los ejecutivos que lideran esos negocios innovadores sobre los principales retos que enfrentan.



Dorival Dourado
Miembro del consejo consultivo
ABFintechs

El análisis de los datos revela que, aun viviendo un escenario de cambio favorable y oportunidades tal vez mejores que aquellas que ofrecen los mercados más desarrollados, emprendedores con nivel elevado de calificación y experiencia todavía encuentran muchas dificultades de acceso a capital de riesgo. En Brasil, los recursos son escasos y, cuando están disponibles, su liberación tarda mucho, lo que a menudo hace que negocios promisoros y con gran potencial para producir impactos económicos y sociales se vuelvan inviables.

Con la iniciativa de este estudio esperamos ayudar a reducir las incertezas del mercado brasileño con relación a la actuación de las *fintechs* y sus tecnologías disruptivas para que los inversionistas, reguladores y emprendedores puedan avanzar con más confianza.

Nuestro objetivo es contribuir a la promoción de un ambiente de negocios más saludable e innovador, con más competencia y colaboración y con servicios mejores y más baratos para los consumidores. Agradecemos a todos los que respondieron el cuestionario o concedieron entrevistas y nos ayudaron a elaborar el cuadro sobre las *fintechs* que detallamos a continuación.



Alvaro Taiar
Socio y líder de
Servicios Financieros
PwC Brasil

Desde hace más de 60 años la tecnología es una aliada importante en el desarrollo de los servicios financieros. Los avances tecnológicos han permitido crear soluciones seguras de autoservicio y establecer nuevos canales de atención como, por ejemplo, los cajeros electrónicos y el *internet banking*, pero esas innovaciones fueron perfeccionadas y adecuadas por los gigantes del sector sin grandes perturbaciones a su dominio de mercado. Sin embargo, esto puede cambiar con el advenimiento de las *fintechs*.

Nacidas de la interacción entre servicios financieros y tecnología, las *fintechs* han llegado para quebrar paradigmas y posiblemente rediseñar el sector. Con una estrategia enfocada en la experiencia del cliente, provocan profundos cambios en áreas de servicios como pagos, crédito, seguros y consultoría de finanzas personales. En este proceso, no solo desafían a las instituciones financieras actuales, sino que también revelan nuevos mercados y nuevos modelos de negocios.



Luís Ruivo
Socio y líder de Consultoría
en Servicios Financieros
PwC Brasil

Son oportunidades que pueden resultar en una reducción de costos de operación y oferta de nuevos servicios, en conversión de clientes derivados de la enorme masa de desbancarizados, o aun, mejor relación con las nuevas generaciones de consumidores ya acostumbradas con la experiencia digital que les ofrecen gigantes como Google, Amazon, Facebook y Apple y menos propensas al modelo de los servicios tradicionales.

En este contexto de cambios acelerados y profundos, las oportunidades de negocios para las *fintechs* en Brasil son inmensas, pero la información acerca de las reales características de este mercado permanece escasa. Para colaborar con la solución de este problema, PwC se unió a ABFintechs en la realización de este estudio pionero sobre el perfil de estos negocios y la visión de los emprendedores a respecto del mercado.

Esperamos que la información que se encuentra en las siguientes páginas contribuya para mejorar el conocimiento sobre el ecosistema de las *fintechs* en Brasil.



Índice



| | |
|---|----|
| Mensajes principales | 6 |
| El perfil de las <i>fintechs</i> brasileñas | 10 |
| Quién es el emprendedor | 15 |
| Perspectivas de crecimiento..... | 18 |
| Principales retos y barreras | 22 |
| Oportunidades y beneficios de las <i>fintechs</i> | 32 |
| Tendencias del setor | 44 |
| Conclusión | 49 |
| Metodología..... | 50 |
| Referencias | 51 |
| Contactos | 52 |

Mensajes principales

El análisis de los datos de nuestro estudio nos llevó a algunas conclusiones sobre el mercado de las *fintechs* en Brasil, las que destacamos a continuación.

1



Las actuales condiciones del mercado, con **fuerte concentración, spread bancario elevado, aumento de tarifas de servicios y la perspectiva de modernización regulatoria**, asociadas al hecho de que una gran parte de la población aún no tiene acceso a servicios financieros, hacen del Brasil un país especialmente atractivo para la inversión en *fintechs* que ofrezcan soluciones innovadoras.

2

La falta de visibilidad en el mercado es la principal barrera de acceso al capital, según los emprendedores. Esto ayuda a explicar por qué el sector tiene aún impacto limitado en la economía y muy por debajo de su potencial. Tan solo el 12% de las empresas afirman tener facturación sobre los R\$10 millones al año.

El escenario actual de inestabilidad económica y política también dificulta los negocios, afirman los participantes. Súmese a éste la burocracia, la carga tributaria elevada y la legislación tributaria compleja.

La gran mayoría de las empresas tiene expectativa de crecimiento alta, pero un poco más de la mitad ha tenido acceso a capital:



- El **95%** de las *fintechs* consultadas en el estudio tienen **previsión de aumento del ingreso en 2018**.
- El **41%** de las participantes no han recibido inversiones y resulta muy difícil obtener capital para proyectos aún en fase de concepción.
- Más de la mitad de las empresas que **ya alcanzaron el break-even no ha recibido inversiones**. La mitad de aquellas que aún no lo han alcanzado, pretende hacerlo durante este año.

3

Contrariando el mito de que las *startups* son fundadas por jóvenes egresados de la universidad, hemos encontrado **profesionales con sólida formación y experiencia en negocios** dirigiendo las *fintechs* brasileñas.



EL 97% son graduados o post graduados con magister o doctorado



EL 47% tiene entre 30 y 39 años.



EL 70% ha tenido otro emprendimiento antes de abrir una *fintech*.

Muestra del estudio

Fundadores de **224** empresas brasileñas de tecnología financiera en todo el país que respondieron el cuestionario del estudio del **15 de febrero al 8 de junio de 2018**.

4

Incubadoras y aceleradoras aún atraen poco a los emprendedores de las *fintechs* estudiadas.



El **39%** nunca han recurrido a estas iniciativas de colaboración.

El **76%** no pretenden recurrir en el futuro o no se han decidido aún a este respecto.

5



Diferenciación futura de soluciones de las *fintechs* exigirá una reinversión enfocada en tecnologías emergentes.

Cloud, *data analytics* y *mobile* son las principales tecnologías involucradas en las soluciones proporcionadas por las *fintechs*, pero éstas se están convirtiendo en *commodities*.

Las empresas deberán invertir en una reinversión tecnológica si quieren seguir ofreciendo innovación en productos y servicios financieros. Las principales apuestas de las participantes para diferenciarse en el futuro son la **inteligencia artificial** y el **blockchain**.

6



Oportunidades de negocios y la competencia tienden a crecer con **open banking** y **BigTechs**

El *open banking* ya es una realidad en Europa y Asia, pero Brasil aún carece de una reglamentación específica sobre este tema. El modelo incentiva a los grandes *players* del sector a buscar asociaciones con *fintechs* o a desarrollar APIs públicas que faciliten la integración de las plataformas digitales a sus sistemas legados, pero tiende también a acelerar la entrada de **BigTechs** (Amazon, Google, Apple, entre otras) al rubro de servicios financieros. Esas empresas tienen marcas muy conocidas, escala y una base de clientes amplia y fiel – justamente los mayores retos enfrentados hoy por las *fintech*.

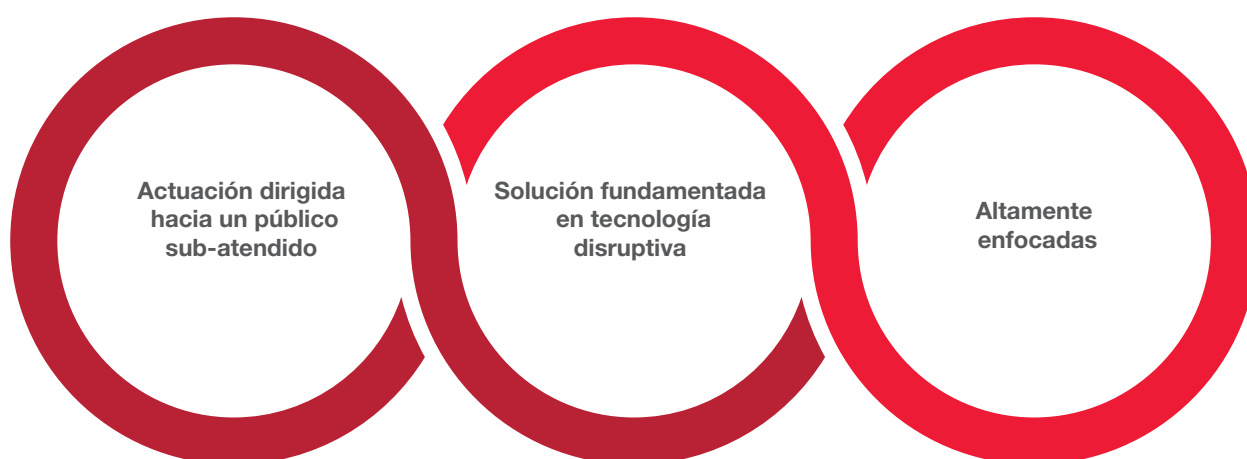
Obs.: los porcentajes de los gráficos de este informe de estudio pueden no sumar los 100% porque se han redondeado.

Obs.: os percentuais dos gráficos deste relatório de pesquisa nem sempre somam 100% por questões de arredondamento.

Fintechs son...

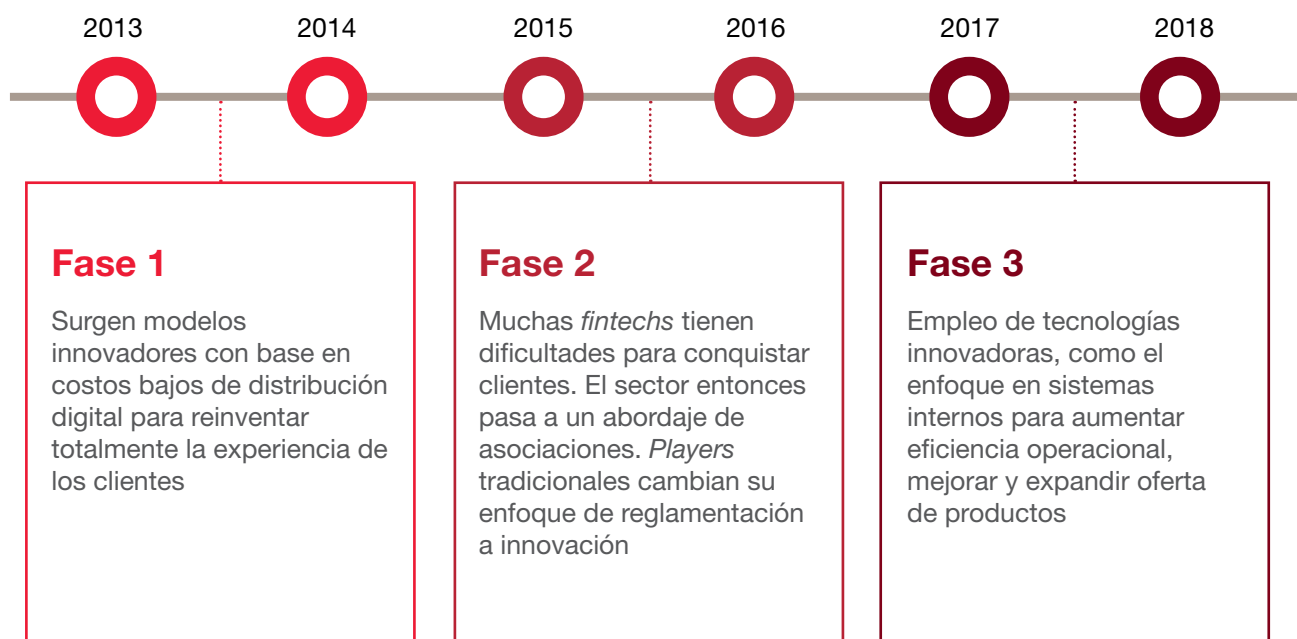
... un rubro de empresas en la intersección entre los sectores de tecnología y servicios financieros que adoptan modelos de negocio escalables y que innovan en productos y servicios dirigidos a la atención de una determinada necesidad del cliente.

Características principales



Tres atributos-clave caracterizan la actuación de las empresas que han participado en nuestro estudio:

- Son empresas altamente enfocadas. Se proponen resolver un problema conocido o una demanda no atendida del consumidor y aúnen sus esfuerzos para lograr desarrollar soluciones innovadoras. Su actuación tiene inicio con un portfolio restringido, normalmente en base a un pequeño grupo de productos y soluciones.
- Dirigen sus soluciones hacia un público sub-atendido, buscando ocupar un vacío dejado por las instituciones tradicionales, por problemas de restricción de acceso o de precio, o aun por una demanda cuyo potencial los *players* tradicionales todavía no conocen o no priorizan.
- Entregan sus soluciones en base a tecnologías disruptivas, como *blockchain*, *big data*, nube, IoT, entre otras.



Las *fintechs* han logrado:

- reformular la experiencia del usuario
- cambiar las expectativas de los clientes
- acelerar el ritmo de la innovación



Las *fintechs* no han logrado:

- obtener una participación mensurable de mercado
- conquistar una nueva base de clientes

El perfil de las *fintechs* brasileñas

Las regiones Sur y Sureste de Brasil reúnen el 93% de las 224 *fintechs* brasileñas participantes de nuestro estudio. El estado de São Paulo solo es la sede de más de la mitad de esas empresas (58%). Tres cuartos de las empresas se han fundado hace menos de cuatro años y, la mayoría concentra su actuación en los rubros de medios de pago, crédito y gestión financiera.

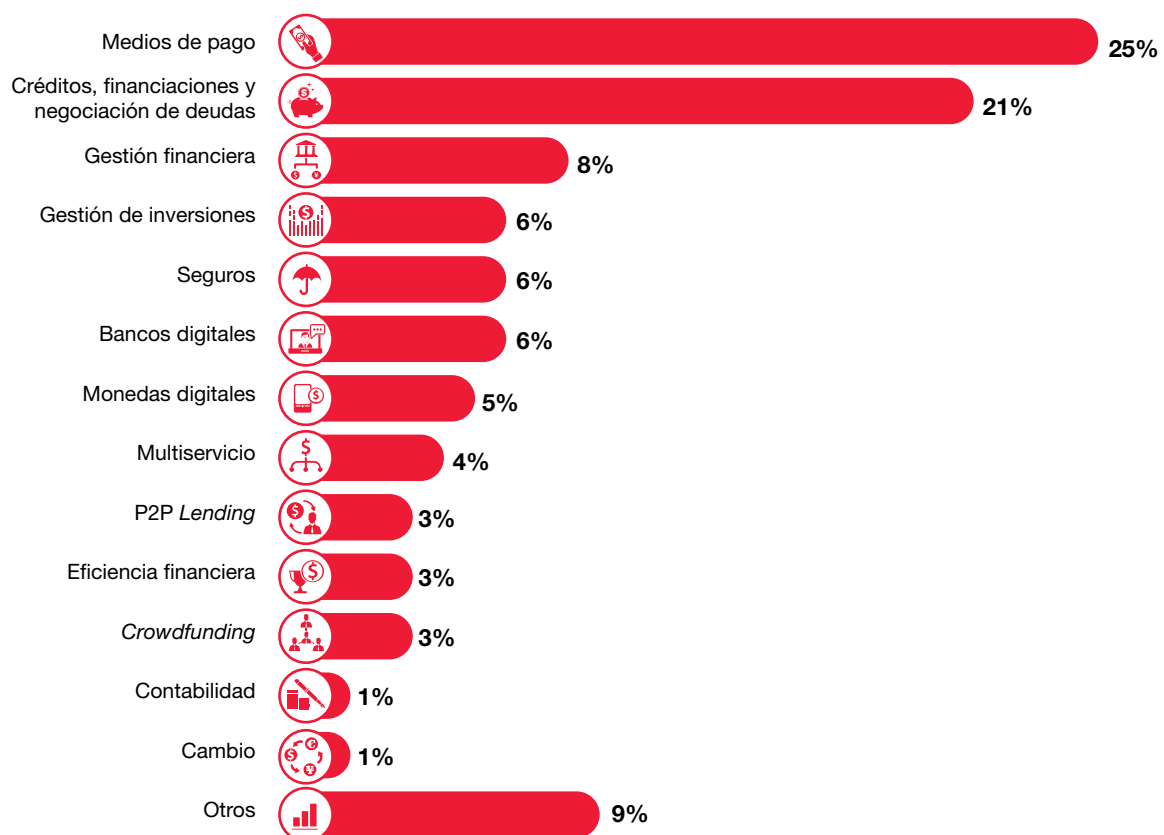
Concentradas en el Sur y Sureste Porcentaje de empresas por región del país





Medios de pago y crédito son los principales rubros

P: *Cuál es la principal vertical financiera/rubro en que actúa su fintech?*



Como un indicador de la juventud de este mercado, el 46% de las *fintechs* participantes del estudio nacieron después del 2016 y el 51% está en inicio de operación, mientras el 8% está en fase de idealización o validando un producto viable mínimo y, por este motivo, todavía no tienen clientes. Cerca de dos tercios de las empresas han facturado menos de R\$1 millón el 2017, o no han tenido facturación.

Por ser en su mayoría empresas en inicio de operación, por dificultades de acceso a capital y por la fuerte base tecnológica, el sector es muy enfocado en eficiencia y productividad y todavía genera relativamente pocos puestos de trabajo: el 87% de las *fintechs* emplean menos de 50 personas. Con la maduración, su potencial de generación de empleos aumenta naturalmente: el 76% de las que alcanzan la fase de consolidación tiene más de 50 empleados.

Etapas de maduración de las *fintechs*

Idea – Aún en revisión de modelo.

MVP (*minimum viable product*) – Sin clientes y en proceso de validación.

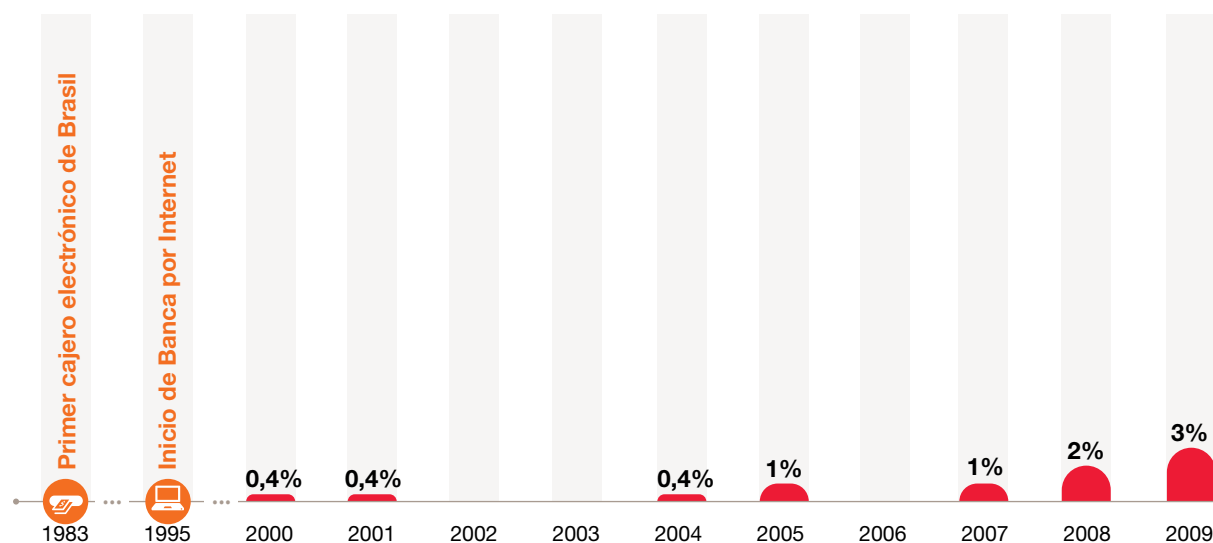
Inicio de operación – Con clientes y con facturación y/o inversión.

Expansión – Con clientes, ya validada por el mercado y facturación y/o inversión.

Consolidación – Con clientes, ya validada por el mercado y facturación y/o inversión sobre los R\$20 millones.

El 46% de las empresas nació después del 2016

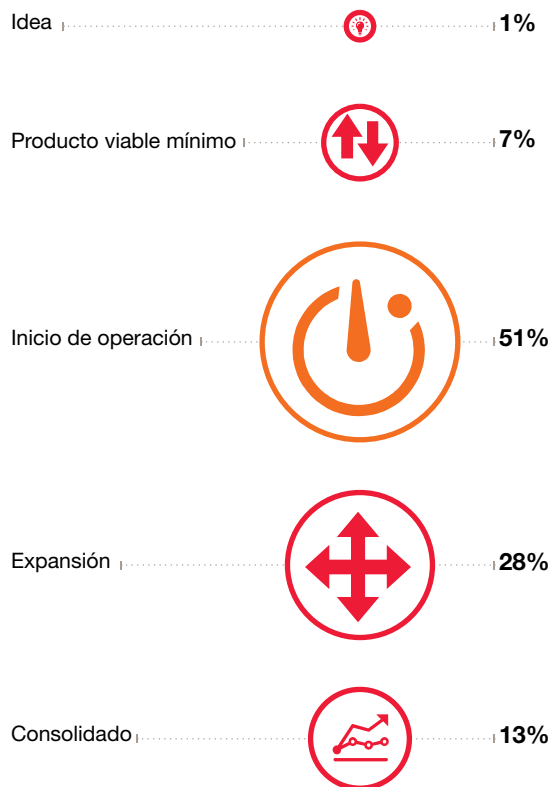
Porcentaje de empresas por año de fundación



Obs.: Un 2% de las empresas se fundaron el 2018, pero no se han incluido en el gráfico para evitar distorsión, ya que el estudio se encerró a inicios de junio y no hay datos disponibles sobre el resto del año.

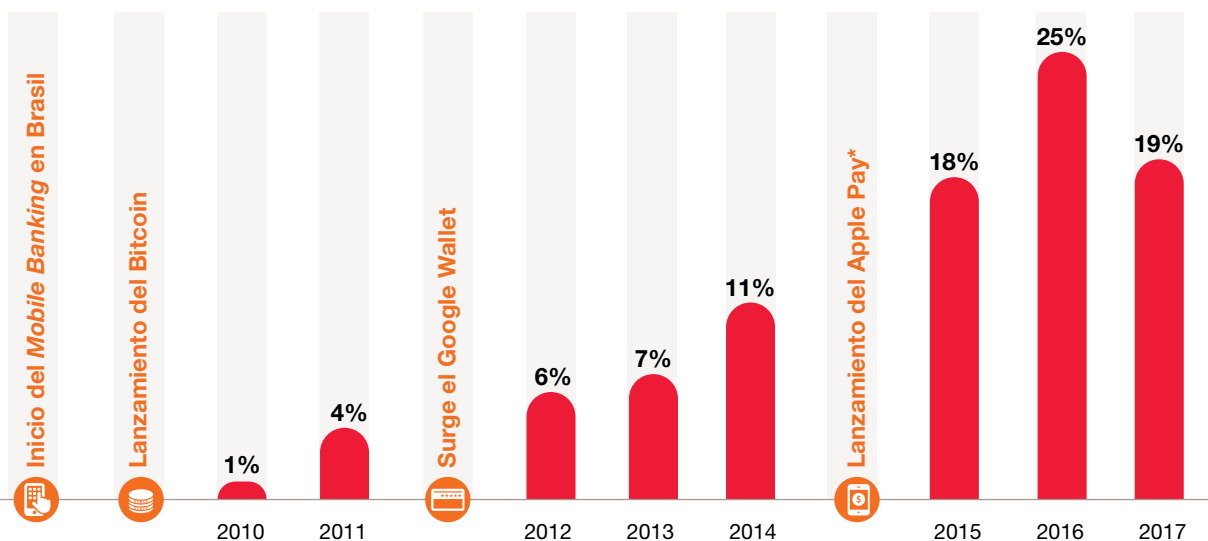
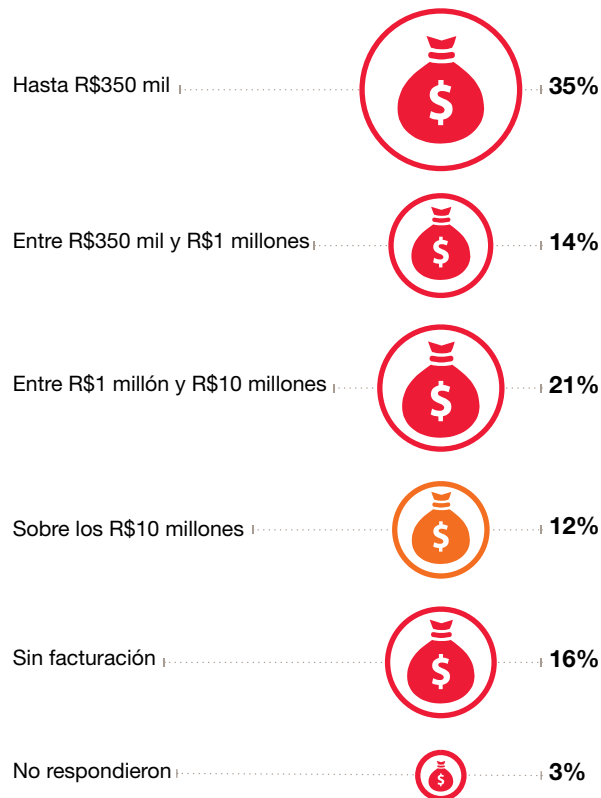
Más de la mitad está en inicio de operación

P: ¿Cuál es la etapa actual de su fintech?



El 12% facturan sobre los R\$10 millones

P: ¿Cuál fue su ingreso bruto en 2017?

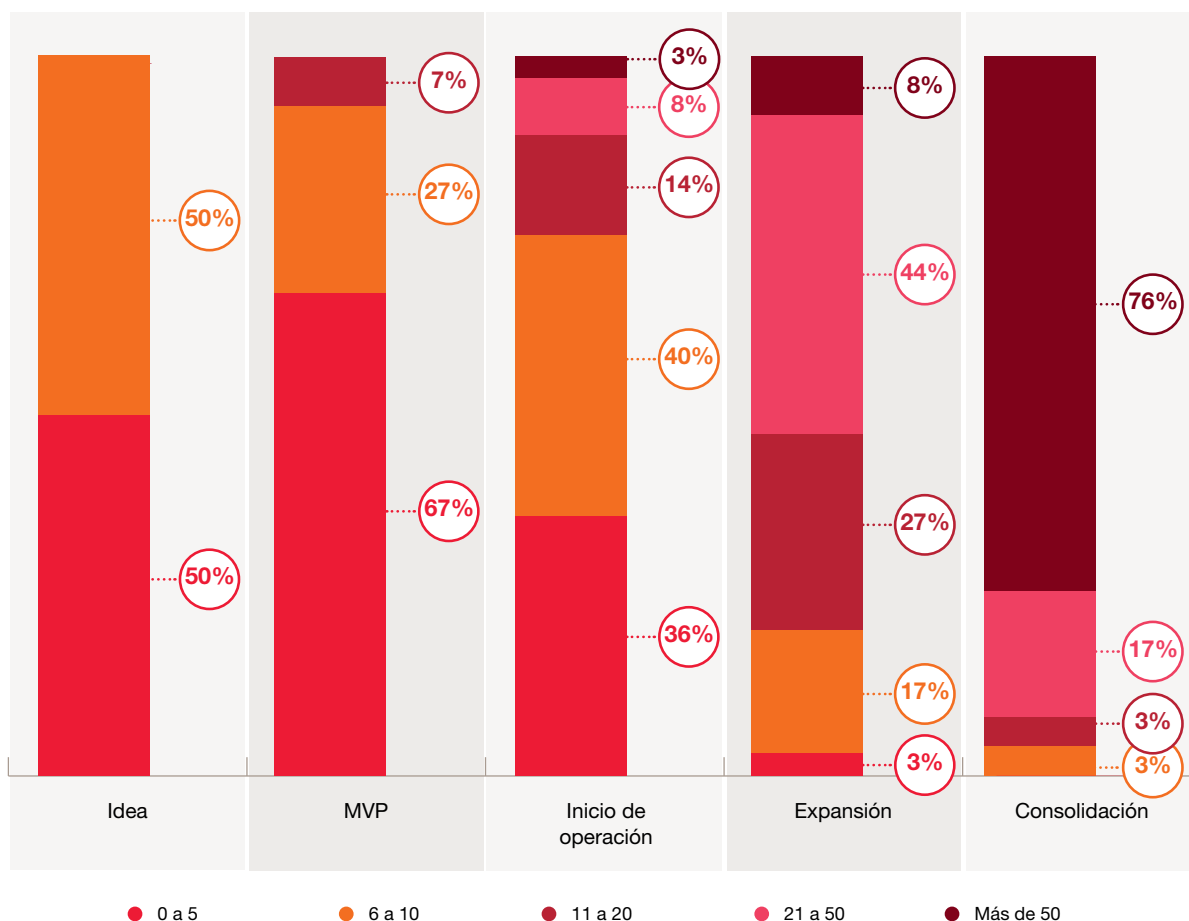


* En Brasil solamente en 2018.

Por etapa de maduración y cantidad de empleados

P: ¿Cuántos empleados tiene su fintech?

P: ¿Cuál es la etapa actual de su fintech?



“Entregamos a la gente la posibilidad de invertir en algo que antes estaba restringido a gente muy rica. Esto tiene impacto social. Cualquiera puede invertir R\$500 en un emprendedor. Si a este le va muy bien, se crea una conexión, un vínculo muy fuerte. En nuestro punto de vista, eso es un promotor social enorme.”

Frederico Rizzo, fundador de Kria, plataforma de *crowdfunding* de inversiones



Quién es el emprendedor

Profesionales maduros, calificados y con experiencia como emprendedores son los que dirigen la mayoría de las *fintechs* brasileñas estudiadas. Casi todos son graduados o tienen algún diploma de nivel superior y 86% de ellos dominan el idioma inglés. Graduados principalmente en administración o TI, más de la mitad tiene alguna experiencia internacional y más de un 60% ha tenido otro emprendimiento antes de abrir la actual *fintech*.

Ese perfil de formación contrasta bastante con lo identificado en el universo más amplio de emprendedores brasileños – según la información de 2014 del DataSebrae, alrededor de un tercio siquiera ha concluido la enseñanza básica fundamental y solo un 16% ingresa a enseñanza superior, pero no siempre logran graduarse.

Casi la mitad de los fundadores tienen entre 30 a 39 años y actuó en el sector corporativo antes de empezar a emprender, ya sea en el propio rubro de las *fintechs* (41%), o en otro rubro (46%). El hecho de atraer a profesionales de otras áreas tal vez se pueda explicar por el escenario de recesión de los últimos años, lo que ha animado la migración de ejecutivos de la industria para el sector de servicios.

Una gran mayoría es del sexo masculino, un aspecto que diverge bastante de lo observado en un escenario más amplio de nuevos emprendimientos en el país, en el que las mujeres son la mayoría (51%), según el informe global del estudio Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2017/18.

“Nuestro mercado es muy tecnológico e, históricamente, el país tiene pocas mujeres involucradas con tecnología. Ellas también suelen ser más conservadoras con sus inversiones y menos *early adopters* que los hombres”, explica Ingrid Barth, head de Nuevos Negocios y Asociaciones de la corredora de bitcoins FoxBit, que estima que la participación de las mujeres entre sus inversionistas es de aproximadamente 7%.



Edad

47% **30 a 39 años**

| | |
|-----|-------------------|
| 25% | 41 a 49 años |
| 19% | 20 a 29 años |
| 8% | 50 a 59 años |
| 1% | Sobre los 60 años |



Nivel de escolaridad

42% **Post-grado**

| | |
|-----|------------------|
| 39% | Graduación |
| 14% | Magíster |
| 3% | Enseñanza Media |
| 2% | Doctorado |
| 0% | Enseñanza Básica |



Género

90% **Masculino**

| | |
|----|--------------|
| 7% | Femenino |
| 3% | No informado |



Área de formación

31% **Administración**

| | |
|-----|------------|
| 27% | TI |
| 21% | Otros |
| 11% | Ingeniería |
| 10% | Marketing |



Experiencia anterior

49% **Actuó en el sector corporativo en otro rubro**

40% Actuó en el sector corporativo en el mismo rubro de las *Fintech*
 11% No actuó en el sector corporativo

Perspectivas de crecimiento

Las *fintechs* son empresas en su mayoría jóvenes y con facturación anual de menos de R\$1 millón, emplean normalmente equipos pequeños (52% tiene menos de 10 empleados) y la mayoría (58%) no ha alcanzado aún el *break-even*. Al todo, un 75% registró crecimiento en 2017, siendo que, para la mitad de ellas, ese crecimiento superó el 30%.

Entre las que tuvieron resultados positivos, casi todas esperan continuar creciendo en 2018, y más de un 90% cree que esa

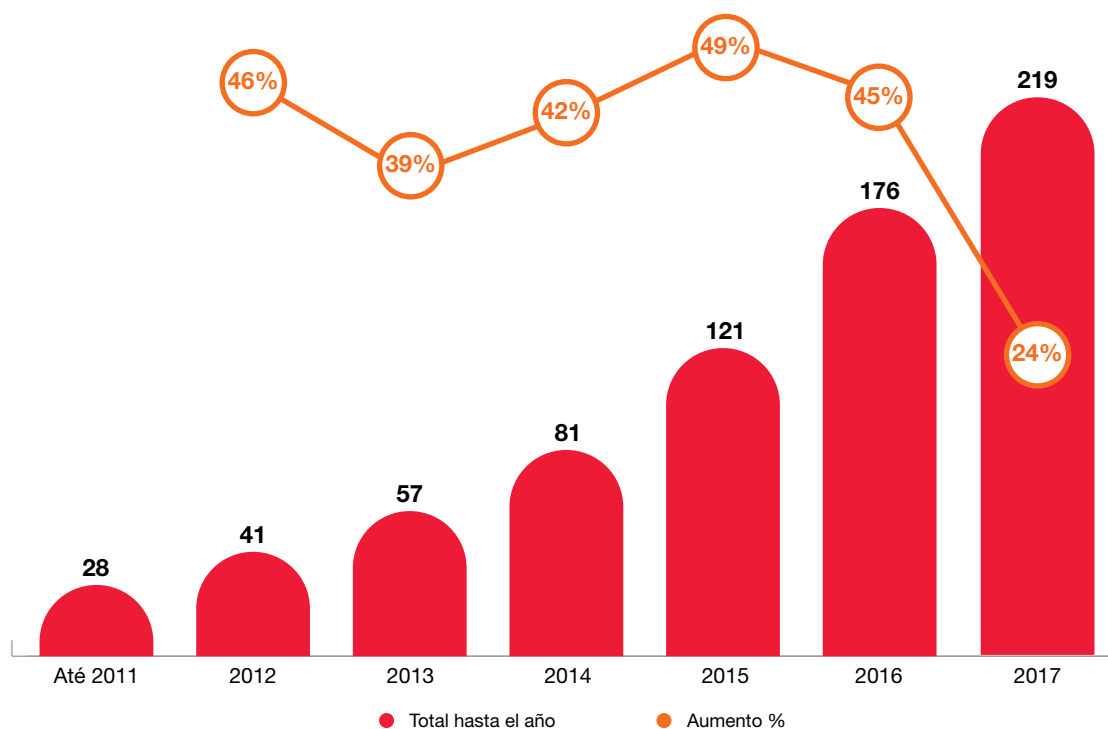
expansión se dará en ritmo igual o mayor que en el período anterior. Más de la mitad de las empresas que no alcanzaron el *break-even* estima que lo hará dentro de este año.

El mercado es extremadamente pulverizado y se expande en forma acelerada. Considerando nuestra muestra de empresas, el aumento anual del número de *fintechs* ha estado siempre en la casa de los dos dígitos en esta década.

“En Brasil, actualmente hay más usuarios en las exchanges de criptomonedas que en las bolsas de valores. Lo que demuestra que la gente carece de opciones de inversión. (...) No existe una reglamentación para empresas que trabajan con criptomonedas. Todo lo que hacemos es mayormente guiado por las buenas prácticas, porque queremos tener una postura positiva con relación al mercado. El no tener reglas claras, termina por molestarnos, principalmente en cuanto a la relación con los bancos. Y nuestro registro llega a ser más elaborado que el registro de los bancos, totalmente tecnológico, sin papel.”

Ingrid Barth, head de Nuevos Negocios & Asociaciones de FoxBit, corredora de bitcoins que el año pasado tuvo un giro de R\$3 mil millones en transacciones

Total acumulado de *fintechs* por año de fundación y variación en el número de nuevas empresas (muestra estudiada)



*En 2018, nuestro estudio solo registra *fintechs* abiertas hasta el mes de junio. No registramos en el gráfico la variación anual para evitar distorsiones.

“Todavía tenemos mucho que crecer en el segmento de personas jurídicas. Consultando los datos del Banco Central, solo en esta modalidad en la que actuamos, que es capital de giro, existe un mercado de más de R\$150 mil millones para nuestra actuación. Si yo tuviera un 1% de ese mercado, estaré muy feliz y además ni molestaré a los grandes bancos.”

Fábio Neufeld, fundador de Kavod Lending, especializada en P2P para empresas

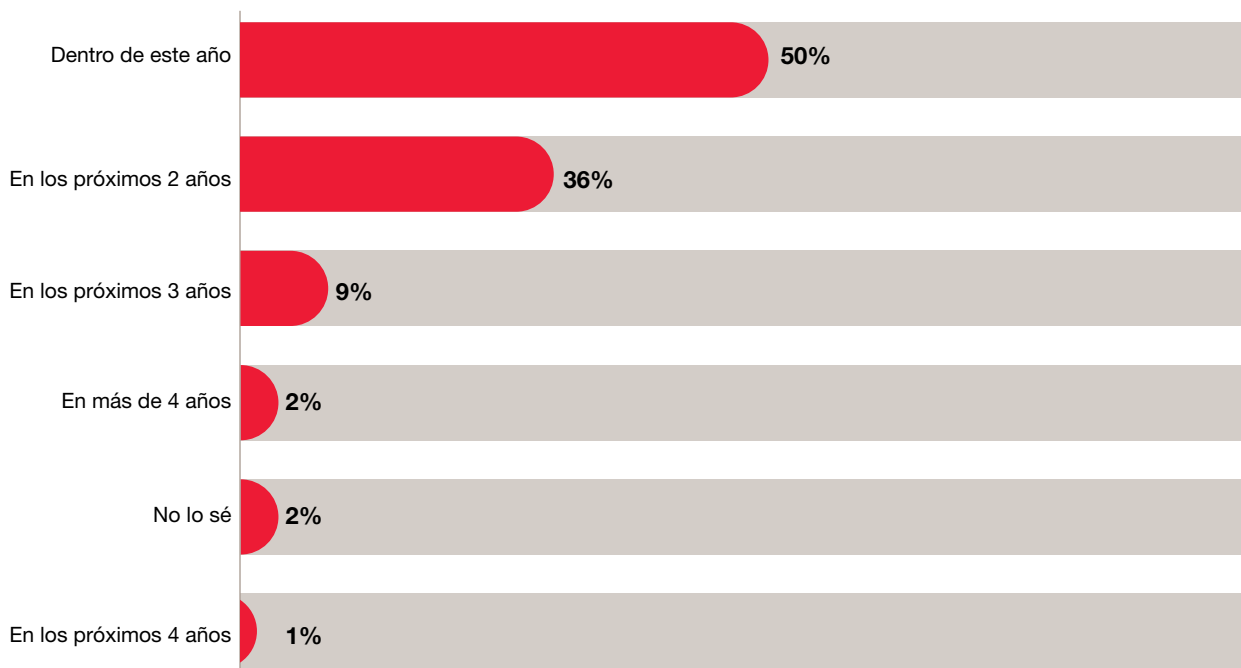


58%

Todavía no han alcanzado el break-even

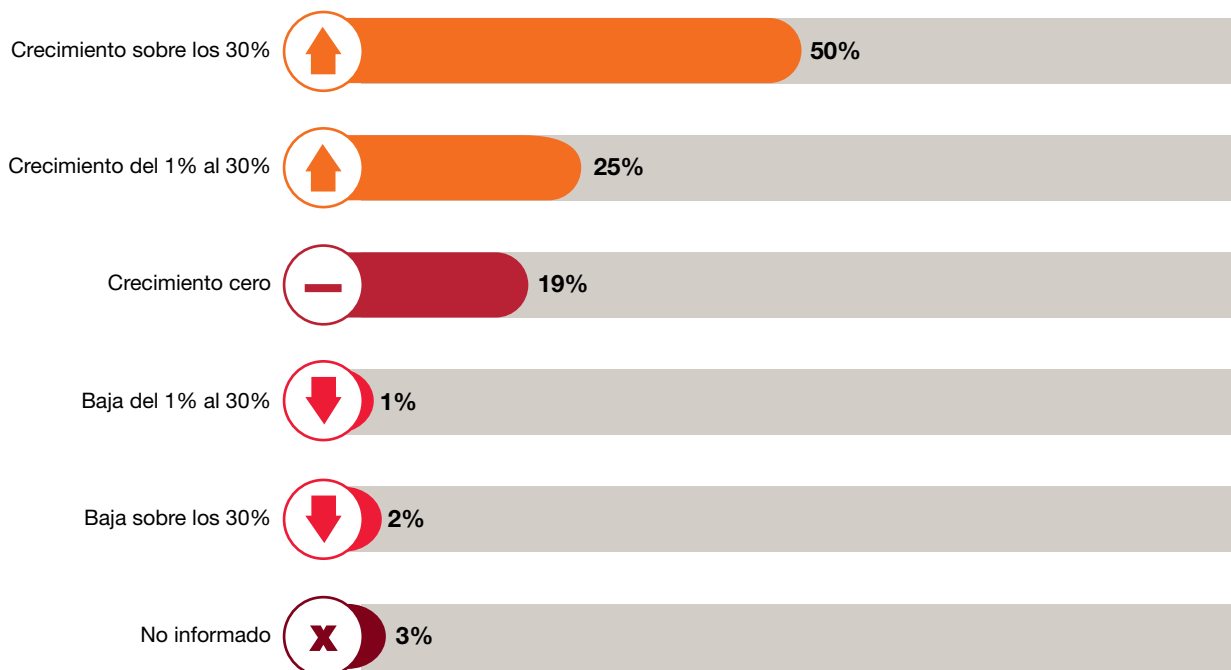
Expectativa equilibrio financiero

P: Si no ha alcanzado el break-even point, ¿cuándo espera alcanzarlo?



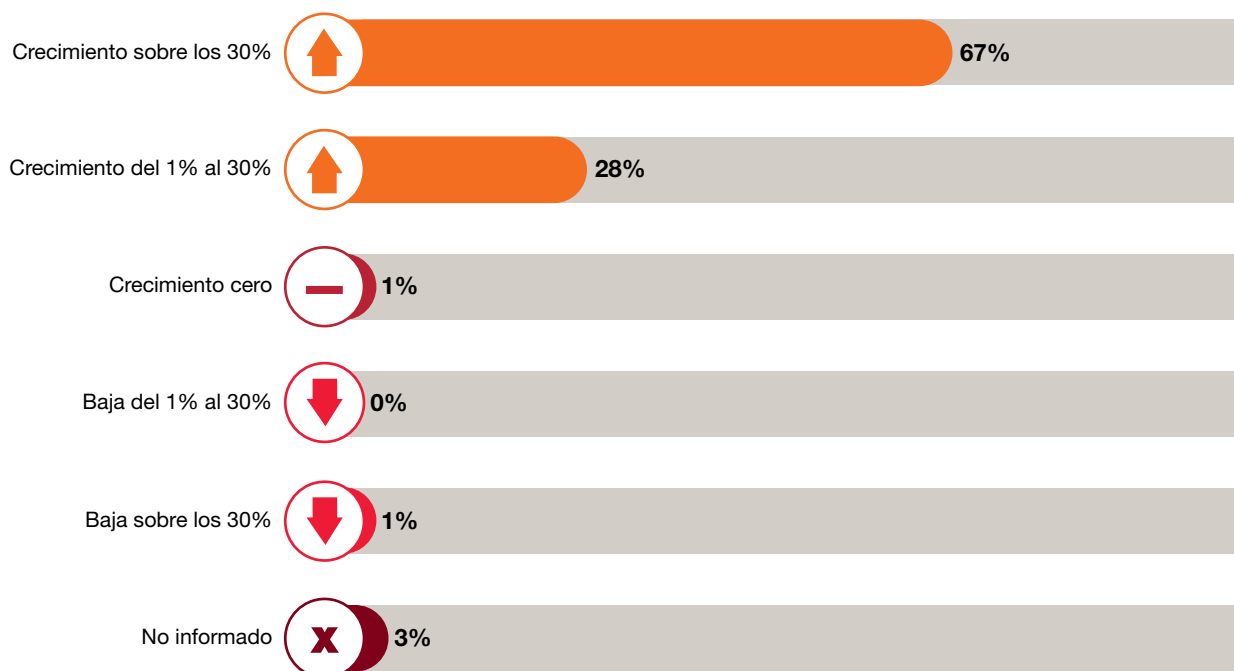
Crecimiento en 2017

P: ¿Cuál fue el crecimiento comparado a 2016?



Expectativa de crecimiento para 2018

P: ¿Cuál es su expectativa de crecimiento de ingresos brutos para 2018?

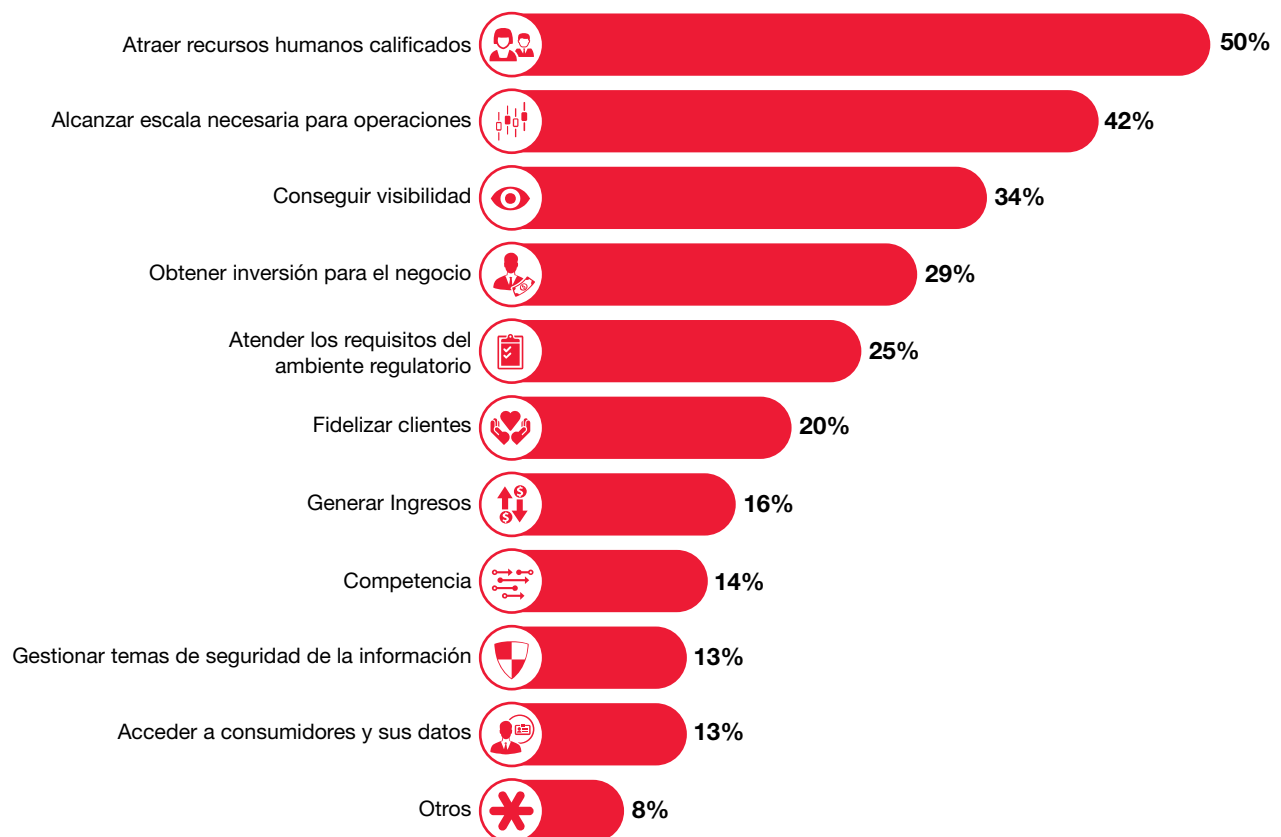


Principales retos y barreras

Atraer y retener talentos calificados, alcanzar visibilidad en el mercado para capturar nuevos clientes e inversiones y cumplir con los requisitos regulatorios son las principales barreras citadas por los participantes de nuestro estudio en la gestión de sus empresas.

Lo que más dificulta la gestión de las *fintechs*

P: ¿Cuáles son las principales barreras en la gestión de su *fintech*?



Atracción de talentos

Atraer y retener talentos calificados es una preocupación de gran parte de las empresas en Brasil y en todo el mundo, no solo en el rubro de las *fintechs*. El 21º Estudio Anual Global con CEOs de PwC, publicado este año, reveló que el 70% de los líderes ejecutivos brasileños y el 50% de los mundiales encuentran difícil o extremadamente difícil encontrar profesionales con dominio de habilidades digitales.

Sin embargo, las *fintechs* tienen una ventaja natural con relación a las empresas tradicionales en la disputa por esa mano de obra calificada: su cultura más flexible y diversificada y la preocupación con el impacto social de sus operaciones, tiende a funcionar como un factor de atracción de la nueva generación de talentos que poseen las calificaciones necesarias para impulsar la innovación en esas empresas. Sin embargo, la falta de profesionales más maduros y que poseen conocimientos adecuados de la reglamentación del sector de servicios financieros en el país, que es rigurosa es compleja, puede representar una barrera al avance de esas empresas.

“La competencia en un rubro que tiene las características regulatorias y de seguridad del sector financiero en Brasil es muy difícil. Así como también es muy difícil entender aspectos del proceso transaccional cuando no se tiene conocimiento del mercado o, al menos, de personas a las que se pueda consultar para obtener ese conocimiento. Se debe madurar mucho el nivel de los emprendedores en ese sentido. Otra fragilidad es la seguridad de la información. Es importante crear una cultura de invertir más en ese aspecto desde el inicio al crear las *fintechs*.”

Alexandre Liuzzi, cofundador y CSO de BeeTech, proveedora de infraestructura para el mercado de pagos internacionales. También es CEO y fundador de Mar Ventures

Atracción de capital

Más de la mitad de las *fintechs* dice haber recibido inversiones que se concentraron en las fajas bajo R\$1 millón (40%) y entre R\$1 millón y R\$5 millones (29%). Casi dos tercios de las empresas esperan realizar captaciones en 2018: cerca de un 90% de las que informaron la expectativa de valores pretenden obtener más de R\$1 millón.

Pero, para atraer un volumen mayor de inversiones, las empresas quieren y deben exponerse más al mercado consumidor e inversionista interno y externo. Al todo, un 26% considera que uno de los principales retos para atraer capital es la poca visibilidad en el mercado. La falta de inversionistas y las turbulencias del ambiente económico y político nacional se consideran los que vienen enseguida en la lista.

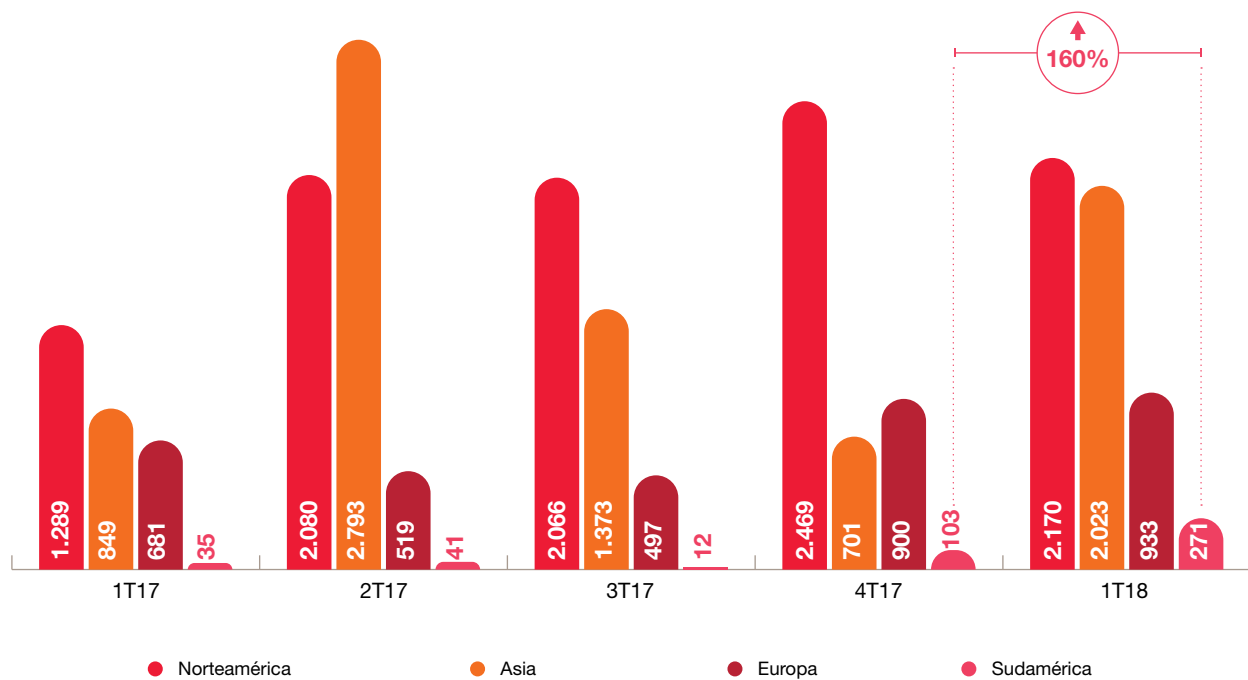
La creación de entidades de representación, como la ABFintechs, la Asociación Brasileña de Criptoconomía (ABCripto) y la Asociación Brasileña de Crédito Digital (ABCD), son solo algunos ejemplos de un esfuerzo importante con objeto de proporcionar a las empresas una presencia más institucional en el mercado, defender sus intereses ante órganos reguladores y supervisores y conquistar la confianza de los consumidores.

Iniciativas de educación financiera también son relevantes para aclarar mejor a la población sobre los nuevos productos y servicios. FoxBit, por ejemplo, realiza charlas por todo Brasil y ha invertido en la FoxBit Educación, una plataforma de cursos on-line de corta duración sobre criptomonedas y *blockchain*.

Relevancia del mercado brasileño

Brasil es el país de Sudamérica con el mayor número de *fintechs*, con significativa ventaja sobre México y Colombia (respectivamente, segundo y tercer colocados), de acuerdo a los datos de Finnovista. Nuevas ideas y empresas proliferan en el continente que menos recibe inversiones de *venture capital* en *fintechs* en el mundo, según estudio de CB Insights.

Inversiones de *venture capital* en *fintechs* por continente (en US\$millones).

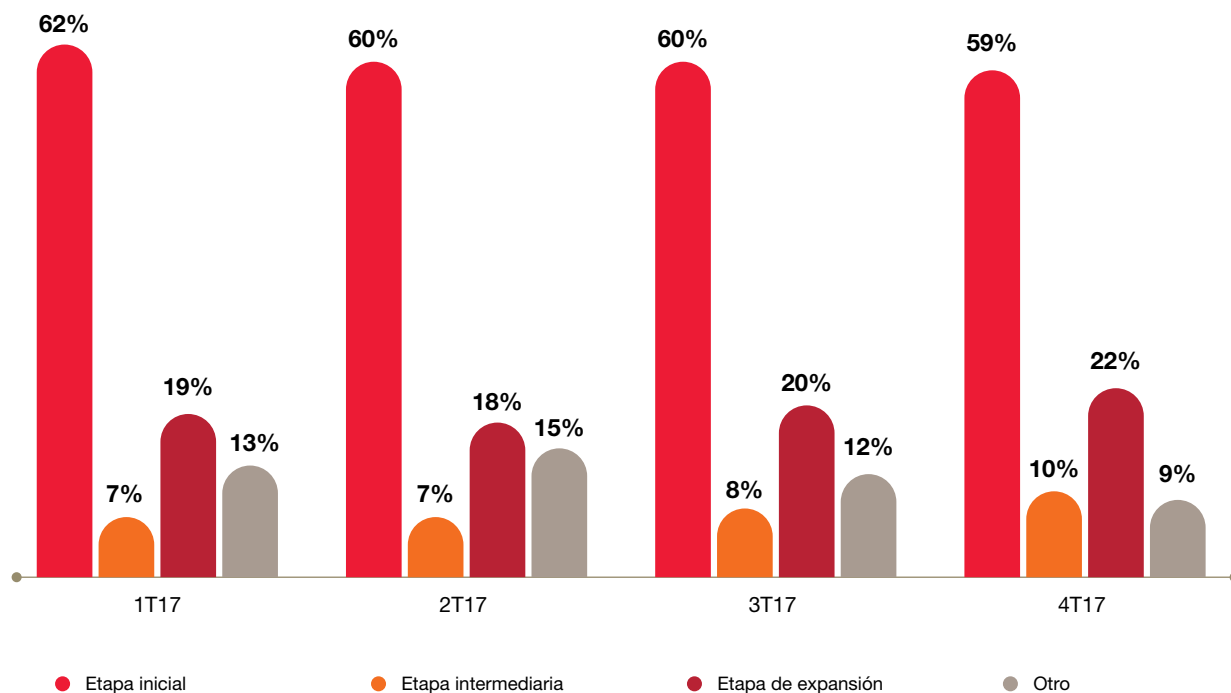


Fuente: CB Insights - Global Fintech Report Q1 2018

Como muestra el gráfico anterior, los emprendimientos de Norteamérica y de Asia atraen más inversiones de esta modalidad en el mundo, mientras los de Sudamérica históricamente reciben los menores valores. En el primer trimestre de 2018, por ejemplo, aunque hubo un aumento sobre los 160% con relación al periodo anterior, el total de US\$271 millones fue el menor registrado entre todos los continentes. La fuerte alta se justifica por la inversión en una sola empresa, Nubank, de un valor de US\$150 millones.

Los datos refuerzan el principal reto mencionado por los emprendedores para atraer capital: la falta de visibilidad de sus negocios. Aunque sea fértil en nuevas ideas, consumidores e inversionistas, el mercado brasileño todavía no tiene pleno conocimiento de las opciones de *fintechs* disponibles.

Porcentaje de inversión por etapa de la empresa



Fuente: CB Insights - Global Fintech Report Q1 2018

Según CB Insights, las inversiones de *venture capital* en *fintechs* en el mundo suelen hacerse en la etapa inicial de la empresa (pre-operacional o post-concepción de la idea). En los últimos años hubo un pequeño aumento en las inversiones en empresas más maduras, pero la mayor parte de ellas sigue haciéndose en las etapas iniciales. Sin embargo, en Brasil, la realidad suele ser distinta. Los emprendedores señalan dificultades para atraer inversionistas dispuestos a asumir los riesgos del negocio. En general, éstos se interesan en invertir solo después que la empresa alcanza el *break-even*.

Nuestro estudio muestra que un poco más de la mitad de las empresas que han logrado alcanzar el equilibrio financiero, no recibió inversiones. Entre ellas, un 17% no pretende buscar capital en los próximos 12 meses. Lo que demuestra que hay espacio para los inversionistas de capital de riesgo: empresas rentables y resilientes en un mercado con grandes oportunidades de expansión sin inversiones.

Una alternativa a ese escenario puede ser el fomento estatal a la innovación. Un ejemplo de ese modelo es Israel, que se ha vuelto referencia mundial y destinará US\$500 millones en 2018 a inversiones en *startups* por medio de una agencia pública, la Autoridad de Innovación de Israel. Además de ayudar a promover la introducción de nuevas tecnologías en sectores tradicionales de la economía, actúa como un verdadero fondo de *private equity* o inversionista ángel, generalmente en los rubros que el capital privado considera más arriesgados en términos de retorno a corto plazo, pero que pueden ser esenciales a la innovación en el futuro.¹

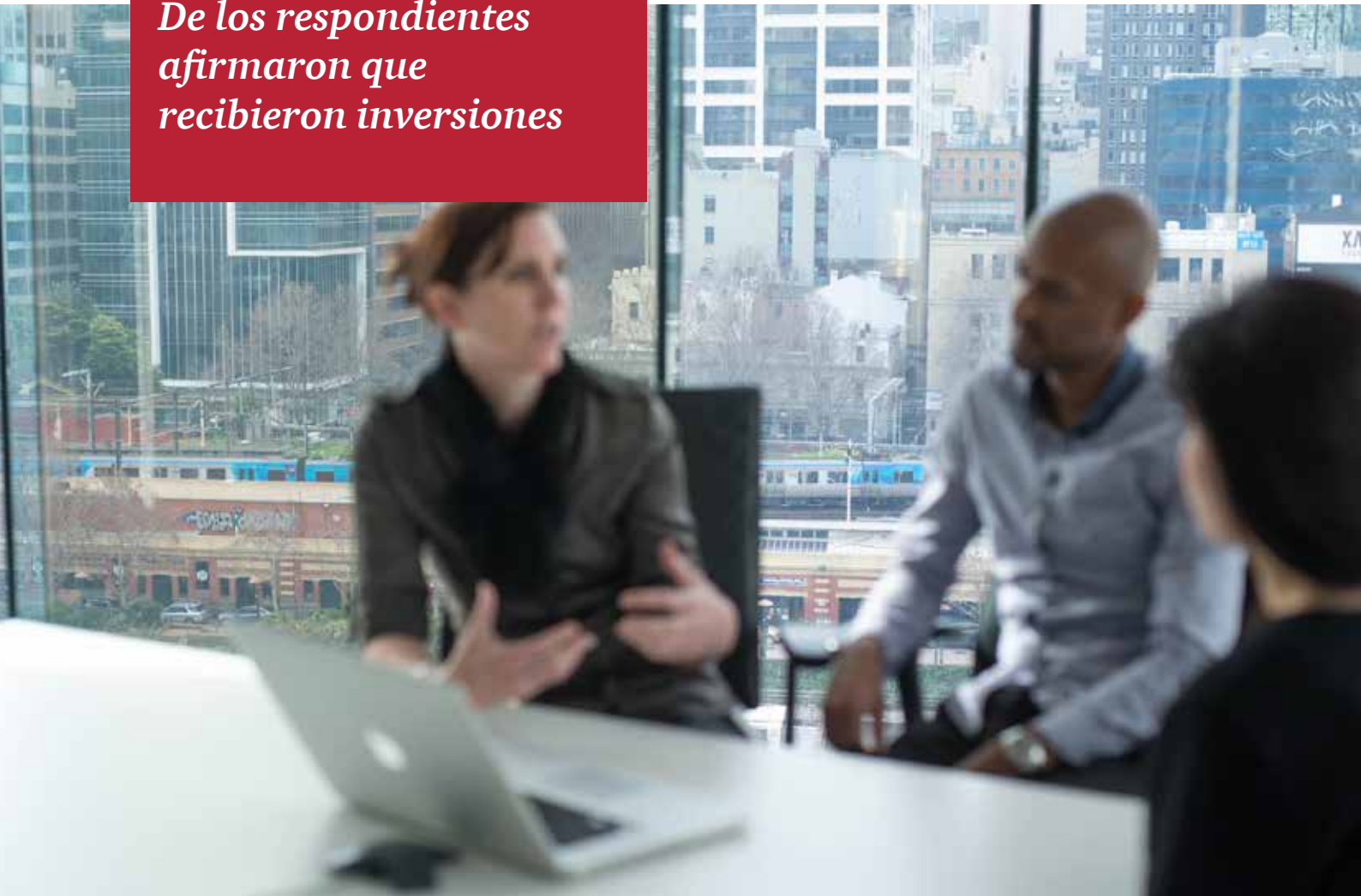
¹ Valor Económico. "Sin recursos naturales, Israel apuesta en innovación", 6/7/2018.

“En Brasil, el capital de riesgo está escaso y, como la oferta de inversión no es fuerte, las negociaciones se demoran. Puede tardar hasta 15 meses para que el emprendedor tenga acceso a los recursos. En ese tiempo, algunas *startups* mueren tratando de captar inversiones. Otro aspecto que puede significar una adaptación de las *fintechs* a esa escasez es el hecho de que más del 70% de ellas actúan como B2B o B2B2C, ya que si actuaran como B2C la disposición de capital sería más intensiva.”

Rodrigo Soeiro, presidente de ABFintechs y cofundador da Allgoo

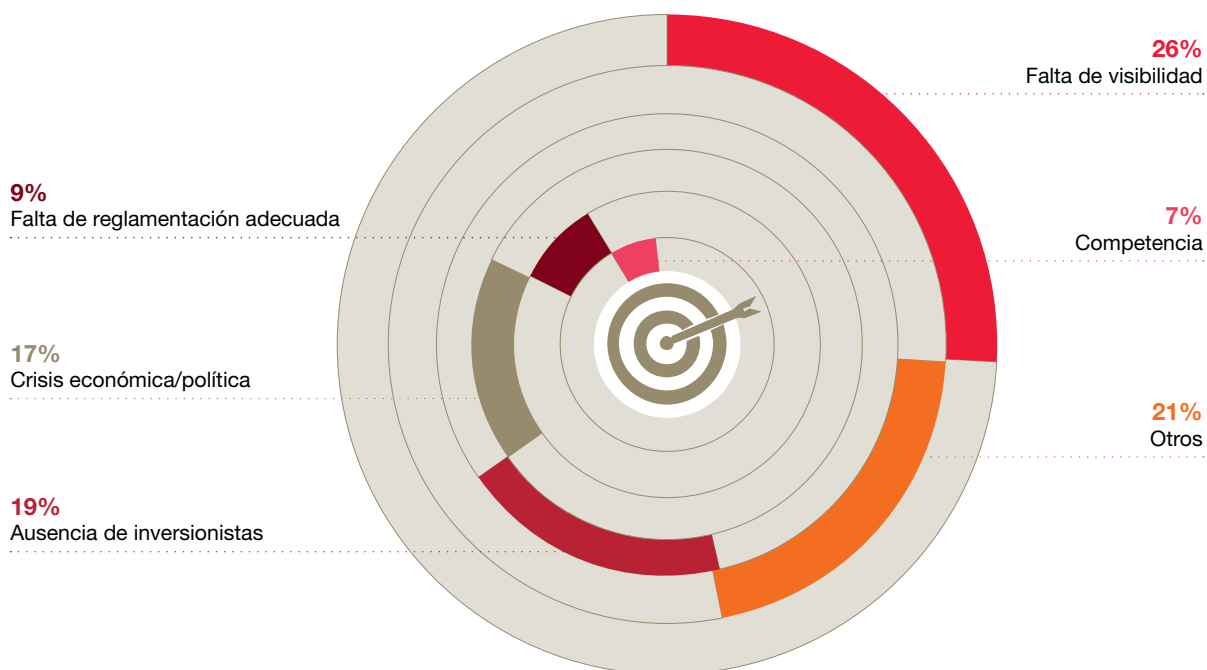
57%

*De los respondientes
afirmaron que
recibieron inversiones*



Fintechs quieren una mayor exposición

P: ¿Cuáles son los mayores retos para obtener capital?



Percepción de valor sobre incubadoras y aceleradoras

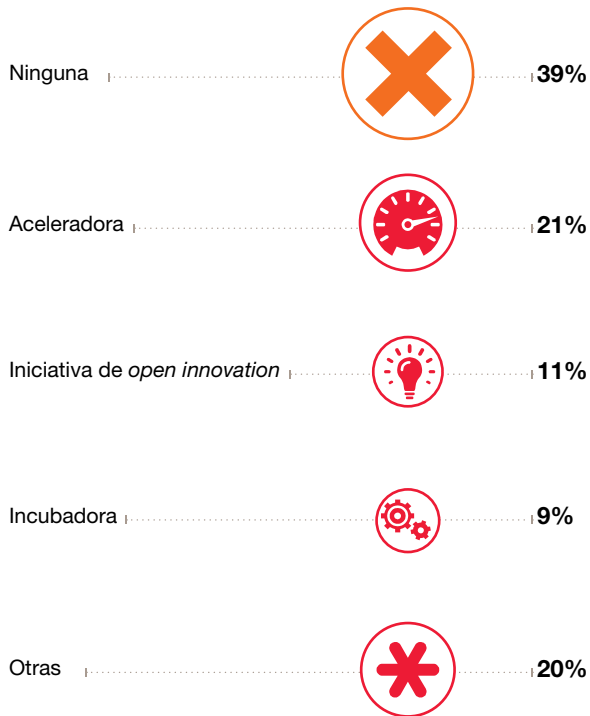
Cerca de un 40% de las empresas no contaron con la colaboración de incubadoras y aceleradoras, y un 75% no saben o no pretenden usar ese recurso en el futuro. Los datos muestran que puede que exista espacio para mejorar esas iniciativas en Brasil, volviéndolas más atractivas para un universo mayor de *startups*, lo que tiende a producir un impacto positivo para las *fintechs*.

Posiblemente por ser, la mayoría de ellos, profesionales con experiencia y calificados, esos emprendedores no se dan cuenta de cómo el uso de esos recursos puede de hecho traer algún valor agregado. Además, afirma Rodrigo Soeiro, presidente de ABFintechs, “las aceleradoras e incubadoras exigen en Brasil una porción más grande del *equity* de las empresas que en el exterior, lo que tiende a reducir el apelo de esas iniciativas para los emprendedores”.

Entre las empresas que usaron alguna forma de colaboración, los motivos apuntados para eso fueron principalmente establecer relaciones o validar modelos de negocios, tener acceso a *know-how* y buscar inversiones.

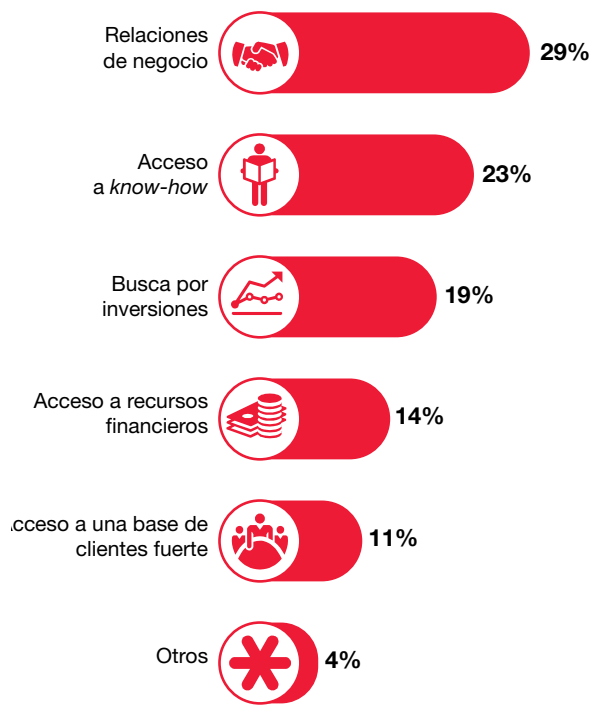
Más de un tercio nunca utilizó incubadoras o aceleradoras

P: ¿Cuál de las siguientes formas de colaboración le dio más resultados a su empresa?



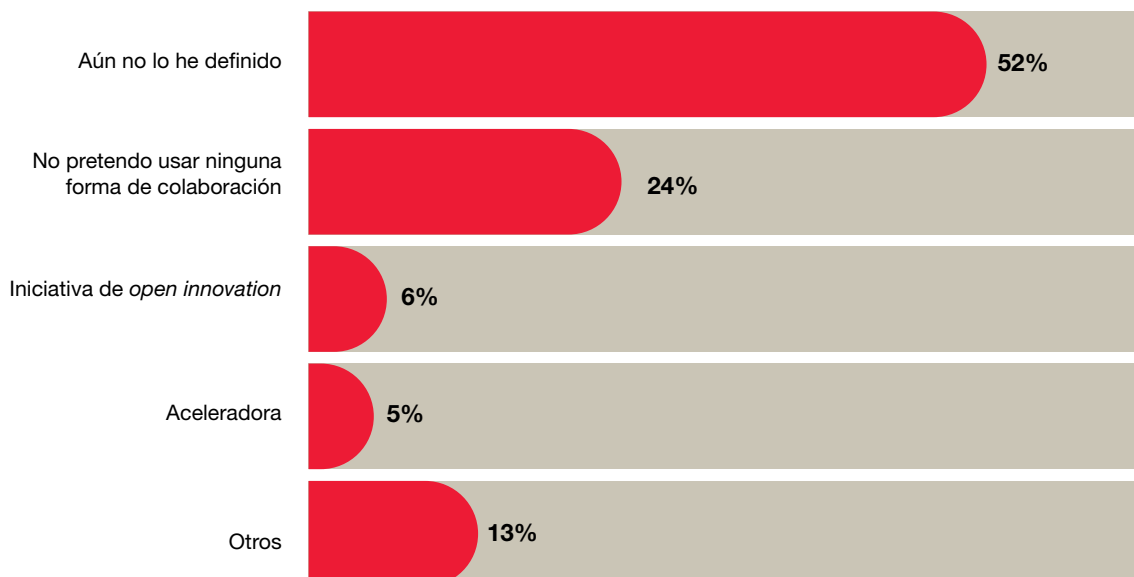
Formar relaciones es lo que más atrae a quien busca colaboración

P: ¿Cuáles son los principales motivos que lo hicieron usar colaboración? (una o más opciones)



Más de la mitad no pretende usar colaboración

P: ¿Tiene previsto usar alguna forma de colaboración en el futuro? ¿Cuál?





Reglamentación y burocracia

Una entre cada cuatro *fintechs* consultadas cita dificultades para cumplir con las exigencias del ambiente regulatorio como una barrera al crecimiento. Lo complejo que es la legislación, principalmente la tributaria, y la inseguridad jurídica que genera alejan a los inversionistas y son una barrera de entrada importante para cualquier nuevo emprendimiento.

“Ese rubro tiene complejidades y exigencias regulatorias bastante altas, lo que en muchos casos anima a las *fintechs* a asociarse con instituciones financieras o incluso volverse una de ellas. Y, cuando se trabaja con una institución financiera, por más que esté digitalizando, automatizando procesos, se debe liquidar con esa institución, que muchas veces tiene un legado tecnológico y operacional malo. Eso tiene un costo para la *fintech* y para el cliente, ya que por detrás de eso se está enyesado. En el mercado europeo y en el americano, he visto que se empieza a darle a las *fintechs* autorizaciones a las *fintechs* para que operen directamente con el cliente sin volverse instituciones financieras, como ha ocurrido en Brasil en el mercado de crédito y pagos.

Nuestra expectativa es que evolucione también la reglamentación en nuestro rubro.”

Alexandre Liuzzi, cofundador y CSO de BeeTech

Un esfuerzo positivo para modernizar la reglamentación fue la aprobación, en abril de este año, de nuevas reglas de actuación para *fintechs* en el rubro de créditos en dos modalidades:

Sociedades de Crédito Directo (SCD) o Sociedades de Préstamos entre Personas (SEP). Aunque todavía se pueden discutir mejoras en las nuevas reglas, la iniciativa da más seguridad tanto a los consumidores como a los interesados en invertir en esas empresas.

Otra iniciativa importante de aproximación del regulador con el mercado de *fintechs* fue el lanzamiento, en el pasado mes de mayo, del Laboratorio de Innovaciones Financieras y Tecnológicas (Lift) por el Banco Central do Brasil (BCB), una asociación con la Federación Nacional de las Asociaciones de Servidores del Banco Central (Fenasbac), que cuenta con el apoyo de empresas de tecnología. En un ambiente virtual, representantes de la academia y del mercado colaborarán con el desarrollo de innovaciones, intercambio de conocimientos y evaluarán los resultados de sus experimentos.

Según el Reporte de Economía Bancaria (REB) del BCB, esta iniciativa demuestra la disposición de la institución de fomentar la innovación tecnológica en el sistema financiero del país y dará subsidios a la actuación del órgano en ese sentido.

“Las oportunidades creadas durante ese proceso transitorio de innovación son mejor aprovechadas – y sus ganancias mejor distribuidas – si la actuación del regulador no es inhibidora ni permisiva”, afirma el BCB en el documento y complementa: “Las ganancias y los riesgos asociados al fenómeno *fintech* no son del todo conocidos, ni tampoco mensurables. Tal vez siga siendo así hasta que las innovaciones estén asimiladas en la rutina económico-financiera de la sociedad. Por lo tanto, la virtud de la autoridad reguladora y supervisora será siempre el equilibrio fundado en la transparencia, colaboración y rápida capacidad de respuesta”.

La Superintendencia de Seguros Privados (Susep) sigue una línea de pensamiento semejante. “Las innovaciones son muy bienvenidas, principalmente cuando llegan con el intuito de mejorar la relación entre todos los agentes del mercado-consumidores, empresas y corredores –, pero deben caminar alineadas a las directrices del sector de seguros, que es un mercado regulado”, afirma el superintendente de la Susep, Joaquim Mendanha de Ataídes. Según él, la institución “ha buscado asumir una agenda de protagonismo con relación a ese tema”.

El año pasado, la Susep creó una comisión especial permanente dedicada a discutir la innovación en el sector y las *insurtechs*. El grupo cuenta con la participación del directorio y del cuadro técnico de la autarquía, además de las principales entidades representativas del sector de seguros. “El objetivo es debatir las mejores prácticas nacionales e internacionales para el sector de seguros y discutir eventuales avances en la regulación”, señala Ataídes, destacando que, resultado de esas discusiones, en diciembre del año pasado, el Consejo Nacional de Seguros Privados (CNSP) acató el voto de la Susep con relación a operaciones de seguros y previsión realizadas por medios remotos con la edición de la Resolución CNSP n° 359 – un marco en el uso de tecnologías digitales para la comercialización de esos productos.

En conjunto con otros órganos supervisores del Ministerio de Hacienda, la entidad participa en un *sandbox* regulatorio, el LAB (Laboratorio de Innovación Financiera), lanzado el año pasado por la Asociación Brasileña de Desarrollo (ABDE), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM). Uno de los cuatro grupos de trabajo de la iniciativa es dedicado a las *fintech*.

“Pese a que existe una serie de iniciativas y dinero, la infraestructura brasileña de innovación y emprendimiento no tiene un índice de productividad a la altura de la demanda del mercado y de nuestra capacidad. Falta orquestación y organización. También falta proximidad de la iniciativa privada con la academia. Todavía es muy difícil establecer programas de cooperación. Además, tenemos problemas de acceso a recursos y burocracia. El dinero de fomento existe y es subsidiado, pero, para su supervivencia, las empresas tienen gran necesidad de captar recursos para capital de giro, para vender sus proyectos, y el costo Brasil sigue siendo un obstáculo que no todos logran superar, para atraer inversiones.”

Dorival Dourado, miembro del consejo consultivo de ABFintechs e inversionista en *startups*

Un esfuerzo de los órganos reguladores que facilitará la actuación de las instituciones financieras de menor porte y de las *fintechs* es la implantación de la Nueva Plataforma de Cobros (NPC) de boletos, que tiene el objeto de simplificar los servicios bancarios.

Esta entro en operación en julio de 2017 y deberá ser implantada por completo en noviembre de este año. Boletos de cualquier valor se registran en forma centralizada, con informaciones como emisor, datos del cobro y pagador, facilitando el control y el cálculo automático de multas e intereses después de su vencimiento. La plataforma permite procesar hasta 8 mil pagos por segundo, colabora con la reducción de la incidencia de fraudes y permite la emisión y el pago de boletos por instituciones de menor porte.

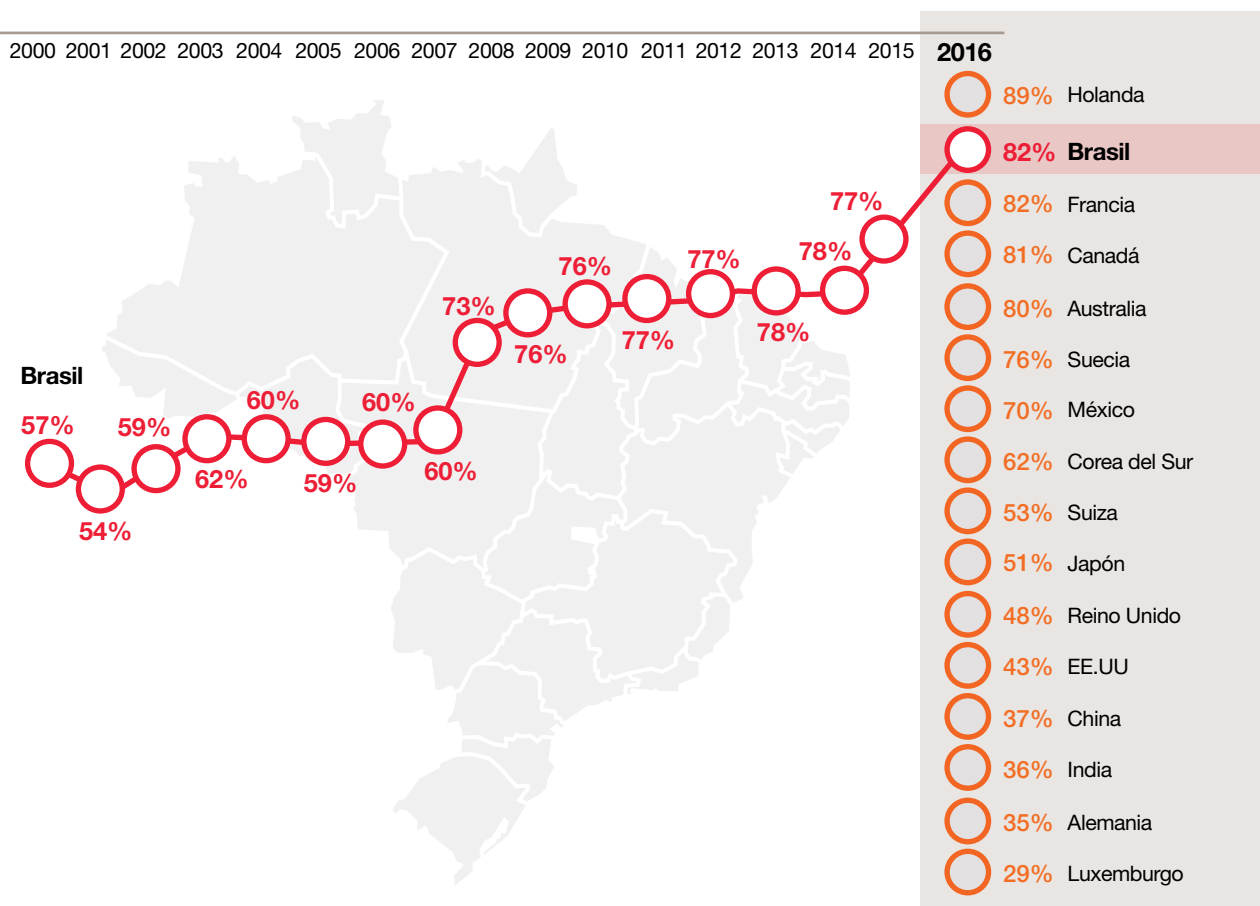
Oportunidades y beneficios de las *fintechs*

La tecnología elimina intermediarios y ofrece a los consumidores más poder para tomar sus decisiones. Como una fuerza descentralizadora, las *fintechs* actúan en nichos de mercado y pulverizan la oferta de servicios que hoy todavía es muy concentrada en instituciones financieras tradicionales.

Pese a ser muy desarrollado, bien reglamentado y con alto nivel tecnológico, el mercado bancario en el país es altamente concentrado, un factor que naturalmente predispone al surgimiento de ineficiencias. Actualmente, las cinco mayores instituciones del país detienen el 82% de los activos financieros, índice que coloca a Brasil entre los mercados más concentrados del mundo.

Evolución de la concentración bancaria en Brasil

Participación de los cinco mayores bancos en el sistema (por porcentaje del total de activos)



Fuente: Banco de Pagos Internacionales (BPI), datos de 2016.

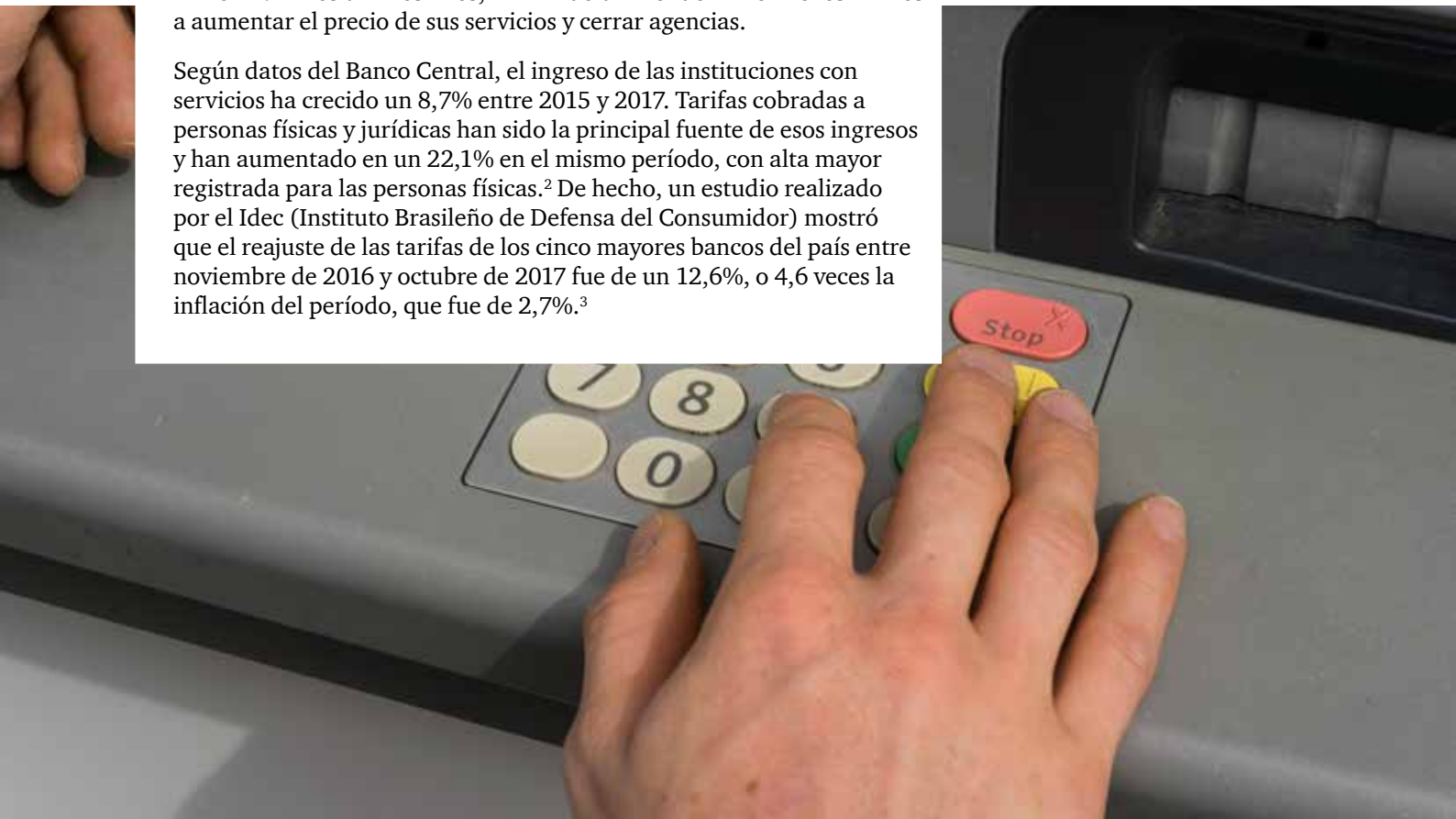
“La visión de la aseguradora para productos está basada en lo que ésta conoce del mercado y en sus estadísticas. Nuestra tecnología no se fija en lo que existe, sino que en lo que puede ocurrir. Para cambiar este mercado en definitiva, el mejor camino es la apertura del sandbox para probar nuevos modelos de seguros. Para una aseguradora en el mundo de hoy, ¿cómo sería posible pensar “fuera de la cajita” estando dentro de ella?”

Cristiano Maschio, fundador de Next One, que transformo inmobiliarias en canales de distribución de seguros

Costo y oferta de servicios

Tradicionalmente, la relación de las instituciones financieras con el público ha sido en base a la existencia de las agencias bancarias con alta capilaridad para distribuir los servicios por todo el territorio nacional. En los últimos años, ha habido una tendencia entre los bancos a aumentar el precio de sus servicios y cerrar agencias.

Según datos del Banco Central, el ingreso de las instituciones con servicios ha crecido un 8,7% entre 2015 y 2017. Tarifas cobradas a personas físicas y jurídicas han sido la principal fuente de esos ingresos y han aumentado en un 22,1% en el mismo período, con alta mayor registrada para las personas físicas.² De hecho, un estudio realizado por el Idec (Instituto Brasileño de Defensa del Consumidor) mostró que el reajuste de las tarifas de los cinco mayores bancos del país entre noviembre de 2016 y octubre de 2017 fue de un 12,6%, o 4,6 veces la inflación del período, que fue de 2,7%.³

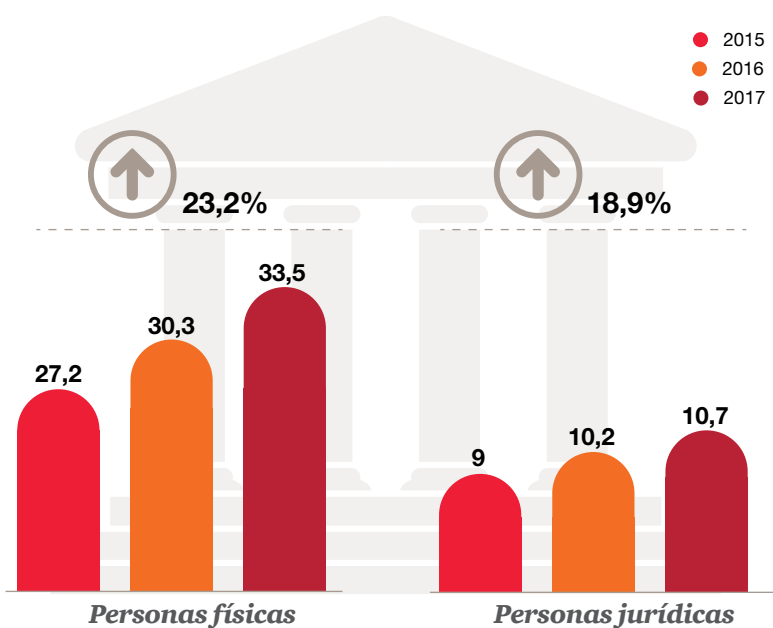


² Banco Central de Brasil. Reporte de Economía Bancaria (REB) 2017.

³ Idec. “Estudio del Idec muestra que tarifa bancaria subió mucho más que la inflación”. <https://idec.org.br/idec-na-imprensa/estudio-do-idec-mostra-que-tarifa-bancaria-subiu-bem-mais-que-inflacao>.



Ingreso de los bancos con tarifas (R\$)

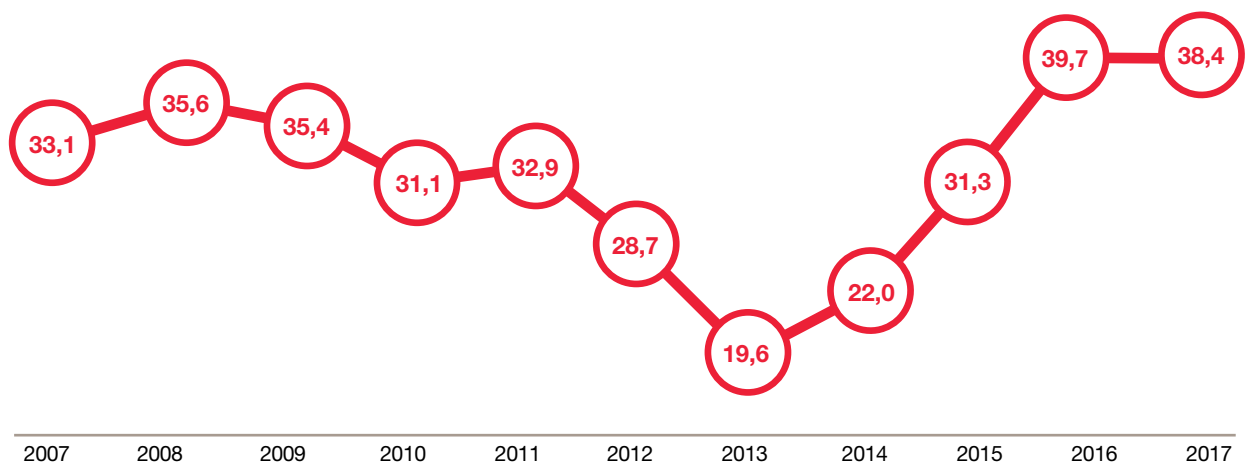


Con relación a las operaciones de crédito, la mejora en el escenario económico y la reducción de la tasa básica de intereses (Selic) a lo largo de 2016 y 2017 contribuyeron con la reducción de los intereses promedio cobrados en préstamos y el *spread* bancario (diferencia entre los costos de captación y préstamo). Aun así, Brasil continúa en el tope del *ranking* mundial de *spread*, quedándose detrás de Madagascar solamente, según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI) compilados por el Banco Mundial.

Fuente: Bacen, Reporte de Economía Bancaria 2017



Evolución del spread bancario en Brasil



Fuente: Banco Mundial, con base a los datos del Fondo Monetario Internacional (FMI)

Spread bancario en el mundo



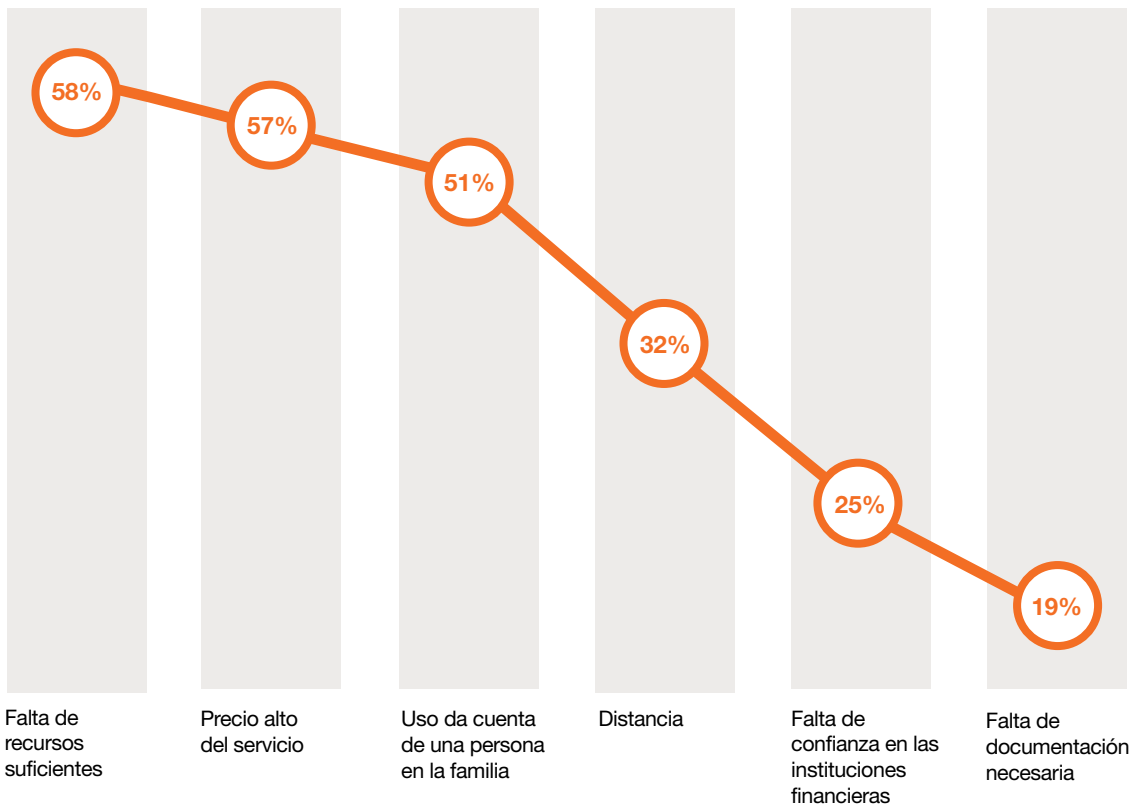
Fuente: Banco Mundial, países seleccionados entre aquellos que proporcionan datos según los parámetros del Fondo Monetario Internacional (FMI).(*) Datos de 2016.



Actualmente, Brasil tiene cerca de 11 agencias bancarias para cada grupo de 100 mil habitantes, contra un promedio de 44 agencias en Europa (región del euro) y 26 en Estados Unidos. En los estados del Norte y Noreste de Brasil, ese índice cae para poco más de 6 agencias.

Los datos revelan que, para el público de altos ingresos, el nivel de penetración de los servicios financieros en Brasil se aproxima al de mercados más maduros, pero disminuye drásticamente para la población de bajos ingresos. De acuerdo al Banco Mundial, pese a que la población sin acceso a servicios bancarios represente menos de un tercio de los adultos brasileños, un 58% de los desbancarizados está entre los 40% más pobres.⁴

Por qué los brasileños no tienen una cuenta bancaria



Fuente: Banco Mundial, 2017 Global Findex Survey

⁴ Banco Mundial, 2017 Global Findex Survey. En Brasil, de acuerdo a la publicación, el 70% de la población sobre los 15 años tenía cuenta bancaria en alguna institución financiera en 2017, contra un 68% en 2014.



El cliente ahora es *mobile*

La oportunidad para las *fintechs* está principalmente en el avance de los dispositivos móviles en el país. Desde 2014, Brasil tiene más líneas celulares que habitantes. Según los datos divulgados por la Agencia Nacional de Telecomunicaciones, a fines del 2017, el país contaba con 236 millones de líneas en operación para una población estimada en 207 millones de personas. Además, 60% de la población desbancarizada del país tiene celular o acceso a Internet.⁵

Con su modelo digital y acceso simplificado, sumado al bajo costo de operación, esas empresas están en posición de ventaja para promover la inclusión de la gran masa de personas que vive al margen del sistema financiero o que está insatisfecha con las instituciones tradicionales.

La rápida penetración de la tecnología en el país transformó radicalmente los hábitos de los consumidores. Las transacciones bancarias vía *mobile banking*, por ejemplo, ya representan un tercio del total y crecen aceleradamente, según el Estudio Febraban de Tecnología Bancaria 2018. En apenas un año, el alta fue de un 38%. Sumados, *mobile banking* e *Internet banking* fueron equivalentes a un 57% de todas las transacciones realizadas por los bancos en 2017. Aun con el aumento de un 10% en el volumen de transacciones bancarias en el país entre 2016 y 2017, la participación de las agencias físicas en ese volumen sufrió una baja por primera vez desde 2011 – de 5,6 mil millones para 5,5 mil millones de transacciones, menos de un 8% del total.

Conexión con las nuevas generaciones

En el curso de las próximas décadas, la riqueza cambiará de manos:

US\$30 billones en el mundo serán transferidos de los *baby boomers* para la generación del milenio hacia la mitad de este siglo. Y es importante notar que dos tercios de esos jóvenes adultos suelen demitir a sus asesores financieros tras recibir una herencia.⁶ Para mantener conexión con ese grupo, las instituciones financieras necesitan aprender a hablar su idioma.

Usuarios intensivos de *smartphones* y redes sociales, los integrantes de la nueva generación esperan soluciones prácticas y conexiones directas. Buscan transparencia, conveniencia y productos y servicios de fácil acceso. No cultivan fidelidad a marcas y son enemigos de la burocracia. Forman un gran grupo de consumidores dispuesto a compartir informaciones privadas y esperan, a cambio de ello, una experiencia personalizada a bajo costo o incluso a costo cero. En 2020, deberán corresponder a un 50% de la fuerza de trabajo global.

En Brasil, que todavía cuenta con una parcela significativa de jóvenes en su población, el cambio de comportamiento del consumidor tiende a ser acentuado. Según el estudio *Global Consumer Insights* de PwC, el porcentaje de participantes en la faja etaria entre 18 y 34 años que realiza compras por lo menos una vez al mes vía *Smartphone*, saltó de un 19% en 2013 para un 48% en 2018. Además, un 29% de ellos considera que la experiencia de navegación en sitios web para dispositivos móviles es fundamental para las compras, mientras un 28% usa medios de pago móviles, como el Apple Pay o el Google Wallet, en sus compras.

⁵ Idem.

⁶ InvestmentNews Data. "The great wealth transfer is coming, putting advisers at risk". <http://www.investmentnews.com/article/20150713/FEATURE/150719999/the-great-wealth-transfer-is-coming-putting-advisers-at-risk>

La generación conectada



Fuente: Global Consumer Insights 2018, de PwC, y Generation C, Google YouTube.

Los operadores tradicionales deben asumir una posición más humana y pasar más credibilidad para involucrar a ese público, usando las herramientas digitales que la nueva generación usa en su cotidiano.

De acuerdo al Millennial Disruption Index, un 53% de esos usuarios no confía que su banco pueda tener ofertas diferenciadas, un 71% prefiere ir al dentista que escuchar a un banco y uno de cada tres está dispuesto a cambiar de banco en los próximos 90 días. Del total, un 73% estaría más entusiasmado con una nueva oferta de servicios financieros de empresas como Google, Amazon, Apple, PayPal o Square que con la oferta de un banco tradicional de su país. Para crecer en esa base de clientes, será necesario fomentar un sentimiento de conexión y propósito social.⁷

Los objetivos de ahorros de esta generación son menos enfocados en acúmulo de riqueza que en las anteriores. Estos están más inclinados a ahorrar para viajar que para garantizar una jubilación más tranquila. Elecciones de vida, como matrimonio e hijos, son dejados para más adelante y la preocupación con el ahorro demora más en aparecer.

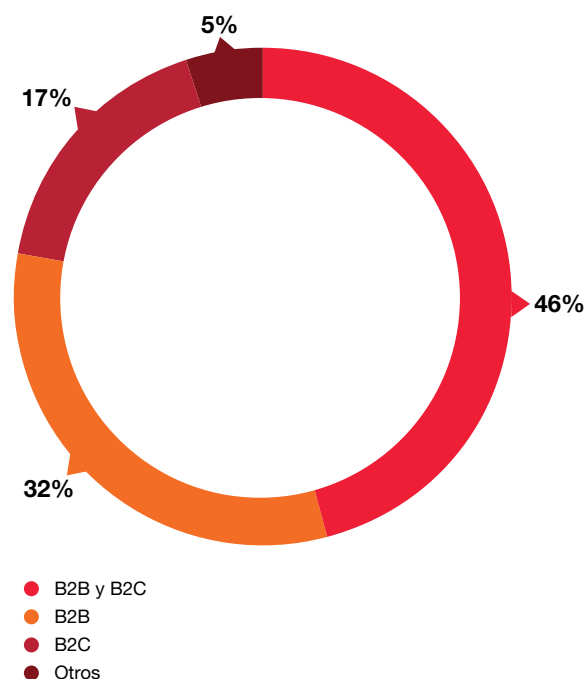
Por lo tanto, ofrecer mejor experiencia de servicios por canales digitales, puede ser toda la diferencia. Si la generación del milenio pasa a confiar en sus redes sociales y otros nuevos canales de gestión de riqueza, como los robots-consultores, por ejemplo, no dudará en dejar el servicio de consultores tradicionales.

El poder de las asociaciones con los bancos

Nuestro estudio muestra que, en Brasil, solamente un 17% de las *fintechs* atiende únicamente a personas físicas (B2C). La gran mayoría de los participantes del estudio tiene como objeto algún nicho corporativo que no está bien atendido por los grandes bancos y aseguradoras y también tiene como clientes a las propias instituciones financieras.

Empresas son clientes importantes

P: ¿Cuál es el enfoque de su fintech?
(seleccione solamente una opción)



⁷ The Millennial Disruption Index. Viacom Media Networks. <https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2015/08/millennials.pdf>

Con soluciones innovadoras de pagos, préstamos y cambio, entre otros productos, las *fintechs* atraen sobre todo a pequeñas y medias empresas con una experiencia diferenciada de servicio. Pero, éstas también están llegando para resolver un problema que aflige a las instituciones financieras – la tecnología anticuada de los legados. Con su apuesta en el desarrollo abierto y en soluciones *Software-as-a-Service* (SaaS), facilitan la integración de sistemas, racionalizan capacidades operacionales y avanzan hacia la distribución digital/móvil.

“Veo una gran complementariedad en la oferta de servicios de *fintechs* y grandes *players*. Por el hecho de haber nacido sin legado, estas *startups* tienen una infraestructura de procesos distinta y logran trabajar una relación de costo-beneficio más adecuada. Este es un rubro en el que uno actúa mucho por especialización. Hay espacio para que aquellas empresas que tienen una competencia diferenciada y especialidad en un determinado rubro, lo hagan mejor y más barato.”

Dorival Dourado, miembro del consejo consultivo de ABFintechs e inversionista en *startup*



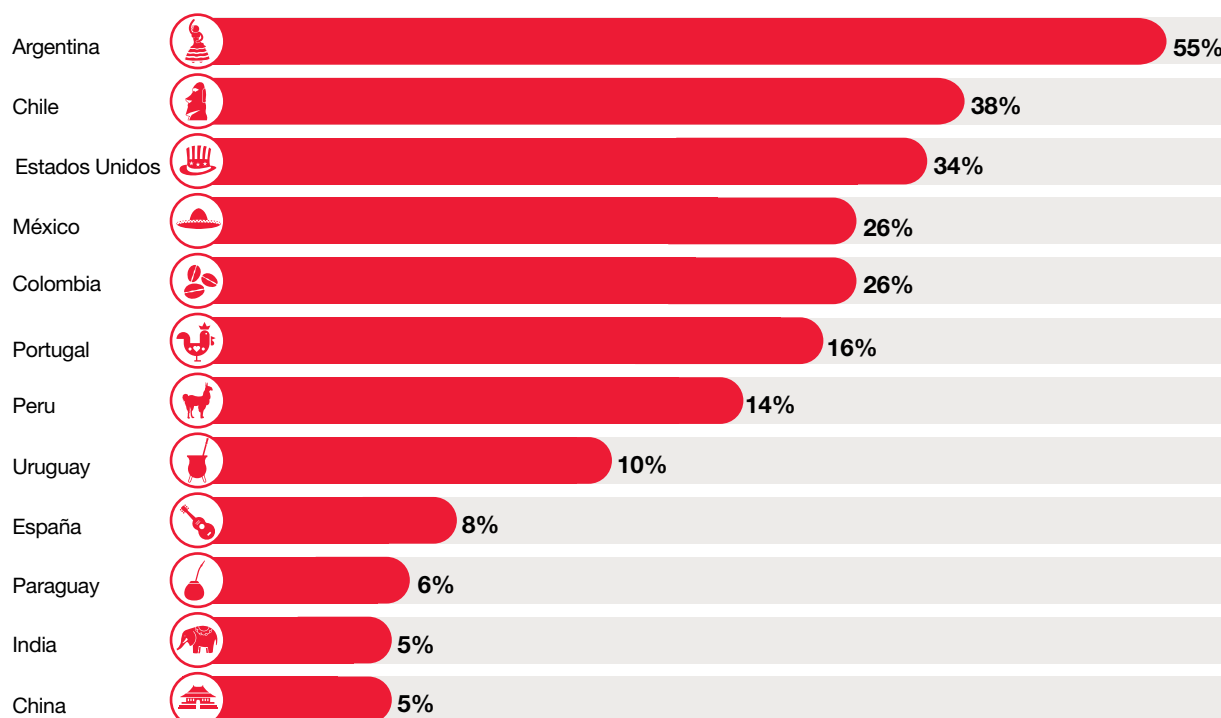
Expansión internacional

Por afinidades culturales y de mercado, Latinoamérica es el principal objeto de las *fintechs* que tienen planes de internacionalización. Otros mercados, sobre todo por aspectos regulatorios, presentan barreras de entrada significativas para las empresas brasileñas.

Plataformas que logren vencer esas diferencias están en ventaja para ganarse el mercado externo. Otra posible barrera a proyectos de internacionalización es el elevado costo de infraestructura del país, que encarece las operaciones y reduce la competitividad de las *fintechs* nacionales. Para aprovechar oportunidades en el exterior, muchas de ellas deberán instalarse fuera del país.

Principales países para expansión

P: ¿Pretende actuar en otros países? En caso positivo, relacione hasta tres candidatos



“Veo oportunidades de expansión para las *fintechs* de medios de pagos en el mercado internacional, pero no a corto plazo, principalmente para países que tienen necesidades de bancarización. Es el caso, por ejemplo, de los países de Latinoamérica, donde el sistema bancario es caro o no atiende bien.”

Paulo Kulikovsky, CEO de Acesso, *fintech* que emite, procesa y gestiona tarjetas de pre-pagos

Tendencias del sector

Una reinención tecnológica

Tecnologías que han impulsado a las *fintechs* hasta el momento, ya no serán las mismas en el futuro

Cloud, *data analytics* y *mobile* son las principales tecnologías por detrás de las soluciones proporcionadas actualmente por las *fintechs*. Pero, esta realidad tendrá que cambiar si estas empresas quieren seguir mejorando su oferta de productos y servicios financieros. Para un desarrollo futuro, los participantes de nuestro estudio quieren dominar principalmente la inteligencia artificial y el *blockchain*.

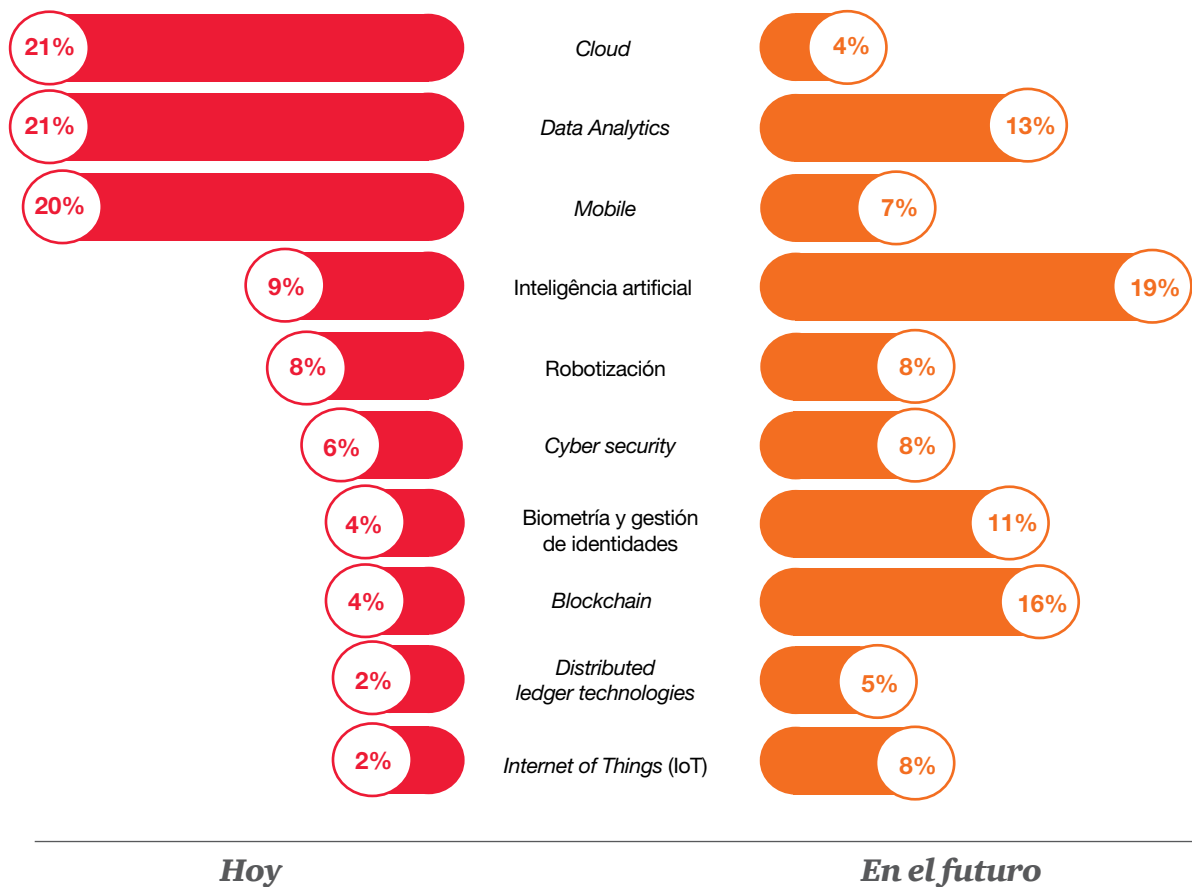
Servicios en nube y *mobile* están convirtiéndose en *commodities* en este rubro. Además, las instituciones financieras tradicionales han logrado también mejorar mucho la calidad de la experiencia que ofrecen a sus clientes en los últimos años, uno de los principales factores de éxito de las *fintechs*.

Por medio de inversiones, asociaciones o adquisiciones, los grandes *players* avanzan para hacerle frente a la competencia establecida en algunos sectores por las *fintech*, sobre todo en el de medios de pago. Por lo tanto, la reinención tecnológica será esencial para asegurar la diferenciación de mercado de las *fintechs* en el futuro.

Principales tecnologías hoy y qué quieren para el futuro

P: ¿Cuáles de estas tecnologías su empresa domina actualmente?

P: ¿Cuáles de estas tecnologías su empresa planea tener en el futuro?

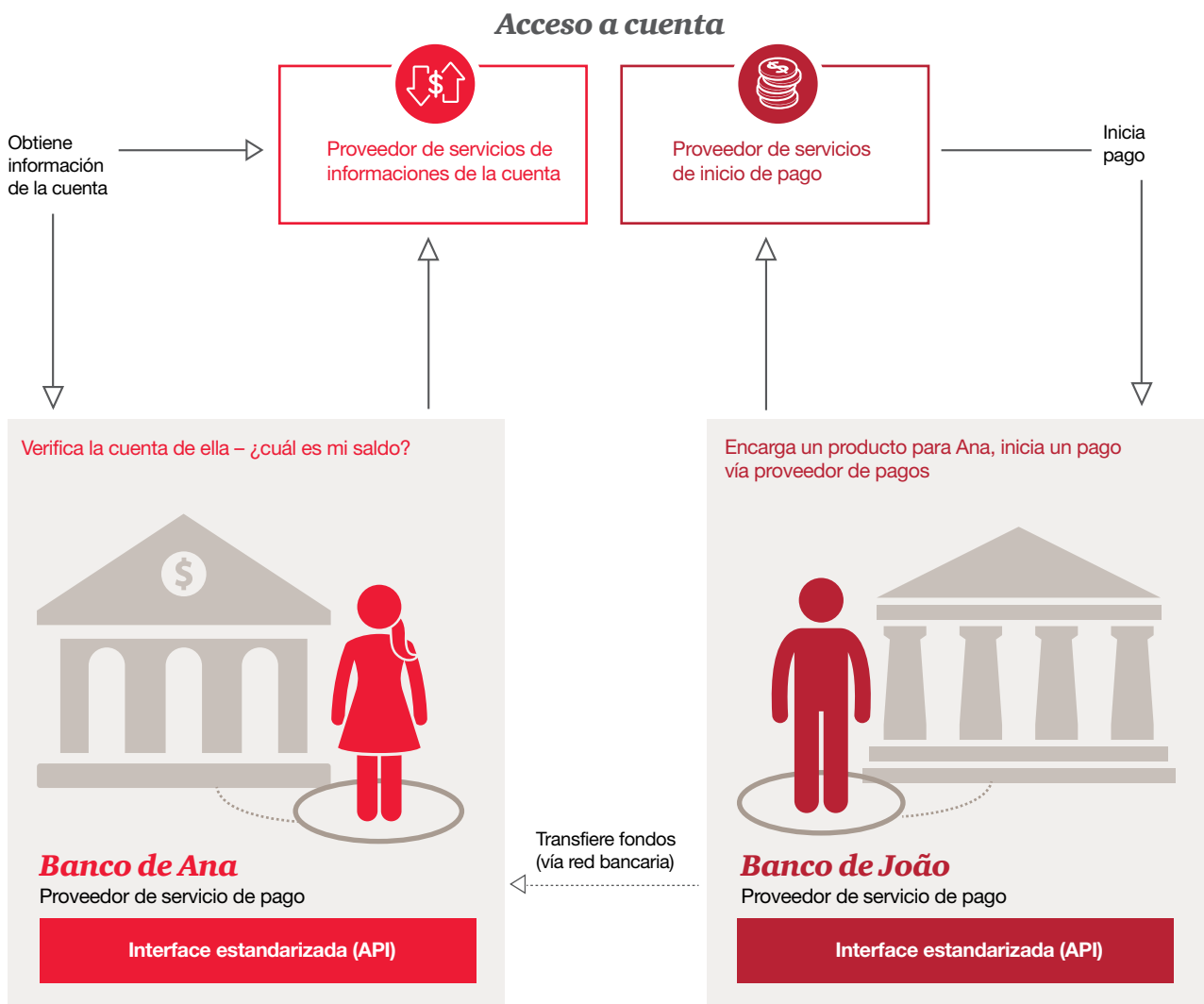


Competencia tiende a aumentar con *open banking* y *BigTechs*

Mucho más poder de elección en manos de los clientes

Con la distribución de los servicios bancarios migrando rápidamente de los canales físicos tradicionales para los digitales, el *open banking* (compartido seguro de datos financieros de los clientes para terceros vía canales digitales) representa una gran oportunidad para las *fintechs*, que tienen plataformas digitales maduras y abiertas, además de costos bajos de adquisición de clientes. El modelo ya funciona en Europa y Asia, pero todavía no hay reglamentación específica sobre él en Brasil.

El cambio anima a los *players* del sector a buscar asociaciones con *fintechs* cuidadosamente seleccionadas o a desarrollar APIs (interfaces de programación de aplicativos) públicas que faciliten la integración de las plataformas digitales a sus sistemas legados. Esas asociaciones tienden a ser factores importantes en el sentido de promover sinergias que ayuden a construir una red de instituciones financieras y *fintechs* con ofertas de servicios adecuadas.



Una consecuencia natural de esta tendencia será también el empoderamiento aun mayor de los clientes. Lo que debe fomentar la personificación de ofertas y el desarrollo de soluciones que faciliten la elección de servicios bancarios. Salen al frente aquellas fintechs que surgen con la oferta de servicios simplificados para un público digital.

Los bancos tienden a aprovechar la confianza y la solidez con la que cuentan para actuar más como “guardias de datos”. Entonces, el consumidor podría compartir información específica sujeta a una pre-aprobación o información general identidad para abrir o acceder a otros servicios.

El ambiente es propicio para el desarrollo de plataformas que congreguen diferentes ofertas de servicios y productos financieros y establezcan una conexión con empresas que hoy están fuera del sistema financiero, convirtiéndolas en nuevos canales de venta de productos y servicios, como las redes sociales, los servicios de salud, sitios de viajes y minoristas, entre otros.

Es un movimiento que tiende a acelerar la entrada de las *BigTechs* (Amazon, Google y Apple, entre otras) al rubro de servicios financieros. Esas empresas tienen marcas muy conocidas, escala y una base de clientes amplia y fiel – exactamente los mayores retos enfrentados hoy por las *fintech*.

Confianza es un activo esencial

Seguridad cibernética exige atención antes de convertirse un problema urgente

CEOs de la industria de servicios financieros en todo el mundo apuntan los riesgos cibernéticos como siendo la principal amenaza al crecimiento de sus organizaciones, según el *21º Estudio Anual Global con CEOs* de PwC. Sin embargo, entre las fintechs brasileñas, tan solo un 13% menciona la seguridad de la información como uno de los mayores retos en la gestión de sus empresas. La diversificación de canales, la diseminación de los servicios en nube y el avance hacia el *open banking* tienden a hacer que el tema de la seguridad cibernética sea aún más desafiadora en el futuro. Es innegable que las nuevas tendencias digitales entregan enormes beneficios para el consumidor, pero vienen de la mano con preocupaciones válidas en cuanto a la seguridad y a la privacidad de datos que deben ser cuidadosamente gestionadas.

Una ventaja competitiva de las instituciones financieras tradicionales en relación con los nuevos *players* del sector está en su ambiente de control maduro y altamente regulado, con un sólido sistema de gobierno interno que les otorga un atributo de confianza más grande que el de las *fintechs*.

Además de las preocupaciones comunes con la violación de datos y acceso no autorizado, las empresas tendrán que desarrollar modelos de autenticación seguros, teniendo en cuenta las más distintas variables, como redes con wi-fi público, acceso vía *mobile* o *desktop*, diversos sistemas operacionales (Windows, Android, iOS, etc.), así como tipos específicos de APIs.

Será necesario identificar fácilmente quién envió determinado conjunto de datos, por cuál motivo lo hizo y qué ha hecho con ellos. El objetivo es garantizar que terceros, que no son instituciones bancarias y que almacenan datos financieros de los clientes, protejan esos datos en forma adecuada. El uso indebido significa un riesgo de reputación alto para todos los involucrados, ya sean del sistema financiero o no.

Este escenario revela una clara oportunidad de aplicación de la tecnología de *blockchain* para registro de transacciones, además de recursos de inteligencia artificial para un análisis predictivo de comportamientos y prevención a fraudes.



Para evitar riesgos de reputación, el open banking exigirá un modelo seguro para identificar qué datos se han compartido con quién

Los retos son claros. Cualquier decisión de compartir datos por medio de APIs públicas, por ejemplo, será una decisión basada en riesgos. Además, los modelos económicos tal vez deban ser revisados, la arquitectura de tecnología puede cambiar y los problemas de *compliance* deberán ser re-evaluados. Es una transformación radical, pero inevitable impulsada por cambios en el comportamiento del consumidor, por la digitalización de los servicios financieros y por la dinámica de la competencia.

El poder de la destrucción creativa

Tras fragmentar servicios, *fintechs* se preparan para el *rebundling* de sus ofertas

Las *fintech* fragmentaron los servicios bancarios ofreciendo a sus clientes productos muy enfocados para atender a sus necesidades más específicas. Fue el fenómeno que conocimos como *unbundling*. Con ello, los clientes ya no necesitan depender solo de un banco para satisfacer todas sus necesidades financieras. Pueden elegir servicios especializados y con una experiencia superior. Pero la maduración de esas empresas deberá llevar naturalmente al reagrupamiento de los servicios financieros alrededor de pocos *players*, en una tendencia conocida como *rebundling*.

Hasta la fecha, el modelo de servicios bancarios nunca ha sido, de hecho, amenazado por una gran *fintech* con un abanico completo de servicios. Sin embargo, con la tendencia

de *rebundling*, eso tiende a cambiar. Enfocadas en servicios específicos, las *fintechs* ya empiezan a aventurarse en nuevos territorios, con ofertas de productos y servicios distintos. Si supieren aprovechar su agilidad como empresas digitales para lograr éxito con un portafolio amplio de productos y servicios, estarán muy bien ubicadas para competir con los grandes *players* del sector.

“Vale recordar, sin embargo, que por detrás de muchas *fintechs* exitosas hay un gran banco como asociado y que, por eso mismo, pueden capitanear iniciativas de *rebundling* buscando una diferenciación para sus servicios”, señala Luís Ruivo, socio de PwC en el área de consultoría en servicios financieros.

Recuerda él que, paralela a esa tendencia, Brasil debe empezar a ver una competencia más grande con *fintechs* internacionales: “El mercado brasileño de *fintechs* presenta grandes oportunidades y pasará por una fase de maduración, no solo por sus características de concentración, población joven y desbancarizada y *spread* elevado, sino también por el movimiento de modernización de la reglamentación del sector. Es necesario prepararse para el *rebundling* y para la llegada de los *players* internacionales.

“El mercado brasileño de *fintechs* presenta grandes oportunidades y vive una fase de maduración, no solo por sus características de concentración, población joven y desbancarizada y *spread* elevado, sino también por el movimiento de modernización de la reglamentación del sector. Es necesario prepararse para el *rebundling* y para la llegada de los *players* internacionales.”

Luís Ruivo, socio de PwC en el área de consultoría en servicios financieros

Conclusión

Dada la calificación de los emprendedores brasileños y aspectos históricos de desarrollo de nuestro mercado, creemos que Brasil reúne las condiciones para llegar a ser importante *hub* para el consumo local y la exportación de tecnología en servicios financieros. Ese movimiento depende de avances en términos de regulaciones e incentivos, pero principalmente de un posicionamiento más estratégico de las *fintechs* para aproximarse de sus públicos consumidores y acelerar la curva de adopción de las nuevas soluciones.

Ese movimiento les garantizará la exposición necesaria para influir en las decisiones de inversionistas y órganos reguladores, ya que demostrará cuánto puede ganar la sociedad con las *fintechs*, ya sea en términos de un mayor equilibrio entre oferta y demanda, en la promoción de acceso a mejores servicios, o en la creación de nuevas oportunidades de desarrollo de negocios y servicios innovadores.

En un escenario de disrupción acelerada como el que estamos viviendo, es difícil prever cómo evolucionará el mercado en los próximos años, pero es fuerte la probabilidad de un movimiento de consolidación entre las propias *fintechs* o entre grandes bancos y *fintechs*. Nuevas soluciones disruptivas, como el *open banking* y el *blockchain*, y la entrada de *players* internacionales en el mercado brasileño deben provocar fuertes turbulencias en el ambiente competitivo en un futuro próximo, diversificando aún más el mercado y eliminando agentes centralizadores.

Con este estudio, que pretendemos repetir a cada año, iniciamos un trabajo de análisis de la actuación de las *fintechs* brasileñas que consideramos esencial para el proceso de maduración y fortalecimiento de ese mercado. Nuestra idea, a partir de ediciones futuras, es ampliar y profundizar la base de datos recogidos para proporcionar una visión cada vez mejor de las empresas de tecnología brasileñas a los participantes de este mercado.

Metodología

El *Estudio Brasil Fintech Deep Dive 2018* fue realizado por la Asociación Brasileña de *Fintechs* (ABFintechs) y PwC en base a las respuestas dadas a un cuestionario on-line dirigido a representantes de empresas de tecnología financiera especializadas en servicios financieros en Brasil. Entre el 15 de febrero y el 8 de junio de 2018, recibimos respuestas de 224 *fintechs*. Realizamos algunas entrevistas en profundidad para entender mejor los retos y el contexto de actuación de esas empresas en el mercado brasileño.

Nuestra muestra incluye empresas de diferentes portes y sectores. El análisis de los datos fue realizado por especialistas de ABFintechs y de PwC. Las respuestas se trataron de modo estrictamente confidencial y se analizaron colectivamente. Ninguna referencia a empresas individuales se hace en los resultados o en el análisis de los datos.

Agradecemos a todas las empresas que participaron en nuestro estudio y a los emprendedores e inversionistas que participaron en las entrevistas, las que ayudaron a profundizar mejor el contexto de actuación de las *fintechs* brasileñas.

ABFintechs

Fundada en octubre de 2016 reúne 326 asociados y representa a las entidades que promueven las innovaciones más grandes en servicios financieros por el bien de la sociedad brasileña.

PwC

Somos una *Network* de firmas presente en 158 territorios, con más de 236.000 profesionales dedicados a prestar servicios de calidad en auditoría y aseguramiento, consultoría tributaria y societaria, consultoría de negocios y asesoría en transacciones.

Referencias

Banco Central do Brasil. *Relatório de Economia Bancária*, volumen 1, nº 1, 2018.

Buch, C., y Dages, G. *Structural changes in banking after the crisis the nature of regulatory capital requirements*. Basileia, Suiza: Committee on the Global Financial System, Bank for International Settlements, 2018.

CB Insights, *Global Fintech Report Q1*, 2018

DataSebrae, “Perfil de los emprendedores”. <http://datasebrae.com.br/perfil-dos-empresarios/>

Demirgüç-Kunt, Asli, Leora Klapper, Dorothe Singer, Saniya Ansar, y Jake Hess. 2018. *The Global Findex*

Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. Washington, DC: World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-1259-0. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.

Global Entrepreneurship Research Association (GERA). 2017/18 *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*.

InvestmentNews Data. *The great wealth transfer is coming, putting advisers at risk*. <http://www.investmentnews.com/article/20150713/FEATURE/150719999/the-great-wealth-transfer-is-comingputting-advisers-at-risk>

PwC, *21st CEO Survey: Banking and capital markets*. <https://www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/2018/pwcbanking-capital-markets-ceo-survey.pdf>

PwC, *Global Consumers Insights Survey, 2018*. <https://www.pwc.com.br/pt/setores-atividade/varejoconsumo/gcis2018.html>

PwC, *Global Fintech Report 2017 – Redrawing the Lines: Fintech’s Growing Influence on Financial Service*, 2017.

PwC, *Opening the bank for a new era of growth*, junio/2018. <https://www.pwc.com/us/en/financialservices/publications/assets/pwc-fs-digital-open-banking.pdf>

Febraban, *Pesquisa FEBRABAN de Tecnologia Bancária 2018*.

Viacom Media Networks. *The Millennial Disruption Index*. <https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2015/08/millennials.pdf>

Contactos

Alvaro Taiar

Socio y líder de Servicios Financieros

+55 (11) 3674 3833

alvaro.taiar@pwc.com

Luís Ruivo

Socio y líder de Consultoría en Servicios Financieros

+55 (11) 3674 2620

luis.ruivo@pwc.com

Ricardo Neves

Socio y líder de Mercados de Consumo

+55 (11) 3674 3577

ricardo.neves@pwc.com

Sérgio Alexandre

Socio de Consultoría

+55 (11) 3674 3843

sergio.alexandre@pwc.com

Eduardo Kimura

Socio de Consultoría en Servicios Financieros

+55 (11) 3674 2411

eduardo.kimura@pwc.com

Lindomar Schmoller

Socio de Impuestos

+55 (11) 3574 3780

lindomar.schmoller@pwc.com

Antonio Rocca

Director de Impuestos

+55 (11) 3574 6458

antonio.rocca@pwc.com

Eduardo Alves

Director de Impuestos

+55 (11) 3574 2178

eduardo.alves@pwc.com

Catarina Lyra

Gerente de Consultoría en Servicios Financieros

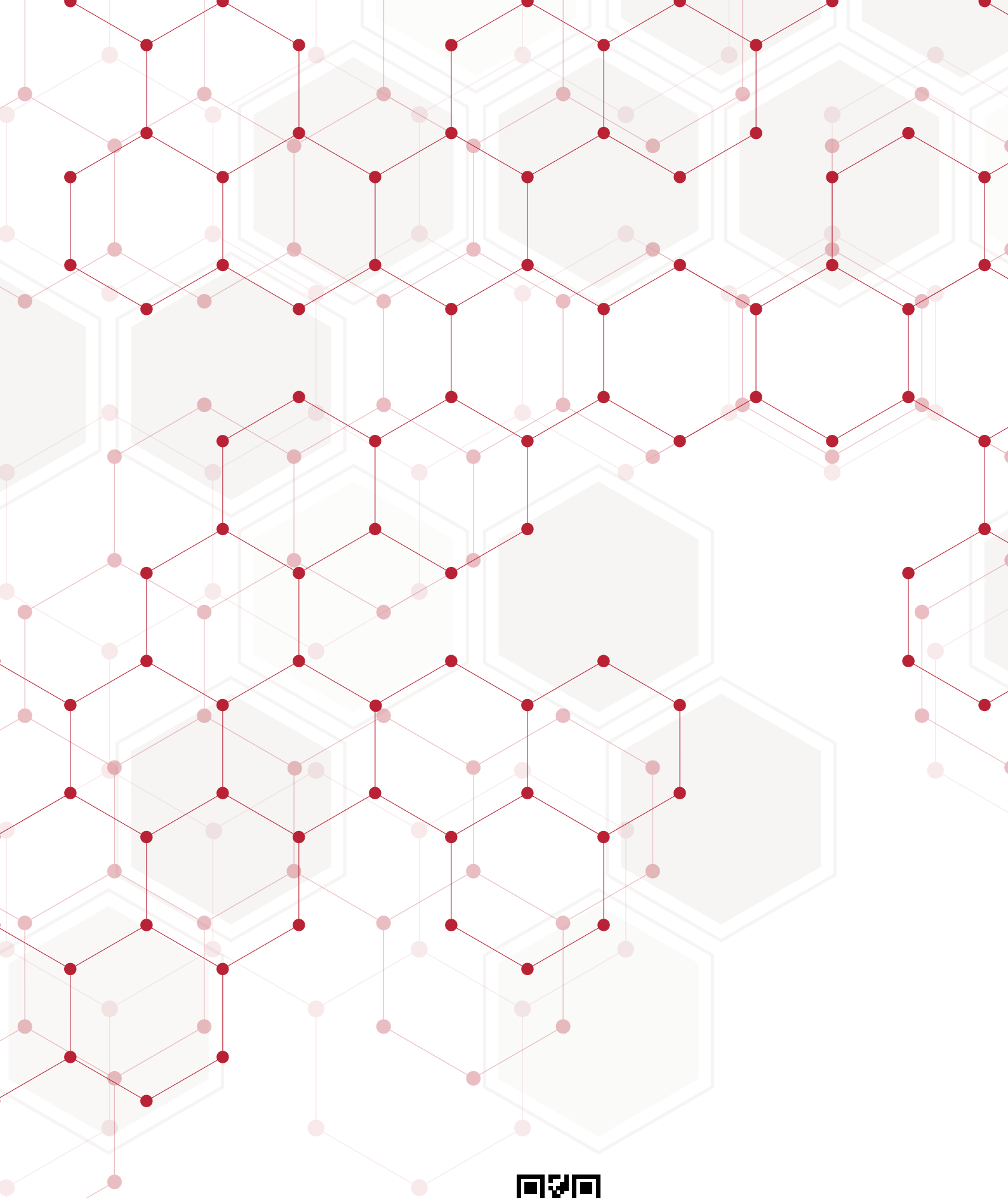
+55 (11) 3674 2769

catarina.lyra@pwc.com

Colaboración y revisión:

Ana Paula Baltazar

Periodista



En este documento, "PwC" se refiere a PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda., firma miembro de la network de PricewaterhouseCoopers o, cuando el contexto así lo sugiera, a la propia network. Cada firma miembro de la red PwC constituye una persona jurídica separada e independiente. Para saber más acerca de la network PwC, ingrese a: www.pwc.com/structure

© 2018 PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda. Todos los derechos reservados.