

INDICADORES DE
CALIDAD
ESTADÍSTICA:
**NIVELES DE VALORACIÓN
DEL MODELO FINTECH Y
SU IMPACTO EN EL PIB
DE AMÉRICA LATINA**

ISBN: 978-9915-9682-5-4



SONIA PERCIVERANDA TAPARA PALOMINO
VÍCTOR SÁNCHEZ CÁCERES
ERLIN GUILLERMO CABANILLAS OLIVA
OSCAR ANTONIO ROBLES VILLANUEVA
JUANA FRANCISCA REYES PINTADO

Indicadores de calidad estadística: Niveles de valoración del modelo Fintech y su impacto en el PIB de América Latina

Sonia Perciveranda Tapara Palomino, Víctor Sánchez Cáceres, Erlin Guillermo Cabanillas Oliva, Oscar Antonio Robles Villanueva, Juana Francisca Reyes Pintado

© Sonia Perciveranda Tapara Palomino, Víctor Sánchez Cáceres, Erlin Guillermo Cabanillas Oliva, Oscar Antonio Robles Villanueva, Juana Francisca Reyes Pintado, 2024

Primera edición: Julio, 2024

Editado por:

Editorial Mar Caribe

www.editorialmarcaribe.es

Av. General Flores 547, Colonia, Colonia-Uruguay.

RUC: 15605646601

Diseño de cubierta: Yelitza Sánchez Cáceres

Libro electrónico disponible en <https://editorialmarcaribe.es/indicadores-de-calidad-estadistica-niveles-de-valoracion-del-modelo-fintech-y-su-impacto-en-el-pib-de-america-latina/>

Formato: electrónico

ISBN: 978-9915-9682-5-4

Aviso de derechos de atribución no comercial: Los autores pueden autorizar al público en general a reutilizar sus obras únicamente con fines no lucrativos, los lectores pueden usar una obra para generar otra obra, siempre y cuando se dé el crédito de investigación y, otorgan a la editorial el derecho de publicar primero su ensayo bajo los términos de la licencia [CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

EDITORIAL MAR CARIBE

**Indicadores de calidad estadística: Niveles de
valoración del modelo Fintech y su impacto en el
PIB de América Latina**



ÍNDICE

PRÓLOGO	9
CAPÍTULO I	10
DEFINICIÓN DE LOS PROCESOS E INDICADORES DE LAS PLATAFORMAS FINTECH.	10
1.LA INDUSTRIA FINTECH	10
Tabla 1.1	12
Variables Destacadas en los modelos.	12
Tabla 1.2	13
Correlaciones de Variables	13
Tabla 1.3	14
Estadística de las variables Independientes.	14
Mapa 1.1	15
Países que se encuentran en la base de datos.....	15
Gráfico 1.1	16
Países por Región e Ingresos	16
Gráfico 1.2	17
Logaritmo Natural de la Media de Fintech por país.....	17
Tabla 1.3	18
Mediana de volumen Fintech por región e ingreso	18
Gráfico 1.3	18
Fintech/PIB entre 2015 y 2019	18
1.1 Modelos Teóricos que sustentan el Modelo de Negocio Fintech.	19
1.2 Modelo de Panel sin Interacción.	20
Tabla 1.4	23
1.3 Análisis de la Varianza.....	24
Gráfico 1.4	25
Valores Predichos (residuos)	25
1.4 Fintech en el mercado de Remesas de América Latina.	27

1.5 Estadísticas del Mercado de Remesas.	29
Gráfico 1.5	30
1.6 Comparativa de México en el resto de los países de América Latina, en la recepción de remesas.....	30
Gráfico 1.6.....	31
Remesas por país en América Latina, (2022).....	31
1.7 Impacto de las Remesas en las Economías.....	31
CAPÍTULO II.....	34
RECOPIACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS FINTECH EN AMÉRICA LATINA	34
2.CONTEXTUALIZACIÓN DE LAS FINTECH EN AMÉRICA LATINA.....	34
2.1 Segmentos Fintech en América Latina.	36
Gráfico 2.1	37
Los Segmentos Fintech.....	37
Gráfico 2.2	38
Segmentos Fintech, en América Latina.	38
2.2 Pagos y Transferencias en América Latina.	38
Gráfico 2.3	39
América del Norte Segmentos Fintech.....	39
2.3 Financiamientos Colectivos en América Latina.	41
2.4 Gestión Patrimonial.	42
2.5 Mercados de Capital y Negociación de Activos.	42
2.6 Bancos Digitales.	43
2.7 Respuestas Tecnológicas para Instituciones Financieras.....	43
2.8 Récord Crediticio.....	44
2.9 Insurtech.	44
Tabla 2.1	45
Tipo de Fintech de cada país.	45
Tabla 2.2	46

Tipo de Fintech de cada país	46
2.11 Tendencias del Negocio Fintech.	46
Figura 2.1	47
Generación Y y Z.....	47
Gráfico 2.4.....	49
Personas con cuentas Bancarias.	49
2.12 Enfoques y Resultados Fintech.	50
2.13 Ley Integral Fintech.....	51
2.14 Agentes de Innovación.....	52
2.15 Sandboxes.....	52
2.16 Regulación por Subsegmentos.....	53
Tabla 2.3	54
Regulación de segmentos por país.....	54
2.16 Empleo, Sistema Financiero, Sindicalización del Negocio Fintech.....	55
Gráfico 2.4.....	56
Sistema Financiero Tradicional respecto al Fintech.	56
Gráfico 2.5	57
Empleo Fintech en Argentina, (2021).....	57
Gráfico 2.6.....	58
Demanda de trabajadores Fintech.....	58
Gráfico 2.7	60
Demanda de Trabajadores Fintech.	60
2.17 Caso FSU Dinamarca.	62
2.18 Fintech en los Sindicatos.	63
CAPÍTULO III	66
FINTECH COMO ESTRATEGIA DE INTEGRACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA LATINA.....	66
3. RETOS DE LA REGIÓN.....	66

3.1 Aspectos Generales de la Integración Latinoamericana	67
Tabla 3.1	68
La Evolución de los Modelos Fintech.	68
Gráfico 3.1	69
Modelos de Negocios Fintech en América Latina, 2018.....	69
3.2. Integración en América Latina y las Regulaciones Fintech.	70
Tabla 3.2	71
Economía Mundial, Modelo Integrador.....	71
3.3 Integración Regional y Modelo Fintech.	72
3.4 Modelos Fintech que emergen en América Latina.	73
3.5 La Alta Demanda de Sistemas Tecnológicos.....	75
3.6 Movilidad de Activos Financieros de Renta.....	76
3.7 Análisis del Contexto.....	78
Gráfico 3.2	79
Incremento del PIB Latinoamérica (% anual)	79
Gráfico 3.3	80
Incremento del PIB Países OCDE (% anual)	80
3.8 Movimiento de operación antes y después del MILA (2008 – 2018)	80
Gráfico 3.4	81
Movimiento de acciones negociado en millones de USD antes y después de la entrada en vigencia del MILA y la integración de México.....	81
3.9 Limitaciones de Integración.	82
3.10 Consideraciones tributarias de la Región.	83
Tabla 3.3	84
Tributos por concepto de Dividendos.....	84
Tabla 3.4	84
Tributos por ganancia de Capital.....	84
3.11 El Mercado Integrado Latinoamericano.	85

CAPÍTULO IV	87
TRANSFORMACIÓN DE LA EMPRESAS HACIA LA DIGITALIZACIÓN: REPORTE DE RESULTADOS	87
4. LA INDUSTRIA FINTECH DUPLICA SU TAMAÑO EN AMÉRICA LATINA. .	87
Gráfico 4.1	88
Ecosistema de Competencia.	88
Gráfico 4.2	91
Negocios Fintech en América Latina 2017-2021	91
Gráfico 4.3	92
Empresas Fintech por Mercado.	92
Gráfica 4.4	93
Principales Mercados de América Latina	93
4.1 Sector Fintech Emergente.....	93
Gráfico 4.5	94
Sector Fintech emergente en Latinoamérica.	94
4.2 Perú como líder en el Sector Fintech Emergente con 132 modelos de Negocios.	94
Gráfico 4.6	95
Empresas Fintech en América Latina por país 2021	95
Gráfico 4.7	97
Promedio anual de los segmentos Fintech en América Latina (2017-2021)	97
Gráfico 4.8	99
Tipos de soluciones de pagos digitales en América Latina	99
Gráfico 4.9	100
Monto originado en finanzas alternativas América Latina y el Caribe (ALC): (millones de	100
dólares, 2020)	100
4.3 Negocios de gestión de finanzas empresariales en América Latina	102
Gráfico 4.10	103
Gestión de Finanzas Empresariales en América Latina.....	103

Gráfico 4.11	104
Antigüedad de operación de las empresas Fintech en América Latina	104
4.4 Estado de Madurez del Fintech en América Latina	104
Gráfico 4.12	105
Madurez de la solución de las empresas Fintech en América Latina	105
4.5 Inclusión Financiera en América Latina	105
4.6 Startup e Inclusión Financiera en América Latina.....	106
Gráfico 4.13	107
Startup en inclusión financiera en América Latina.....	107
4.7 Ubicación Geográfica de Soluciones Fintech e inclusión Financiera.	108
Tabla 4.1	108
Startup Fintech en inclusión financiera y porcentaje de población con acceso.....	108
a cuenta bancaria por país (Comparativa).	108
4.8 Productos Fintech ayudan a mejorar la Salud y la Educación Financiera.....	109
Modelos de negocios Fintech de inclusión financiera en América Latina por segmento	110
Gráfico 4.14	111
Operaciones de las startup Fintech en América Latina para mejorar la salud y educación financiera de los usuarios	111
4.9 Las Empresas Fintech y la participación laboral de las mujeres.	112
Gráfico 4.15	112
Mujeres en la fuerza laboral de las startup Fintech en América Latina.....	112
4.10 Las Mujeres como usuarias del servicio Fintech.....	113
Gráfico 4.16.....	113
4.11 Análisis y Termómetro de las Regulaciones del Sector Fintech en la Región.....	113
4.12 Finanzas Abiertas.....	116
Gráfico 4.17	119
Mujeres entre los clientes finales de las startup Fintech en América Latina.....	119
BIBLIOGRAFÍA	121

PRÓLOGO

En la última década, el campo de la tecnología financiera (Fintech) ha ganado una importancia significativa, si bien su influencia en el mercado financiero es todavía relativamente pequeña, ha revolucionado la gestión de transacciones y la generación de crédito. Debido a su reciente aparición, el crecimiento de las plataformas Fintech no es estable, lo que añade complejidad al estudio de la industria, las plataformas Fintech son capaces de satisfacer las necesidades crediticias de maneras que los bancos tradicionales no pueden, como los préstamos entre pares (P2P). Este tipo de crédito elimina la necesidad de intermediarios, siendo la plataforma la única responsable de conectar a prestamistas y prestatarios. Los préstamos P2P han ganado una popularidad significativa, particularmente en China. El objetivo de esta investigación es contribuir a la literatura existente sobre Fintech identificando y verificando cuantitativamente los factores que promueven e impulsan el desarrollo de plataformas Fintech en diferentes países y regiones a nivel mundial. La selección de variables para los modelos se basará en fuentes acreditadas como el FMI y el Banco Mundial, asegurando la validez y confiabilidad del estudio. Luego, estas variables se incorporarán a modelos econométricos para evaluar su importancia e impacto en las finanzas digitales.

Entre las diversas fuerzas impulsoras que están dando forma al futuro del trabajo, los avances tecnológicos están teniendo un profundo impacto en la organización empresarial, las relaciones laborales y los derechos de los trabajadores. La pandemia de covid-19, surgida a principios de 2020, ha acelerado ciertos procesos transformadores y desencadenado fenómenos como el Fintech, que se refiere a la aplicación de tecnología en el sector financiero. Este documento tiene como objetivo proporcionar material completo que permita a los lectores comprender el concepto de empresas de tecnología financiera, animándolos a generar sus propias ideas y participar en debates significativos. Sin duda, este tema emergente tiene implicaciones importantes para la industria financiera, el empleo y la forma en que las personas interactúan con los servicios financieros.

Por lo tanto, nos esforzaremos por explicar las Fintech de la manera más sencilla posible, explorando sus motores de crecimiento, operaciones, presencia geográfica y relaciones con trabajadores, usuarios y organismos reguladores. Es crucial que tanto Uni Américas como el proyecto FES Sindical Regional contribuyan a la difusión de información y conocimientos que puedan ser utilizados por los miembros sindicales de la región. Al hacerlo, participaremos activamente en el desarrollo del sector a través del diálogo con los trabajadores, salvaguardando los derechos laborales dentro de todas las empresas que operan en este campo.

CAPÍTULO I

DEFINICIÓN DE LOS PROCESOS E INDICADORES DE LAS PLATAFORMAS FINTECH.

1.LA INDUSTRIA FINTECH

La presión regulatoria es un factor ampliamente discutido en la literatura como determinante para el surgimiento de plataformas Fintech a nivel global. Kalmykova (2016) y Bruckner (2018) sostienen que las leyes regulatorias no están a la altura de los riesgos que plantean estas nuevas formas de crédito, lo que podría llevar a las empresas de tecnología financiera a superar a los bancos tradicionales. Por tanto, creemos que el factor regulatorio debería incluirse en nuestro estudio. Cornelli (2020) propuso un modelo de regresión de panel para estudiar el crédito Fintech per cápita, utilizando variables como el PIB per cápita, el índice de Lerner (que mide la competitividad bancaria) y un índice de intensidad de la regulación bancaria. Los hallazgos indican que el crédito Fintech prospera en países con mayores márgenes bancarios, menor presión regulatoria y mayores niveles de desarrollo. A diferencia del autor, no incluimos la variable PIB per cápita en nuestros modelos debido a posibles problemas de endogeneidad.

En cambio, incorporamos medidas como el stock de capital y la inflación para capturar el contexto económico en el que opera la tecnología financiera. La literatura sobre la industria Fintech se centra principalmente en comprender las condiciones necesarias para el desarrollo exitoso de plataformas Fintech. Claessens et al. (2018) realizaron un análisis utilizando modelos de regresión econométrica y encontraron que la integración de las Fintech en la economía local está directamente relacionada con el nivel de ingreso de un país, las regulaciones bancarias, la competitividad del sistema bancario y el uso general de la banca por parte de la población.

También discutieron las implicaciones del crecimiento de las Fintech en las políticas regulatorias. La presión regulatoria y la competitividad de la industria bancaria se estudian con frecuencia en relación con la industria Fintech, por lo que nuestra investigación también considera estos factores, la literatura enfatiza los aspectos económicos, financieros y sociales para explicar el crecimiento de la industria Fintech. Nuestro aporte radica en incorporar variables como inflación, capital, control de capitales, educación, edad de la población y acceso a telefonía móvil para explicar el crecimiento del volumen de Fintech. Además, consideraremos cómo estas variables interactúan con el nivel de ingreso y la región de un país.

Por lo tanto, nuestra investigación se basa en las propuestas de Claessens et al. (2018) considerando la perspectiva de crecimiento no lineal de Frost (2020). Además, utilizaremos los datos recopilados por Cornelli (2020) para mejorar aún más nuestro

análisis. Por último, Demir et al. (2020) encontraron que tanto la inclusión financiera como la presencia de plataformas Fintech contribuyen significativamente a reducir la desigualdad en todos los niveles de ingresos. Esto motiva el análisis de los fenómenos tecnológicos y financieros que impulsan a los países a prosperar económicamente. Por lo tanto, incorporaremos variables que capturen el tamaño y el nivel de desarrollo de los mercados bursátiles de los países, como el vencimiento promedio de los bonos corporativos, la capitalización bursátil en relación con el PIB y el volumen de emisiones de bonos corporativos en relación con el PIB.

Sobre la base de trabajos anteriores, Jon Frost (2020) examinó cómo estos factores influyen en la adopción global de Fintech y sugirió que la difusión de Fintech no es lineal entre países debido a factores como el nivel de ingresos y el estado de desarrollo. También identificó la demanda insatisfecha de crédito de los bancos tradicionales como un importante impulsor de la adopción de Fintech. Aunque el trabajo de Frost no analiza cuantitativamente estos factores, proporciona un análisis general de la industria y las perspectivas futuras basadas en el escenario actual. Tanto Cornelli (2020) como Claessens et al. (2018) basan sus estudios econométricos en regresiones de panel, que también consideramos útiles e incorporaremos como procedimiento central en nuestro trabajo. Para contribuir a estas investigaciones, estudiaremos explícitamente cómo interactúan las variables seleccionadas en función de la región y el nivel de ingreso de un país. Frost (2020) destaca el impacto variable de las variables en el crédito Fintech según la región y el nivel de ingresos de un país.

¿Cuáles son los principales factores que contribuyen al desarrollo desigual de las tecnologías Fintech entre países, donde algunos países experimentan prosperidad en esta industria mientras que otros no? Este análisis se centrará en las variables específicas seleccionadas en las especificaciones del modelo para determinar la combinación de un modelo y las variables apropiadas que puedan explicar y comprender con precisión el entorno ideal para Fintech. Esta sección describirá principalmente las variables independientes que se incluirán en los modelos de panel. Nuestra aportación a la literatura existente en este campo pasa por incorporar nuevas variables que no han sido ampliamente estudiadas ni cuantificadas en informes anteriores sobre la industria Fintech.

Estas variables independientes incluyen inflación, capital, control de capital, edad de la población, acceso a la telefonía móvil y educación., las variables que ya se han estudiado a fondo en las investigaciones existentes incluyen la densidad de cajeros automáticos, el índice de regulación, el índice de Lerner para la competencia bancaria, la emisión de bonos corporativos como porcentaje del PIB, el vencimiento promedio de los bonos corporativos y la relación entre el mercado de valores y el PIB. PIB. La siguiente tabla proporciona una descripción cualitativa de las variables independientes que se incorporarán a los modelos, el objetivo general de estas variables es capturar toda la gama de variabilidad en el crédito Fintech.

Tabla 1.1

Variables Destacadas en los modelos.

Variable	Descripción	Fuente
Capital	Stock de capital privado total por país, en miles de millones de dólares constantes de 2005.	Banco Mundial
Population Age	Porcentaje de la población total que tiene entre 15 y 64 años.	Banco Mundial
Inflation	Inflación anual por país, estimado por variación en IPC.	Banco Mundial
ATM	Cantidad de máquinas ATM cada cien mil habitantes.	Banco Mundial
Education	Porcentaje bruto de la población que posee educación terciaria completa.	Banco Mundial
Mobile Access	Porcentaje bruto de la población suscrita a líneas telefónicas.	Banco Mundial
Capital Control	Variable <i>dummy</i> que vale 1 para cuando el país pone restricciones sobre la movilidad del patrimonio personal, y 0 en el caso de que no lo haga.	Fondo Monetario Internacional
Average Bond Maturity	Promedio de madurez de los bonos corporativos emitidos del país.	Banco Mundial
Bond Issuance	Porcentaje que representa la emisión de bonos respecto al PIB.	Banco Mundial
Lerner Index	Índice representativo de los <i>mark-ups</i> bancarios. Un índice alto indica mayores <i>mark-ups</i> y, por lo tanto, menor competencia.	Banco Mundial
Regulation	Índice estandarizado que mide la presión regulatoria general sobre el país.	Banco Mundial
Stock	Porcentaje del PIB negociado en la bolsa de cada país.	Banco Mundial

Fuente: Franzoy y Vecchio, (2021).

La siguiente matriz de correlación proporciona un análisis detallado de la relación entre Fintech y varias variables independientes.

Tabla 1.2

Correlaciones de Variables

	Population Age	Inflation	ATM per 100k	Education	Mobile Access	Capctrl	Cap	Fintech	Avg. Bond Maturity	Bond Issuance	Lerner Index	Stock/GDP	Regulation
Population Age	1	-0,55	0,75	0,67	0,81	-0,53	0,2	0,02	0,12	0,2	0,14	0,51	0,08
Inflation	-0,55	1	-0,66	-0,71	-0,71	0,57	-0,36	-0,13	-0,26	-0,41	-0,16	-0,51	-0,11
ATM per 100K	0,75	-0,66	1	0,8	0,76	-0,72	0,16	-0,07	0,19	0,36	0,11	0,45	0,14
Education	0,67	-0,71	0,8	1	0,77	-0,69	0,26	-0,02	0,13	0,32	-0,06	0,55	0,22
Mobile Access	0,81	-0,71	0,76	0,77	1	-0,66	0,16	-0,08	0,14	0,26	0,05	0,7	0,19
Capctrl	-0,53	0,57	-0,72	-0,69	-0,66	1	-0,26	0,07	-0,32	-0,55	-0,37	-0,44	-0,15
Cap	0,2	-0,36	0,16	0,26	0,16	-0,26	1	0,77	-0,11	0,11	0,13	0,59	0,04
Fintech	0,02	-0,13	-0,07	-0,02	-0,08	0,07	0,77	1	-0,21	-0,13	0,08	0,36	-0,02
Avg. Bond Maturity	0,12	-0,26	0,19	0,13	0,14	-0,32	-0,11	-0,21	1	0,47	0,13	-0,13	0,19
Bond Issuance	0,2	-0,41	0,36	0,32	0,26	-0,55	0,11	-0,13	0,47	1	0,3	0,01	0,11
Lerner Index	0,14	-0,16	0,11	-0,06	0,05	-0,37	0,13	0,08	0,13	0,3	1	-0,14	0,11
Stock/GDP	0,51	-0,51	0,45	0,55	0,7	-0,44	0,59	0,36	-0,13	0,01	-0,14	1	-0,06
Regulation	0,08	-0,11	0,14	0,22	0,19	-0,15	0,04	-0,02	0,19	0,11	0,11	-0,06	1

Fuente: Franzoy y Vecchio, (2021).

También encontramos una clara relación negativa entre las variables de control de capitales y la inflación en comparación con las otras variables. A medida que estos factores aumentan, creemos que el entorno para el desarrollo de Fintech empeora, en contraste con las otras variables. En el tabla 1.2, las variables mencionadas (edad de la población, densidad de cajeros automáticos, educación y acceso a telefonía móvil) demuestran una fuerte correlación entre sí, observamos que la variable dependiente está altamente correlacionada con el Capital, tener altas correlaciones entre las variables explicativas puede generar problemas relacionados con la multicolinealidad. Esto incluye un aumento en la varianza de los estimadores y la creación de modelos sensibles e imprecisos. Para evitar este problema, las estimaciones se realizan utilizando modelos que se centran únicamente en estas variables. Para lograr resultados más precisos en los modelos, proporcionamos una tabla con estadísticos descriptivos de las variables mencionadas anteriormente para mejorar el rendimiento de los modelos, la variable dependiente sufre una transformación de logaritmo natural, mientras que las variables independientes se normalizan.

Tabla 1.3

Estadística de las variables Independientes.

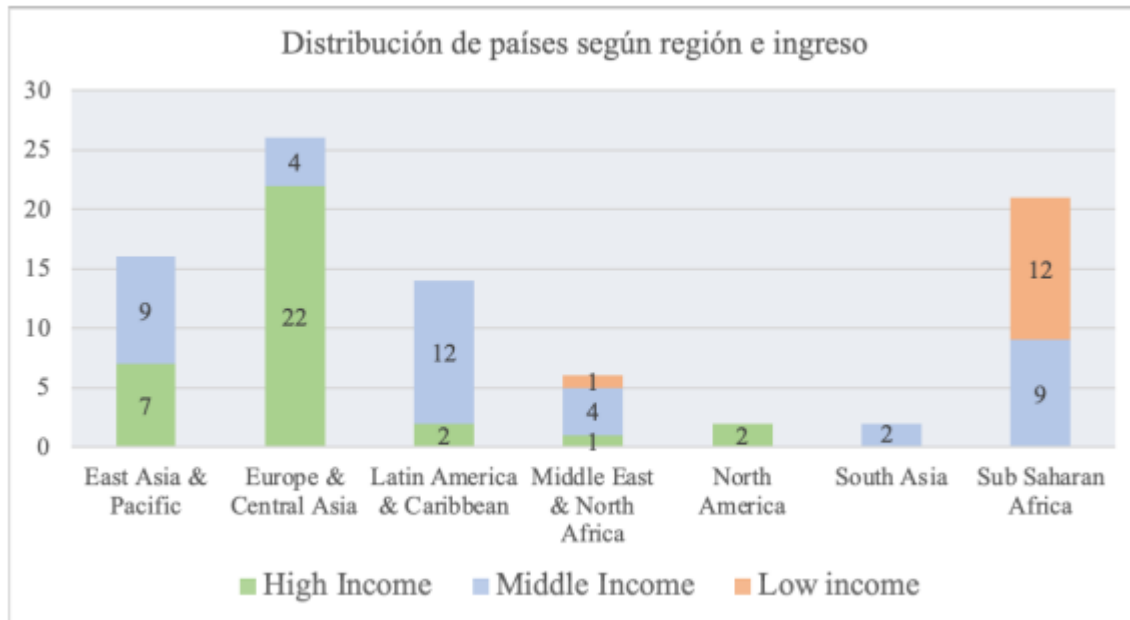
Variable	Mínimo	Media	Máximo	Desvío Std.
Fintech Credit	0,01	3089,66	356039,28	24355,67
Inflation	-3,75	3,19	53,83	4,30
Lerner Index	0,00	0,22	1,56	0,22
Capital	4,34	1168,23	23581,93	3029,86
Capital Control	0,00	0,37	1,00	0,48
ATM per 100k	0,00	55,39	275,88	53,82
Regulation	0,00	0,37	1,93	1,16
Population Age	0,00	62,23	78,32	8,95
Mobile Access	32,13	111,67	288,53	34,45
Education	0,00	32,12	120,97	34,19
Bond Issuance	0,00	1,17	13,83	2,10
Avg. Bond Maturity	0,00	11,75	633,17	46,51
Stock to GDP	0,00	28,56	599,64	70,20

Fuente: Franzoy y Vecchio, (2021).

La variable en la que nos centramos es el monto de crédito Fintech per cápita otorgado en cada país durante un lapso de cinco años, que se mide mediante logaritmo natural. Esta variable específica se obtuvo de una base de datos completa presentada en el artículo de investigación de Cornelli (2020). La base de datos abarca un total de 87 países, que representan varias regiones del mundo, como se muestra en el gráfico adjunto.

Gráfico 1.1

Países por Región e Ingresos

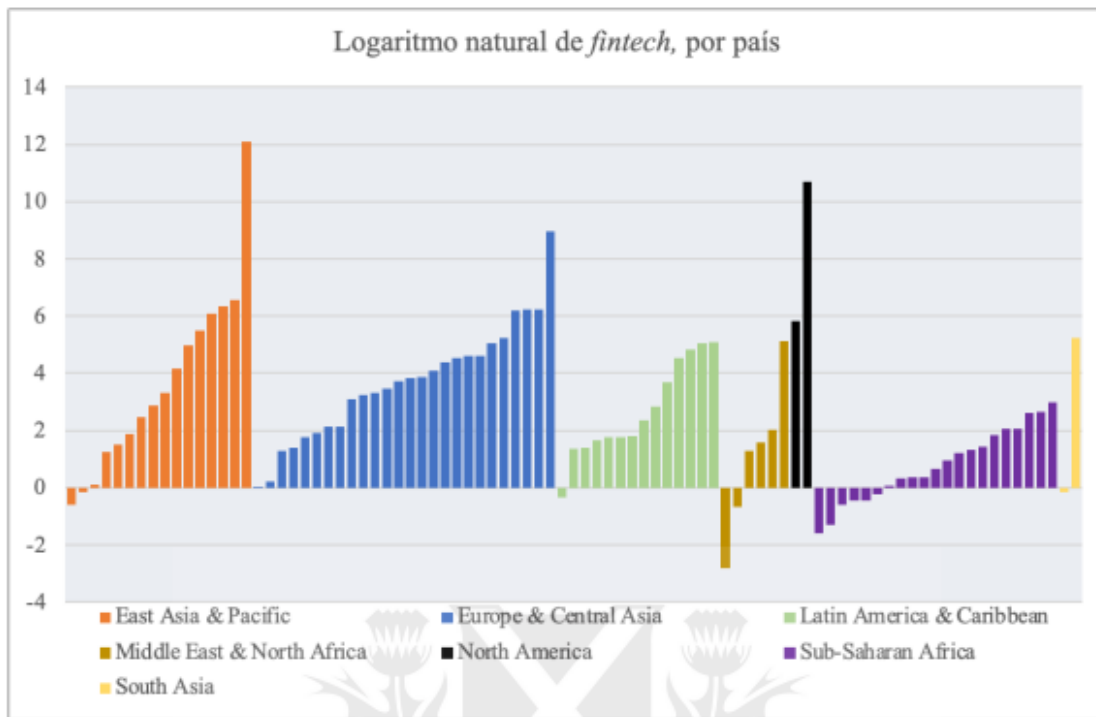


Fuente: Franzoy y Vecchio, (2021).

El gráfico 1.1 proporciona una visión general de la variación de los niveles de ingresos en las diferentes regiones. Es evidente que la mayoría de los países con ingresos más bajos se concentran en la región del África subsahariana. Por el contrario, los países de altos ingresos se encuentran principalmente en Europa y Asia Central. Los países de ingresos medios están distribuidos de manera más equitativa, con una representación significativa en África subsahariana, América Latina y el Caribe y Asia oriental, el gráfico ilustra la diversidad en la generación de crédito Fintech entre los países de cada región.

Gráfico 1.2

Logaritmo Natural de la Media de Fintech por país.



Fuente: Franzoy y Vecchio, (2021).

En el análisis hasta ahora, hemos examinado la distribución de países en todo el mundo y los niveles individuales de volumen de crédito Fintech. Para proporcionar una visión más representativa, hemos agrupado todos los países de la base de datos en tres regiones: América, Europa/Asia y África/Oriente Medio. Esto permite una interpretación y un análisis más sencillos. La siguiente tabla muestra los valores medios de Fintech en términos absolutos según la región y el nivel de ingresos. El gráfico 1.2 Fintech utiliza logaritmo natural para facilitar la comparación, aunque algunos países tienen un promedio Fintech entre 0 y 1, lo que da como resultado valores negativos en el logaritmo. Dos países, China y Estados Unidos, dominan en términos de crédito Fintech per cápita. Gran Bretaña ocupa el tercer lugar con elevados valores crediticios. China y Estados Unidos son componentes cruciales de la base de datos, ya que representan una cantidad significativamente grande de crédito Fintech en comparación con el resto de la muestra.

Tabla 1.3

Mediana de volumen Fintech por región e ingreso

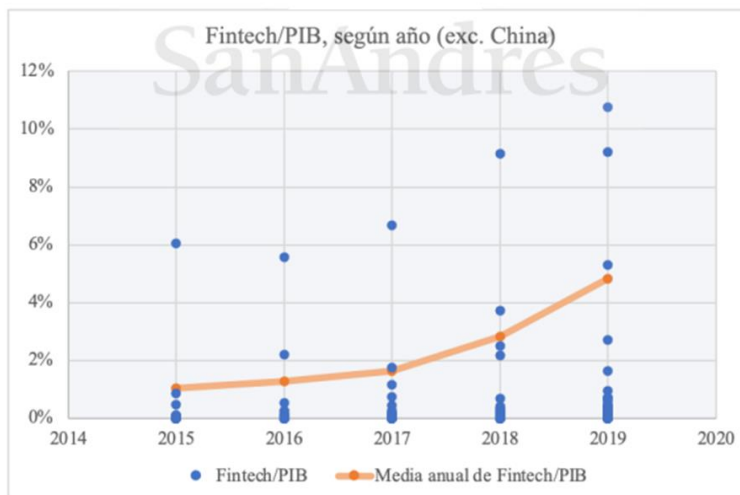
	Low income	Middle income	High income
America	-	9,78	223,49
Asia/Europe	-	7,41	84,16
Africa/Middle East	0,85	3,93	171,05

Fuente: Franzoy y Vecchio, (2021).

Como industria relativamente nueva y de rápido crecimiento, el volumen de crédito Fintech ha mostrado una aceleración significativa con el tiempo. En nuestra base de datos hemos podido capturar el crecimiento del crédito Fintech entre los años 2015 y 2019. Para comprender mejor esta tendencia, hemos analizado el comportamiento tomando el valor del crédito Fintech y comparándolo con el PIB de cada país. Esto nos permite observar hasta qué punto las Fintech se han convertido en un contribuyente significativo a las economías de los países de nuestra base de datos. La región americana destaca por tener el mayor volumen de crédito Fintech dentro de nuestra muestra. Sin embargo, cuando se trata de la segunda región con mayor crédito Fintech, este comienza a variar dependiendo del nivel de ingresos de los países dentro de esa región. Es interesante resaltar que dentro de la región de África/Oriente Medio, Israel es el único país de altos ingresos, y su volumen de crédito Fintech supera la mediana de altos ingresos tanto de Asia como de Europa.

Gráfico 1.3

Fintech/PIB entre 2015 y 2019



Fuente: Franzoy y Vecchio, (2021).

La mayoría de los países están experimentando un aumento continuo en su ratio Fintech/PIB a medida que pasa el tiempo. Este crecimiento general puede atribuirse a la rápida adopción y recepción positiva de los servicios Fintech por parte de la población. Las empresas de tecnología financiera tienen modelos de negocio escalables y atraen importantes inversiones de capital, lo que contribuye a su creciente impacto en el PIB de un país, desde la perspectiva de la oferta de crédito, las Fintechs están reemplazando las formas tradicionales de crédito, particularmente en los segmentos peer-to-peer (P2P) y business-to-consumer (B2C). Un buen ejemplo de crédito B2C se ve en plataformas como Mercado Libre, donde los usuarios pueden financiarse directamente a través de Mercado Créditos. Este proceso es menos burocrático y puede tener costos más bajos en comparación con los bancos tradicionales. Este gráfico ilustra la evolución del promedio global de Fintech/PIB a lo largo del tiempo, así como los valores específicos para cada país. La tendencia muestra un rápido aumento en el promedio anual, lo cual es típico de una industria en crecimiento impulsada por avances tecnológicos. Si bien la mayoría de los países tienen un porcentaje de crédito Fintech inferior al 2% del PIB, hay países atípicos como Estados Unidos que superan con creces este promedio anual.

1.1 Modelos Teóricos que sustentan el Modelo de Negocio Fintech.

En la ecuación (2), α_i representa los efectos fijos individuales, capturando la heterogeneidad no observada específica de cada país. De manera similar, γ_t representa los efectos fijos en el tiempo, capturando la heterogeneidad no observada específica de cada período de tiempo. El término de error, ε_{it} , explica cualquier variación restante no explicada. El modelo supone que la muestra se extrae al azar y no tiene en cuenta los efectos potenciales que pueden depender tanto del tiempo como de los individuos. Como resultado, los estimadores obtenidos de este modelo están sesgados e inconsistentes debido a la endogeneidad. Los efectos temporales e individuales se capturan en el término de error, que se correlaciona con las variables independientes. En resumen, los modelos de panel proporcionan un marco valioso para analizar datos estructurados a lo largo de un eje temporal e individual. Al incorporar efectos fijos, estos modelos permiten la estimación de parámetros insesgados y consistentes, teniendo en cuenta los efectos temporales e individuales que pueden estar presentes en los datos.

$$y_{it} = \alpha_0 + \beta_1 X1_{it} + \beta_2 X2_{it} + \dots + \beta_j XJ_{it} + \gamma_t + \delta_i + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

El modelo (2) incluye los términos " α " y " β " para tener en cuenta los efectos discutidos anteriormente. Hay varias formas de incorporar estos términos de manera práctica, como usar diferencias de medias, el método de primeras diferencias o incluir variables ficticias para cada miembro en los subíndices t y Yo. En este estudio, utilizaremos

el método de diferencia de medias ya que es más eficiente en términos de variables en comparación con el método de variable ficticia, lo que simplifica las especificaciones del modelo y mejora su potencia. Estas variables de las dos hipótesis se combinarán de forma independiente con un conjunto de variables que consideramos fundamentales en todos los modelos (denominado modelo de referencia). Estas variables incluyen la inflación, el índice de Lerner, el capital, el control de capital, la densidad de cajeros y el índice de regulación. Incluimos estas variables en el modelo base debido a su importancia en la literatura existente y su poder explicativo para identificar los factores que favorecen el crecimiento de las plataformas Fintech.

Para explicar los factores que influyen en el crecimiento de las Fintech desde una perspectiva económico-financiera y demográfica-social, presentaremos modelos iniciales que evalúan dos hipótesis. La primera hipótesis sugiere que los factores demográficos impactan significativamente el nivel de crédito Fintech en un país. Creemos que los países con una población joven, alto acceso a la telefonía móvil y altos niveles educativos atraerán un mayor volumen de crédito Fintech. Esta hipótesis se basa en las características de las Fintech, a las que normalmente se accede a través de teléfonos móviles, se dirigen a la población joven con acceso limitado a la banca y requieren una población altamente educada para una gestión eficaz. La segunda hipótesis se centra en las características del mercado financiero para determinar si el volumen de crédito Fintech será elevado o no. Esperamos que los países con un sistema financiero sólido y relativamente grande indiquen un mayor volumen de crédito Fintech. En línea con esto, las variables que representan el sistema financiero de un país incluyen la relación entre las emisiones de bonos corporativos y el PIB, la capitalización de mercado sobre el PIB y el vencimiento promedio de los bonos corporativos en el país, como sugiere Cornelli (2020). Creemos que cuanto mayores sean estas variables, mayor será el volumen de crédito Fintech generado.

1.2 Modelo de Panel sin Interacción.

En primer lugar, los resultados indican que los países con mayor inflación experimentarán un impacto negativo del crecimiento global de las Fintech. La inflación afecta negativamente el volumen de inversiones dentro de los países, ya que reduce la previsibilidad y agrega incertidumbre económica. A continuación se evalúa el control sobre las capitales de cada país. Restringir la movilidad del capital personal disuade a las empresas Fintech de optar por desarrollarse en un país, ya que amenaza la libertad de los usuarios para gestionar su dinero.

Muchas empresas Fintech se especializan en transferencias internacionales de capital, por lo que limitar esta actividad restringiría en gran medida ciertas líneas de negocio que las Fintech pueden desarrollar, los países con un control más estricto sobre la movilidad del capital tienden a experimentar una mayor inestabilidad política y económica. El análisis hasta ahora se ha centrado en las variables que forman el modelo principal. Se encontró que la mayoría de estas variables eran significativas en todos los modelos debido a

la inclusión de efectos fijos temporales e individuales en las estimaciones. En tercer lugar, se evalúan los efectos del stock de capital. Los países con suficiente capital social pueden realizar mayores inversiones en nuevas tecnologías, a diferencia de los países con un bajo capital social, donde el uso del capital no se centra en el desarrollo tecnológico y financiero. Contrariamente a la hipótesis, se ha descubierto que la regulación tiene un impacto positivo en el crédito Fintech. Esto podría deberse a que la variable regulatoria captura principalmente el impacto en los bancos tradicionales y no en las empresas de tecnología financiera. Es posible que la variable no capture con éxito los nuevos aspectos regulatorios que aún deben implementarse en las plataformas Fintech, ya que el crecimiento exponencial de las plataformas Fintech supera con creces la velocidad con la que se crean e implementan nuevas regulaciones.

En segundo lugar, la competencia bancaria es un factor importante en el crecimiento de la industria Fintech. El índice Lerner, que representa los márgenes bancarios, sugiere que el crédito Fintech se desarrolla predominantemente en áreas con menos competencia bancaria (margen más altos). Esto puede explicarse por las características de las plataformas Fintech, que otorgan crédito a personas y empresas que tal vez no tengan acceso a la financiación tradicional. En escenarios de baja competencia, las entidades bancarias tienen más discreción sobre los créditos que otorgan, lo que hace que la necesidad de crédito Fintech alternativo sea más impactante, los resultados muestran que los niveles más altos de educación tienen un impacto positivo en el crédito Fintech. Las siguientes variables para examinar son aquellas que prueban las dos hipótesis en este estudio. La variable que representa la edad de la población no resultó significativa por sí sola, posiblemente debido a la concentración de poblaciones jóvenes en países de bajos ingresos.

La importancia del acceso a la telefonía móvil aumenta cuando se aísla de otras variables, lo que indica que una población con mayor acceso a teléfonos móviles permite una mayor penetración del crédito Fintech, ya que estas plataformas generalmente son accesibles a través de teléfonos inteligentes. A continuación se presentarán en detalle los resultados obtenidos de las especificaciones, junto con su interpretación. La siguiente tabla proporciona información sobre el modelo de panel base y los modelos con las variables que forman las hipótesis. Se ha descubierto que la densidad de cajeros automáticos tiene una fuerte relación positiva con el volumen de Fintech. Esto implica que los países con mayor densidad de cajeros automáticos dependen más de los bancos tradicionales y sus formas de crédito. Estos son los países con mayor necesidad de crédito Fintech y donde estas plataformas tienen mayor potencial para atraer clientes tradicionalmente bancarizados.

Los hallazgos demuestran una relación positiva entre el nivel educativo de una población y el crecimiento del crédito Fintech. En general, los países con niveles más altos de educación también están más desarrollados, lo que los hace más propensos a tener las condiciones económicas necesarias para que prospere el crédito Fintech. Por otro lado, la emisión de bonos sobre el PIB, el vencimiento promedio de las emisiones de deuda y la relación del mercado de valores sobre el PIB no mostraron una correlación significativa con

el volumen de crédito Fintech, excepto por el vencimiento promedio de los bonos cuando se examinaron. En aislamiento. En comparación con las variables de la primera hipótesis, estos factores tenían un poder explicativo más débil para el crédito Fintech, como lo indican los valores de R² más bajos y la significación individual. La intención al examinar estas variables fue determinar si existía una conexión entre las características de un sistema financiero y el crecimiento del crédito Fintech en un país específico, en línea con la propuesta de Cornelli (2020), los modelos desarrollados en este estudio lograron explicar entre un 48,4% y un 50,5% de la variabilidad del crédito Fintech, según el criterio R² ajustado. El modelo que incluía la variable educación además del modelo de referencia (modelo 5) se consideró la mejor especificación, ya que demostró un fuerte poder explicativo. Al aislar la variable educación de los demás factores, se evitó el problema de la multicolinealidad.

Según los resultados, la variable que mide el volumen de emisión de bonos en relación con el PIB no mostró una gran importancia, sorprendentemente, en la región americana la relación fue negativa, contradiciendo la hipótesis inicial. La hipótesis original sugería que el nivel de crédito corporativo en un país reflejaría la capacidad del sistema financiero para endeudarse. Un mayor porcentaje de deuda indicaría un contexto favorable para la adopción del crédito Fintech, lo que conduciría a mejores condiciones de financiación. Sin embargo, solo Europa y Asia mostraron una relación positiva significativa entre el vencimiento promedio de los bonos y el crédito Fintech. Esto sugiere que los países con emisiones de deuda a más largo plazo tienen un mayor volumen de crédito Fintech disponible. Por otro lado, la emisión de deuda a más corto plazo refleja inestabilidad económica o falta de previsibilidad en el futuro.

La mayor participación de un país en su mercado de capitales indica un sistema financiero saludable, lo que facilita que las empresas Fintech accedan a capital e inversiones. Esta hipótesis se ve reforzada por la interacción con la región de África Central, donde el éxito de un país en tecnología financiera depende en gran medida de su situación financiera, a menudo asociada con niveles de ingresos más bajos. Es importante señalar que la base de datos solo incluyó el crédito Fintech y no el crédito alternativo total, que incluye el crédito otorgado por empresas Big Tech que desempeñan un papel crucial en el mercado de capitales. En la región de Medio Oriente y África, existe una fuerte conexión entre el mercado de valores de un país y su nivel de crédito Fintech. Nigeria y Egipto, por ejemplo, tienen mercados de capital que representan una parte significativa del volumen de la región, lo que los hace importantes para explicar esta relación, la presión regulatoria tiende a ser menor en esta región, lo que crea un entorno favorable para las empresas de tecnología financiera.

Al considerar las hipótesis generales (sociodemográficas y financieras), las variables de la hipótesis sociodemográfica mostraron mayor significancia en comparación con las variables financieras. Los resultados sugieren que el comportamiento y las características de una población tienen una correlación más cercana con el volumen de

crédito Fintech que los factores financieros, a continuación se muestra la tabla que presenta los modelos que interactúan con los niveles de ingreso en los países.

Tabla 1.4

Hipótesis sociodemográfica interactuada por nivel de ingresos

	<i>Dependent variable:</i>			
	fintech			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Inflation	-0.346*** (0.100)	-0.314*** (0.099)	-0.278*** (0.100)	-0.216** (0.098)
Lerner Index	0.253** (0.100)	0.263*** (0.099)	0.235** (0.099)	0.297*** (0.097)
Capital	1.493*** (0.097)	1.442*** (0.098)	1.455*** (0.096)	1.386*** (0.095)
Capital Control	-0.452** (0.216)	-0.286 (0.220)	-0.307 (0.218)	-0.212 (0.210)
atm	0.685*** (0.102)	0.543*** (0.114)	0.604*** (0.109)	0.378*** (0.110)
Regulation	0.271*** (0.084)	0.200** (0.087)	0.184** (0.085)	0.140* (0.083)
Population Age:High income		0.016 (0.120)		
Population Age:Low income		1.269*** (0.306)		
Population Age:Middle income		0.077 (0.256)		
Mobile Access:High income			0.148 (0.171)	
Mobile Access:Low income			0.805*** (0.201)	
Mobile Access:Middle income			-0.205 (0.178)	
Education:High income				0.503*** (0.152)
Education:Low income				2.043*** (0.362)
Education:Middle income				0.383** (0.190)
Observations	435	435	435	435
R ²	0.496	0.516	0.518	0.541
Adjusted R ²	0.484	0.501	0.503	0.527
F Statistic	69.469*** (df = 6; 424)	49.783*** (df = 9; 421)	50.257*** (df = 9; 421)	55.157*** (df = 9; 421)

Note: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Se presentan los resultados asociados con los modelos que exploran la interacción entre las hipótesis financieras y el nivel de ingreso de los países. Los factores socioeconómicos tienen mayor relevancia en los países de bajos ingresos en comparación con el resto de la muestra, ya que tienen un mayor impacto en los países con estas características. En general, la mayoría de los países de bajos ingresos carecen de sistemas financieros sólidos y amplios. En consecuencia, las variables que contribuyen

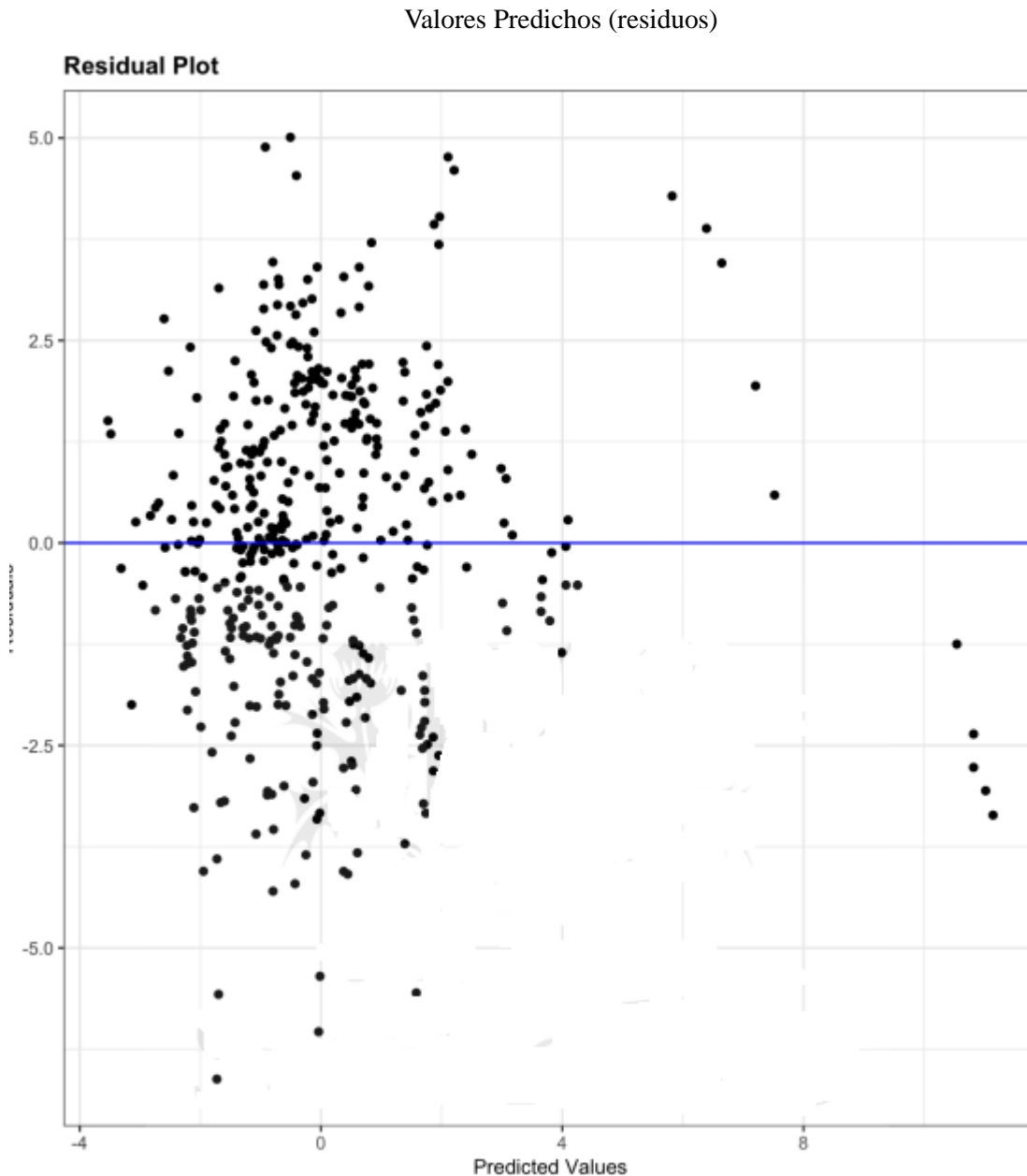
significativamente a explicar las diferencias en el crédito Fintech entre países son aquellas que caracterizan a la población, presenta la interacción entre las variables sociodemográficas y los niveles socioeconómicos, es decir, bajo, medio y alto. Analizar estas interacciones es crucial para identificar las variables que tienen mayor importancia dependiendo del nivel de ingresos del país considerado. La educación surge como un factor importante en todos los segmentos de ingresos, pero su impacto es particularmente pronunciado en los países de bajos ingresos. La disparidad en el coeficiente de educación entre los países de bajos ingresos y otros niveles económicos pone de relieve el papel crucial que desempeña la educación en áreas con recursos financieros limitados. Como la industria del crédito Fintech es relativamente nueva, es probable que los países que generen primero dicho crédito sean aquellos donde la educación sea relativamente más avanzada.

Con base en los hallazgos generales, las diferentes especificaciones demuestran que los modelos con interacciones nos permitieron identificar relaciones que respaldan el impacto previamente asumido de cada variable. Sin embargo, las variables que componen la hipótesis financiera no tuvieron un poder explicativo global significativo para el volumen de crédito Fintech, las variables incluidas en el modelo base fueron cruciales para agregar robustez a los modelos y servir como base para incorporar las variables de las hipótesis, ya que muchas de ellas resultaron significativas al nivel del 5%. Según la hipótesis financiera, existe una fuerte correlación entre la capitalización de mercado y el volumen de la industria Fintech en los países de ingresos bajos y medios (PIMB). En los países con ingresos más bajos, la bolsa de valores desempeña un papel crucial a la hora de proporcionar un entorno propicio para el crecimiento de las Fintech. El acceso al financiamiento y la educación pública son herramientas esenciales en contextos de bajos ingresos, y las Fintech pueden desempeñar un papel importante en la promoción de la prosperidad en tales escenarios.

1.3 Análisis de la Varianza.

En todos los casos, los valores de p obtenidos fueron inferiores al 5%, lo que indica evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula de no heterocedasticidad. Aunque la presencia de heterocedasticidad no afecta la insesgación de nuestros estimadores, sí afecta la precisión de las varianzas de los coeficientes. En consecuencia, nuestro modelo sería menos eficiente al no ser el que minimice la varianza. Después de realizar estimaciones del modelo, se procedió a realizar un análisis de varianza para determinar si existe heterocedasticidad. La heterocedasticidad se refiere a la situación en la que la varianza de los residuos depende de las variables explicativas del modelo. Para evaluar esto, realizamos una prueba de Breusch-Pagan en los principales modelos sin interacción (modelos (1), (2) y (6) del gráfico 1.4. La heterocedasticidad puede surgir por varias razones, una de las cuales es la presencia de valores atípicos en la muestra. En nuestros datos, observamos la presencia de valores atípicos, como se muestra en el gráfico que ilustra el comportamiento de los residuos. Si bien puede parecer que los residuos tienen una variación constante, hay ciertos puntos en el gráfico que indican la presencia de valores atípicos.

Gráfico 1.4



Fuente: Franzoy y Vecchio, (2021).

El gráfico anterior presenta los residuos, que muestran una distribución mayoritariamente homocedástica. Sin embargo, hay algunos valores que se desvían del grupo principal. En concreto, las observaciones en el eje x mayores a 8 corresponden a Estados Unidos, mientras que las entre valores 4 y 8 corresponden a China. Estos valores no son valores atípicos, sino que reflejan el comportamiento de estos dos países, que representan una parte importante del crédito Fintech. Otra posible explicación de la heterocedasticidad es la presencia de variables omitidas. Identificar este tipo de sesgo

puede ser un desafío en la práctica, pero creemos que lo hemos minimizado al incluir una amplia gama de variables independientes que representan los factores que influyen en la presencia y el crecimiento del crédito Fintech. No hemos identificado ningún patrón específico en el gráfico de residuos que sugiera la omisión de una variable importante. Para abordar el tema de la heterocedasticidad, comparamos los errores estándar de los modelos propuestos y encontramos que no varían significativamente. Además, examinamos los errores robustos de nuestro estimador en comparación con nuestro modelo de referencia (sin ningún supuesto).

Para contribuir a la literatura existente, este estudio seleccionó variables clave que desempeñan un papel crucial a la hora de explicar el crecimiento de la industria. Se formularon dos conjuntos de variables, centrándose en tres características demográficas y tres financieras de cada país. Además, se utilizaron modelos de panel, incorporando variables que interactúan tanto con las regiones como con los niveles de ingreso. Este enfoque permitió llegar a conclusiones y resultados más específicos, ya que el impacto de una variable en un país puede variar significativamente dependiendo de su nivel de ingreso o región. Se encontró que las variables utilizadas en los modelos eran significativas y contribuyeron a un modelo más sólido para probar hipótesis. Los resultados de los modelos resaltan la importancia del lado de la demanda para impulsar el crecimiento.

Existe una clara necesidad de opciones crediticias alternativas para personas y empresas, que se satisfacen en función de las condiciones específicas de un país, región y niveles de ingresos. Factores como la inflación y el capital desempeñan un papel importante a la hora de determinar el volumen de crédito Fintech. Los países con alto capital y baja inflación exhiben una mayor previsibilidad en sus proyectos de inversión y estabilidad económica, lo que lleva a más capital disponible para un rápido crecimiento de la plataforma. Por ejemplo, Estados Unidos y China, con sus altos niveles de capital y su inflación relativamente baja, tienen los mayores volúmenes de crédito Fintech. Si bien la heterocedasticidad estuvo presente en la distribución de los datos y su interacción con nuestros modelos, se determinó que no alteró significativamente los resultados obtenidos. Sin embargo, podría potencialmente comprometer la interpretación de los datos al invalidar las pruebas T y F si se estiman utilizando mínimos cuadrados ordinarios.

La industria de las finanzas digitales está transformando la forma en que los agentes interactúan en el mercado de capitales, brindando nuevas oportunidades de crédito, inversión y financiamiento. Esta industria tiene una larga historia y ha experimentado un crecimiento exponencial, lo que ha llevado a diferentes tasas de crecimiento en las diferentes regiones del mundo. Uno de los desafíos ha sido desarrollar un modelo sólido que pueda dar cuenta de estas anomalías específicas de la industria. Los modelos de panel han sido fundamentales para abordar este desafío al incorporar efectos temporales e individuales, ayudando a gestionar la naturaleza dispersa de los datos. Sin embargo, las hipótesis financieras y demográficas por sí solas no contribuyeron significativamente al poder explicativo de los modelos. La multicolinealidad entre variables altamente correlacionadas requirió la propuesta de modelos que pudieran abordar esta cuestión. Sin

embargo, ciertas variables individuales proporcionaron información valiosa, como la relación entre los niveles de ingresos y el tamaño del mercado de valores. La educación también surgió como una variable fundamental en todas las regiones, particularmente en África, donde se amplificó su impacto en el volumen de crédito Fintech. La falta de regulación en ciertas regiones facilita aún más estas transacciones, permitiendo a las plataformas Fintech aprovechar la facilidad para otorgar crédito y beneficiarse de márgenes más altos.

1.4 Fintech en el mercado de Remesas de América Latina.

El mercado de remesas ha desempeñado durante mucho tiempo un papel crucial en las economías de los países latinoamericanos. A lo largo de los años, el movimiento de personas entre países de la región o hacia naciones como Estados Unidos ha creado una afluencia significativa de transferencias de dinero en monedas locales o dólares estadounidenses. En consecuencia, esto ha llevado al desarrollo de diversas plataformas y empresas que atienden la inmensa demanda dentro de este sector. Afortunadamente, gracias a la llegada de las Fintech y sus soluciones innovadoras, eficientes y rentables, el mercado de remesas ha experimentado una transformación revolucionaria. En este epígrafe se profundizará en la importancia de las Fintech en el mercado de remesas de América Latina (Latam), arrojando luz sobre varios casos destacados de la industria que brindan esta solución de manera pionera en la región.

Este artículo proporcionará información sobre cómo las empresas pueden capitalizar este próspero sector para establecer sus propias empresas. Entonces, ¡profundicemos y exploremos el inmenso potencial de las Fintech en el mercado de remesas de América Latina!, con el surgimiento de las Fintech (tecnología financiera), el panorama de las remesas ha experimentado una transformación significativa. Fintech ha introducido plataformas y servicios digitales innovadores que han revolucionado la forma en que se realizan las remesas.

Estos avances tecnológicos han simplificado el proceso, haciéndolo más rápido, más conveniente y rentable tanto para los remitentes como para los destinatarios, el uso de tecnologías avanzadas como blockchain ha mejorado la transparencia y seguridad de las transacciones de remesas. La tecnología Blockchain permite la creación de registros descentralizados e inmutables, asegurando la integridad de cada transacción y minimizando el riesgo de fraude o manipulación. Hoy en día, las personas pueden utilizar diversas soluciones Fintech para enviar dinero internacionalmente con solo unos pocos clics desde la comodidad de sus hogares. Estas plataformas digitales aprovechan sistemas de pago seguros y eficientes, lo que permite transacciones rápidas y fluidas. Además, las Fintech han allanado el camino para la integración de billeteras móviles y monedas digitales, brindando opciones alternativas para que los receptores de remesas accedan y utilicen sus fondos. En resumen, las Fintech han revolucionado la industria de las remesas,

reemplazando métodos obsoletos e ineficientes con soluciones digitales innovadoras. La integración de la tecnología no solo ha hecho que el proceso sea más rápido y accesible, sino que también ha empoderado a las personas brindándoles mayor inclusión y seguridad financiera. A medida que las Fintech sigan avanzando, podemos esperar nuevas mejoras en el panorama de las remesas, que beneficiarán tanto a las personas como a las empresas.

Las remesas se refieren esencialmente a un servicio financiero que facilita la transferencia de dinero entre personas o empresas ubicadas en diferentes países, permitiéndoles recibir fondos ya sea en la moneda local o en la moneda en la que se envió inicialmente. Tradicionalmente, este proceso implicaba visitar físicamente las oficinas de una empresa remesadora, entregar la cantidad deseada en efectivo y esperar a que llegara a su destino en moneda local. Este método convencional, que todavía predomina en muchos países hoy en día, presenta varios inconvenientes, como tiempos de procesamiento prolongados, tarifas por la nacionalización de fondos y cargos por servicios adicionales. El impacto de las Fintech en las remesas va más allá del aspecto transaccional. También ha generado inclusión financiera, particularmente para personas que anteriormente estaban excluidas de los sistemas bancarios tradicionales.

Con las soluciones Fintech, las personas en áreas desatendidas ahora pueden acceder a servicios de remesas asequibles, lo que les permite participar en la economía global y mejorar su bienestar financiero. Profundicemos en el tema que nos ocupa: el concepto de remesas y cómo han sido transformadas por los avances en Fintech. Según el Banco Mundial, las remesas desempeñan un papel crucial en la estabilidad financiera de los hogares que residen en países de ingresos bajos y medios. Estos fondos tienen un impacto positivo significativo en la lucha contra la desnutrición y la mejora de las oportunidades educativas para los niños procedentes de entornos desfavorecidos. Al mismo tiempo, las remesas sirven como un recurso valioso para las personas que obtienen ingresos en el extranjero y que necesitan estos fondos para diversos fines dentro de su país de origen.

De manera similar, las empresas también se benefician del uso de plataformas de remesas, ya que les ofrecen una solución conveniente para la gestión de nóminas locales, pagos a proveedores y adquisición de recursos esenciales, entre otras transacciones financieras, ha habido un cambio notable en el sector de las remesas en los últimos tiempos, todo gracias al auge de alternativas digitales que han demostrado ser más rentables y rápidas. Estas innovadoras soluciones Fintech incluyen aplicaciones móviles, cuentas digitales vinculadas a tarjetas e incluso el ámbito de las criptomonedas. Estas alternativas no sólo aportan ahorros sustanciales tanto para los remitentes como para los destinatarios, sino que también mejoran la velocidad de las transacciones, permitiendo que los fondos lleguen a su destino previsto en minutos en lugar de sufrir largas demoras que podrían durar varios días.

1.5 Estadísticas del Mercado de Remesas.

El aumento de las remesas en la región latinoamericana puede atribuirse a múltiples factores. En primer lugar, el notable aumento de las oportunidades de empleo para los inmigrantes latinos en Estados Unidos jugó un papel importante en el impulso de este crecimiento. A medida que más latinoamericanos consiguieron empleos en Estados Unidos, la cantidad de dinero que se enviaba a sus países de origen naturalmente aumentó, lo que contribuyó al aumento general de las remesas. En conclusión, la posición de América Latina como el segundo mayor receptor de remesas a nivel mundial es un testimonio de la vitalidad económica de la región y de la determinación de los inmigrantes latinos de apoyar a sus seres queridos. Con el aumento de las oportunidades de empleo y la recuperación económica en curso, es probable que los flujos de remesas sigan desempeñando un papel crucial para impulsar el crecimiento y el desarrollo de la región en los próximos años. El importante crecimiento observado en las remesas dentro de América Latina no sólo sirve como testimonio de la resiliencia económica de la región, sino que también resalta el papel vital que desempeñan los inmigrantes latinos en el apoyo a sus familias y comunidades en sus países de origen.

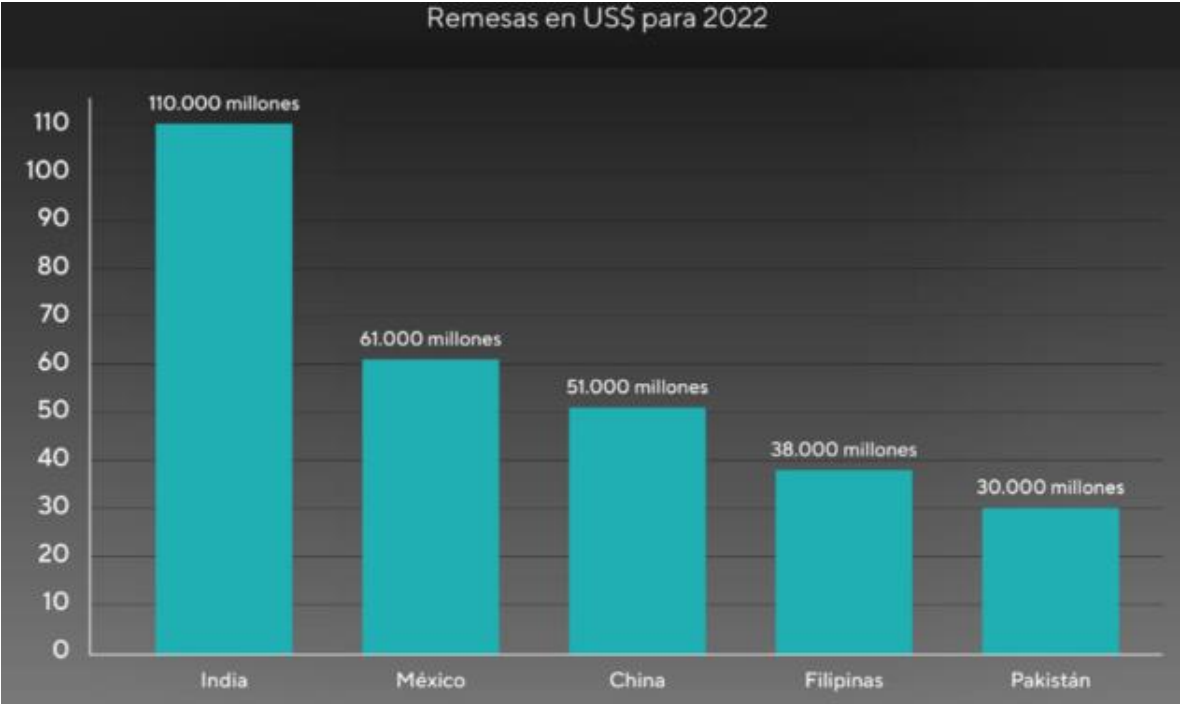
Estas remesas a menudo sirven como salvavidas para muchos hogares, brindando estabilidad financiera, financiando educación, atención médica y otras necesidades esenciales. Según datos del Banco Mundial, América Latina se sitúa como el segundo mayor receptor de remesas a nivel mundial, con unos asombrosos ingresos de 142.000 millones de dólares en 2022. Esta cifra muestra un notable aumento del 9,3% en comparación con las ganancias del año anterior. Sin embargo, vale la pena señalar que esta impresionante suma fue eclipsada por el sur de Asia, que logró superar a América Latina al recibir más de 163 mil millones de dólares en el mismo período. Además, la recuperación económica pospandemia jugó un papel crucial al facilitar el aumento de las remesas en América Latina.

A medida que las economías globales comenzaron a recuperarse de los impactos devastadores de la pandemia, los países latinoamericanos experimentaron una reactivación gradual de las actividades económicas. Esto, a su vez, condujo a un aumento de las oportunidades de empleo y la consiguiente aumento de los flujos de remesas. Además, según datos del Banco Mundial, el costo de enviar 200 dólares a países de América Latina al cierre de 2022 se registró en 5,8%. Este porcentaje supera significativamente la meta establecida en los Objetivos de Desarrollo Sostenible, ya que supera con creces el objetivo previsto. Los registros del Banco Mundial indican que este alto costo ha tenido un impacto perjudicial en la accesibilidad financiera y el desarrollo económico de la región. Cuando se trata de enviar remesas, los bancos tradicionales son conocidos por ser la opción más cara, cobrando una tasa de comisión promedio del 11,8%. Le siguen de cerca las oficinas de correos, con una tasa de comisión del 6,3%. Sin embargo, cuando cambiamos nuestro enfoque hacia las soluciones digitales, los costos disminuyen significativamente. Los

operadores de transferencia de dinero cobran una comisión del 5,4%, mientras que los operadores de telefonía móvil cobran una tasa ligeramente inferior del 4,5%. Aunque estas tasas son comparativamente más bajas en este informe, sorprende que representen menos del 1% del volumen total de remesas. Esto presenta una oportunidad importante para desarrollar plataformas que puedan competir eficazmente en este segmento en particular. México es un ejemplo destacado en la región en materia de remesas, ya que aseguró su posición como el segundo mayor receptor de remesas a nivel mundial en el año 2022.

Gráfico 1.5

Países con mayor remesas mundiales, (2022).



Fuente: Banco Mundial, (2022).

1.6 Comparativa de México en el resto de los países de América Latina, en la recepción de remesas.

Gráfico 1.6

Remesas por país en América Latina, (2022).



Fuente: Statista Research Department, (2022).

México es el país líder de la región en cuanto a recepción de remesas se refiere, representando alrededor del 42% del total. Le sigue de cerca Guatemala, que ha recibido un importante monto de 18.110 millones de dólares en remesas, mientras que Colombia ocupa el tercer lugar con 9.440 millones de dólares. En el caso de Colombia, las remesas siempre han jugado un papel crucial, pero los métodos tradicionales de gestionarlas, como el uso de intermediarios o empresas de transferencia de dinero, siguen prevaleciendo. Sin embargo, con el avance de la tecnología, ahora estamos presenciando un cambio positivo en el proceso de envío y recepción de dólares del exterior a Colombia. Esta transformación era necesaria para la industria, y la aparición de nuevos actores en este sector ha traído consigo una mayor eficiencia en términos de velocidad y tiempos de envío, estos nuevos actores priorizan la transparencia, asegurando que no haya costos ocultos asociados con lo que se envía y recibe. Enrique Fadul, Biz Dev Lead de la región andina en Pomelo, cree que estos avances cambian las reglas del juego para la industria de remesas en Colombia.

1.7 Impacto de las Remesas en las Economías.

Estas personas desempeñan un papel vital e indispensable en el fomento del progreso económico y el avance de toda la región. Su contribución es fundamental para mejorar la calidad de vida de las familias que apoyan, ya que su asistencia financiera se dirige principalmente a satisfacer necesidades fundamentales como alimentación, vivienda,

atención médica y educación, su presencia puede tener un profundo impacto en la economía local, ya que su gasto en bienes y servicios esenciales no sólo genera un aumento de la demanda sino que también tiene el potencial de impulsar la expansión económica y la prosperidad. En conclusión, es crucial reconocer el importante papel que las remesas pueden desempeñar en la reducción de la desigualdad económica en América Latina. Para muchas personas, las remesas sirven como una fuente adicional de ingresos, lo que las convierte en un salvavidas vital. La industria de las remesas en la región ha estado evolucionando constantemente durante años y todos los indicios apuntan a su crecimiento continuo.

Los latinoamericanos enfrentan costos exorbitantes y a menudo enfrentan procesos inconvenientes y que consumen mucho tiempo cuando manejan remesas. Afortunadamente, las empresas de tecnología financiera están revolucionando la industria al desarrollar experiencias de usuario superiores y reducir significativamente los costos. Este impacto transformador en la región es sólo la punta del iceberg, ya que existe un inmenso potencial para un mayor crecimiento. Juan Fantoni, cofundador y CCO de Pomelo, enfatiza con razón la importancia de no perder de vista este potencial. Con el continuo aumento de la migración internacional y la globalización, se prevé que los flujos de remesas sigan expandiéndose en el futuro.

Esto presenta una oportunidad lucrativa para las empresas que estén interesadas en aventurarse en este segmento, al adoptar soluciones Fintech y aprovechar los avances tecnológicos, las empresas pueden aprovechar este mercado en crecimiento y generar un impacto positivo en las vidas de millones de personas, las posibilidades son infinitas y ahora es el momento de aprovecharlas. Para empezar, los individuos tendrán la ventaja de contar con un marco tecnológico de vanguardia que les ofrece la conveniencia de procesos rápidos y ágiles para agilizar la transmisión de remesas a través de cuentas y tarjetas, si la solución Fintech cumple con todas las regulaciones pertinentes en un lugar determinado, las empresas tendrán la oportunidad de expandir su solución a otras naciones, un elemento crucial en un mercado que está en constante transformación.

Por el contrario, aprovechar las tecnologías avanzadas ofrece la oportunidad de mejorar su propuesta de valor de manera oportuna, particularmente aprovechando el poder de las API. Este enfoque permite la integración perfecta de productos o servicios externos en su plataforma, eliminando la necesidad de procesos de desarrollo que consumen mucho tiempo. Un excelente ejemplo de una herramienta valiosa que se puede incorporar perfectamente a su solución de remesas mediante el uso de API es la inclusión de tarjetas de crédito, débito o prepago. Esta adición no sólo mejora la experiencia general de sus usuarios, sino que también enriquece aún más la gama de ofertas proporcionadas por su plataforma. En lugar de tener que ir físicamente a un lugar específico para retirar dinero, las personas ahora tienen la comodidad de recibir fondos instantáneamente en su tarjeta, haciéndola disponible de inmediato para su uso. Esto les permite realizar compras

fácilmente, tanto online como en tiendas físicas, aprovechando al mismo tiempo los diversos beneficios, descuentos y opciones de financiación que ofrece la tarjeta. Además, tienen la libertad de retirar la cantidad específica de efectivo que necesiten de redes de efectivo y cajeros automáticos de estas opciones, también existe la posibilidad de incorporar tarjetas en soluciones basadas en blockchain, lo que permitiría enviar y recibir remesas en criptomonedas sin problemas.

Con este enfoque innovador, las personas pueden utilizar los saldos enviados para sus gastos diarios, lo que hace que las tarjetas criptográficas sean una solución mutuamente beneficiosa para todas las partes involucradas. Al hablar de las ganancias asociadas a un negocio de remesas, es importante considerar la tarifa de intercambio o tipo de cambio, ya que es una fuente importante de ingresos en el modelo de tarjeta. Al incorporar esta tarifa a su negocio de remesas, podrá recibir una determinada cantidad de dinero de forma constante, es crucial tener en cuenta que hay ganancias adicionales significativas a considerar en esta industria en particular.

Estas ganancias provienen del tipo de conversión del tipo de cambio o tarifa de diferencial, que se refiere a la disparidad entre el valor al que la empresa de remesas vende y compra la moneda que envía. Esta tarifa de diferencial es la principal fuente de ingresos para cualquier actor en el negocio de las remesas, por lo que es un aspecto esencial en el que centrarse. Capitalizar la notable expansión del mercado de remesas en América Latina presenta una oportunidad excepcional para establecer empresas financieras lucrativas y atender las diversas necesidades de innumerables personas en la región. Además, aprovechar tecnología de vanguardia y flexible, como la que ofrecen las Fintech, le permitirá explotar plenamente las oportunidades que ofrece esta floreciente industria y mejorar el crecimiento de su negocio de una manera eficiente y altamente competitiva frente a -Vis a tus rivales. No hay absolutamente ninguna duda de que este mercado está preparado para experimentar una mayor expansión y mantendrá su posición fundamental en la configuración del panorama financiero de América Latina.

CAPÍTULO II

RECOPIACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS FINTECH EN AMÉRICA LATINA

2.CONTEXTUALIZACIÓN DE LAS FINTECH EN AMÉRICA LATINA.

Fintech, abreviatura de tecnología financiera, se refiere a empresas que brindan servicios financieros a través de medios tecnológicos, definir Fintech no es tan sencillo como parece. Se utilizan diferentes definiciones dentro de la industria, lo que hace que algunas empresas que parecen cumplir con los criterios sean excluidas del ecosistema Fintech. En términos de desarrollo y crecimiento, las empresas Fintech se diferencian de las instituciones financieras tradicionales. Si bien estas últimas pueden depender del crecimiento orgánico o de fusiones y adquisiciones para expandirse, las empresas de tecnología financiera suelen adoptar un modelo de startup. Comienzan como ideas de negocios que rápidamente se transforman en empresas con el objetivo de un rápido crecimiento. Este modelo está estrechamente vinculado al sector tecnológico y se basa en rondas de inversión para impulsar la expansión.

Estas rondas de inversión se producen en diferentes etapas del desarrollo de la startup e implican cantidades crecientes de capital y facturación. Algunas definiciones incluso vinculan el surgimiento de las Fintech a un período de tiempo específico, lo que sugiere que estas empresas comenzaron a desarrollarse alrededor de 2015. Este enfoque refleja la idea de que las Fintech están estrechamente asociadas con las generaciones más jóvenes, como los millennials y los centennials, que tienen diferentes expectativas y preferencias por servicios financieros en comparación con generaciones anteriores. Sin embargo, estar tecnológicamente avanzado o resolver un problema por sí solo no califica a una empresa como Fintech. Las empresas Fintech también deben tener un modelo de negocio escalable, lo que significa que pueden crecer y ser aplicables a escala global.

Otra definición establece que las empresas Fintech deben ser disruptivas, lo que significa que han introducido un cambio significativo en la forma en que se prestan los servicios en comparación con los métodos anteriores, lo que se traduce en una mayor eficiencia, esta definición puede resultar demasiado exigente, ya que no todas las empresas pueden ser disruptivas en relación con las prácticas existentes. Alternativamente, algunos sostienen que las empresas Fintech pretenden resolver un problema financiero específico mejor que nadie, al menos en términos de su mecanismo o enfoque operativo. Las empresas Fintech también tienen un enfoque único sobre cómo interactúan con otras empresas del sistema financiero y con individuos.

Ofrecen formas rápidas y sencillas de acceder a servicios financieros, pero al mismo tiempo enfrentan el desafío de generar confianza con los usuarios, que es un aspecto crucial del sistema financiero tradicional. Las empresas Fintech son conscientes de que generar confianza es parte integral de los servicios que brindan y reconocen que esta confianza no

se puede simplemente transferir, como startups, las empresas Fintech todavía tienen margen de mejora en este ámbito. Una definición común describe a las Fintech como empresas que ofrecen servicios financieros sobre una base tecnológica. Sin embargo, esta definición no es clara. Las empresas tradicionales, como los bancos, dependen en gran medida de la tecnología para brindar sus servicios, mientras que algunas empresas de software que trabajan para el sistema financiero pueden no considerarse Fintech.

Fintech es un sector en rápida evolución que engloba a empresas que prestan servicios financieros a través de la tecnología. Si bien existen varias definiciones, es esencial considerar los aspectos de brindar servicios a través de la tecnología, ser disruptivos o innovadores, tener un modelo de negocios escalable y atender las necesidades de las generaciones más jóvenes. Las empresas de tecnología financiera también operan de manera diferente a las instituciones financieras tradicionales, confiando en modelos de startups y rondas de inversión para crecer, ofrecen comodidad y velocidad, pero enfrentan el desafío de generar confianza con los usuarios.

Actualmente, los bancos más grandes han dedicado importantes recursos a la innovación en recursos humanos y en inversión, esforzándose por desarrollar rápidamente productos que compitan con los que ofrecen las Fintech. Al mismo tiempo, aprovechan las oportunidades para adquirir empresas de tecnología financiera maduras que ya tienen productos operativos. El principal ejecutivo de Itaú para Argentina, Paraguay y Uruguay enfatizó que “la estrategia primordial es la transformación digital de la propia organización, pero siempre estamos explorando oportunidades en el mercado” (Tiscornia, 2021). Mientras que los bancos y otras empresas requieren la agilidad y el enfoque centrado en el usuario que ofrecen las Fintech, las Fintech en sí mismas requieren la solidez, la confianza y la gestión regulatoria que poseen las empresas más tradicionales. De hecho, ya en 2017, el 55% de las entidades financieras ya colaboraban de alguna manera con Fintech (KPMG, 2017).

Los rivales disruptivos que inicialmente se esperaba que derrocaran a las grandes y establecidas empresas financieras ahora se han convertido en sus aliados y, en ocasiones, incluso son adquiridos por ellas. En los últimos años, esto se ha convertido en la norma, y los nuevos actores, como los gigantes de las grandes tecnologías (Google, Facebook, Amazon, Apple, etc.), son vistos con aprensión, ya que es probable que tarde o temprano dominen el mercado financiero mundial. La forma más común de integración entre empresas Fintech y tradicionales ha sido a través de asociación (61%), seguida del desarrollo tecnológico interno (50%), contratación de servicios específicos (36%) y adquisiciones de empresas (24%). En el futuro, se espera que esto cambie hacia un mayor énfasis en la asociación (81%), el desarrollo interno (52%), las adquisiciones (37%) y la contratación (33%) (KPMG, 2017). En el ámbito de la tecnología financiera, hay casos en los que estas empresas tienen una vida útil corta y carecen del tiempo necesario para establecer la confianza que los usuarios suelen depositar en las instituciones financieras tradicionales, como los bancos o las compañías de seguros. Como resultado, las Fintech a menudo se integran en el sistema financiero existente de diversas formas, que también han

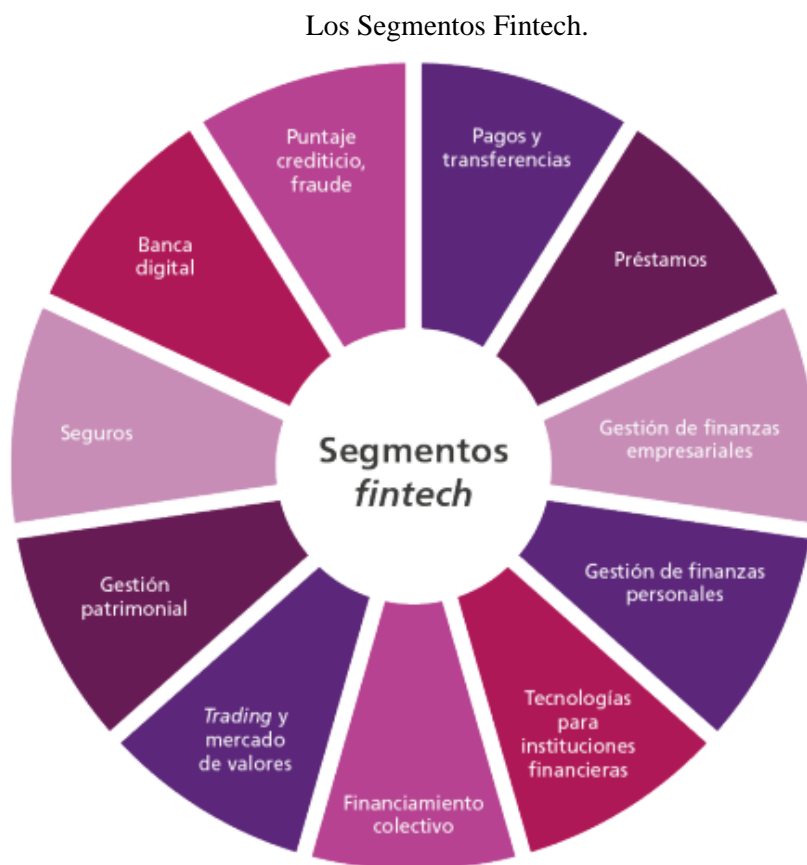
evolucionado con el tiempo. Inicialmente, parecía que las Fintech serían simplemente otro escenario sin competencia con las empresas tradicionales. Sin embargo, con el paso del tiempo se hizo evidente que no sólo existía competencia, sino también una relación de complementariedad caracterizada por la cooperación, la asociación e incluso las adquisiciones. Así, las empresas Fintech son hoy casi parte del mapa del sistema financiero tradicional y, como mucho, representan una competencia complementaria a los servicios existentes. En los casos de cooperación, las Fintech se han centrado principalmente en los aspectos del negocio orientados al cliente, aprovechando su talento para comprender las preferencias y operar con agilidad.

En menor medida, las Fintech han asumido tareas administrativas o de procesos internos, pero se espera que esto aumente en los próximos años. En el futuro, se prevé que más Fintechs participen en operaciones de back-office, generando ahorros significativos en términos de horas de trabajo para las instituciones, por ejemplo, mediante el uso de tecnologías como blockchain. Sin embargo, actualmente la orientación de las Fintech sigue centrada principalmente en las fases de contacto con el cliente. La naturaleza de esta relación depende en gran medida del tipo de actividad Fintech que se realice. En algunos casos, la relación sigue siendo principalmente competitiva, como en el segmento de préstamos o en la gestión de inversiones. Es intrigante observar cómo las diferentes formas en que interactúan las empresas generan diversos efectos en los trabajadores, tanto en términos de empleo como de condiciones laborales. Por tanto, es importante comprender los puntos de convergencia entre el negocio Fintech y el sistema financiero tradicional.

2.1 Segmentos Fintech en América Latina.

Es crucial evitar percibir el fenómeno Fintech como una entidad homogénea e inmutable. Más bien, debería verse como un ecosistema complejo compuesto por numerosas empresas y nuevas empresas que ofrecen servicios de diversas formas. Este entorno dinámico proporciona un terreno fértil para la innovación y la experimentación, lo que dificulta determinar aspectos fundamentales como el tamaño del mercado o la multitud de categorías Fintech que existen. Para comprenderlo mejor, los investigadores se han basado en varios informes y datos para categorizar y analizar este fenómeno (ver figura 2.1). Para obtener una comprensión más profunda del vasto universo de las Fintech, es esencial examinar los distintos segmentos dentro de la industria. Fintech abarca no sólo servicios bancarios tradicionales como préstamos, ahorros e inversiones, sino que también se extiende a áreas como insurtech, regulación, educación financiera, crowdfunding, gestión de finanzas personales y empresariales y sistemas de pago.

Gráfico 2.1



Fuente: BID, Finnovista y kpmg, (2021).

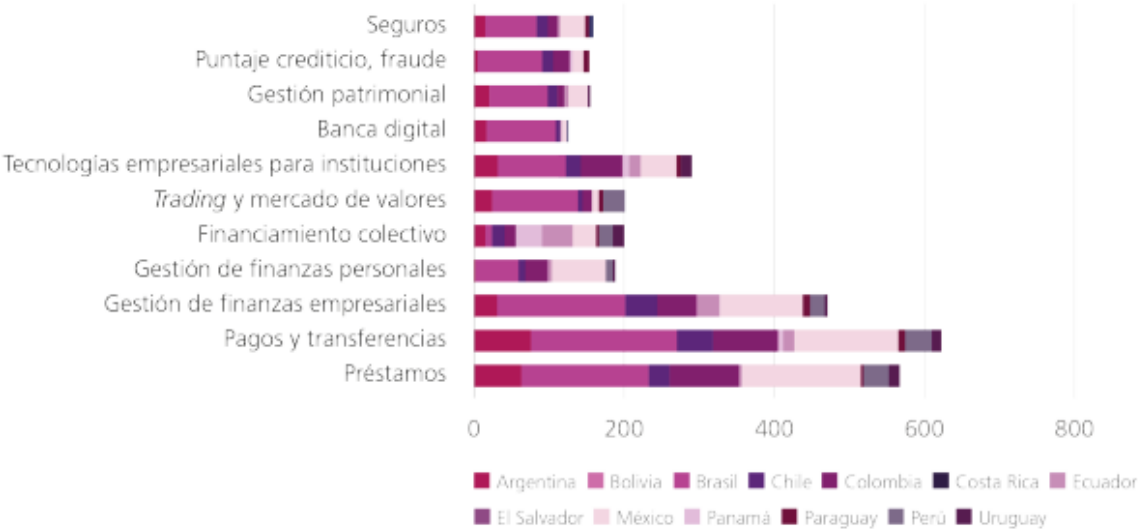
En 2018 hubo una importante presencia de empresas Fintech en América Latina, con cerca de 1.200 empresas reportadas por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y otras fuentes. Se estimó que esta cifra era el triple de la cantidad en los Estados Unidos. Es importante señalar que estas cifras probablemente hayan aumentado desde entonces, considerando los acontecimientos en los diferentes países. A pesar del importante crecimiento en el número de préstamos facilitados por empresas Fintech, es fundamental poner esto en perspectiva.

Estos préstamos representaron sólo alrededor del 0,1% del producto interno bruto (PIB) de la región, mientras que los bancos tradicionales representaron más del 40% del crédito total. Estas empresas de tecnología financiera desempeñaron un papel crucial a la hora de facilitar el crédito y la inversión en la región. Sólo en 2018 canalizaron cerca de 4.600 millones de dólares en créditos e inversiones. Brasil surgió como el actor clave en este aspecto, según informó el Banco de Pagos Internacionales (bis) en 2020. Para brindar una mejor comprensión del panorama Fintech en América Latina, la Figura 2 ilustra los diversos segmentos dentro de la industria. Esta información se recopiló en base a datos de

BID, Finnovista y otras fuentes, es importante señalar que la industria Fintech es altamente dinámica y está en constante evolución, por lo que este mapeo sirve como una aproximación. En algunos países centroamericanos como las Bahamas, Trinidad y Tobago, Barbados, las Islas Caimán, Antigua y Barbuda y Jamaica, las Fintech aún se encuentran en sus primeras etapas de desarrollo. Sólo hay unas pocas empresas que operan en estos mercados y la información disponible es limitada, se anticipa que estos países experimentarán un crecimiento significativo en la industria Fintech en el futuro. De hecho, algunos de ellos ya han implementado regulaciones basadas en recomendaciones de países más experimentados, que se analizarán más detalladamente en el siguiente capítulo. Entre los países latinoamericanos, Brasil tenía el mayor número de empresas Fintech, representando aproximadamente un tercio del total. Le siguió México con 23% y Colombia con 13%. Curiosamente, Canadá tenía un número similar de empresas de tecnología financiera que México.

Gráfico 2.2

Segmentos Fintech, en América Latina.



Fuente: BID, Finnovista y kpmg, (2021).

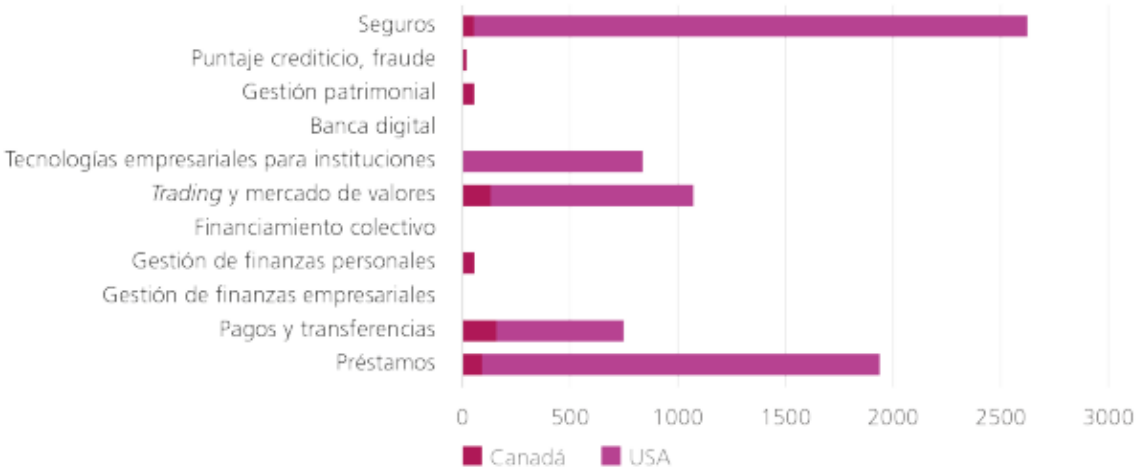
2.2 Pagos y Transferencias en América Latina.

Dentro de este sector Fintech, existen varias subcategorías. Las más comunes son las aplicaciones móviles y las plataformas de Internet que vinculan cuentas bancarias o no bancarias de particulares con empresas. Otra variación es la Fintech que simplifica el proceso de envío de remesas, eliminando la necesidad de métodos tradicionales y brindando una alternativa más rápida y segura. Estas soluciones Fintech no requieren la transferencia física de efectivo. En cambio, operan a través de billeteras electrónicas o e-

wallets, que ofrecen una amplia gama de servicios dentro de una sola aplicación. Con sólidas medidas de seguridad para confirmar la identidad, las personas pueden administrar múltiples cuentas y tarjetas de crédito en la misma plataforma. Estas empresas suelen operar a través de una institución financiera regulada donde las personas tienen una cuenta. Permiten a las personas realizar transacciones digitales como compras, pagos y transferencias a terceros. La razón del crecimiento de este tipo de Fintech en la región se debe a la gran cantidad de personas que antes estaban excluidas del sistema financiero tradicional pero que ahora tienen acceso a servicios básicos, esto creó un terreno fértil para el desarrollo de este tipo de actividades Fintech.

Gráfico 2.3

América del Norte Segmentos Fintech.



Fuente: BID, Finnovista y kpmg, (2021)

Para los usuarios, la opción de realizar múltiples transacciones sin necesidad de estar físicamente presentes no solo ofreció comodidad y novedad, sino que también sirvió como una solución viable durante el desafiante contexto de la pandemia de covid-19. Durante este tiempo, se hicieron esfuerzos para promover el mayor distanciamiento social posible para minimizar la propagación de infecciones.

Dentro de esta categoría, hay empresas que prestan sus propios fondos, constituyendo alrededor del 75% del mercado, y una porción menor dedicada a préstamos entre pares. Los préstamos entre pares conectan a las personas que tienen fondos excedentes con quienes necesitan financiación. Aunque este segmento atiende tanto a particulares como a empresas, la mayoría de estas empresas se dirigen principalmente a los consumidores, que representan aproximadamente dos tercios del mercado. Además, existe la opción de financiación colectiva o crowdfunding, que sirve como método alternativo para obtener fondos no disponibles a través de los canales tradicionales. Se trata de que

varias personas financien un proyecto uniéndose a una plataforma diseñada específicamente para este propósito.

El segmento Fintech centrado en préstamos tradicionales, préstamos entre pares y plataformas de crowdfunding o financiamiento colectivo juega un papel crucial en América Latina. Estas Fintech brindan acceso al crédito a personas y empresas que enfrentan desafíos dentro del sistema financiero tradicional. A través de sus enfoques innovadores, permiten transacciones financieras entre personas independientemente de la distancia física. El mercado atiende principalmente a los consumidores, con una porción más pequeña dedicada a las empresas.

El crowdfunding y el crowdlending ofrecen métodos alternativos para obtener fondos, permitiendo que los proyectos se vuelvan viables mediante la acumulación de pequeñas inversiones de un gran número de personas. Esta forma de financiamiento presenta oportunidades para personas que tal vez no tengan acceso a opciones de financiamiento tradicionales y permite la participación en proyectos que se alinean con sus intereses y objetivos. El crowdfunding abarca varios tipos, incluido el crowdfunding basado en donaciones, en el que los inversores no reciben nada a cambio, el crowdfunding basado en recompensas, en el que los participantes esperan algún tipo de recompensa o intercambio de productos, y el crowdfunding basado en inversiones, en el que el capital prestado representa una inversión con el objetivo de generando ganancias. Otra forma es el crowdlending, en el que varios prestamistas aportan fondos simultáneamente.

El segmento de Fintechs centrado en préstamos tradicionales, préstamos peer-to-peer y plataformas de crowdfunding o financiación colectiva es muy significativo en América Latina. Estas Fintech han surgido como una solución para personas y empresas que enfrentan desafíos para acceder al crédito a través del sistema financiero tradicional. Permiten a personas de cualquier parte del mundo ofrecer dinero a otros, cerrando la brecha de la distancia física. La innovación clave de estas Fintech, particularmente en el caso de los préstamos entre pares, es su capacidad para facilitar el contacto directo entre prestamistas y prestatarios, actuando como intermediarios financieros.

Lo que hace que esta forma de financiación sea especialmente interesante es que un proyecto se vuelve viable mediante la acumulación de numerosas pequeñas inversiones de un gran número de personas. Al mismo tiempo, ofrece oportunidades de inversión para personas que tal vez no tengan acceso a otras opciones de financiamiento por montos menores. Normalmente, quienes tienen un proyecto lo suben a una plataforma de financiación colectiva, donde se presenta a inversores potenciales de diversas formas, si se recauda la cantidad necesaria dentro de un plazo específico, el proyecto puede continuar.

Presencia en América Latina	25% del total
Presencia en América del Norte	10% del total
Países donde predominan	Bolivia, Costa Rica y Argentina
Países con mayor cantidad	Estados Unidos, Brasil y México

2.3 Financiamientos Colectivos en América Latina.

Existen soluciones Fintech que se especializan en ahorro y eficiencia financiera. Estas herramientas ayudan a las personas a organizar los presupuestos de sus hogares y establecer pautas y objetivos de ahorro, lo que en última instancia les ayuda a mejorar su situación financiera. Aproximadamente la mitad de las empresas Fintech de este segmento ofrecen este tipo de servicios. En este campo, existen empresas Fintech que también brindan orientación sobre gestión de recursos y flujo de fondos a través de sus aplicaciones. Las empresas Fintech dedicadas a las finanzas personales se enfocan en administrar las finanzas del hogar, además de ofrecer servicios de educación y planificación financiera. Estas plataformas permiten a los usuarios comparar varios productos financieros, como préstamos, que pueden ayudarles a tomar mejores decisiones y mejorar su bienestar financiero. Esto, a su vez, puede tener un impacto positivo en su calidad de vida general. Estas empresas Fintech tienen el objetivo de simplificar y agilizar los procesos financieros de los usuarios. Para las empresas, esto a menudo implica el uso de software de contabilidad y herramientas de facturación electrónica para completar tareas operativas de manera más eficiente y a un menor costo, estas herramientas ofrecen un mayor control sobre los ingresos y gastos y pueden adaptarse fácilmente a los cambios regulatorios. En ciertos países de América Latina la facturación electrónica se ha vuelto obligatoria e incluso existen incentivos como la devolución de impuestos para las empresas que hagan la transición a este sistema.

Presencia en América Latina	24% del total
Presencia en América del Norte	10% del total
Países donde predominan	Ecuador, Bolivia y México
Países con mayor cantidad	México, Brasil y Colombia

2.4 Gestión Patrimonial.

Proporcionan una gama de servicios a particulares y empresas, ayudándoles a gestionar e invertir sus activos. Esto incluye ofrecer productos bancarios, acceso a mercados bursátiles, opciones de renta fija, gestión de carteras, fondos de inversión, planes de pensiones y jubilaciones e inversiones inmobiliarias, entre otros. Antes del surgimiento de estas empresas Fintech, las personas interesadas en realizar este tipo de inversiones tenían que confiar en su banco o institución financiera existente, o buscar orientación de un asesor bursátil o corredor de bolsa. Sin embargo, las empresas Fintech han cambiado el panorama al ofrecer sus servicios en línea, requiriendo a menudo un capital inicial menor y compitiendo en precio debido a sus costos reducidos.

Presencia en América Latina	5% del total
Presencia en América del Norte	1% del total
Países donde predominan	Argentina, Brasil y Uruguay
Países con mayor cantidad	México, Brasil y Colombia

2.5 Mercados de Capital y Negociación de Activos.

La gestión patrimonial abarca una gama más amplia de servicios financieros en comparación con los servicios de inversión algo más específicos. Este último se centra en invertir en diversos instrumentos financieros, incluidos bonos, instrumentos de deuda, divisas y opciones alternativas como bitcoin y otras criptomonedas.

Presencia en América Latina	5% del total
Presencia en América del Norte	6% del total
Países donde predominan	Perú, Paraguay y Bolivia
Países con mayor cantidad	Estados Unidos, Brasil y Canadá

2.6 Bancos Digitales.

Estas empresas Fintech brindan los mismos servicios que un banco tradicional, pero lo hacen sin necesidad de una sucursal física, actualmente están experimentando la dificultad de lograr rentabilidad de su base de clientes, a pesar de experimentar inicialmente un rápido crecimiento.

Presencia en América Latina	2% del total
Presencia en América del Norte	Sin datos
Países donde predominan	Brasil, Argentina y Ecuador
Países con mayor cantidad	Brasil, Argentina y México

2.7 Respuestas Tecnológicas para Instituciones Financieras

Las empresas de tecnología financiera son conocidas por operar dentro de instituciones tradicionales y al mismo tiempo brindar sus servicios en un entorno de mayor actividad en el ámbito digital. Un ejemplo de ello es el uso de aplicaciones bancarias, que permiten a los usuarios solicitar préstamos, realizar transferencias y pagos cómodamente, lo que en última instancia genera ahorros de tiempo y costos. Estas características únicas han provocado debates sobre si estas empresas debieran clasificarse como Fintech o simplemente denominarse empresas de tecnología especializadas en software.

Presencia en América Latina	8% del total
Presencia en América del Norte	11% del total
Países donde predominan	Uruguay, Bolivia y Costa Rica
Países con mayor cantidad	Estados Unidos, Brasil y Colombia

2.8 Récord Crediticio.

Estas empresas se especializan en evaluar la solvencia de personas o empresas y toman decisiones automatizadas sobre la aprobación de una transacción financiera. Funcionan como analistas de riesgos, pero lo que los distingue es su enfoque único para recopilar información. A diferencia de las instituciones financieras tradicionales, utilizan un conjunto diverso de datos que incluyen información personal, patrones financieros, registros crediticios, ganancias, posesiones y más para generar una calificación crediticia alternativa.

Presencia en América Latina	1% del total
Presencia en América del Norte	1% del total
Países donde predominan	Brasil, Chile y Colombia
Países con mayor cantidad	Brasil, Canadá y Colombia

2.9 Insurtech.

Insurtech revoluciona la industria de seguros al brindar a los usuarios una experiencia rápida y sin complicaciones, eliminando la necesidad de interactuar con agentes de seguros. A través de la comodidad de un cuestionario simple, las empresas insurtech no solo pueden ofrecer acceso rápido a productos de seguros sino también adaptarlos a las necesidades individuales. Este enfoque innovador no sólo agiliza el proceso para los clientes, sino que también permite a las empresas atraer una base de clientes más amplia, facilitando la expansión empresarial a través de diferentes fronteras geográficas, incluidos los mercados internacionales.

Presencia en América Latina	4% del total
Presencia en América del Norte	35% del total
Países donde predominan	Estados Unidos, Canadá y Chile
Países con mayor cantidad	Estados Unidos, Canadá y Brasil

2.10 Regtech.

La industria regtech abarca una variedad de plataformas que ofrecen asistencia a las empresas para afrontar los desafíos regulatorios y de cumplimiento. Estas plataformas tienen como objetivo aliviar las tareas onerosas que a menudo enfrentan las pequeñas empresas cuando intentan cumplir con los requisitos regulatorios, como dedicar mucho tiempo y recursos de personal. Desafortunadamente, al momento de realizar este mapeo (como se indica en la tabla 2.1), había escasez de datos disponibles sobre este segmento en particular.

Tabla 2.1

Tipo de Fintech de cada país.

Países/tipo de fintech	Préstamos	Pagos y transferencias	Gestión de finanzas empresariales	Gestión de finanzas personales	Financiamiento colectivo	Negociación de activos y mercado de capital	Fintech
Argentina	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	10%
Bolivia	Ausencia de datos	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Ausencia de datos	Mayor que lo observado en LATAM	1%
Brasil	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	33%
Chile	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	7%
Colombia	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	13%
Costa Rica	Ausencia de datos	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Ausencia de datos	1%
Ecuador	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	3%
El Salvador	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Ausencia de datos	Mayor que lo observado en LATAM	Ausencia de datos	Mayor que lo observado en LATAM	0,5%
México	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	23%
Panamá	Ausencia de datos	Mayor que lo observado en LATAM	Ausencia de datos	Ausencia de datos	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	0,5%
Paraguay	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	1%
Perú	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	5%
Uruguay	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	Mayor que lo observado en LATAM	2%
LATAM	18%	25%	13%	11%	8%	5%	100%

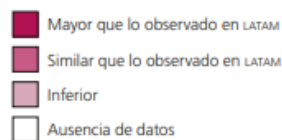
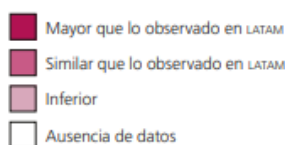


Tabla 2.2

Tipo de Fintech de cada país

Paises/tipo de fintech	Tecnologías empresariales para instituciones financieras	Banca digital	Gestión patrimonial	Puntaje crediticio, fraude	Seguros	Fintech
Argentina						10%
Bolivia						1%
Brasil						33%
Chile						7%
Colombia						13%
Costa Rica						1%
Ecuador						3%
El Salvador						0,5%
México						23%
Panamá						0,5%
Paraguay						1%
Perú						5%
Uruguay						2%
LATAM	8%	2%	5%	1%	4%	100%



Fuente: BID, Finnovista y kpmg, (2021).

2.11 Tendencias del Negocio Fintech.

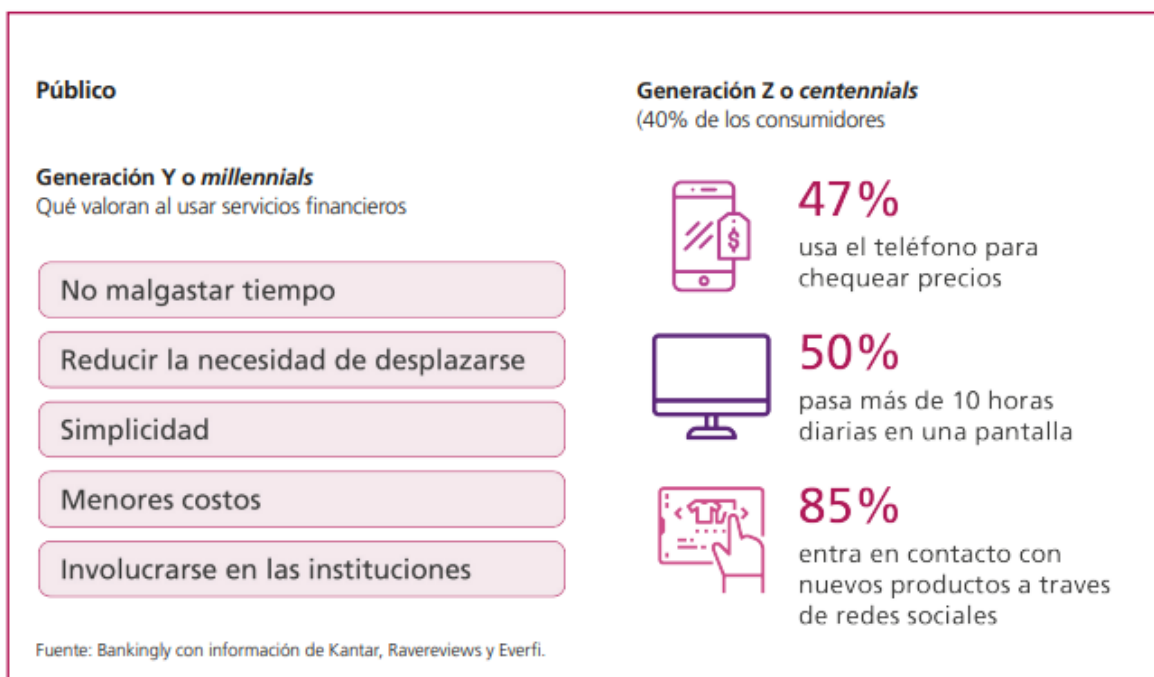
El impacto de las Fintech en la industria financiera ha sido diverso. Por ejemplo, su introducción en el sistema de pagos ha transformado la forma en que se realizan los pagos en las economías multicanal, las Fintech han introducido nuevas formas de préstamos, como préstamos entre pares, y han intentado reemplazar roles tradicionales como asesores financieros y corredores de seguros con sistemas digitales basados en algoritmos. El crecimiento y la incorporación de las Fintech al sistema financiero no se dio por casualidad, sino como resultado de diversos factores. Las empresas financieras tradicionales dependen en gran medida de su fuerza laboral y de sus recursos tecnológicos, en particular de las herramientas digitales, que se han vuelto esenciales para mantener una alta rentabilidad y reducir los costos de personal. Estos factores crean condiciones ideales para la innovación tecnológica dentro de la industria financiera, permitiendo la rápida aplicación de tendencias emergentes. Las empresas Fintech han jugado un papel importante en este proceso, capitalizando tendencias como la digitalización de los procesos económicos, la banca abierta, blockchain, API, big data, inteligencia artificial y criptomonedas.

Algunas Fintechs brindan servicios financieros directamente a los usuarios, mientras que otras ofrecen servicios a empresas del sector. De cara al futuro, se espera que las Fintech sigan expandiéndose como medio para brindar servicios financieros. Esta

expansión no está impulsada únicamente por los avances tecnológicos, sino también por una poderosa razón subyacente: la existencia de un vasto mercado para el crecimiento de los servicios financieros. Ya sea que estén liderados por bancos, empresas tradicionales o empresas de tecnología financiera, está claro que hay una gran población excluida de los servicios financieros básicos, y los proveedores deberán avanzar en la atención a este mercado. Las Fintech también se benefician de las preferencias de las generaciones más jóvenes. La capacidad de realizar procesos online, eliminando tiempos de espera y limitaciones de horarios de apertura, se alinea con las preferencias de los millennials y centennials, que actualmente dominan el mercado y seguirán creciendo. Estas generaciones valoran la conveniencia y flexibilidad que ofrecen las Fintech y, a menudo, prefieren las interacciones en línea a las visitas a instituciones financieras físicas.

Figura 2.1

Generación Y y Z



Al examinar los objetivos y los impactos de las Fintech, hay dos perspectivas contrastantes. Algunos idealistas ven las Fintech como una solución a importantes problemas sociales, mientras que otros son más críticos y las ven como otra rama del sector financiero altamente rentable. Esta última perspectiva considera a las Fintech simplemente como una nueva forma de brindar servicios financieros a los clientes existentes, y los avances tecnológicos permiten este cambio. Por otro lado, la primera perspectiva destaca cómo las Fintech pueden llegar a nuevos clientes que antes estaban excluidos del sistema financiero tradicional.

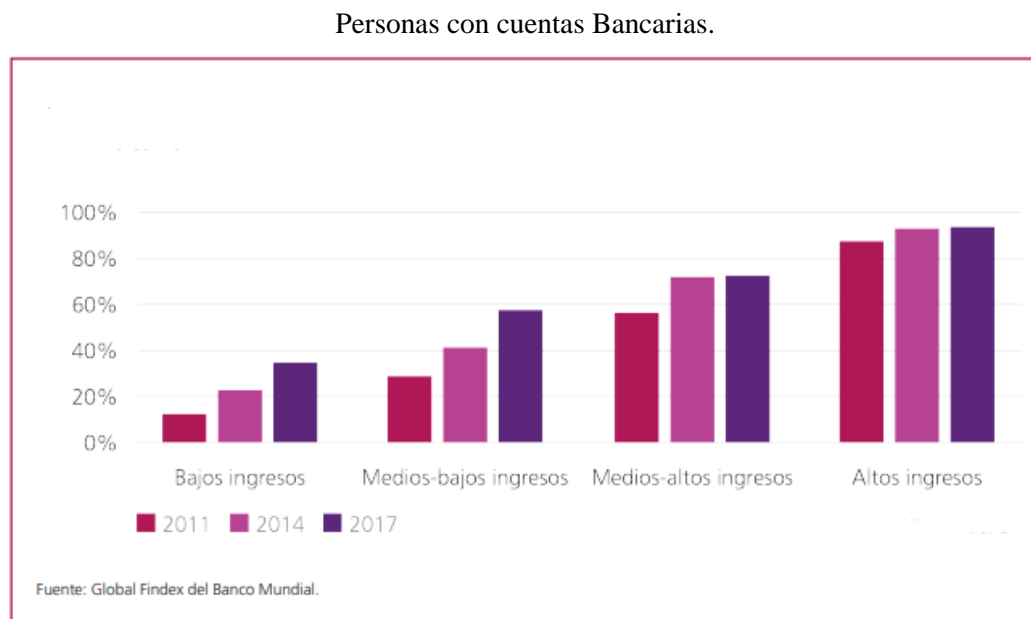
Las empresas de tecnología financiera pueden considerarse promotoras de la inclusión financiera, al ofrecer servicios de calidad a personas que antes estaban desatendidas. En conclusión, comprender los cambios en las preferencias del público y las motivaciones subyacentes detrás del éxito de las Fintech es crucial para el desarrollo futuro del sector. Equilibrar la rentabilidad con la promoción de la inclusión financiera será clave, y las iniciativas de organizaciones multilaterales pueden desempeñar un papel vital para apoyar el crecimiento de las empresas de tecnología financiera con objetivos inclusivos. Los cambios en las preferencias del público son un factor clave a considerar al analizar el desarrollo del sector Fintech. Las encuestas realizadas a las generaciones más jóvenes, como los millennials y los centennials, revelan ideas interesantes. Los millennials priorizan la comodidad y la facilidad de acceso cuando consumen servicios financieros, mientras que los centennials tienen un fuerte perfil digital y dependen en gran medida de sus teléfonos inteligentes para diversas actividades financieras, incluidas comparaciones de precios y toma de decisiones basadas en recomendaciones de las redes sociales. Ambas perspectivas tienen cierta validez. Las empresas de tecnología financiera persiguen la rentabilidad, pero su enfoque único en la prestación de servicios a menudo se alinea con el objetivo de la inclusión financiera.

Organizaciones multilaterales, como el Banco de Desarrollo de América Latina, han lanzado iniciativas para apoyar el desarrollo de Fintech que se dirigen específicamente a grupos vulnerables y tienen un impacto beneficioso en las pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). Estas iniciativas brindan apoyo y financiamiento a empresas Fintech en Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay, orientando su desarrollo hacia objetivos inclusivos. Más allá de los cambios en las preferencias de los usuarios, es crucial comprender las razones subyacentes detrás del éxito de las Fintech.

Este fenómeno involucra directamente a los usuarios y a la sociedad en su conjunto. Explorar los posibles impactos de estas transformaciones en el sistema financiero es esencial para fomentar el debate e implementar políticas públicas o regulaciones efectivas que acompañen estos cambios. Estos perfiles de consumidores gravitan naturalmente hacia los servicios Fintech, es importante señalar que también tienen menos confianza y familiaridad con el sistema financiero tradicional, lo que presenta una ventaja para las

empresas tradicionales del sector, este aspecto debe tenerse en cuenta a la hora de proyectar el futuro de la industria y sus actores.

Gráfico 2.4



Las empresas Fintech son conocidas por su amplio uso de herramientas tecnológicas, en particular algoritmos, que se utilizan para tomar decisiones como otorgar crédito o evaluar el perfil de riesgo de un cliente, es importante reconocer que los procesos tecnológicos, incluidos los algoritmos, no son neutrales ni están exentos de sesgos frente a las desigualdades y discriminaciones históricas que existen en nuestras sociedades. Se ha demostrado una y otra vez que estos procesos están influenciados por factores culturales y a menudo aprenden de información pasada, lo que potencialmente perpetúa las desigualdades existentes. Por eso es crucial promover la inclusión financiera a través de políticas públicas que apunten a incluir a todos. El acceso al sistema financiero sigue siendo un desafío para una parte importante de la población de los países latinoamericanos. Si bien ha habido mejoras a lo largo de los años, como lo indica el número de personas con cuentas bancarias (como se muestra en el Gráfico 2.4), aquellos con ingresos bajos o medianos bajos continúan enfrentando limitaciones significativas. Las brechas de género en el acceso también representan un obstáculo importante para lograr la autonomía económica de las mujeres.

Un informe publicado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) enfatiza la importancia de garantizar el acceso a servicios y productos financieros para las mujeres, tanto como personas individuales como empresarias, sin perpetuar sesgos de género en términos de evaluación de riesgos, historial crediticio, garantías, garantías y tipos de interés. En Argentina, las empresas Fintech tienen un enfoque bastante equilibrado

en diferentes grupos de consumidores, incluidos individuos, empresas y entidades gubernamentales. Las empresas que más contribuyen al proceso de inclusión financiera son aquellas involucradas en medios de pago, que han brindado acceso a pequeñas empresas y personas previamente excluidas, así como a las compañías de crédito que han atendido a personas anteriormente desatendidas.

Es importante señalar que no todos los procesos de la industria Fintech son virtuosos. Datos del Banco Central de Argentina revelaron que en octubre de 2020, el 50% de los beneficiarios de créditos de empresas Fintech tuvieron dificultades para pagar los préstamos, lo que indica una persistencia de las altas tasas de sobreendeudamiento que existían antes de la participación de la tecnología y las nuevas empresas. Esto pone de relieve la necesidad de soluciones integrales que vayan más allá de los simples avances tecnológicos. La intención de la mayoría de las empresas Fintech de "resolver problemas" ha llevado a la inclusión de clientes desatendidos, contribuyendo a la inclusión financiera práctica. En Colombia, por ejemplo, el desarrollo de segmentos Fintech ha aumentado significativamente la inclusión financiera, considerando la gran proporción de la población anteriormente excluida del sistema financiero tradicional, este progreso debe ir acompañado de políticas de apoyo y programas educativos para garantizar su sostenibilidad.

2.12 Enfoques y Resultados Fintech.

La segunda etapa está más relacionada con la modernización de las operaciones del sistema financiero, incluidos los pagos instantáneos y la interoperabilidad entre diferentes agentes. Esta etapa aborda la eliminación de barreras que la tecnología ya ha superado pero que aún requieren regulación. Actualmente, a nivel mundial está surgiendo la tercera etapa, que implica la consolidación de la información de los usuarios. Los usuarios se están convirtiendo en propietarios de sus propios datos y tienen la capacidad de decidir qué servicios financieros quieren utilizar. Esta etapa está muy ligada al concepto de banca abierta, donde se comparte información financiera según las preferencias e intereses del usuario. La regulación juega un papel crucial en el campo de las Fintech. A menudo se la considera un obstáculo importante para su desarrollo, aunque en ciertos casos se la reconoce como una fuerza impulsora del crecimiento. Sin embargo, es importante señalar que no existe un enfoque único para la regulación, ya que aún se encuentra en la fase experimental.

Debido al carácter reciente y dinámico de las Fintech, no existe una "fórmula" establecida que se aplique a todos los países y segmentos Fintech. Así lo destacan Lloreda et al. (2019). Además, hay actividades Fintech que ya estaban sujetas a regulación previa,

como ciertos proveedores de servicios de pago, mientras que otras operan bajo reglas más generales, como la autorización de criptomonedas, las regulaciones relacionadas con el lavado de dinero, la financiación del terrorismo, la ciberseguridad y la protección de datos personales también afectan a la industria Fintech. Estas regulaciones también tienen implicaciones económicas para las Fintech. En la región se han implementado diversos enfoques regulatorios, incluidas leyes integrales, sandboxes, oficinas de innovación y regulaciones específicas de cada segmento. Cada enfoque tiene sus propias ventajas y desventajas, por lo que es importante revisar y evaluar sus resultados (BID, 2020). Otra perspectiva sobre la regulación es considerar sus objetivos y su impacto en el sistema financiero.

Algunos análisis identifican diferentes etapas en la evolución de la regulación. La primera etapa, que ha experimentado un desarrollo significativo en América Latina, se centra en proteger a los usuarios y al sistema en general. Tiene en cuenta los riesgos asociados con cada actividad Fintech y tiene como objetivo crear igualdad de condiciones con reglas claras y justas para todos los actores. Un aspecto clave de la regulación es el grado en que promueve el sector. En los últimos años, muchos países han adoptado la idea de promover el crecimiento de las Fintech a través de regulaciones, el debate actual en la región gira en torno a la preocupación de que una promoción excesiva pueda poner en riesgo a los usuarios o exponerlos demasiado. Otra preocupación es si este enfoque pone en peligro la estabilidad del sistema financiero, considerando su potencial para impactar al resto de la economía durante escenarios de crisis. Curiosamente, dentro del sector Fintech ha surgido una subcategoría conocida como regtech. Regtech se refiere a soluciones Fintech diseñadas específicamente para facilitar el cumplimiento normativo.

2.13 Ley Integral Fintech.

En Argentina, cuando las empresas Fintech surgieron en 2016, el enfoque inicial fue permitir su desarrollo sin regulaciones estrictas para fomentar su crecimiento durante las primeras etapas, este enfoque generó discrepancias en el tratamiento de estas empresas y creó lagunas legales que las empresas Fintech intentaron explotar. Como resultado, existe un creciente consenso en Argentina de que se necesita una ley integral para definir claramente qué empresas deben cumplir con los estándares bancarios y cuáles deben adherirse a otras regulaciones. Además de regular la industria Fintech, esta ley también ha traído modificaciones a otras regulaciones existentes como las relativas al mercado de valores, a las entidades de crédito y a la transparencia o protección de los usuarios financieros. Incluye específicamente segmentos importantes como pagos, crowdfunding y operaciones que involucran activos virtuales.

Curiosamente, también abarca actividades similares a las tradicionales, como el otorgamiento de crédito o la intermediación de valores, pero a través de medios tecnológicos. A diferencia de México, ningún otro país de la región ha implementado una ley integral de tecnología financiera. En Panamá se intentó presentar en 2018 un proyecto

de ley que apuntaba a modernizar el sistema financiero y adoptar un enfoque similar al de México, este proyecto de ley no logró consenso debido a su carácter generalista. En Chile, por otro lado, existe una ley integral de tecnología financiera en el Parlamento que es vista con buenos ojos por la industria. Se centra en promover actividades Fintech pero su aprobación depende de las prioridades de la legislatura. Actualmente, México es el único país de la región que ha implementado una ley integral Fintech, conocida como Ley Fintech, la cual fue aprobada en marzo de 2018. Esta ley se considera integral ya que tiene como objetivo regular toda la industria Fintech. No sólo cubre ampliamente varios segmentos de tecnología financiera, sino que también proporciona un entorno de pruebas para actividades no reguladas al permitir la incorporación de "modelos novedosos".

2.14 Agentes de Innovación.

Varios países han adoptado un enfoque intermedio, conocido como el enfoque de las oficinas de innovación, cuando se trata de integrar la tecnología al sector financiero. Estas oficinas sirven como una plataforma para que los emprendedores y las nuevas empresas reciban orientación sobre los marcos regulatorios, cumplan con los estándares existentes y aborden cualquier deficiencia o brecha en las regulaciones. Además, estas oficinas facilitan los intercambios y colaboraciones entre diferentes actores, fomentando la innovación y el desarrollo del sector. Se pueden ver ejemplos de este tipo de oficinas de innovación en Colombia, Uruguay, Argentina, Brasil y varios países del Caribe. Estas oficinas desempeñan un papel crucial en la promoción y el apoyo a la industria Fintech en estas regiones.

2.15 Sandboxes

Un enfoque eficaz que ha contribuido a la regulación de las Fintech es el uso de sandboxes. Los sandboxes se pueden implementar junto con los métodos existentes y se pueden establecer a través de diversos medios, como proyectos de innovación de oficinas o legislación integral. Estos sandbox regulatorios sirven como espacios controlados donde las empresas que operan con modelos de negocio que no están cubiertos por la normativa vigente pueden probar sus operaciones. Tienen un alcance y una duración limitados y su objetivo es proporcionar a los órganos reguladores conocimientos valiosos sobre las nuevas tecnologías, que luego pueden servir de base para la elaboración de reglamentaciones adecuadas, estos sandboxes ofrecen a las empresas la oportunidad de validar sus modelos de negocio y aprender del proceso.

A pesar de sus beneficios potenciales, los sandboxes han enfrentado críticas de varias partes interesadas. Diseñar e implementar un sistema sandbox puede ser desafiante y costoso, con resultados inciertos, algunos argumentan que los sandboxes han sido subutilizados y hasta ahora no han dado resultados significativos. Sin embargo, existe la preocupación de que los entornos de pruebas, además de ser costosos de establecer, puedan obstaculizar involuntariamente la innovación en lugar de promoverla. Por ejemplo, cuando los reguladores están indebidamente influenciados por empresas establecidas o grupos industriales tradicionales, los entornos sandbox pueden convertirse en barreras en lugar de facilitadores.

Si los plazos, los requisitos y los costos asociados con la participación en un sandbox son exclusivos y onerosos, pueden actuar como disuasorios para la innovación en lugar de fomentarla. En la región de América Latina, países como Colombia, México y Jamaica han implementado entornos de pruebas regulatorios, ya sea a través de leyes integrales u otros medios. Brasil también tiene un sistema similar, aunque no se lo denomina explícitamente sandbox, en Perú existe un concepto similar en el sector privado, parecido a una incubadora o aceleradora de empresas.

2.16 Regulación por Subsegmentos.

Además de las estrategias más amplias implementadas a escala global, muchos países de la región han optado por establecer regulaciones específicas para segmentos individuales dentro de la industria Fintech. Este enfoque suele ser una progresión natural que surge de las estrategias antes mencionadas. Una característica notable de esta forma de regulación es que no tiene una fecha de vencimiento establecida. En cambio, los estándares y directrices para cada segmento Fintech se desarrollan e implementan en diferentes momentos, dependiendo de las circunstancias y necesidades únicas de cada país.

Tabla 2.3

Regulación de segmentos por país.

Segmentos regulados, por país					
País	Segmentos regulados				
	P2P	Crowdfunding	Plataformas de pago	Criptomonedas	Insurtech
Argentina	x	✓	✓	✓	x
Bolivia	x	x	x	x	x
Brasil	✓	✓	✓	x	x
Chile	x	x	x	x	x
Colombia	x	✓	✓	✓	x
Costa Rica	x	x	x	x	x
Ecuador	x	✓	x	x	x
El Salvador	x	x	x	✓	x
México	x	✓	✓	✓	x
Panamá	x	✓	x	x	x
Paraguay	x	x	✓	x	x
Perú	x	✓	x	x	x
Uruguay	✓	✓	✓	x	x
EE. UU.	x	x	x	x	x
Canadá	✓	✓	✓	✓	x

Fuente: BID, Finnovista, Lloreda y Camacho, (2021),

En Argentina, ha habido un cambio reciente hacia la regulación en la industria Fintech después de un período de crecimiento no regulado. También se pueden observar tendencias similares en otros países latinoamericanos. En 2013, Brasil introdujo el Marco Regulatorio de Medios para Pagos Electrónicos, que incluía regulaciones para instituciones de pago, monedas virtuales y otros aspectos de la industria. Colombia también ha avanzado

en la regulación de las Fintech, como la autorización a los establecimientos de crédito para invertir en emprendimientos Fintech y la modernización de los sistemas de pagos. Uruguay ha tenido éxito en el crowdfunding y los pagos electrónicos, pero tuvo problemas con las regulaciones para el crédito entre pares. El Salvador ha publicado recientemente regulaciones centradas específicamente en las criptomonedas, particularmente bitcoin. Las Islas Caimán también cuentan con regulaciones para los criptoactivos. Por otro lado, Costa Rica y Bolivia actualmente no cuentan con ninguna regulación Fintech. En América del Norte, Canadá ha tomado la delantera en la regulación de los segmentos Fintech, mientras que Estados Unidos no cuenta con regulaciones específicas, a pesar de tener un importante ecosistema Fintech. La percepción de la necesidad de regulación varía según los países y segmentos dentro de la industria. Algunos países, como Chile y Perú, creen que las regulaciones existentes son suficientes, mientras que otros, como Brasil, Argentina y Uruguay, consideran que se necesitan regulaciones más específicas. México y Colombia se encuentran en algún punto intermedio, con regulaciones vigentes pero con la percepción de que tal vez no sea necesaria una mayor regulación.

2.16 Empleo, Sistema Financiero, Sindicalización del Negocio Fintech.

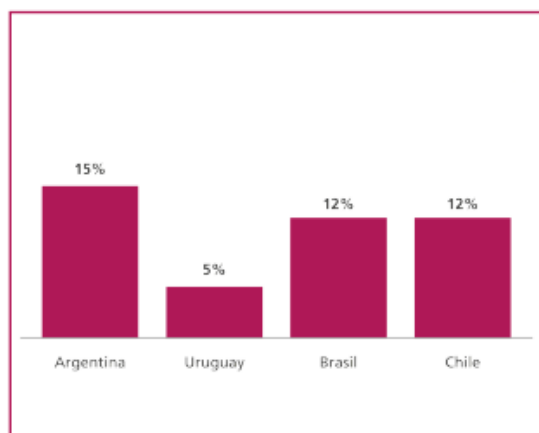
Es un desafío afirmar que los trabajadores Fintech en América Latina constituyen entre el 5% y el 15% de la fuerza laboral total en el sistema financiero. Las diferencias entre países son tan grandes que es imposible obtener cifras precisas. Además, en ciertos casos, el crecimiento ha sido excepcionalmente rápido, como se observa en Argentina, donde el empleo en el sector ha aumentado a una tasa anual del 40% desde 2017, según una encuesta realizada por la Cámara Argentina de Fintech en 2021. Un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) revela que las empresas Fintech, en promedio, emplean a 32 personas, el tamaño y la madurez de estas empresas difieren significativamente, lo que da como resultado un promedio de 10 trabajadores por empresa. Sin embargo, es posible proporcionar algunas ideas basadas en los datos disponibles para comprender ciertas características y distinciones de las estructuras laborales más convencionales dentro del sistema financiero.

Las estimaciones de datos de empleo están disponibles para algunos países. Por ejemplo, Brasil, uno de los principales actores del sector Fintech, junto con Argentina y Chile, que han logrado avances notables en el desarrollo de empresas Fintech, han reportado una fuerza laboral que representa alrededor del 10% al 15% del total en el sector tradicional. sistema financiero. Por otro lado, Uruguay, con menor avance en este campo, tiene una fuerza laboral que representa aproximadamente el 5% (gráfico 6). Estimar el número total de trabajadores de Fintech es un gran desafío por varias razones. En primer lugar, no existe un consenso claro sobre qué constituye Fintech, el fenómeno se caracteriza por cambios rápidos y fluctuantes, con importantes disparidades entre países. Estos cambios suelen estar impulsados por factores específicos, como las regulaciones o el rápido crecimiento de segmentos o grupos de empresas particulares. En consecuencia, no es

factible proyectar una visión global, como es posible en otros sectores utilizando la información disponible. Al intentar comprender la naturaleza de las Fintech, sus funciones, medidas regulatorias y los factores que contribuyen a su expansión, resulta crucial comprender a las personas que trabajan en este sector. Determinar la cantidad de empleados, sus roles y sus perfiles son las primeras dudas que surgen. Sin embargo, las respuestas a estas preguntas no son sencillas.

Gráfico 2.4

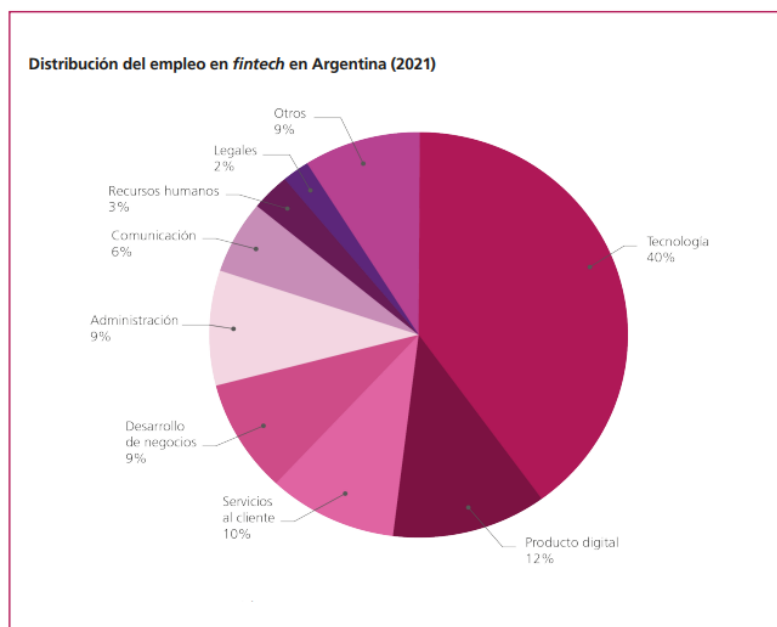
Sistema Financiero Tradicional respecto al Fintech.



Fuente: Giudice, Otero y Peluffo, (2021).

Gráfico 2.5

Empleo Fintech en Argentina, (2021).



Fuente: Cámara Argentina de Fintech, (2021).

El impacto de esta competencia por el talento se extiende también a las condiciones laborales. Las empresas de tecnología financiera, al igual que sus contrapartes en la industria del software, a menudo adoptan políticas que priorizan el bienestar de los empleados. Ofrecen una variedad de beneficios como atención médica, alimentación, bonificaciones, oportunidades de propiedad de la empresa, horarios de trabajo flexibles y otros beneficios comúnmente asociados con el "estilo Google" de la cultura laboral. No es raro encontrar empresas de tecnología financiera con servicios recreativos como jugadores de béisbol o Play Stations. En conclusión, la industria Fintech enfrenta numerosos desafíos a la hora de reclutar y retener trabajadores calificados, lo que genera una intensa competencia por el talento y salarios más altos. Esta competencia también da forma a las condiciones y prácticas laborales dentro de la industria. A pesar de la falta de datos sobre las transiciones de los trabajadores, está claro que las empresas tradicionales están reduciendo su tamaño mientras que las empresas de tecnología financiera están ampliando su fuerza laboral.

Esto es particularmente evidente en el aumento de banqueros personales en Brasil que utilizan plataformas digitales para brindar servicios financieros. La llegada de la banca abierta ha impulsado aún más esta tendencia, también existen prácticas negativas que surgen como resultado de esta competencia. Algunas empresas segregan a sus trabajadores en función de sus perfiles financieros y tecnológicos para evitar que otros reclamen ciertos beneficios. Si bien no hay datos disponibles sobre el número de trabajadores que realizan la transición entre empresas tradicionales y Fintech, es evidente que las empresas

tradicionales están reduciendo su fuerza laboral, mientras que las empresas Fintech están experimentando un aumento en la demanda de trabajadores calificados.

En Brasil, por ejemplo, hay una tendencia creciente de que ex empleados del sistema financiero tradicional se conviertan en banqueros personales en Fintechs. Estas personas utilizan plataformas digitales para brindar servicios especializados de asesoría y ventas de productos financieros. Esta tendencia se ha visto reforzada por el surgimiento de la banca abierta, donde los usuarios tienen un mayor control sobre sus datos. En el acelerado mundo de la industria del software, las empresas de tecnología financiera a menudo se enfrentan a dificultades para encontrar los trabajadores calificados que necesitan. Esto conduce a una feroz competencia por el talento, que en última instancia eleva los salarios en determinadas ocupaciones. Las empresas Fintech no sólo compiten entre sí por trabajadores, sino que también tienen que lidiar con la demanda de trabajadores calificados de otros países. Este problema particular es especialmente frecuente en el mercado laboral Fintech, particularmente en el sector tecnológico donde los salarios son notoriamente altos debido a esta doble competencia, la posibilidad de trabajar de forma remota desde cualquier lugar agrava enormemente este fenómeno.

Gráfico 2.6

Demanda de trabajadores Fintech.



Estos perfiles generacionales también influyen en las costumbres y preferencias de los clientes Fintech, lo que a su vez afecta el empleo. Los trabajadores más jóvenes, por ejemplo, muestran más interés por las actividades y el compromiso social de las empresas para las que trabajan. Valorar estar conectados e identificarse con su empleador, lo que también puede alinearse con sus elecciones de consumidor. Sin embargo, organizar sindicatos puede resultar más difícil para estas generaciones. Esto se refuerza aún más en el

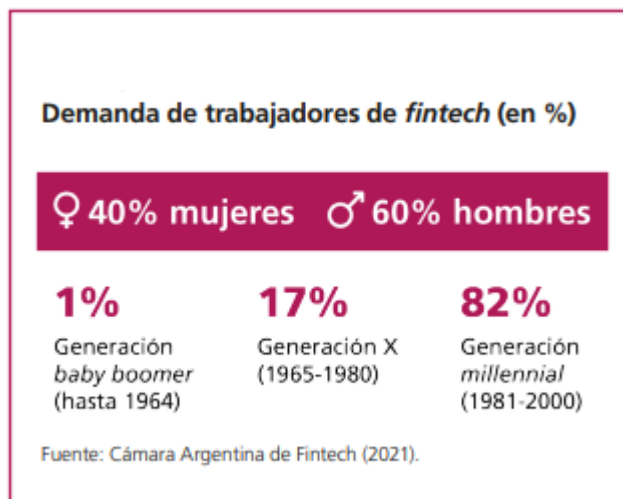
caso de los trabajadores Fintech debido a la naturaleza de sus tareas, que ofrecen alta remuneración, beneficios, flexibilidad y oportunidades de trabajo remoto, lo que resulta en menos horas de trabajo compartidas en ubicaciones físicas. En cuanto a las disparidades de ingresos, los datos disponibles sugieren que el empleo en Fintech es similar al del sector de tecnologías de la información.

En Uruguay, por ejemplo, a medida que los puestos aumentan y mejor remunerados, la representación de las mujeres disminuye. En puestos directivos, directivos y especialistas en TI, las mujeres representan sólo entre el 22% y el 29%, mientras que en puestos administrativos y de servicios representan más del 80%. Al analizar los datos disponibles por género, resulta evidente que el sector Fintech está predominantemente dominado por hombres, especialmente en empleos con un enfoque tecnológico. Estos roles también tienden a ofrecer salarios más altos. En América Latina en 2018, casi el 80% de las empresas tenían al menos una mujer en su fuerza laboral, con un promedio del 30% del personal femenino. Sin embargo, sólo el 11% tenía igual o más mujeres que hombres en sus equipos. Las investigaciones también muestran que las empresas con fundadoras mujeres tienden a tener equipos más equilibrados en cuanto a género.

En países específicos como Colombia y Argentina, aproximadamente el 16% y el 12% de las empresas Fintech, respectivamente, tenían igual o más empleadas que hombres. Datos recientes de Argentina en 2021 indican que el 60% de los puestos en empresas Fintech fueron ocupados por hombres, mientras que el 40% fueron ocupados por mujeres. Aunque esta brecha de género se ha reducido en comparación con las cifras de 2018, no está claro si seguirá disminuyendo. La tendencia actual en la industria Fintech es un movimiento hacia el sistema tradicional. Esto puede suceder a través de bancos que adquieran empresas de tecnología financiera o empresas tradicionales que atraigan trabajadores calificados que estén dispuestos a competir con las empresas de tecnología financiera. Las empresas de tecnología financiera también tienden a tener una fuerza laboral más joven, siendo la mayoría millennials en 2018. La Generación X constituía menos del 20% y los baby boomers representaban solo el 1%. Es probable que esta proporción haya aumentado y ahora incluya a los centenarios, pero es notable que los puestos gerenciales los ocupan en su mayoría generaciones mayores, mientras que los empleados más jóvenes se concentran en roles de desarrollador, especialista y técnico

Gráfico 2.7

Demanda de Trabajadores Fintech.



En el marco del proyecto "Los sindicatos en la transformación 4.0", se examinaron en profundidad dos casos específicos, con el objetivo de ofrecer conocimientos valiosos para el desarrollo de una agenda estratégica. Un caso se centró en la organización de trabajadores cualificados de las TIC en Israel, donde la confederación sindical Histadrut estableció con éxito un sindicato para los sectores de telefonía móvil, Internet y alta tecnología. Este avance fue impulsado por cambios en la legislación, un departamento dedicado dentro de Histadrut y un clima de protestas. El otro caso examinó la experiencia de negociación de YouTubers en todo el mundo, apoyados por la organización sindical alemana de trabajadores metalúrgicos. Hay otros ejemplos, aunque no específicos del sector financiero, que son relevantes para comprender los desafíos de organizar a los trabajadores de Fintech.

Estos ejemplos abordan dos componentes clave que obstaculizan la organización: la naturaleza altamente calificada y bien remunerada de los trabajadores Fintech, que pueden estar menos inclinados a sindicalizarse, y la creciente movilidad de los trabajadores, que dificulta la aplicación de los modelos de empleo tradicionales. En general, el avance de los sindicatos en la industria Fintech enfrenta numerosos desafíos debido a la falta de sindicatos específicos, los límites sectoriales borrosos y las características de los trabajadores Fintech.

Hay algunos ejemplos y enfoques que brindan estrategias potenciales para organizar y defender los derechos e intereses de los trabajadores de Fintech. Curiosamente, parece que esta diferencia se resolverá en los niveles más altos de toma de decisiones políticas. El sindicato presentó una solicitud al gobierno a través de su presidente, destacando el error en el registro en la Dirección Nacional y enfatizando el papel de la empresa como agente financiero. El resultado de esta solicitud depende en gran medida de factores políticos y

podría sentar un precedente para la categorización de Fintech en el futuro. El avance de los sindicatos en la industria Fintech es casi inexistente, principalmente porque no existen sindicatos específicos en este sector. Los trabajadores de Fintech a menudo pertenecen a otros sectores, como el comercio o los servicios tecnológicos, que ya tienen bajas tasas de membresía.

Los límites borrosos entre los sectores económicos, especialmente con el auge de las herramientas digitales, dificultan determinar a qué sector pertenecen los trabajadores de Fintech. Esta confusión en la clasificación del sector dificulta que los sindicatos participen en negociaciones y otras áreas con empresas de tecnología financiera. Lamentablemente, esta falta de organización entre los trabajadores da ventaja a las empresas. Las estructuras sindicales tradicionales enfrentan dificultades para afiliar a los trabajadores de Fintech. Un enfoque más integral, como una confederación de servicios, puede ser más adecuado para la naturaleza diversa del sector.

En América Latina no existe una experiencia específica de sindicatos Fintech, pero el tema está siendo abordado por los sindicatos financieros. Sin embargo, sus estrategias y resultados hasta ahora han sido variados. El caso argentino ejemplifica los desafíos en la negociación entre la Asociación Bancaria Argentina y Mercado Pago, la Fintech más grande del país. La empresa argumenta que sus operaciones son comerciales, no financieras, a pesar de evidenciar su importante negocio financiero y características de intermediación financiera. Si bien no proviene del sector financiero, el caso de Dinamarca ofrece un enfoque interesante para organizar a los trabajadores de Fintech.

El sindicato fsu-Dinamarca asumió el papel de impulsar la industria Fintech, ofreciendo mecanismos de apoyo y formación. A través de este enfoque, incorporaron e involucraron con éxito a trabajadores de Fintech y establecieron conexiones con trabajadores del sistema tradicional. Un logro significativo fue la firma del primer convenio colectivo para el sector Fintech, posiblemente el único en el mundo. En Brasil, el problema de la categorización es aún más avanzado y difícil de resolver. El registro de Fintech está disperso en varios sectores, como las comunicaciones, las tecnologías de la información y el comercio. También existen asociaciones de trabajadores financieros autónomos, lo que complica aún más la organización de los trabajadores. Las condiciones laborales y las quejas de los trabajadores de Fintech están repartidas en diferentes sectores, lo que dificulta que los sindicatos financieros desarrollen una estrategia para abordar el problema.

Tras la campaña y las negociaciones posteriores, se han logrado avances significativos. Los creadores ahora comprenden mejor cómo funcionan los algoritmos y hay una mayor transparencia en los procesos. Se han establecido reglas más claras y ahora hay una mejor capacidad de comunicación y mediación, el sindicato planea ampliar sus esfuerzos para organizar a otros trabajadores colaborativos, como los conductores de Uber, con el fin de abogar por mejores condiciones laborales en todas las plataformas digitales.

2.17 Caso FSU Dinamarca.

El impacto de este enfoque es evidente en el mercado laboral Fintech de Dinamarca. En los últimos cinco años, el número de empleos Fintech en el país se ha disparado de 700 a 3.000. Además, la inversión en Fintech ha aumentado de 13 millones de euros a la asombrosa cifra de 470 millones de euros. Un aspecto intrigante de la visión de las Fintech es su creencia de que la competencia debería girar en torno a productos y servicios en lugar de salarios y beneficios. Aspiran a ser vistas como empresas con condiciones excepcionales en el mercado, sin dejar de luchar por la normalidad. Actualmente, el sindicato se encuentra en su etapa final de organización de los trabajadores después de promover exitosamente la industria y firmar el primer convenio colectivo. Este acuerdo, firmado en 2020, exige que las empresas se unan a la asociación financiera y aborda cuestiones similares a las del convenio colectivo financiero tradicional.

Dentro del sistema financiero, la tasa de afiliación se sitúa en el 75%, abarcando alrededor de 50.000 personas, entre los años 2008 y 2014, el sector experimentó una importante caída del 20% en las oportunidades de empleo, a pesar de un crecimiento sustancial de las inversiones tecnológicas. Dentro de dos años, este acuerdo será renegociado en base a las experiencias iniciales y la evolución del sector. A medida que disminuye la demanda de trabajadores bancarios tradicionales y aumenta la necesidad de profesionales de tecnología financiera, se ha establecido una academia para capacitar a personas para estos roles. Actualmente se están realizando esfuerzos para cerrar la brecha entre los miembros desempleados del sistema tradicional y el sector Fintech. Para hacer realidad esta estrategia, se realizaron inversiones en varias empresas. Se creó el Copenhague Fintech Lab, que alberga a diez empresas y les proporciona espacio físico y asistencia administrativa, el comedor sindical se puso a disposición de estas nuevas empresas.

Al año de su creación en 2016, más de 50 empresas habían pasado con éxito por el laboratorio Fintech. Dinamarca, un país con una población de aproximadamente seis millones de personas, cuenta con una tasa de desempleo impresionantemente baja, que oscila entre el 2% y el 4%. Además, el país tiene un notable nivel de sindicalización del 80%. Dinamarca es conocida por su sólido estado de bienestar, que brinda a sus ciudadanos educación y atención médica gratuitas, además de altos salarios e impuestos. Los beneficios descritos en el convenio colectivo se alinean con los previstos en el sistema financiero, abarcando aspectos como salarios, vacaciones, planes de pensiones, seguro médico, una semana laboral de 37 horas, un programa para ayudar a los despedidos a encontrar nuevos empleos, pleno salario durante las licencias de maternidad y paternidad, aportes por licencia parental ampliada y cinco días de licencia por enfermedad para hijos, entre otros. Los esfuerzos de colaboración entre las asociaciones de trabajadores financieros y Fintech

dieron como resultado la creación de un nuevo sindicato diseñado específicamente para los trabajadores del sector Fintech. Este sindicato, en conjunto con Fintech, estableció luego un acuerdo integral. En respuesta, Dinamarca reconoció la necesidad de adoptar un nuevo enfoque hacia la tecnología financiera. El método tradicional de organizar a los trabajadores, negociar y lograr convenios colectivos a través del diálogo social no era viable en este sector. En consecuencia, se tomó la decisión de apoyar a las startups, facilitando las negociaciones y, en última instancia, organizando a los trabajadores.

2.18 Fintech en los Sindicatos.

La participación del sindicato en el sector Fintech debería abarcar la categorización de las empresas Fintech dentro del sector financiero, la adopción de una perspectiva internacional y la propuesta de un enfoque regulatorio internacional. Estos temas deberían formar parte de la agenda del sindicato para desarrollar su posición y contribuir al debate en curso sobre el papel de los sindicatos en el entorno Fintech. En primer lugar, es importante categorizar a las empresas Fintech dentro del sector financiero. Si bien las Fintech pueden tener puntos de contacto con otros sectores como el comercio, las comunicaciones o la tecnología, se dedican principalmente a actividades financieras. Por lo tanto, resulta apropiado que estas empresas se clasifiquen dentro del sector financiero a efectos de negociación colectiva.

Los trabajadores de las empresas Fintech deberían organizarse en sindicatos dentro de este sector, y su representación en las negociaciones con los empleadores y el gobierno debería realizarse a través de estos sindicatos. Esta categorización es crucial para lograr que los servicios prestados por las empresas Fintech, a pesar de ser novedosos y disruptivos en algunos casos, sean reconocidos como formas de intermediación o mediación financiera, ya que su principal tarea es la gestión y administración de fondos. Por último, es fundamental proponer un enfoque regulatorio internacional que proteja tanto a los usuarios como a la estabilidad del sistema financiero.

Actualmente, diferentes países tienen sus propias estrategias regulatorias para las empresas Fintech, y a menudo carecen de coordinación o de un conjunto común de estándares mínimos. Algunos reguladores se centran únicamente en promover las actividades Fintech sin considerar su impacto potencial en los usuarios y la estabilidad del sistema. Es crucial establecer regulaciones adecuadas que prioricen la protección de los usuarios y al mismo tiempo fomenten el crecimiento y la innovación de las Fintech. Esto requiere una perspectiva internacional para garantizar que las regulaciones sean coherentes, efectivas y alineadas con los intereses de los usuarios y del sistema financiero en general. Con la implicación de diversos agentes relacionados con la actividad sindical y el entorno Fintech, son varios los temas de discusión que pueden incluirse en la agenda para que los sindicatos desarrollen su posicionamiento y contribuyan al debate sobre este tema. En

segundo lugar, los sindicatos deberían acercarse a las empresas de tecnología financiera desde una perspectiva internacional.

El desarrollo de las Fintech es un fenómeno global, en el que las empresas se expanden y se transforman en entidades multinacionales. Además, el trabajo remoto prevalece en este sector, lo que permite a los empleados trabajar desde diferentes países. Como resultado, muchas condiciones de trabajo y niveles salariales están influenciados por la competencia internacional, lo que hace necesario que los sindicatos adopten un enfoque apropiado que implique acciones e iniciativas coordinadas con sindicatos de varios países. Este enfoque internacional es crucial para acompañar las actividades internacionales de las empresas de tecnología financiera y garantizar que los derechos de los trabajadores estén protegidos a escala global, la cooperación entre sindicatos puede desempeñar un papel fundamental en este proceso, ya que las organizaciones de trabajadores con experiencia pueden apoyar la creación y las primeras etapas de nuevos sindicatos en el sector Fintech.

Otro aspecto importante para considerar es la inclusión social que se puede generar como resultado del desarrollo de las Fintech. La inclusión financiera puede verse como una dimensión de la inclusión social, pero para que sea verdaderamente beneficiosa, es esencial que las personas tengan acceso a servicios financieros de calidad y posean los conocimientos y habilidades para utilizarlos de manera responsable y beneficiosa. Esto pone de relieve la necesidad de mejoras significativas en la educación financiera de la población.

En los últimos años, ha habido un cambio notable en la dinámica de la fuerza laboral entre las empresas tradicionales y las empresas de tecnología financiera. Mientras las empresas tradicionales han ido reduciendo su número de trabajadores, las Fintech han experimentado un crecimiento sostenido de su plantilla. Sin embargo, es importante señalar que las habilidades y conocimientos necesarios para estos dos tipos de trabajos son bastante diferentes. Para garantizar que los trabajadores estén equipados para adaptarse a estas dinámicas cambiantes y potencialmente hacer la transición a roles Fintech, es crucial que reciban capacitación en áreas que tienen una gran demanda dentro del sector tecnológico, como las que requieren las empresas Fintech. Los sindicatos pueden desempeñar un papel importante en este proceso proponiendo programas de formación que se adapten específicamente a estas actividades y colaborando con la industria para definir el contenido principal de estos programas.

En una industria financiera cada vez más integrada que combina empresas tradicionales con Fintech, también es importante crear oportunidades de formación e innovación dentro del horario laboral, facilitando así una transición justa e inclusiva para todos los trabajadores. Los sindicatos también pueden desempeñar un papel proactivo en la promoción de la inclusión social a través de sus acciones y políticas. Al abogar por políticas de empleo que prioricen la educación, la promoción y la protección de los usuarios, los

sindicatos pueden contribuir al diseño y la implementación de un sistema financiero que empodere a las personas y les proporcione las herramientas necesarias para gestionar eficazmente sus finanzas y tomar decisiones económicas acertadas. En general, al reconocer el potencial de las Fintech para fomentar la inclusión social y participar activamente en las discusiones y debates en torno a estas cuestiones, los sindicatos pueden ayudar a crear una sociedad más equitativa y con conocimientos financieros

CAPÍTULO III

FINTECH COMO ESTRATEGIA DE INTEGRACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA LATINA.

3. RETOS DE LA REGIÓN.

Para ser reconocido como parte del sector Fintech a nivel global se deben cumplir ciertos criterios. En primer lugar, debe haber una alta demanda de los servicios tecnológicos que brindan las empresas Fintech. En segundo lugar, debe existir un marco regulatorio de apoyo que promueva el crecimiento y desarrollo de las startups del sector. Por último, atraer talento humano e inversionistas es crucial. El Reino Unido, por ejemplo, ha estado a la vanguardia del fomento de las entidades Fintech y la innovación financiera a través de incentivos regulatorios. Singapur, por otro lado, creó el Grupo de Tecnología Financiera en 2015 para facilitar el uso de la tecnología y la innovación en el sector financiero. Nueva York, Silicon Valley y Hong Kong también son centros notables para el desarrollo de Fintech, América Latina aún enfrenta desafíos para lograr la convergencia de regulaciones y objetivos comunes entre sus países miembros. Estos desafíos incluyen promover la innovación en los servicios financieros, garantizar la integridad y estabilidad financiera, proteger a los consumidores, fomentar la competencia y promover la inclusión y expansión financiera.

Superar estos desafíos es crucial para la profundización, consolidación y crecimiento de la industria Fintech en la región, que puede contribuir significativamente al desarrollo de América Latina. En los últimos años, la sociedad ha experimentado cambios significativos en diversos aspectos, entre ellos la economía, la política, las finanzas y la cultura. Estos cambios se han producido en el contexto de un mundo globalizado, lo que ha llevado a mayores riesgos e incertidumbre en las actividades económicas y sociales tanto dentro como fuera de los países. Para abordar y encontrar soluciones a los desafíos que plantea este entorno volátil e inseguro, ha surgido un nuevo modelo de negocio llamado Fintech, que significa finanzas y tecnología. En América Latina, la industria Fintech ha experimentado un rápido crecimiento y despertado un importante interés tanto del sector público como del privado durante 2017 y 2018.

Este crecimiento ha llevado a la necesidad de nuevas regulaciones, como lo destaca un informe del Banco Interamericano de Desarrollo. (BID) y Finnovista. El BID ha estado involucrado activamente en apoyar el crecimiento y fortalecimiento del sector Fintech en América Latina, brindando asistencia y apoyo técnico en políticas públicas y asuntos regulatorios. El banco también ha desempeñado un papel en la promoción de la integración y armonización entre los países de la región. En conclusión, esta investigación se centra en describir el fenómeno de los modelos de negocio Fintech en América Latina a través de métodos cualitativos. La investigación tiene como objetivo identificar factores y desafíos relacionados con la integración regional entre los países latinoamericanos en el sector

Fintech. El capítulo cubre diversos temas, incluyendo aspectos generales de las Fintech, su evolución como modelo de negocio, los esfuerzos de integración en América Latina, la regulación Fintech basada en teoría y acuerdos internacionales, y los avances de los diferentes acuerdos regionales.

El objetivo es fomentar la reflexión y el debate sobre estos importantes temas en el contexto de la regionalización y la globalización en la era digital. Fintech se refiere al uso de tecnologías digitales innovadoras de información y comunicación para mejorar la eficiencia de los servicios financieros. El principal objetivo de las empresas Fintech es desarrollar productos y servicios financieros que satisfagan las necesidades de los clientes y les permitan aprovechar la tecnología en su vida diaria a costos asequibles. Esto se logra mediante el uso de tecnologías disruptivas, estructuras flexibles, metodologías ágiles, enfoques centrados en el cliente, desintermediación, inclusión financiera, democratización del acceso y reducción de costos en los servicios existentes. Las empresas Fintech operan en un mercado microsegmentado y se especializan en resolver problemas específicos, distinguiéndose así de las instituciones financieras tradicionales, que a menudo monopolizan el mercado.

3.1 Aspectos Generales de la Integración Latinoamericana .

La cuarta revolución industrial, también conocida como Industria 4.0, ha sido impulsada por los avances tecnológicos y la interconexión de varios actores de la economía. Esto ha resultado en la aparición de nuevos mercados y oportunidades. Uno de los impulsores importantes de esta revolución es el desarrollo de los servicios de telecomunicaciones, que han permitido transacciones financieras y comerciales rápidas y seguras a través de Internet. Como resultado, ha habido un aumento de nuevos negocios financieros, al haberse eliminado barreras tecnológicas, otorgando un mayor acceso a la información. Esta ola de innovación tecnológica ha tenido un impacto significativo en los capitales financieros, particularmente a principios de los años noventa. Durante este tiempo, estos capitales experimentaron una notable reactivación, ya que adquirieron bancos locales y se convirtieron en actores importantes de las entidades transaccionales. Mediante privatizaciones, compras de grupos empresariales y fusiones, pudieron ganar una importante cuota de mercado, su trayectoria de crecimiento se vio obstaculizada por las crisis financieras mundiales, que provocaron una desaceleración. Sin embargo, con la introducción de tecnologías innovadoras de comunicación e informática en las actividades financieras, estos capitales comenzaron a recuperarse. En resumen, el desarrollo de los modelos de negocio Fintech se puede atribuir a varios factores clave, como se ilustra en la Tabla 3.1.

Tabla 3.1

La Evolución de los Modelos Fintech.

AÑO	ASPECTOS
1995	Después de tres años de la red informática mundial <i>World Wide Web</i> (www), uno de los mejores bancos de Estados Unidos, Wells Fargo, inicia el uso de la web para ofrecer diferentes servicios financieros.
1998	Se ofrecen servicios de pago por internet con la tarjeta financiera PayPal.
1999	Surge la empresa Alibaba, domiciliada en China, dedicada al comercio electrónico.
2004	Se crea un nuevo servicio de la plataforma de pagos de la empresa Alibaba.
2005	Nace el primer banco virtual en Inglaterra, y en Estados Unidos surge la plataforma crowdfunding denominada Kiva (red de financiación colectiva en diferentes países).
2009	Origen de la moneda virtual bitcoin, que da inicio a las operaciones virtuales para que diferentes usuarios ejecuten financiamientos de proyectos creativos.
2011	Creación de las transferencias de dinero al exterior, el cual se denomina Transferwise.
2014	Se constituye la empresa Ant Financiera (China), denominada Alipay, siendo la industria Fintech más grande del mundo, plataforma de pago de Alibaba.

Fuente: elaboración propia con base en la información de la Fundación de estudios financieros - FUNDEF A.C. (2017).

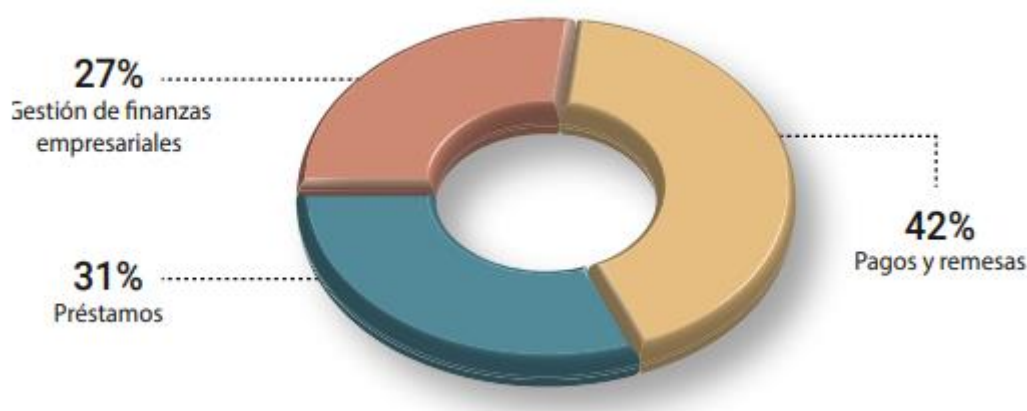
Según el informe del BID sobre Fintech en América Latina, los servicios que brindan las empresas Fintech se pueden categorizar en varios segmentos. Estos incluyen pagos y remesas, préstamos, gestión de finanzas empresariales, gestión de finanzas personales, crowdfunding, tecnologías para instituciones financieras, comercio de activos financieros y mercados de capital, gestión patrimonial, seguros, puntuación crediticia, soluciones de identidad y fraude, y banca digital. El informe también revela que para 2018, había 1.166 startups en la región especializadas en Fintech, y los tres principales segmentos representaban el 58% del total (BID, 2018, p.14). Para adherirse a los principios de un modelo de negocio Fintech se deben considerar tres aspectos clave: el intercambio de información, el intercambio de bienes y servicios, y el intercambio de dinero entre participantes, según afirma el Banco Interamericano de Desarrollo BID, Invest., y Finnovista (2018).

La citada afirmación implica que diversos sectores de la economía, como el comercio electrónico (e-business y comercio electrónico), los servicios de medios de entretenimiento, el transporte, la publicidad y la información, los pagos y transacciones electrónicos y el alojamiento, están promoviendo activamente la innovación. Por ejemplo, empresas como Amazon, Netflix, Uber, Facebook, PayU y Airbnb están impulsando avances tecnológicos en sus respectivas industrias. Uno de los cambios significativos que ha traído la Industria 4.0 es el paso del concepto electrónico al concepto digital. Esta

transición está respaldada por la utilización de tecnologías de la información y la comunicación (TIC), en particular tecnologías informáticas en computadoras, dispositivos móviles y teléfonos inteligentes. El surgimiento de modelos Fintech no se atribuye únicamente a la innovación de nuevas tecnologías sino que también está influenciado por el establecimiento de nuevos negocios financieros y la mejora de los existentes. Estos modelos Fintech tienen como objetivo ofrecer soluciones financieras a menores costos, ahorrar tiempo, brindar acceso a una audiencia más amplia y eliminar la necesidad de presencia física en instituciones financieras tradicionales.

Gráfico 3.1

Modelos de Negocios Fintech en América Latina, 2018



Fuente: elaboración propia con base en los datos del BID (2018).

Con base en los resultados logrados hasta el momento, es evidente que existen amplias oportunidades para desarrollar nuevos modelos de negocios Fintech que puedan abordar los problemas prevalentes en la región. Por lo tanto, el segmento de gestión de finanzas empresariales presenta una oportunidad prometedora para la introducción de empresas de América Latina y el Caribe en el mercado internacional, particularmente para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), que constituyen el 90% de las empresas regionales (BID, 2018). , pág.16). Estas cifras demuestran la importancia global de la industria y su firme posición en la configuración del panorama financiero de un país y región al ofrecer productos y servicios bancarios innovadores (Hernández de Cos, 2019).

Es importante reconocer la relación duradera y mutuamente beneficiosa entre finanzas y tecnología, como afirma Hernández de Cos (2019). Las finanzas han influido constantemente en los avances tecnológicos. Douglas Arner y sus colegas de la Universidad de Hong Kong han identificado tres oleadas de disrupciones tecnológicas en las finanzas. La primera ola, conocida como "Fintech 1.0", surgió con la finalización del primer cable telegráfico transatlántico en 1866, haciendo una transición gradual de las finanzas de lo

analógico a lo digital. A esto le siguió la segunda ola, "Fintech 2.0", marcada por la introducción de los cajeros automáticos en 1967. Actualmente, asistimos a la tercera ola, "Fintech 3.0", caracterizada por la creciente penetración de la tecnología en las finanzas y la aparición de nuevos actores y canales de provisión financiera (Hernández de Cos, 2019, p.3). Ampliando los hallazgos anteriores, es importante enfatizar que estos segmentos han experimentado un aumento significativo en la región debido al uso generalizado de dispositivos móviles, se ha captado la atención de la población que antes estaba excluida por el sistema financiero tradicional, las limitaciones en la oferta de las instituciones financieras tradicionales también han contribuido al crecimiento de estos segmentos.

Según el informe del BID (2018), para 2017, el 67% de la población tenía acceso a dispositivos móviles inteligentes, mientras que el 45% de los adultos estaban excluidos de los servicios financieros tradicionales por la falta de cuentas de ahorro o corrientes. Además, las ofertas de crédito eran limitadas y las tasas de interés bancarias tradicionales generaban altos costos (BID, 2018, p.16). Además, el crecimiento de las Fintech ha experimentado importantes avances en términos de inversión y oferta, como destaca Hernández de Cos (2019). Solo en 2018, la actividad inversora total en Fintech alcanzó los 120.000 millones de dólares, abarcando aproximadamente 2.600 acuerdos. Desde 2014, se han realizado más de 11.000 inversiones en Fintech, por un total de alrededor de 380.000 millones de dólares. Además, las empresas tecnológicas globales se están aventurando cada vez más en los servicios financieros. El volumen total de nuevos créditos proporcionados por Fintech y "big tech" en 2017 superó los 500 mil millones de dólares, lo que supone un aumento de diez veces desde 2014 (Hernández de Cos, 2019, p.1).

3.2. Integración en América Latina y las Regulaciones Fintech.

El éxito de este modelo depende de la coordinación efectiva de los procesos de regionalización y globalización, siendo el papel de los actores clave, la utilización de instrumentos de acción apropiados y las estrategias de implementación factores cruciales para lograr los objetivos de integración. La teoría de la integración tiene sus raíces en los años cincuenta y finales de los setenta, cuando su objetivo principal era facilitar el intercambio de bienes entre miembros de un grupo de países o unión aduanera. Durante las décadas siguientes, el concepto de integración se amplió para incluir no sólo la eliminación de barreras comerciales, sino también la integración de políticas y sectores relacionados con las finanzas, los sistemas monetarios, los impuestos, la industria, los factores sociales y más. Sin embargo, lograr la integración requiere superar las diferencias socioculturales, ya que implica que los países renuncien a parte de su soberanía para consolidar y fortalecer una nueva entidad supranacional.

Este concepto, conocido como Modelo Integrador de la Economía Mundial, se deriva del modelo neoliberal y busca crear dos procesos: la regionalización, que promueve

el comercio mediante la integración de macroeconomías o economías nacionales, y la globalización, que apunta a estimular los sectores financieros y productivos mediante integrando entidades de capital privado (Corchado, 2008). A la luz de los cambios globales, la integración regional tiene como objetivo abordar problemas comunes mediante la búsqueda de alianzas, el diseño de estrategias para el intercambio de bienes y el establecimiento de políticas, regulaciones y relaciones económicas para garantizar la paz y fomentar el crecimiento y el desarrollo de los países.

Tabla 3.2

Economía Mundial, Modelo Integrador.

PROCESO	ÁREA DE IMPACTO	ACTOR DINAMIZADOR	INSTRUMENTO	ESTRATEGIA
Regionalización	Comercio	Gobiernos	Agrupación de países	<ul style="list-style-type: none"> • Bloques comerciales • Bloques económicos • Regiones
Globalización	Finanzas Producción	Capital privado	Internacionalización de capitales	<ul style="list-style-type: none"> • Asociaciones empresariales • Franquicias • Licencias • Coinversiones o Join Ventures, entre otras.

Fuente: Corchado (2008).

Este tema de integración regional fragmentada plantea desafíos para el desarrollo de modelos Fintech en América Latina. Por ejemplo, la Alianza del Pacífico, una iniciativa de integración económica, está siendo reemplazada por el Grupo de Lima y PROSUR. Para abordar esto, en 2017 se estableció la Alianza Iberoamericana Fintech para promover el emprendimiento, la competitividad y la inclusión financiera a través de una regulación común., esta iniciativa fue impulsada principalmente por capital privado sin la participación de procesos de integración regional establecidos. En el siglo XX, surgieron intentos de integración regional mediante la adopción de un nuevo modelo de desarrollo que incluía algunas formas iniciales de integración latinoamericana, estos esfuerzos se basaron en medidas de industrialización y sustitución de importaciones.

Esta integración permitió la protección de la producción agrícola de las medidas europeas, el establecimiento de acuerdos bilaterales sudamericanos para una zona de libre comercio y la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960. En resumen, América Latina ha hecho esfuerzos construir y consolidar la integración

regional, pero también enfrentaron obstáculos que la impidieron. Esto ha resultado en el surgimiento de acuerdos y operaciones de integración desagregadas por subregiones, como ALADI, SELA, OLADE, CELAC, MCCA, SICA, Una sur, CAN, Mercosur, Caricom, Petrocaribe, Alianza del Pacífico y ALBA-TCP. Esto pone de relieve la evolución de los objetivos y las condiciones de negociación en los procesos de integración regional, colocando a América Latina en una situación de indecisión sobre prioridades y medios de acción.

La introducción de las Fintech en América Latina, con sus implicaciones en el mercado bancario, las relaciones comerciales, las plataformas digitales y la creación de empresas tecnológicas, requiere ajustes en las formas de integración regional para alinearse con la dinámica del mundo globalizado. En respuesta al nuevo modelo de negocios que busca la inclusión financiera, algunos gobiernos latinoamericanos iniciaron procesos regulatorios para tipos Fintech a mediados de la década de 2010. Estos procesos tenían como objetivo adaptarse al panorama cambiante y promover el desarrollo de servicios financieros digitales.

La ALALC enfrentó dificultades debido a la falta de homogeneidad entre sus miembros, presiones proteccionistas, miedo a las empresas privadas y extranjeras y falta de toma de decisiones efectiva. Como resultado, la ALALC se debilitó y fue reemplazada por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que apuntaba a construir un Mercado Común Latinoamericano pero no definió un cronograma de acciones de integración. El desarrollo de la integración en América Latina tiene sus raíces en el concepto de Estado-nación introducido a través de la conquista y colonización europea. Sin embargo, este concepto causó confusión en América Latina ya que los acontecimientos que prevalecían en ese momento eran diferentes. Esta confusión provocó fracasos en el proceso de inclusión en entornos internacionales. A esto contribuyeron varios factores, entre ellos la desunión, las guerras, los intereses de los gobernantes, la ignorancia y una visión aislada de la población hacia el nuevo sistema de independencia en los aspectos sociales, geográficos, políticos, culturales y económicos estos factores dificultaron encontrar una razón para la integración.

3.3 Integración Regional y Modelo Fintech.

En general, la regulación del sector Fintech en América Latina aún se encuentra en sus primeras etapas y es necesario realizar esfuerzos regionales para establecer puntos comunes entre países con el fin de minimizar riesgos y prevenir el arbitraje regulatorio. Esto garantizará la integridad del sistema de pagos y mitigará el riesgo de operaciones ilícitas. A pesar de la ausencia de un entorno de pruebas regulatorio para Fintech, ciertos segmentos, como los servicios de pago, han sido autorizados por el Banco Central de Brasil para operar dentro de límites específicos de volumen y transacciones anuales. Las entidades de pago están obligadas a solicitar autorización previa para las transacciones que cumplan

ciertos umbrales mínimos en términos de volumen y cantidades depositadas en cuentas de pago, actualmente no existe ninguna regulación para el crowdfactoring o los préstamos de crowdfunding, así como para las tecnologías de contabilidad distribuida y las criptomonedas.

Las tecnologías Insurtech están parcialmente reguladas por la SUSEP, pero a marzo de 2018 no existía una regulación específica para la innovación y las Insurtech, solo se designó una comisión para estudiar los impactos de las Fintech. Por otro lado, en Brasil, el Consejo Monetario Nacional ha implementado regulaciones para las transacciones de préstamos P2P, así como normas de protección al consumidor que permiten a los consumidores retractarse de sus compras dentro de los siete días, siempre que la transacción no se haya realizado físicamente en un establecimiento. Además, el uso de la tecnología Robo-Advice ha aumentado en las instituciones financieras y los mercados de capitales de Brasil.

Colombia ha regulado las tecnologías Robo-Advisor en el sector financiero y del mercado de capitales, brindando recomendaciones para el cumplimiento de las actividades de asesoría, no existe una regulación específica para Fintech en Colombia y se ha adoptado un modelo Sandbox para las pruebas iniciales de innovaciones tecnológicas, supervisado por la Superintendencia Financiera. Chile, por otro lado, ha adoptado un enfoque menos regulado hacia Fintech, y la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras solo proporciona comentarios sobre la computación en la nube aplicada por los bancos. En el Ecuador se toma como base la normativa existente aplicable a las empresas que realizan actividades financieras, las cuales se categorizan en el sector privado y el sector popular o solidario., existen vacíos regulatorios que no se aplican a las tecnologías Fintech.

De igual forma, Perú no cuenta con regulaciones específicas para la industria Fintech, pero ha establecido la "ley de dinero electrónico" como un paso crucial en el marco legal para el uso de nuevas tecnologías en la industria financiera. En México, la Ley Fintech se introdujo en 2018, lo que dio lugar a modificaciones en varias leyes existentes para incluir las actividades Fintech y garantizar la coherencia con la nueva Ley Fintech. El crowdfunding basado en donaciones o recompensas actualmente no está regulado, pero la recaudación de fondos a través de los medios de comunicación está sujeta a las leyes de las entidades de crédito y requiere autorización. El uso de tecnologías Distributed Ledger, Insurtech y Robo-Advisor tampoco está actualmente regulado en México.

3.4 Modelos Fintech que emergen en América Latina.

Según Claessens, Frost, Turner y Zhu (2018), las Fintech han experimentado un rápido crecimiento en todo el mundo en los últimos años. El tamaño de la industria Fintech varía entre economías, principalmente debido al desarrollo económico de cada país y la estructura de sus mercados financieros. Los países de mayores ingresos con sistemas bancarios menos competitivos tienden a tener más actividad financiera de Fintech. En

general, la integración regional en América Latina está impulsando la adopción y el crecimiento de modelos Fintech. Estos modelos están alineados con la tendencia global de innovación financiera digital y cuentan con el respaldo de iniciativas y colaboraciones regionales. Uno de los principales beneficios de la integración regional es la facilitación de la división internacional del trabajo y la especialización.

Al integrar un grupo de países en un mercado ampliado, promueve el espíritu empresarial y la innovación. También amplía el tamaño de los mercados internos al involucrar a múltiples países. La Alianza del Pacífico se centra en diversos temas relacionados con la integración financiera, incluido el establecimiento de un Pasaporte de Vehículo de Inversión Colectiva de la Alianza del Pacífico, principios rectores para la regulación Fintech, la agenda priorizada para profundizar la integración financiera, buenas prácticas en evaluación crediticia para PYMES y el intercambio de información sobre ciberamenazas e incidentes en el sistema financiero y mercado de capitales. Los Ministros de Finanzas se reúnen anualmente para revisar el progreso y proporcionar directrices y acciones para el programa de trabajo. Según Corchado (2008), la integración regional experimenta cambios significativos desde su concepción teórica hasta su desarrollo. Estos cambios incluyen diversos aspectos como el proceso, que requiere alcanzar objetivos de manera sucesiva o simultánea y que cada etapa requiere un período de madurez. La integración regional también es voluntaria, con la intención de compartir políticas comunes y buscar el desarrollo conjunto entre entidades económicas, su objetivo es parecerse a la formación de Estados-nación en lugar de crear bloques económicos y regiones.

Así, los diferentes actores involucrados en los acuerdos de integración regional o asociaciones empresariales participan de forma voluntaria y generalmente mediante consenso. Otro aspecto importante de la integración regional es la dualidad entre proteccionismo y libre comercio. Establece una relación entre las entidades participantes y el resto del mundo, conduciendo muchas veces al proteccionismo para justificar la existencia y el desarrollo de países y empresas integradas. América Latina no está exenta de la penetración de la innovación financiera digital. La Alianza del Pacífico, por ejemplo, ha participado activamente en el diseño de principios rectores regulatorios para la industria Fintech. Estos principios sirven como lineamientos comunes para el desarrollo de regulaciones y promueven la innovación tecnológica en los servicios financieros. La Alianza del Pacífico, que incluye a varios países de América Latina, reconoce el potencial de las Fintech para reducir las brechas de financiamiento y aumentar a mejores y diversos servicios.

La Alianza aspira a convertirse en un instrumento líder de la globalización global, consolidando las relaciones comerciales y financieras entre América Latina y Asia. En el caso del Mercosur, las acciones Fintech incluidas en la agenda de integración involucran la implementación de plataformas comunes de soft landing, estrategias para start-ups, proyectos de innovación, sistemas de facilitación para emprendedores y pymes, industrias

4.0, digitalización de procesos productivos, I+D y tecnología. transferencia al sector productivo. La V Comisión Bilateral de Producción y Comercio, por ejemplo, seleccionó 30 empresas (15 de cada país) para participar de una estancia de trabajo en el país vecino. Este programa tiene como objetivo brindar capacitación en estrategias de internacionalización, encuentros personalizados con actores clave del ecosistema emprendedor y oportunidades de networking.

La integración regional también trae consigo cambios en las prácticas sociales y culturales de las entidades participantes. La identificación social y cultural de las entidades juega un papel importante en el éxito o fracaso de la integración. En este contexto, los nuevos modelos Fintech que emergen en América Latina apuntan a cumplir tres requisitos mínimos. Estos requisitos incluyen una alta demanda de servicios tecnológicos, regulaciones de apoyo que promuevan el progreso de las empresas emergentes y la atracción de talento humano e inversionistas. Los esfuerzos por establecer la industria Fintech en América Latina están alineados con el marco de integración regional dentro de la economía global. Esta integración está vinculada al proceso de globalización, particularmente en las áreas de finanzas y producción con capital privado. Para la internacionalización del capital se utilizan estrategias como asociaciones empresariales, franquicias, licencias y empresas conjuntas.

Según Ramos, Rozemberg, Makuc, Svarzman y D'Elía (2017), el potencial de crecimiento e integración regional del sector financiero es significativo. Esto se ve respaldado aún más por la existencia del Mercosur, que puede no manejar directamente cuestiones financieras como Fintech, pero delega acciones específicas al Comité de Basilea III. El Comité, a su vez, depende del Banco de Pagos Internacionales (BPI) para investigaciones y propuestas sobre el establecimiento de regulaciones y políticas. De hecho, el BPI y el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea crearon el Instituto de Estabilidad Financiera en 1998 para ayudar a los supervisores de todo el mundo.

3.5 La Alta Demanda de Sistemas Tecnológicos.

Es importante señalar que la industria Fintech en América Latina es una transformación del sistema financiero tradicional, incorporando innovación, banca móvil y por Internet, nativos digitales y la demanda de los clientes por servicios financieros digitales. Se trata de un modelo de negocio e innovación financiera digital influenciado por los sistemas anglosajón y europeo. Si bien el interés por la tecnología financiera ha aumentado en la última década, el desarrollo de la tecnología en las finanzas no es nuevo y no es únicamente el resultado de la Cuarta Revolución Industrial. Por lo tanto, surge la pregunta de cómo América Latina, a través de la integración regional, ha hecho esfuerzos para armonizar las Fintech. Para explorar esta cuestión, examinaremos los bloques de integración regional del Mercosur y la Alianza del Pacífico, ya que tienen intereses económicos y políticos contradictorios. América Latina está profundamente involucrada en

el proceso de globalización y enfrenta los desafíos planteados por la Cuarta Revolución Industrial.

Estos desafíos incluyen cambios en infraestructura, educación, regulaciones, investigación, cambio climático, políticas y cuestiones económicas y sociales. Como resultado, los países latinoamericanos se esfuerzan por mejorar la creatividad, la innovación y el desarrollo tecnológico para crear oportunidades de empleo, especialmente para los jóvenes, cerrar la brecha tecnológica, promover el espíritu empresarial y mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos. Los acuerdos de integración regional se están centrando así en programas relacionados con la tecnología y las finanzas, incluyendo temas como la inversión colectiva, la regulación Fintech, la evaluación crediticia de las PYMES y el intercambio de información sobre amenazas informáticas. Los desafíos de la integración en América Latina surgen de la necesidad de revisar los mecanismos e instituciones existentes al interior de los países, asegurando que sirvan a los intereses colectivos de la soberanía regional, la economía global requiere la colaboración entre los países para abordar factores económicos, sociales, culturales, tecnológicos, ambientales y políticos.

Esta colaboración requiere el establecimiento de lineamientos que promuevan el bien común, la inclusión financiera, la igualdad, los derechos humanos y otros elementos esenciales para lograr la armonización y el fortalecimiento institucional en la región. La industria Fintech proporciona un espacio favorable para que los países dentro de diferentes bloques de integración regional tomen acciones concretas para promover la innovación en los servicios financieros, preservar la integridad y estabilidad financiera, proteger a los consumidores, promover la competencia y aumentar la inclusión y profundización financiera. En definitiva, la industria Fintech en América Latina promueve el emprendimiento, mejora los productos y servicios financieros a un menor costo, ahorra tiempo y mejora la agilidad en la prestación de servicios.

En el marco de la integración regional, existe una alta demanda de sistemas tecnológicos, regulaciones para las empresas emergentes, desarrollo de talentos en campos digitales, atracción de inversionistas y crecimiento del empleo, todo lo cual impacta las finanzas, la producción y la capitalización internacional, a pesar del potencial del Mercosur y la Alianza del Pacífico para abordar las Fintech, los acuerdos de integración se han limitado a meras intenciones. Es crucial implementar un modelo financiero armonizado con regulaciones comunes que no obstaculicen los contextos individuales de cada país en los aspectos económicos, financieros, sociales y culturales. Este logro posicionaría a América Latina a la vanguardia del desarrollo tecnológico y la innovación en línea con las tendencias globales.

3.6 Movilidad de Activos Financieros de Renta.

Este capítulo tiene como objetivo proporcionar una comprensión más profunda de los antecedentes y objetivos del MILA, analizar la evolución de las acciones negociadas e

identificar las barreras que han impedido una integración más profunda. Para lograrlo, el capítulo se apoya en publicaciones especializadas e información cuantitativa extraída de la plataforma de minería de datos Economática, especializada en los mercados bursátiles de Estados Unidos y varios países de América Latina, incluidos los involucrados en MILA.

La idea de crear un mercado regional de este tipo surgió de la necesidad de ampliar el mercado de capitales y promover el crecimiento económico. Inicialmente, el mercado incluía a Chile, Colombia y Perú, y luego México se unió al acuerdo. Sin embargo, a pesar de los objetivos de integración, el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) no ha logrado un crecimiento excepcional en los volúmenes de negociación de valores accionarios desde su implementación. Además, los estudios han encontrado evidencia de una cointegración significativa, lo que significa que los fundamentos económicos y financieros de cada mercado de valores dentro de MILA pueden tener impactos a largo plazo en el desempeño de los mercados de valores de otros componentes. Esto genera volatilidad y efectos de contagio.

Estos hallazgos contrarrestan uno de los principales beneficios esperados del MILA, que es la diversificación internacional. Investigaciones adicionales tampoco han mostrado evidencia estadística de un cambio estructural en los mercados bursátiles de los países miembros luego de la implementación del MILA. Esta falta de cambios se atribuye al bajo volumen de transacciones en el mercado. Por lo tanto, se concluye que MILA sólo puede convertirse en una verdadera herramienta de diversificación para los inversores si aumentan los niveles de negociación. En conclusión, si bien el concepto de un mercado regional para la negociación de valores de renta variable en América del Sur se ha establecido a través del MILA, los beneficios y objetivos esperados de la integración no se han logrado plenamente.

En este epígrafe se proporciona un análisis en profundidad de los antecedentes, objetivos y desafíos que enfrenta MILA para lograr una integración más profunda y mayores volúmenes comerciales. El dinamismo de los mercados, la globalización y la integración de los países a través de diversos acuerdos, pactos o uniones han llevado al desarrollo de nuevos mecanismos en economías emergentes o aisladas. Estos mecanismos permiten a estos países volverse más competitivos, ampliar la profundidad de su mercado y ofrecer opciones de inversión alternativas a inversores nacionales y extranjeros. Esta expansión trasciende las fronteras de cada nación, creando el concepto de mercado regional para la negociación de valores de renta variable. MILA se estableció en 2011 con la integración de las bolsas de valores de Colombia, Perú y Chile. La Bolsa Mexicana de Valores se adhirió al acuerdo en 2014. Desde su inicio, MILA pretendió generar beneficios para las partes interesadas, incluyendo economías de escala, mayor profundización financiera y diversificación de alternativas de inversión. La integración también tuvo como objetivo promover la armonización de criterios regulatorios entre los países miembros. Sin

embargo, MILA no ha logrado los impactos esperados en términos de volumen de transacciones, rentabilidad y correlación entre valores. Las primeras evaluaciones han demostrado que estos indicadores no variaron significativamente ni produjeron resultados contrarios a las expectativas. Los factores que contribuyen a este resultado incluyen disparidades en impuestos y políticas monetarias entre los países miembros.

3.7 Análisis del Contexto.

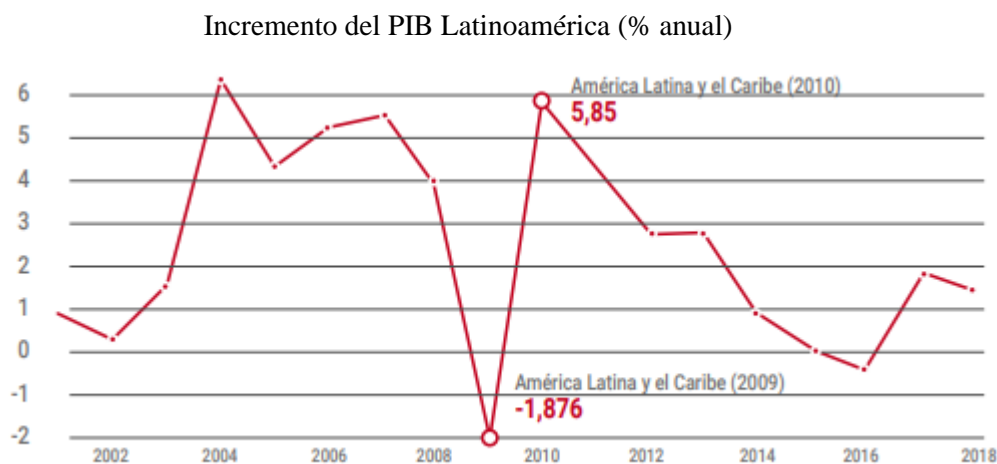
La integración nórdica del NASDAQ OMX en 2004 también ejemplifica la integración del mercado, ya que reunió las bolsas de valores de Estocolmo, Helsinki, Copenhague y Reykjavik, lo que dio lugar a un mayor crecimiento del mercado y a un mayor atractivo para los inversores extranjeros (Romero, 2014). Otra fusión significativa se produjo en 2007 entre los mercados americano y europeo, dando como resultado la creación de NYSE Euronext, cuyo objetivo era optimizar costos y expandir el mercado de valores (Vargas, 2013). Los críticos de la integración financiera argumentan que hay poca evidencia empírica que respalde la propuesta de que los índices de rendimiento de las acciones de diferentes países están cointegrados, ya que los países tienen diferentes estructuras industriales y responderán de manera diferente a los shocks económicos (Richards, 1995, p.652). El economista Stiglitz (2005) también destaca la dificultad de establecer una conexión convincente entre la integración financiera y el crecimiento económico, ya que se deben tener en cuenta otros factores como los flujos comerciales y la estabilidad política (p.3).

Los países que han hecho esfuerzos por integrarse financieramente a menudo se han enfrentado a una mayor inestabilidad, como se vio durante la burbuja hipotecaria en los Estados Unidos, que tuvo un efecto dominó en todo el mundo, provocando el colapso de las carteras de inversión, la reducción de los flujos bancarios y la disminución del consumo y la inversión (Flores, 2014). Un ejemplo notable de integración económica es la Unión Europea, que se estableció en 1993 con el objetivo de promover el progreso económico, el desarrollo equilibrado y el crecimiento sostenible a través de la cohesión económica y social (Unión Europea, 1997, p.2). Paralelamente, la formación de Euronext en el año 2000 reunió a las bolsas de valores de París, Ámsterdam, Bruselas, Lisboa y Oporto, creando una plataforma unificada con el objetivo de reducir costes y anticiparse a la competencia (Garrido, Rodríguez, Gallego y Carvajal, 2000). , pág.8).

Curiosamente, América Latina ha sido históricamente más vulnerable a las crisis globales que los países industrializados. Sin embargo, durante la crisis financiera de 2008, la región no experimentó crisis de deuda soberana ni bancarias, lo que marcó un cambio significativo (Porzencanski, citado en Lissardy, 2018, p.1). De hecho, el PIB latinoamericano pasó de una caída del 1,876% en 2009 a un crecimiento del 5,85% en 2010, lo que indica resiliencia ante los desafíos económicos globales (Banco Mundial, 2018). Sin embargo, no todos los esfuerzos de integración han tenido éxito. La Alianza del

Pacífico (AP), por ejemplo, tenía como objetivo lograr una profunda integración y comercio en cadenas de valor globales en América Latina (Castillo, 2016, p.470). Como parte de esta integración, se estableció la iniciativa MILA para brindar un acceso más amplio y eficiente al mercado para inversionistas en Perú, Chile, Colombia y posteriormente México (Ortegón, 2016). Si bien estos esfuerzos de integración tienen beneficios, como una mayor creación de valor y crecimiento, también existen preocupaciones sobre la liberalización de los mercados de capital y la posibilidad de que se produzcan shocks económicos (Richards, 1995). En el mundo interconectado de hoy, ningún país puede pretender ser autosuficiente, especialmente cuando la economía global enfrenta constantemente crisis económicas y financieras. Para lograr el desarrollo económico, los países dependen de procesos de cooperación internacional, que implican construir relaciones entre múltiples países, organizaciones u organizaciones de la sociedad civil con el objetivo de lograr consenso y desarrollo (Raci, citado por Alzate, 2019, p.177). Esta tendencia hacia la integración del mercado, particularmente en términos de integración económica y financiera, es una característica definitoria del siglo XXI.

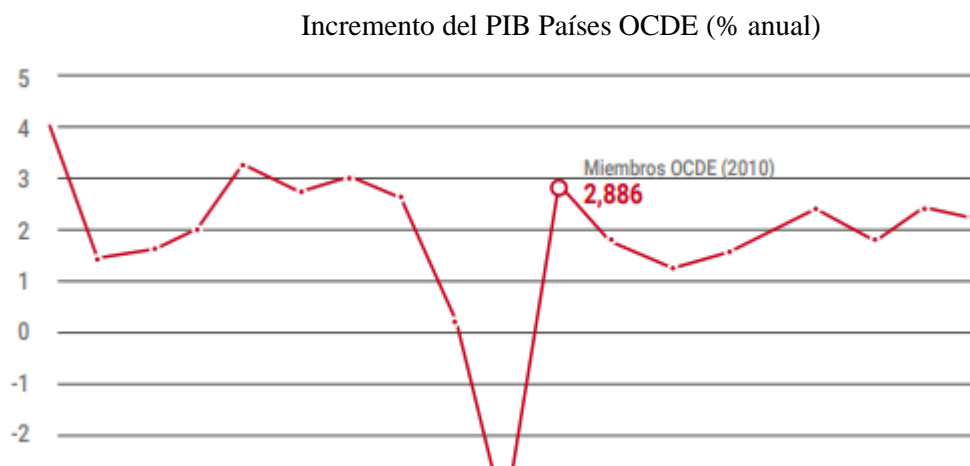
Gráfico 3.2



Fuente: Banco Mundial (2018)

Durante el mismo período examinado, se puede observar que los países de la OCDE experimentaron una caída del -3,5% seguida de una recuperación posterior del 2,9% para los años correspondientes, como se muestra en el Gráfico 3.3.

Gráfico 3.3



Fuente: Banco Mundial (2018)

La crisis asiática de 1997 es otro ejemplo notable del efecto contagio, demostrando su impacto en múltiples países de la región. Todo empezó cuando Tailandia experimentó una devaluación de su moneda, el baht. Sin embargo, este evento no se limitó sólo a Tailandia, ya que pronto se extendió a otros países, incluidos Indonesia, Filipinas, Malasia, Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán. Según García (2005), esta devaluación generalizada fue resultado de la liberalización financiera, que provocó una sobrevaloración de las monedas asiáticas y posteriormente obstaculizó su competitividad exportadora. El fracaso de las expectativas de crecimiento alimentó aún más los ataques especulativos a las reservas internacionales y, en última instancia, condujo a la devaluación de las monedas nacionales.

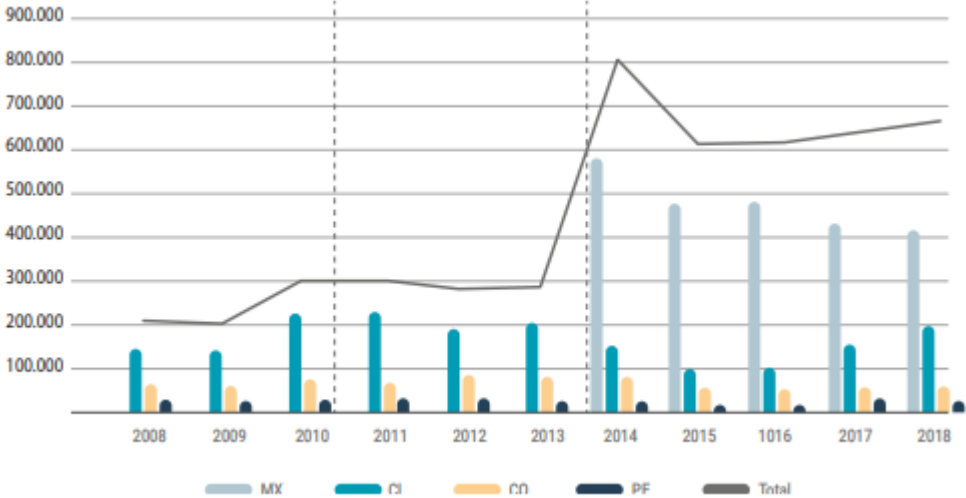
3.8 Movimiento de operación antes y después del MILA (2008 – 2018)

una vez que entró en vigor el acuerdo de integración, el comportamiento de los volúmenes transados de títulos comenzó a normalizarse. De 2011 a 2013 se negoció un promedio de 278.200 millones de dólares anuales en el grupo de países analizados. Sorprendentemente, la tasa de crecimiento promedio del volumen de negociaciones se acercó al -1%. Esto se puede atribuir a los resultados mixtos en cada una de las bolsas de valores individuales. Chile y Perú experimentaron una disminución en los volúmenes de transacciones en un promedio de 2% y 6% respectivamente, mientras que Colombia mostró un crecimiento promedio de 7%. Esta discrepancia puede explicarse por el número relativamente bajo de transacciones realizadas entre naciones a través de la plataforma integrada, en comparación con la actividad observada dentro de cada bolsa de valores individual. Vale la pena señalar que el desempeño de estos mercados está influenciado por numerosas variables relacionadas con el comportamiento económico de cada país. Sin embargo, uno de los principales objetivos del acuerdo de integración era brindar

oportunidades de diversificación, lo que en última instancia debería resultar en un aumento en el número de negociaciones. Lamentablemente, los datos actuales sugieren que este objetivo no se ha logrado plenamente. Han transcurrido diez años desde la implementación del acuerdo de integración y el comportamiento de las operaciones totales de los países involucrados en este mercado no demuestra un crecimiento significativo acorde con los objetivos de la integración. Un análisis comparativo de los volúmenes de valores negociados antes del acuerdo, después de su inicio y después de que México se uniera en 2014 parece respaldar este punto de vista. Al examinar los volúmenes transados de títulos de 2008 a 2018 en los mercados integrados, se evidencia que en 2008 se negociaron títulos por aproximadamente 199,5 millones de dólares en la Bolsa de Valores de Colombia (BVC), la Bolsa de Valores de Lima (BVL) y Bolsa de Comercio de Santiago (BCS). Esta cifra experimentó un crecimiento cercano al 44% en 2010, alcanzando los 287.524 millones de dólares este crecimiento se atribuyó a la recuperación gradual de los mercados globales.

Gráfico 3.4

Movimiento de acciones negociado en millones de USD antes y después de la entrada en vigencia del MILA y la integración de México



Fuente: Se utilizó información de Economática para determinar los volúmenes de transacciones sobre acciones con un índice de presencia de 70. El número total de transacciones en los cuatro mercados no precisó si fueron realizadas por locales o participantes de otros mercados en el acuerdo. La integración tenía como objetivo aumentar los volúmenes comerciales en general.

Durante el periodo comprendido entre 2014 y 2018, la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) experimentó un crecimiento importante en el volumen de operaciones, específicamente en dólares. En 2014, el volumen total de operaciones alcanzó la impresionante cifra de 785 millones de dólares. Sin embargo, de 2015 a 2018, el volumen promedio comercializado disminuyó a USD 618,4 millones, lo que indica una disminución

del 4% en promedio. Comparando el volumen de operaciones de 2014 y 2018, hubo una caída sustancial del 18%.

3.9 Limitaciones de Integración.

Los resultados antes mencionados son el resultado de varios factores que influyen en la conformidad de los países. Carrieri, Errunza y Hogan (2007) enfatizan que la integración de los mercados financieros en las economías emergentes se ve obstaculizada por barreras presentes en los marcos regulatorios, los costos operativos, los riesgos cambiarios y otros factores. Numerosos autores han confirmado que estos obstáculos han impedido el proceso de consolidación del Mercado Integrado Latinoamericano. Los marcos regulatorios dentro de los cuales se lleva a cabo la integración son cruciales para determinar el alcance de la integración, ya que brindan estabilidad y claridad en las reglas operativas dentro de diferentes áreas geográficas definidas por los países miembros. Específicamente, en el caso del MILA, los organismos reguladores de cada país juegan un papel importante en áreas como la información orgánica, operativa, procesal, financiera y contable, que se relacionan con diversos aspectos de la legislación del mercado público de valores.

Analizar cómo influye este factor en el grado de integración del mercado es una tarea compleja que puede generar material sustancial para un texto completo sobre el tema. Sin embargo, se pueden destacar ciertos aspectos que atañen a facilitar o dificultar el desarrollo del MILA. Según Escobar (2016), las relaciones entre los países involucrados en el acuerdo se basan en un acuerdo multilateral que establece estándares mínimos de regulación, lo que juega un papel crucial para asegurar las estructuras regulatorias y de supervisión necesarias para las actividades transfronterizas. Es importante señalar que cada jurisdicción tiene la libertad de regular con base en estos estándares comunes según sus necesidades específicas. Así, no existe un marco regulatorio uniforme o supranacional que garantice la profundidad del proceso de integración, existe una clara correlación entre la integración y la facilidad para realizar negocios a través de las fronteras nacionales, incluidos los servicios cubiertos por MILA. Diversos autores han encontrado que las regulaciones que rigen el funcionamiento de los mercados de valores en los países miembros apuntan a lograr objetivos similares, como proporcionar un marco seguro, garantizar la sostenibilidad, la eficiencia operativa, la protección de los inversores y promover el acceso a la información y la transparencia (Escobar, 2016; Enoch, Bossu, Cáceres y Diva, 2016).

No basta con acordar estos objetivos; las regulaciones mismas no deben obstaculizar los procesos de integración. Por ejemplo, si bien proteger a los participantes del mercado es importante, también puede obstaculizar el fortalecimiento del sistema. Por lo tanto, las entidades reguladoras enfrentan el desafío constante de encontrar un equilibrio entre objetivos en conflicto (Escobar, 2016), ya que la mera existencia de un organismo regulador armonizado no garantiza la profundidad del sistema.

En un estudio realizado por Luna-Ramírez y Agudelo (2019), emplearon el modelo Black-Litterman para examinar la eficiencia de Colombia y Perú en términos de incorporar información pública de los analistas a los precios de los activos. Los hallazgos sugieren que ambos países no se consideran eficientes en la forma semifuerte, ya que los precios de los activos no parecen reflejar plenamente la información pública. Otro estudio de Vargas y Bayardo (2013) destaca a Colombia como el único país donde la eficiencia se observa en forma débil. Lo atribuyen al carácter limitado e histórico de la información de las empresas, así como a la falta de canales de información oportunos y especializados para estos mercados.

Uno de los desafíos que enfrenta MILA, como lo señalan Vargas y Bayardo (2013), es la discrepancia en los costos de transacción entre diferentes países. Estos costos no están estandarizados en relación con las tarifas cobradas por las bolsas de valores, los depósitos de valores y los comisionistas independientes que actúan como empresas. Esto crea un obstáculo que debe abordarse para facilitar operaciones fluidas dentro del MILA. La aplicación de estas normas es crucial para lograr el propósito perseguido. En concreto, la legislación relativa a la divulgación de información por parte de las empresas que cotizan en estos mercados es de gran importancia ya que ayuda a los inversores a tomar decisiones informadas. Vale la pena señalar que, si bien puede haber algunas variaciones en los estándares específicos implementados, todos comparten un objetivo común y se derivan de reglas establecidas por organizaciones supranacionales, el grado de implementación de estas regulaciones puede variar entre los miembros de MILA.

3.10 Consideraciones tributarias de la Región.

La legislación en materia de impuestos es otro factor crucial que influye en gran medida en el crecimiento del mercado. Para que el mercado MILA sea atractivo para inversores y emisores, es necesario considerar varios factores que estimulen y amplíen las oportunidades en todos los países miembros. Sin embargo, las regulaciones tributarias existentes en cada país pueden plantear desafíos para lograr los objetivos deseados. Por lo tanto, es crucial establecer mecanismos e incentivos que promuevan una mayor actividad inversora y prevengan casos de doble imposición. Un aspecto importante para considerar son las características y tasas impositivas únicas en cada país miembro. Estos factores determinan las normas fiscales aplicables a los inversores que compran acciones en el mercado integrado de un país distinto al suyo. Esto incluye consideraciones tanto por los dividendos recibidos por acción como por las ganancias de capital. Al comprender y abordar estas implicaciones fiscales, el mercado MILA puede fomentar un entorno más propicio para las inversiones transfronterizas (Mercado Integrado Latinoamericano MILA, 2017).

Tabla 3.3

Tributos por concepto de Dividendos.

Colombia	<p>Los dividendos susceptibles de distribuirse como no gravados, a un inversionista de portafolio del exterior, están sujetos a una tarifa de impuesto sobre renta del 5%.</p> <p>Los dividendos susceptibles de distribuirse como gravados, a un inversionista de portafolio del exterior, están sujetos a una tarifa de impuesto sobre renta del 25%, más la tarifa del 5%, una vez disminuido el impuesto del 25%.</p>
Perú	Retención en la fuente de 2016: 6,8% de los dividendos percibidos, 2017 – 2018: 8,0% y 2019 en adelante: 9,3%. Aplicable para personas jurídicas y naturales (no domiciliados).
México	Retención definitiva 10% (tasa según CDI del 0% hasta 10%). Aplicable para personas jurídicas y naturales.
Chile	<p>Tasa de retención del 35% acreditando el impuesto de primera categoría y la utilización de hasta un 65% del crédito generado del pago del impuesto (IDPC). Aplicable para personas jurídicas y naturales. (personas no residentes sin convenio tributario).</p> <p>Los contribuyentes del impuesto adicional que tengan residencia en algún país con los cuales Chile haya firmado un convenio de doble tributación internacional (CDTI) y esté vigente, se acuerde que respecto al impuesto adicional pueda aplicarse deducción completa del impuesto de Primera Categoría como crédito o alguna norma que otorgue el mismo efecto tributario.</p>

Fuente: MILA, 2018

Tabla 3.4

Tributos por ganancia de Capital

Colombia	<p>Esta inversión es considerada como «inversión de portafolio del exterior»; en consecuencia, el tratamiento sería:</p> <p>0% si la venta no supera el 10% de las acciones en circulación de la emisora en el mismo periodo fiscal.</p> <p>14% de retención sobre el valor de la venta si esta supera el 10% de las acciones en circulación de la emisora.</p> <p>Si vende más del 10% de las acciones en circulación, adicionalmente el inversionista de portafolio debe presentar una declaración de renta pagando un impuesto de 10% (si la acción fue poseída por un periodo superior a 2 años) o del 17% (si los poseía por menos de dos años) sobre el valor de la utilidad (precio de venta menos costo). El valor que le hayan retenido lo podrá restar del monto a pagar de impuesto.</p>
Perú	<p>0% sobre la ganancia, siempre que en un periodo de 12 meses no se transfiera el 10% de las acciones emitidas y que estas tengan presencia bursátil (exoneración vigente hasta el 31 de diciembre de 2018).</p> <p>5% para enajenación de acciones que no tengan presencia bursátil. Aplicable a personas naturales y jurídicas (no domiciliados).</p>
México	<p>10% sobre ganancia real.</p> <p>0% exentas para personas naturales o jurídicas residentes de países con CDI.</p> <p>Gravadas al 35%: 1. Ganancia por la enajenación de acciones no adquiridas en bolsa mayores al 1% en 24 meses 2. Enajenación de más del 10% en 24 meses y enajenación del control</p> <p>Retención 25% sobre monto de la operación.</p>
Chile	<p>0% cuando se trate de enajenación de acciones que cumplan los requisitos del art. 107 LIR y para acciones del segmento emergente.</p> <p>35% cuando se trate de acciones sin presencia bursátil. Aplicable para personas jurídicas y naturales.</p>

Fuente: MILA, 2018

Como se mencionó anteriormente, es claro que existen numerosas condiciones, restricciones y regulaciones tributarias que se aplican en cada país dentro de la alianza MILA. Esto crea desafíos para la libre circulación de recursos entre estos países miembros. Por ejemplo, Chile y Colombia tienen pagos de impuestos sobre dividendos más altos, lo que puede desalentar a los inversores a largo plazo que buscan obtener ganancias mediante el pago de dividendos. Por otro lado, tanto Chile como Colombia ofrecen importantes ventajas en términos de pago de impuestos por ganancias por enajenación de acciones, a partir del 0% de pago de impuestos. Además, Colombia tiene la tasa de impuesto a la renta más alta entre los países miembros. Esta falta de uniformidad en las regulaciones tributarias dificulta comparar directamente y determinar la mejor alternativa para evitar cargas tributarias excesivas. Las regulaciones en los países miembros del MILA también difieren en lo que respecta al asesoramiento en el mercado de valores, como lo señala Rodríguez (2019).

Esta variación puede provocar asimetría de información, reducir la confianza de los inversores y desalentar la asignación de recursos dentro de la alianza MILA. Específicamente, la legislación colombiana presenta numerosos elementos a considerar, lo que complica y restringe el atractivo de inversión para los extranjeros. En México, cabe destacar la ventaja para los inversionistas pertenecientes a países con acuerdos fiscales internacionales, ya que podrán optar a una tasa impositiva del 0% sobre las utilidades. Aunque Perú y Chile tienen regulaciones fiscales menos estrictas, no existe ninguna ventaja específica para personas físicas extranjeras o empresas de países con tratados fiscales. Dados todos estos factores, es crucial considerar múltiples elementos y buscar asesoramiento de expertos para realizar comparaciones informadas entre países y determinar el escenario fiscal más favorable para las inversiones. Analizar simplemente los pagos de dividendos o las ganancias por la venta de acciones en cada país es insuficiente sin considerar la carga fiscal potencial que podría reducir la utilidad o las ganancias generales, como enfatizan Ortegón y Torres (2016). Este análisis lleva a la conclusión de que los acuerdos fiscales internacionales deberían tener una mayor importancia para los países del MILA, lo que daría como resultado una racionalización de las cargas fiscales para los no residentes a través de tasas impositivas y de retención más bajas. Esto, en línea con la propuesta de Romero (2015), fomentaría mayores inversiones recíprocas, crecimiento económico, fortalecimiento de mercados y expansión de empresas multinacionales, entre otros beneficios derivados de las desgravaciones fiscales establecidas.

3.11 El Mercado Integrado Latinoamericano.

En consecuencia, es imperativo que los países del MILA implementen medidas correctivas en diversas áreas, como regulación, impuestos, costos de transacción e incluso conciencia entre las personas, para poder integrarse verdaderamente al mercado de capitales y estimular un mayor volumen de operaciones. Por ejemplo, la presencia de un acuerdo

fiscal internacional en Chile y México automáticamente hace que estos países sean más atractivos para los inversores extranjeros, lo que no es el caso de Colombia y Perú, lo que plantea una barrera a la inversión. En resumen, existen numerosos obstáculos que deben superarse para lograr los objetivos que llevaron al establecimiento del MILA. Superar estos desafíos requiere un compromiso a largo plazo tanto del sector político como del privado. El Mercado Integrado Latinoamericano, también conocido como MILA, fue establecido como un esfuerzo de colaboración entre las bolsas de valores de los países participantes con el objetivo de ampliar las opciones de inversión, mejorar la competitividad en este campo y aumentar la visibilidad de estos mercados, los resultados de esta integración han sido mixtos. Por un lado, la creación de nuevos índices e instrumentos de inversión asociados al MILA ha ganado reconocimiento global para estos mercados. Por otro lado, ha habido avances limitados en términos de crecimiento del mercado individual como resultado de las transacciones realizadas a través de la plataforma MILA.

CAPÍTULO IV

TRANSFORMACIÓN DE LA EMPRESAS HACIA LA DIGITALIZACIÓN: REPORTE DE RESULTADOS

4. LA INDUSTRIA FINTECH DUPLICA SU TAMAÑO EN AMÉRICA LATINA.

El desarrollo de tecnologías como blockchain ha facilitado aún más los negocios digitales. Blockchain permite la validación de datos en tiempo real sin necesidad de intervención humana y su impacto se extiende más allá de las operaciones comerciales. Algunos gobiernos ya han comenzado a utilizar la tecnología blockchain y su uso generalizado está aumentando. Ayuda a reducir los riesgos financieros y no comerciales y facilita los procesos de seguimiento, verificación y auditoría tanto en el sector privado como en el gubernamental. A medida que el uso de blockchain y otras tecnologías continúa creciendo, es importante analizar en profundidad su impacto en el crecimiento y la productividad empresarial. Es crucial que las empresas realicen transformaciones internas antes de embarcarse en transformaciones digitales, ya que no hacerlo puede resultar en inversiones ineficaces en procesos de automatización y digitalización. Una economía digital exitosa requiere que los operadores, proveedores de contenido y aplicaciones ofrezcan una amplia gama de productos y servicios a una base de clientes más amplia.

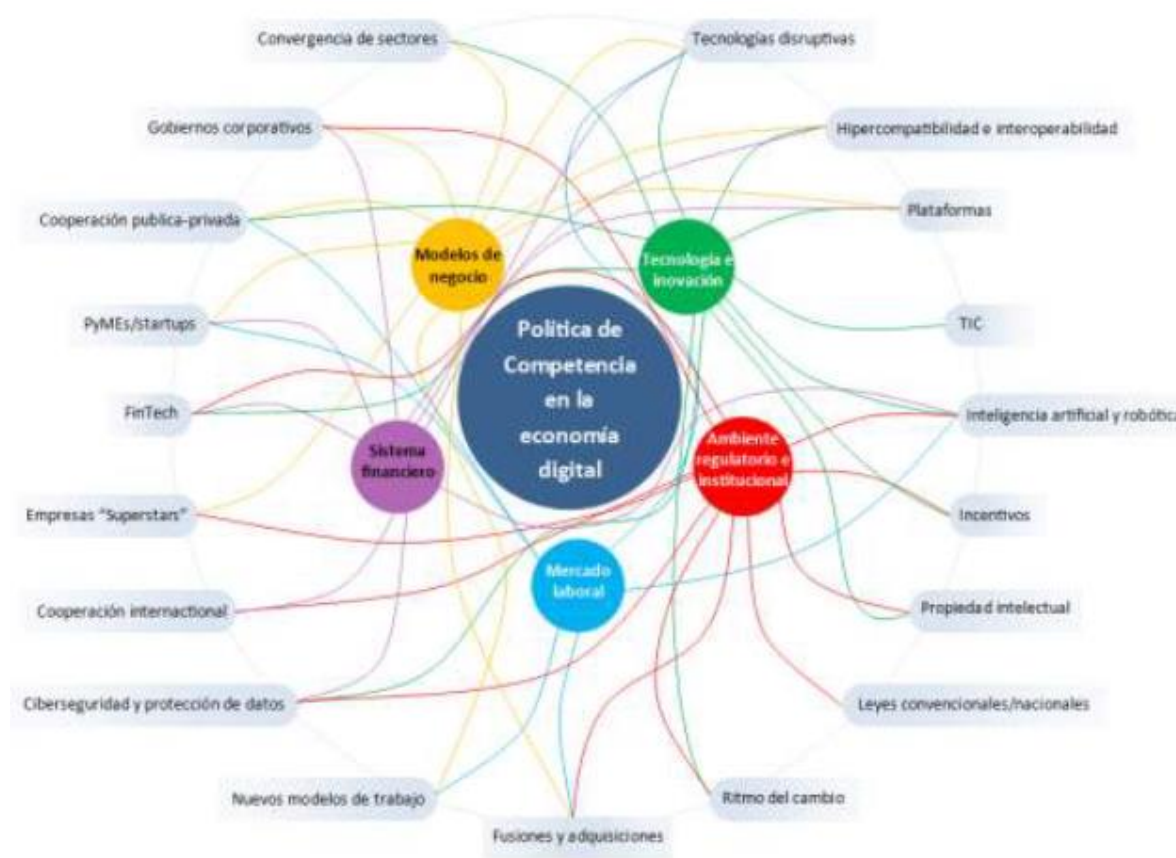
La regulación desempeña un papel vital para garantizar que la interacción entre inversores, proveedores de servicios, creadores de contenidos y consumidores sea fructífera y predecible. La economía digital se distingue por el uso intensivo de Internet y tecnologías avanzadas, que potencian la comunicación dentro de las cadenas productivas. Sin embargo, para lograr la ansiada digitalización de la economía y una coordinación efectiva entre todas las unidades productivas, es necesario establecer un marco legal e institucional de competencia adaptable a la realidad actual. Un nuevo modelo de competencia para el ecosistema digital requiere acceso a información relevante en áreas como los entornos regulatorios e institucionales, el desarrollo tecnológico y la innovación, el mercado laboral, el sistema financiero y los modelos de negocios.

Estas áreas están interconectadas y se requiere un análisis exhaustivo para desarrollar una política de competencia que pueda apoyar eficazmente la economía digital. La revolución digital se centra en el análisis de flujos de datos en tiempo real, que a menudo no están estructurados, así como en la gran cantidad de datos recopilados por numerosos sensores que operan en diversas plataformas. Estos datos no sólo son cruciales para las empresas, sino también para el desarrollo de políticas públicas. La economía digital global tiene un enorme potencial y llegó para quedarse. De hecho, representó el 15,5% del PIB mundial en 2016, y se prevé que alcance el 24,3% en 2025. Según el BID, cada dólar invertido en la economía digital agrega 20 dólares al PIB, lo que es casi 7 veces más que el

PIB global. -inversiones digitales. América Latina también ha estado invirtiendo fuertemente en tecnologías de la información y las comunicaciones, particularmente en computación en la nube, con países como México, Argentina y Brasil a la cabeza.

Gráfico 4.1

Ecosistema de Competencia.



Fuente: World Economic Forum, (2018).

Según el informe Fintech en América Latina y el Caribe, que es la tercera edición de su tipo, el ecosistema Fintech en esta región ha experimentado un importante desarrollo y se ha erigido como un actor destacado en la satisfacción de las necesidades y deseos financieros de los consumidores. El informe, titulado "El Caribe: Un ecosistema consolidado para la recuperación", fue publicado conjuntamente por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), BID Invest y Finnovista. Este informe arroja luz sobre el notable crecimiento que ha experimentado el sector Fintech en América Latina y el Caribe, destacando su papel fundamental para abordar las necesidades cambiantes de los

consumidores financieros en la región. La concentración de plataformas Fintech se mantuvo relativamente estable en comparación con informes anteriores, con Brasil a la cabeza con el 31 por ciento del total. México le siguió de cerca con un 21 por ciento, mientras que Colombia, Argentina y Chile representaron el 11 por ciento, el 11 por ciento y el 7 por ciento respectivamente.

Estos países se han consolidado como actores clave en la industria Fintech dentro de la región. Además, la pandemia de COVID-19 ha tenido un impacto significativo en el sector Fintech en América Latina y el Caribe. La crisis ha acelerado la digitalización de diversas actividades, incluidos los servicios financieros. Como resultado, el número de plataformas Fintech en la región creció un 35 por ciento entre 2020 y 2021, ampliando aún más la oferta de soluciones financieras digitales. También se han implementado reformas regulatorias en áreas como el crowdfunding, con países como Brasil, Colombia y Perú avanzando en este sentido. México ha introducido la Ley Fintech, mientras que Chile trabaja en un ambicioso proyecto para regular la industria. Estos cambios regulatorios tienen como objetivo apoyar el crecimiento del ecosistema Fintech y promover un entorno favorable para la innovación. En 2021, el número de plataformas Fintech aumentó significativamente, alcanzando un total de 2.482.

Esto representa un crecimiento notable del 112 por ciento en comparación con las cifras de 2018. Curiosamente, los países de América Latina y el Caribe representaron una parte importante de estas plataformas, con el 22,6 por ciento de todas las empresas Fintech ubicadas en la región. En los últimos tres años, el ecosistema Fintech en América Latina y el Caribe ha experimentado un crecimiento sustancial. De 1166 plataformas en 2018, la región ahora cuenta con 2482 plataformas, lo que muestra una expansión notable. A pesar de este crecimiento, la concentración de plataformas entre los países líderes se ha mantenido relativamente sin cambios.

Si bien las plataformas relacionadas con pagos continúan dominando el panorama Fintech, representando el 25 por ciento del total, otros sectores como los préstamos digitales y el crowdfunding están ganando terreno en la región. Las plataformas de préstamos digitales representan el 19 por ciento del mercado, mientras que las plataformas de financiación colectiva tienen una participación del 5,5 por ciento. Estos segmentos emergentes indican un cambio en la industria y resaltan las necesidades cambiantes de los consumidores y las empresas de la región. En general, el ecosistema Fintech en América Latina y el Caribe es dinámico y está en constante evolución. Las cifras presentadas en este documento ayudan a identificar los cambios y tendencias dentro de la industria. Esperamos que este informe sirva como punto de referencia para la toma de decisiones informadas y contribuya al desarrollo de mejores servicios financieros para consumidores y empresas de la región. Este rápido crecimiento también ha llevado a una mayor colaboración entre las plataformas Fintech y las instituciones financieras tradicionales. Las autoridades financieras

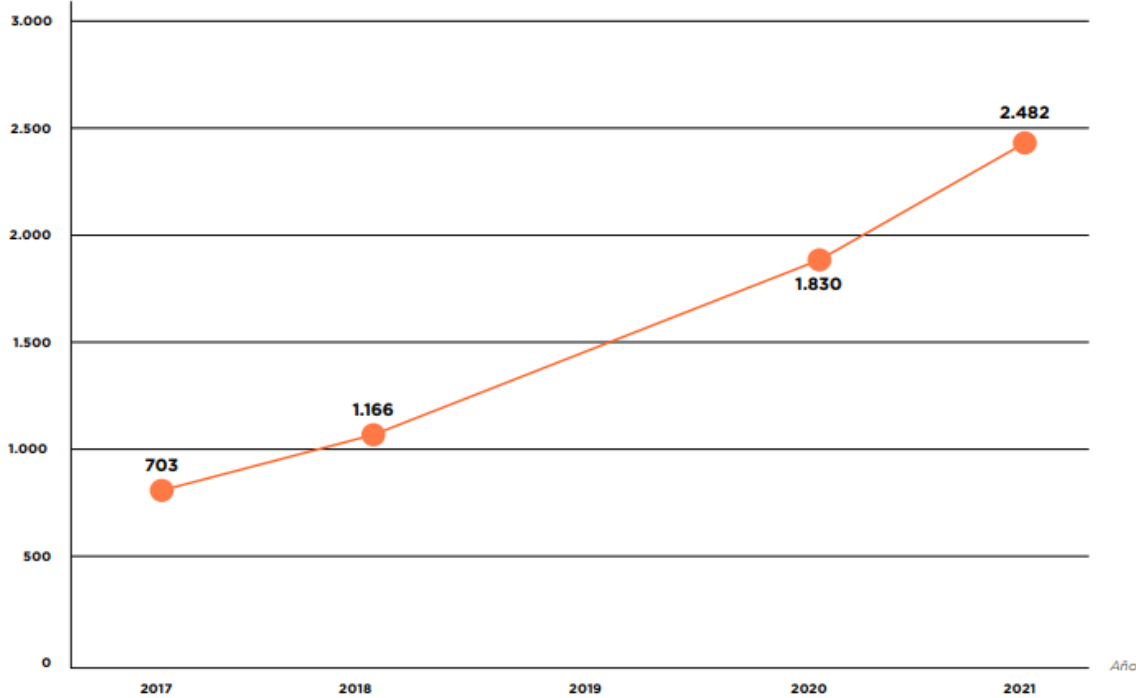
de la región han respondido a estos acontecimientos introduciendo innovaciones regulatorias. Por ejemplo, varios países han implementado entornos de pruebas regulatorios, lo que permite probar y licenciar productos Fintech. Además, se han establecido centros de innovación para facilitar el diálogo y la colaboración entre los reguladores y las partes interesadas en la tecnología financiera. Este informe, apoyado por FintechLAC, la primera red de ecosistemas Fintech de América Latina y el Caribe, proporciona información detallada sobre los cambios regulatorios que acompañan el crecimiento de la industria Fintech en la región. Su objetivo es servir como un recurso valioso para los tomadores de decisiones que buscan comprender el estado actual del sector y los desafíos que enfrenta en el contexto de la pandemia en curso y las demandas cambiantes de los consumidores.

Teniendo en cuenta el período comprendido entre 2017 y 2021, se ha registrado una tasa de crecimiento anual promedio del 37% (equivalente al 253% desde la primera recopilación de datos en 2017 hasta diciembre de 2021) en términos del número de empresas que operan en el sector. Esto demuestra el continuo dinamismo y expansión de la industria, lo que indica que los empresarios en América Latina están aprovechando oportunidades para satisfacer la demanda insatisfecha de servicios financieros y atender segmentos del mercado que antes habían sido excluidos. En términos de distribución geográfica y principales mercados, a finales de 2021 se identificaron en América Latina un total de 2.482 empresas Fintech, más del doble de las registradas en 2018 (1.166). Estas empresas Fintech latinoamericanas representan el 22,6% de las aproximadamente 11.000 empresas Fintech en todo el mundo, según The Global Fintech Index 2021. El ecosistema Fintech en América Latina está experimentando un rápido crecimiento y manteniendo su carácter dinámico de años anteriores.

Se ha producido un crecimiento sostenido en todos los segmentos y un aumento en el número de emprendimientos activos desde la última medición en 2018, lo que indica una progresiva madurez del sector. Este capítulo proporciona una visión general de la industria y su evolución, incluyendo la distribución de la actividad entre países, el desarrollo de los 11 segmentos Fintech estudiados y otras tendencias como el estado de desarrollo, la internacionalización y los desafíos que enfrentan estas empresas. Cabe señalar que este dinamismo no se vio obstaculizado por la pandemia, ya que las empresas Fintech intensificaron sus esfuerzos para satisfacer las necesidades de los usuarios de manera completamente virtual. Esto pone de relieve la resiliencia y adaptabilidad de la industria Fintech en América Latina. En conclusión, el ecosistema Fintech en América Latina está experimentando un importante crecimiento y desarrollo. El creciente número de empresas, la distribución de la actividad entre países y la expansión hacia nuevos mercados demuestran el potencial y las oportunidades de la región. Sin embargo, todavía existen desafíos y las empresas de tecnología financiera continúan innovando y adaptándose para satisfacer las necesidades cambiantes de los usuarios y del mercado.

Gráfico 4.2

Negocios Fintech en América Latina 2017-2021



Fuente: Base histórica de datos de Finnovista (2021).

Gráfico 4.3

Empresas Fintech por Mercado.

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

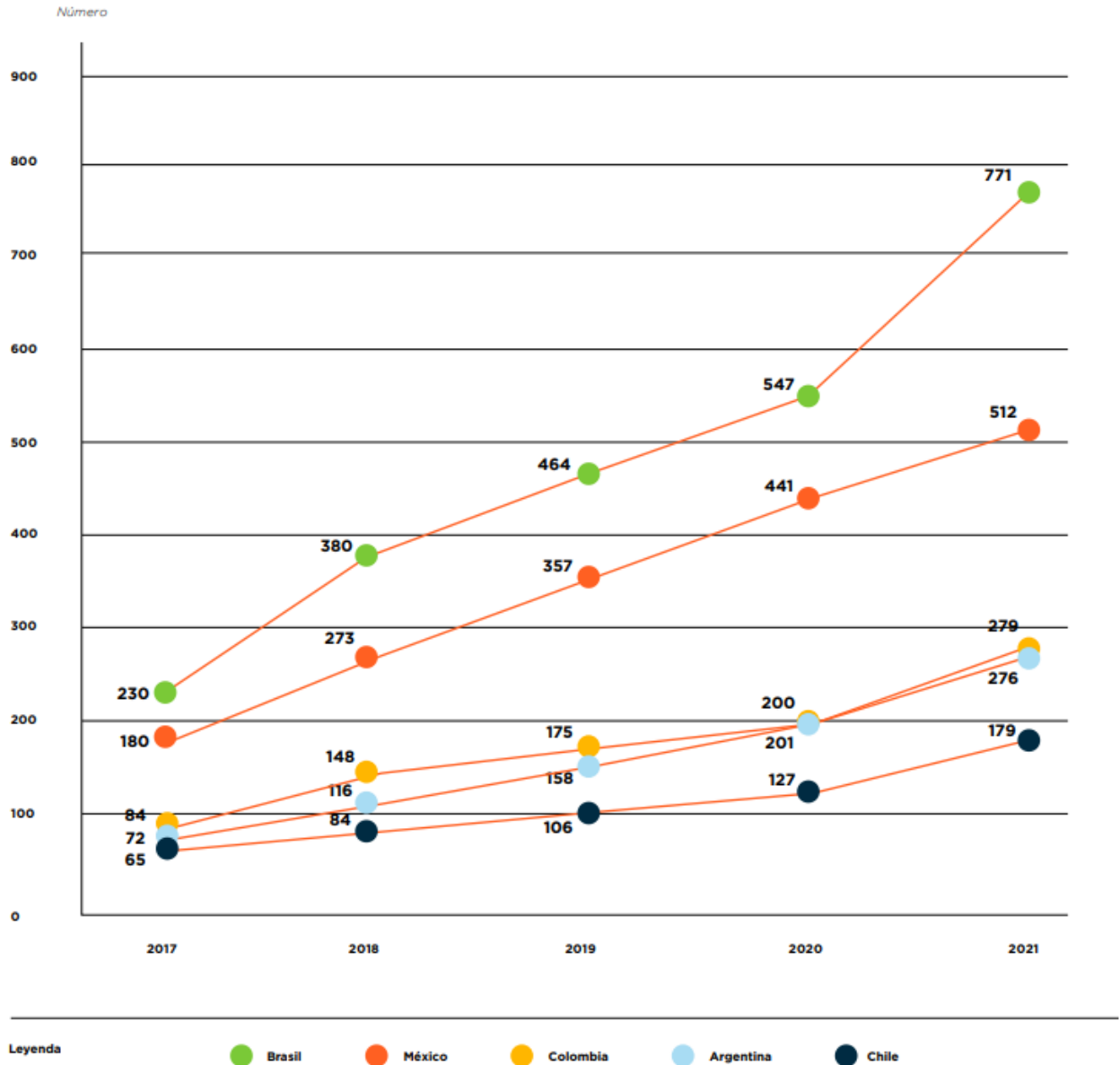
Fuente: Finnovista y BID (2021).

El número colectivo de empresas en este grupo de países ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. Entre 2017 y 2021, la tasa de crecimiento anual promedio fue del 34%. Estos cinco países, Brasil, México, Colombia, Argentina y Chile, representan un notable 81% de todas las startups en América Latina. Este crecimiento puede atribuirse a una combinación de factores, incluido el tamaño de los mercados, el acceso al financiamiento, la seguridad regulatoria y otros elementos que se examinarán más a fondo en este informe.

Estos factores han contribuido constantemente a la expansión del sector Fintech en estos mercados clave de América Latina, la pandemia de COVID-19 sirvió como catalizador para una mayor participación de los usuarios e ingresos en la industria Fintech, particularmente en Brasil, México, Colombia, Argentina y Chile. Como resultado, ha habido un mayor interés por parte de la comunidad inversora en este sector, como lo demuestran los datos proporcionados por el BID y Finnovista en 2021. Para visualizar la progresión del ecosistema Fintech en estos cinco mercados principales, consulte el gráfico 4.4

Gráfica 4.4

Principales Mercados de América Latina
Ecosistema Fintech en cinco mercados



Fuente: Base histórica de datos de Finnovista (2021).

4.1 Sector Fintech Emergente.

El número colectivo de empresas en este grupo de países ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. Entre 2017 y 2021, la tasa de crecimiento anual promedio fue del 34%. Estos cinco países, Brasil, México, Colombia, Argentina y Chile, representan un notable 81% de todas las startups en América Latina. Este

crecimiento puede atribuirse a una combinación de factores, incluido el tamaño de los mercados, el acceso al financiamiento, la seguridad regulatoria y otros elementos que se examinarán más a fondo en este informe. Estos factores han contribuido constantemente a la expansión del sector Fintech en estos mercados clave de América Latina. Además, la pandemia de COVID-19 sirvió como catalizador para una mayor participación de los usuarios e ingresos en la industria Fintech, particularmente en Brasil, México, Colombia, Argentina y Chile. Como resultado, ha habido un mayor interés por parte de la comunidad inversora en este sector, como lo demuestran los datos proporcionados por el BID y Finnovista en 2021. Para visualizar la progresión del ecosistema Fintech en estos cinco mercados principales, consulte el gráfico 4.5.

Gráfico 4.5

Sector Fintech emergente en Latinoamérica.

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

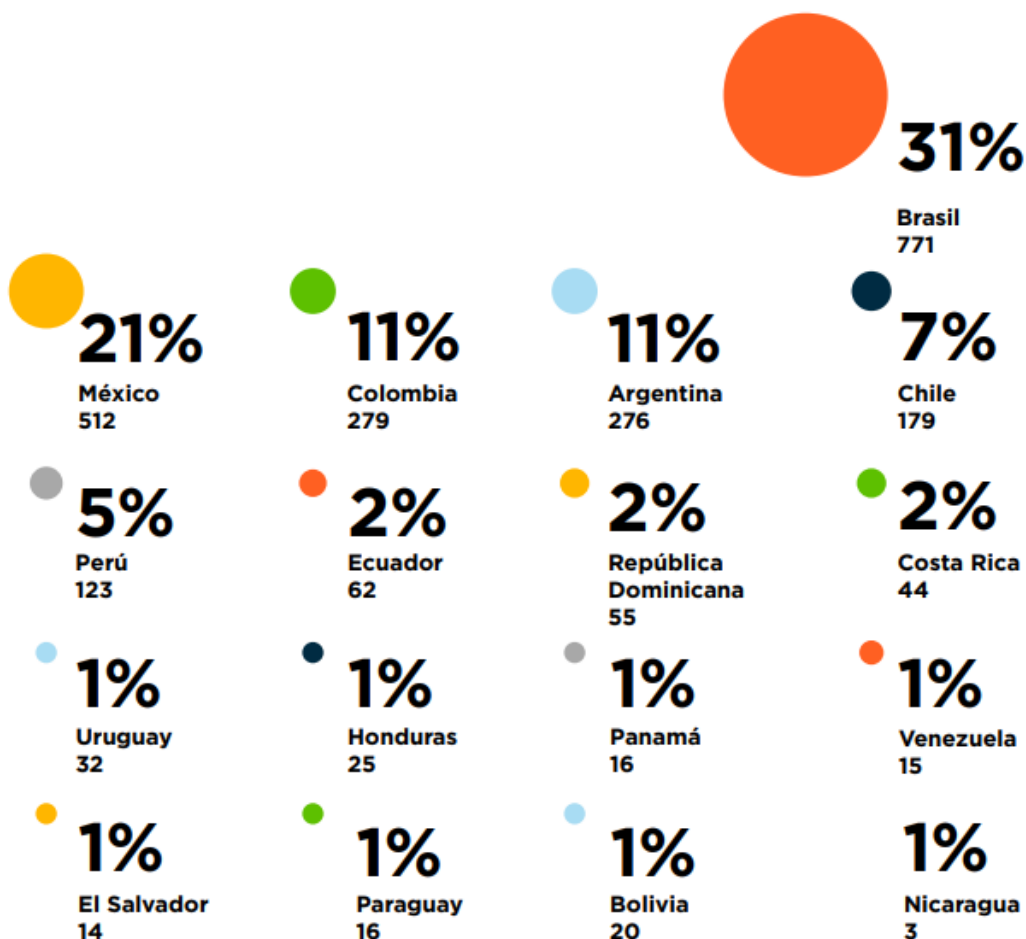
Fuente: Finnovista y BID (2021)

4.2 Perú como líder en el Sector Fintech Emergente con 132 modelos de Negocios.

En América Latina, el 4% restante de las empresas Fintech de América se encuentran repartidas en varios países. Honduras tiene 25 emprendimientos, Bolivia tiene 20 emprendimientos y Paraguay, Venezuela y Panamá tienen 16 emprendimientos cada uno. El Salvador tiene 14 emprendimientos, mientras que Nicaragua tiene el número más bajo con sólo 3 emprendimientos, esta distribución de las empresas Fintech se puede visualizar en el gráfico 4.6.

Gráfico 4.6

Empresas Fintech en América Latina por país 2021



Fuente: Finnovista y BID (2021).

Desde 2017 se han identificado diversos segmentos industriales dentro del sector de servicios financieros donde se ha observado el surgimiento de empresas con modelos de negocio innovadores y de base. Estos modelos son predominantemente tecnológicos y van desde plataformas de financiación alternativas para empresas hasta aplicaciones centradas en educación, salud y soluciones financieras individuales. Los datos de estos segmentos han sido actualizados a marzo de 2021, con la información obtenida de Finnovista y la base de datos del BID. Los emprendimientos Fintech en América Latina están ofreciendo una amplia gama de soluciones en estos segmentos, como se muestra en el gráfico 4.7.

Al examinar los segmentos con mayor crecimiento en América Latina, queda claro que los Bancos Digitales experimentaron la tasa de crecimiento anual promedio más alta del 57% entre 2017 y 2021. En el siguiente capítulo, profundizaremos en un análisis

detallado de este convincente fenómeno. Por el contrario, las Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras siguieron de cerca a los Bancos Digitales con una tasa de crecimiento anual promedio del 49%. No sorprende que este segmento se haya convertido en uno de los actores clave en los últimos años. A medida que sigue aumentando el número de bancos digitales, también lo hace la demanda de servicios de soporte tecnológico para las instituciones financieras, al ser un servicio complementario para este segmento. El segmento de Tecnología para Instituciones Comerciales ha ganado una tracción significativa dentro de los principales segmentos, representando una participación del 15% en la estructura del ecosistema.

Este crecimiento refleja la creciente demanda de soluciones de software de banca digital, soluciones digitales que combaten el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo, y herramientas como el "conocimiento del cliente" (KYC), contratos inteligentes y otras soluciones de marca blanca diseñadas específicamente para instituciones financieras. En conjunto, estos tres segmentos principales, Pagos y Remesas, Préstamos y Tecnologías Comerciales para Instituciones Financieras, representan el 60% de la actividad Fintech en América Latina. Al considerar el nivel de participación del año 2017, se evidencia que el segmento de Pagos y Remesas emergió como líder con el 25% del total de empresas, seguido de cerca por Préstamos con el 19% y Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras con el 15%. Curiosamente, un estudio publicado en diciembre de 2021 centrado en los países de la Alianza del Pacífico reveló que los préstamos superaron a los pagos y las remesas por primera vez. Este cambio se alinea con la tendencia global de Fintech, que inicialmente comenzó como una fuerza disruptiva en el sector de pagos pero que ahora se está desplazando rápidamente hacia los préstamos es muy probable que en los próximos años el segmento de Préstamos también tome liderazgo en América Latina.

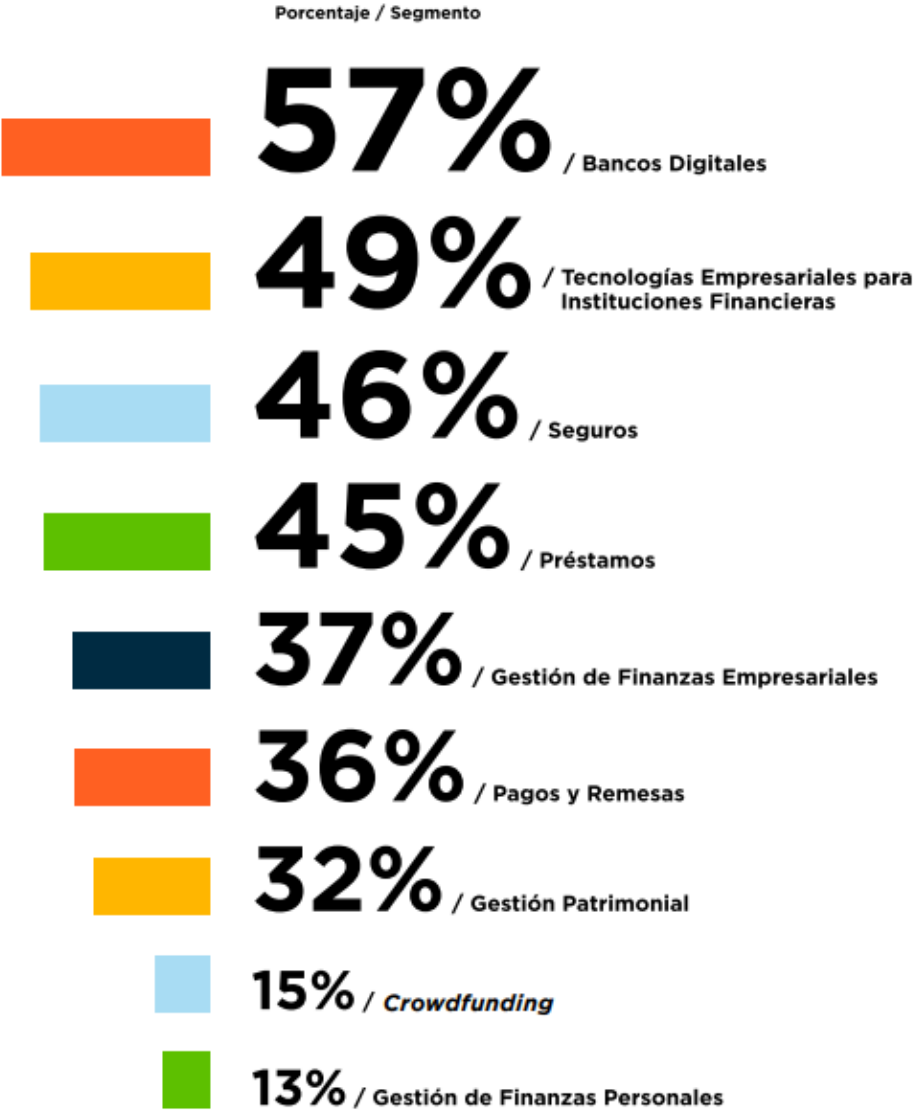
En Colombia, el segmento de Seguros fue uno de los tres sectores que mayor crecimiento experimentó entre 2020 y 2021. El segmento de Créditos también registró un crecimiento significativo, con una tasa promedio anual del 45% desde 2017. La pandemia tuvo un doble impacto en el segmento de Créditos. segmento, lo que afecta la demanda de crédito de diferentes maneras según los países. Por un lado, hubo una mayor demanda de liquidez debido a la necesidad de apoyo financiero durante la crisis. Por otro lado, se produjo una disminución de la demanda debido a la aversión de la población a asumir nuevos riesgos y endeudamiento en tiempos económicos inciertos.

El segmento de Seguros ha experimentado un importante crecimiento en los últimos años, con una velocidad media anual del 46%. Este crecimiento ha llevado a un aumento sustancial en el número de compañías de seguros en el sector, de 28 en 2017 a 127 en 2021. A pesar de la tendencia natural de crecimiento antes de la pandemia, el sector enfrentó desafíos en 2020 y sufrió pérdidas, la pandemia aceleró la transformación del

sector, como lo demuestra la inversión mundial récord de 7.500 millones de dólares en insurtech en 2020. Este crecimiento es resultado del compromiso de la industria con la transformación. En los países de la Alianza del Pacífico, el efecto de la pandemia en el segmento de Préstamos fue positivo, convirtiéndolo en el segmento más importante de la subregión, Bancos Digitales, Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras, Seguros y Préstamos son los segmentos que han mostrado el mayor crecimiento anual promedio en los últimos cinco años. Este crecimiento se ilustra en el gráfico 4.7, que muestra la tasa de expansión anualizada observada en los 11 segmentos Fintech en América Latina de 2017 a 2021.

Gráfico 4.7

Promedio anual de los segmentos Fintech en América Latina (2017-2021)



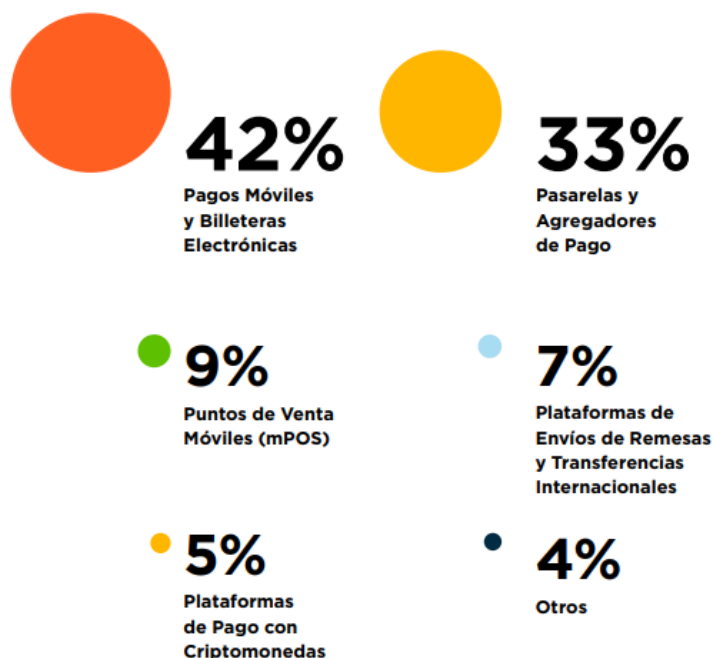
Fuente: Base histórica de datos Finnovista y BID (2021)

El segmento de pagos digitales dentro del sector de pagos y remesas está compuesto por varios subsegmentos, incluyendo pasarelas y agregadores de pago, plataformas de pago móvil y billeteras electrónicas, plataformas de envío de remesas y transferencias internacionales, plataformas de pago con criptomonedas y puntos de venta móviles. Estos subsegmentos contribuyen al crecimiento y desarrollo general del segmento de pagos y remesas en América Latina. Las plataformas de financiación en la industria Fintech se pueden dividir en dos segmentos: plataformas colectivas (crowdfunding) y soluciones de gestión de finanzas personales, en comparación con otros tipos de soluciones Fintech, estos segmentos han experimentado la tasa de crecimiento anual promedio más baja en los últimos años.

Esto puede atribuirse a la menor demanda de los consumidores y a los desafíos que enfrentan estas empresas para sostener sus modelos de negocios debido a los requisitos de capital y las regulaciones de licencias. Según Estañol (2018), estos factores han obstaculizado el crecimiento de las plataformas de financiación. Por otro lado, el segmento de pagos y remesas ha mostrado un crecimiento significativo en la industria Fintech latinoamericana. Esto se puede atribuir a dos factores clave: la baja tasa bancaria en comparación con otras regiones y un alto porcentaje de la población con acceso a la tecnología móvil. Desde que comenzó el proceso de recopilación de datos en 2017, el segmento de pagos ha representado consistentemente la mayor parte de la actividad Fintech en América Latina. El número de emprendimientos en este segmento ha aumentado de 177 en 2017 a 604 en 2021, lo que representa una tasa de crecimiento promedio anual del 36%.

Gráfico 4.8

Tipos de soluciones de pagos digitales en América Latina



En el gráfico 4.8 podemos observar la distribución de los distintos tipos de soluciones de pagos digitales que prevalecen actualmente en América Latina. En 2018, el subsegmento dominante fue Pasarelas y Agregadores de Pagos. Sin embargo, en 2021, las plataformas de pago, Teléfonos Móviles y Carteras Electrónicas, han surgido como pioneras, consolidándose como la solución de pagos digitales líder en la región. Estas plataformas ahora representan un significativo 42% de todas las soluciones de pago, lo que indica un aumento sustancial en la adopción de pagos móviles en la región. Este crecimiento puede atribuirse en gran medida al impulso proporcionado por la pandemia de COVID-19.

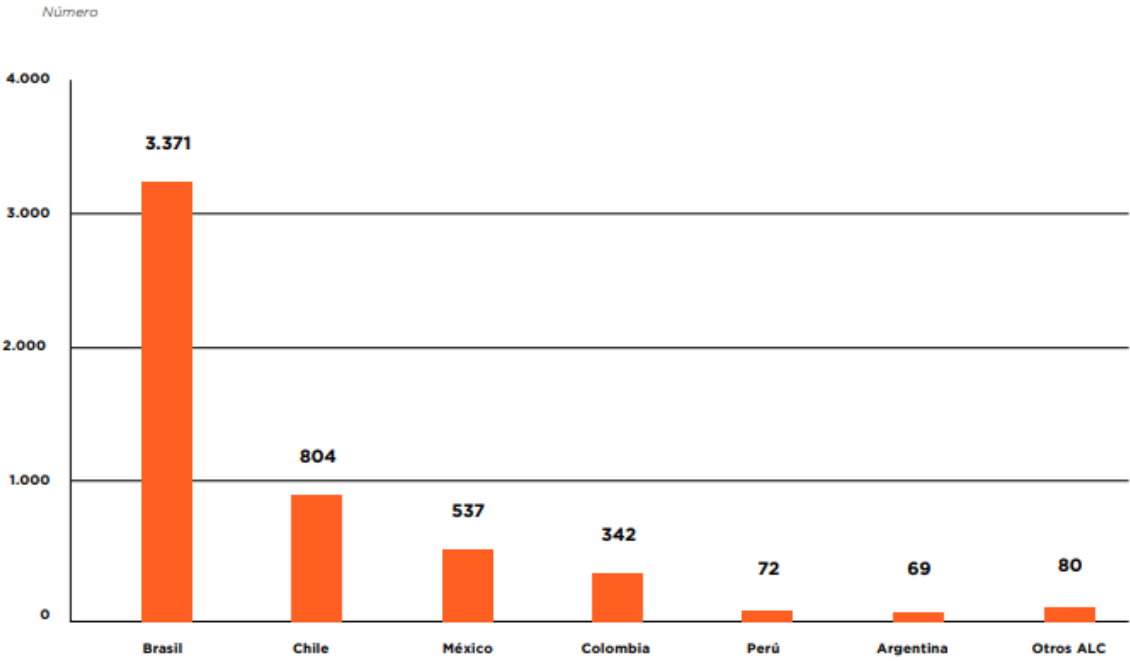
La mayor adopción de soluciones de pago digitales como resultado de las medidas políticas implementadas por los gobiernos en respuesta a la pandemia de COVID-19 ha tenido un impacto significativo en las empresas de tecnología financiera que operan en este sector. Muchas de estas empresas han experimentado un crecimiento acelerado debido a las circunstancias cambiantes provocadas por la pandemia. La nueva normalidad, caracterizada por un cambio hacia soluciones digitales, ha creado un entorno favorable para un crecimiento sostenido de la demanda de soluciones de pago digitales en todos los subsegmentos del mercado. Esto sugiere perspectivas prometedoras para el futuro de estas empresas.

Un ejemplo notable del impacto de las medidas políticas en la industria Fintech es el caso de PIX en Brasil. PIX es una plataforma de pago centralizada lanzada por el Banco Central en mayo de 2020, que brindó acceso a pagos a una gran parte de la población que anteriormente estaba desatendida o no atendida en absoluto. A finales de 2021, PIX había obtenido más de 251 millones de cuentas conectadas a la plataforma y había facilitado más de 1.200 millones de transacciones mensuales. En particular, el 75 % de estas transacciones fueron pagos de persona a persona, lo que destaca la utilidad de la plataforma para facilitar las transacciones entre pares.

Aproximadamente 75 plataformas Fintech se encuentran entre las 768 empresas que ofrecen servicios a través de la plataforma PIX. En general, la mayor adopción de pagos digitales como resultado de las medidas políticas y las circunstancias cambiantes provocadas por la pandemia han tenido un profundo impacto en la industria Fintech. El éxito de plataformas como PIX en Brasil demuestra el potencial de crecimiento e innovación continuos en el mercado de soluciones de pagos digitales.

Gráfico 4.9

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



Fuente: The Second Global Alternative Finance Market Benchmarking Report (2021).

El panorama Fintech evoluciona continuamente y se está posicionando constantemente como un actor fuerte. La plataforma aprovecha alianzas estratégicas y capitaliza la creciente economía colaborativa, ofreciendo soluciones financieras innovadoras para pequeñas y medianas empresas. Al brindar un acceso más fácil a un mercado competitivo y dinámico, a2censo contribuye al crecimiento de la economía nacional. La adaptabilidad ha sido un factor crucial en el crecimiento de a2censo, ya que la pandemia de COVID-19 requirió una reevaluación de las metodologías. El capítulo 2 del informe profundiza en el análisis de la inversión privada dentro del sector Fintech en la región.

Vale la pena señalar que este segmento ha sido testigo de una importante afluencia de empresas que participan en mega rondas de inversión sin precedentes en América Latina. Esto demuestra que tanto los inversores regionales como los globales reconocen las oportunidades de negocio en este mercado sin explotar. Anteriormente hubiera sido inimaginable que un dólar administrado por los mayores bancos de inversión del mundo contribuyera al crecimiento de las pequeñas empresas en América Latina. Sin embargo, gracias a las innovaciones dentro del sector Fintech, esto ahora es una posibilidad. El espíritu emprendedor es parte integral de cualquier empresa, aunque puede menguar con el tiempo, la Bolsa de Valores de Colombia decidió salir de su zona de confort y reconectarse con su esencia emprendedora, buscando vías alternativas de crecimiento para los colombianos. En 2020, las empresas recibieron el 85% del financiamiento de estas plataformas, sumando más de US\$4.540 millones.

Esto pone de relieve el importante énfasis en la financiación de empresas en América Latina y el Caribe, con un notable crecimiento interanual del 260% en financiación alternativa de 2018 a 2019. A pesar de los desafíos planteados por la pandemia de COVID-19 y la devaluación de la moneda, el sector todavía experimentó un crecimiento del 9% en 2020. Estas estadísticas demuestran la naturaleza dinámica del segmento de préstamos, impulsado por el creciente número de iniciativas Fintech que atienden a individuos y empresas. El crecimiento del financiamiento para las MIPYMES refleja la determinación de innovadores, empresarios e inversionistas de atender a un mercado que sigue desatendido en la región. Después de una extensa investigación y análisis, en noviembre de 2019 se estableció a2censo, un ecosistema de financiamiento de inversiones 100% digital.

Es la primera y actualmente la única plataforma colaborativa de financiamiento de deuda o crowdfunding en Colombia, brindando un valor significativo tanto para los dueños de negocios como para los inversionistas. Las pymes se benefician de una mayor visibilidad y reconocimiento en el mercado, mientras que los inversores tienen la oportunidad de realizar inversiones rentables con bajos importes de capital. Esta plataforma fomenta una relación segura y de beneficio mutuo entre Pymes e inversionistas, aprovechando el

respaldo, solidez y experiencia de la Bolsa de Valores de Colombia. Es importante destacar que esto crea una situación beneficiosa para ambas partes que permite a ambas partes establecer nuevos objetivos e impulsar el desarrollo y la economía del país.

Los procesos de a2censo han requerido que las empresas vivan experiencias y ajusten sus modelos de negocio para atender las nuevas necesidades de los clientes y ampliar las opciones de financiación. Desde su lanzamiento, el crecimiento de la comunidad ha sido asombroso. Al cierre de noviembre de 2021 ya se habían financiado un total de 92 proyectos empresariales, con la inversión de 6.807 personas y un monto total movilizado de COP 35.000 millones (aproximadamente US\$ 8,7 millones). Este nuevo segmento ha llamado la atención de los inversores por sus tipos de interés muy atractivos. La tasa media de colocación se sitúa en el 10,48% (efectivo anual, EA), y se han publicado campañas con tasas que oscilan entre el 8% y el 13% EA, con una vida media de emisión de tres años.

Además, a2censo ha formado una alianza con el Fondo Nacional de Garantías, brindando una cobertura promedio del 70% sobre el capital financiado. Esto mejora aún más el atractivo de esta herramienta única. El impacto positivo de a2censo se extiende más allá de los propietarios de empresas e inversores, lleva progreso a diversas regiones del país, facilita la creación de empleo y juega un papel crucial en la reactivación económica. Reconoce la importancia de las startups y pymes nacionales, elevando las conexiones de valor a un nivel superior. La Bolsa de Valores de Colombia, la fuerza detrás de esta plataforma, realmente ha desarrollado algo que trasciende fronteras y potencia el crecimiento y desarrollo del país.

En las primeras etapas, una campaña que requiriera 82.000 dólares tardaría casi tres meses en completarse. Sin embargo, la plataforma ha llegado a un punto en el que puede recaudar cerca de 800.000 dólares en menos de cinco horas, lo que demuestra la tremenda acogida que ha tenido no sólo por parte de los inversores sino también de las empresas que encuentran muy atractivo este nuevo modelo de financiación. Esto ha abierto puertas para diversos sectores incluyendo entretenimiento, saneamiento, iniciativas ambientales, agroindustria, industrias creativas y culturales, servicios administrativos, investigación y ciencia, transporte y almacenamiento, servicios domésticos, educación y sectores prioritarios durante la pandemia como tecnología, comercio electrónico, tecnología sanitaria y tecnología educativa.

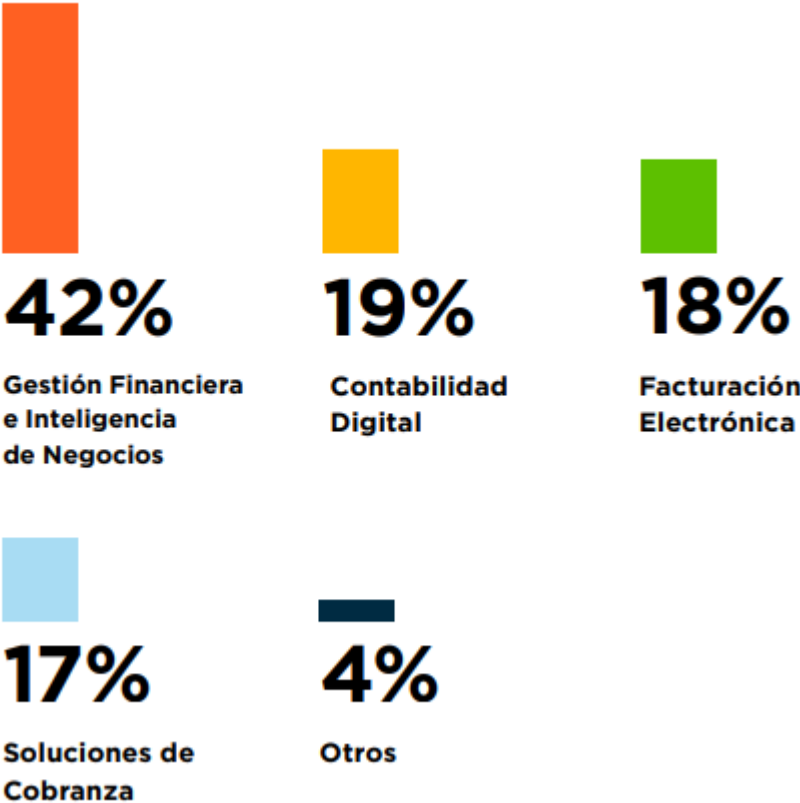
4.3 Negocios de gestión de finanzas empresariales en América Latina

La única parte del subsegmento de contabilidad digital que experimentó una disminución en su tasa de crecimiento fue la que se centró en soluciones de gestión para las finanzas empresariales. En la edición de 2018 de este informe, este subsegmento en

particular representó el 20% de las soluciones de gestión generales en el sector financiero empresarial. Sin embargo, en la última actualización del informe, su contribución ha disminuido casi dos puntos porcentuales. Curiosamente, los demás subsegmentos dentro de este sector no sufrieron cambios significativos. Esto sugiere que, similar a lo observado en el segmento de créditos digitales, el crecimiento general del sector se ha mantenido estable, la composición de las soluciones cualitativas para la gestión de las finanzas empresariales se ha mantenido relativamente sin cambios durante el año pasado.

Gráfico 4.10

Gestión de Finanzas Empresariales en América Latina.



Fuente: Finnovista y BID (2021)

Las finanzas abiertas ya se han implementado en muchos países de la región y no son un concepto nuevo. Estos países han establecido ecosistemas basados en aplicaciones programadas o interfaces API en sus sistemas financieros, cada uno en diferentes etapas de

desarrollo. Brasil y México, por ejemplo, actualmente están implementando ecosistemas financieros abiertos desde un punto de vista regulatorio. El segmento de finanzas abiertas está experimentando un crecimiento, con 13 plataformas dedicadas a ofrecer API, y se espera que el número de plataformas aumente en los próximos años.

Al ser consultados sobre el tiempo que llevan operando en el mercado, el 37% de las Fintech reportaron que iniciaron operaciones después del primer trimestre de 2018, indicando que tienen menos de dos años de actividad. Otro 37% informó haber estado en el mercado entre dos y cinco años, mientras que el 26% afirmó haber estado operando por más de cinco años. Estos hallazgos se alinean con el promedio reportado por startups en los países de la Alianza del Pacífico, que tienen una vida útil promedio de 4,6 años según un estudio realizado en 2021 por el BID y Finnovista. Para evaluar la madurez de los emprendimientos Fintech en América Latina, se realizó una encuesta regional. La encuesta recopiló datos en 2021 para los países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú) y en 2020 para el resto de la región. Los resultados revelaron ideas interesantes. En general, el ecosistema de finanzas abiertas en América Latina está mostrando signos de madurez, como lo demuestra el creciente número de plataformas que ofrecen API. Sin embargo, aún quedan desafíos por superar, incluida la necesidad de una mayor internacionalización y armonización regulatoria en toda la región.

Gráfico 4.11

Antigüedad de operación de las empresas Fintech en América Latina



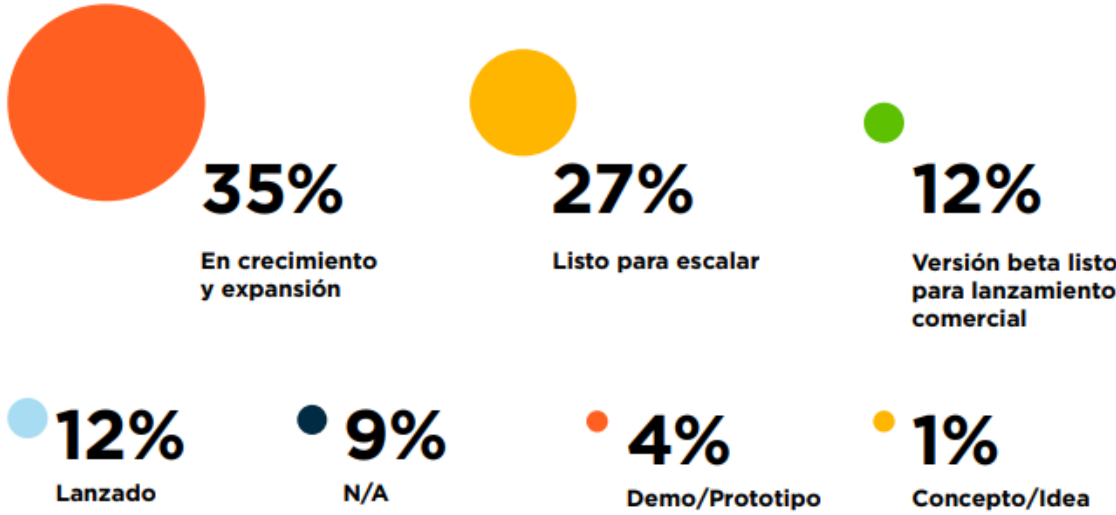
Fuente: Finnovista y BID (2020).

4.4 Estado de Madurez del Fintech en América Latina.

La encuesta realizada por las empresas reveló información importante sobre el estado actual del desarrollo de sus soluciones. El Gráfico 1.12 indica claramente que la mayoría de las empresas (más del 60%) cree que su producto se encuentra en una etapa avanzada de desarrollo, caracterizada por potencial de crecimiento y expansión. Esto concuerda con los resultados de la encuesta del año anterior, que también mostró una proporción similar (64%). Al examinar los cinco principales mercados, los datos de la encuesta sugieren que más de la mitad de las empresas Fintech en estos países han alcanzado etapas avanzadas de desarrollo. En concreto, destaca Brasil con un 68% de empresas que reportan un desarrollo avanzado, seguido de cerca por Argentina (64%), Chile (63%), México (59%) y Colombia (65%). Curiosamente, menos del 1% de las empresas Fintech encuestadas informaron que su producto o solución aún se encontraba en la etapa conceptual o de idea. Por otro lado, el 4% de la muestra compartió que actualmente estaban trabajando en una demostración o prototipo de su producto, lo que indica un avance hacia el desarrollo. En general, estos hallazgos resaltan el progreso positivo y la preparación de las empresas de tecnología financiera en estos mercados, mostrando su potencial de crecimiento y éxito en la industria.

Gráfico 4.12

Madurez de la solución de las empresas Fintech en América Latina



Fuente: Finnovista y BID (2020).

4.5 Inclusión Financiera en América Latina.

Según un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo y la Universidad de Cambridge, la región experimentó un crecimiento significativo en la generación de Fintech, alcanzando los 5.270 millones de dólares en 2020, y el 86% de este financiamiento se

asignó a las mipymes. Los modelos basados en deuda fueron los principales impulsores de este crecimiento, representando 4.700 millones de dólares y una tasa de crecimiento superior al 177% desde 2018. Las plataformas de financiación alternativas han surgido como una opción viable para la financiación de las MIPYMES, ya que representan el 95% de sus clientes comerciales. Las plataformas Fintech ofrecen una solución potencial a los desafíos de la inclusión financiera en la región. Han tenido un impacto específico en la inclusión de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). Las plataformas de financiamiento en línea, con sus técnicas innovadoras y fuentes de información para evaluar el riesgo crediticio, han aumentado el acceso de las MIPYMES al financiamiento. Además, la disponibilidad de soluciones de pago y herramientas digitales ha facilitado la digitalización y formalización de estos negocios. La pandemia de COVID-19 ha puesto de relieve la necesidad de digitalizar la vida financiera de las personas que han sido excluidas o desatendidas por el sistema financiero formal. Esto es particularmente relevante en América Latina, donde existen limitaciones tanto en la oferta como en la demanda que impiden la inclusión plena de la población. El sector informal no hará la transición a los servicios financieros formales a menos que existan productos que sean fáciles de entender y utilizar, y que proporcionen un valor que justifique abandonar el efectivo. En este capítulo, examinamos la composición de las iniciativas Fintech que se enfocan en satisfacer las necesidades de segmentos que están total o parcialmente excluidos del sistema financiero formal. Analizamos datos de encuestas para determinar en qué medida estas iniciativas cubren todo el ecosistema Fintech latinoamericano. Además, identificamos los países de la región que exhiben un mayor dinamismo en esta área y exploramos los tipos de soluciones y segmentos de mercado a los que se dirigen estas iniciativas. Por último, destacamos los segmentos Fintech que ofrecen herramientas para mejorar la salud y educación financiera de los usuarios.

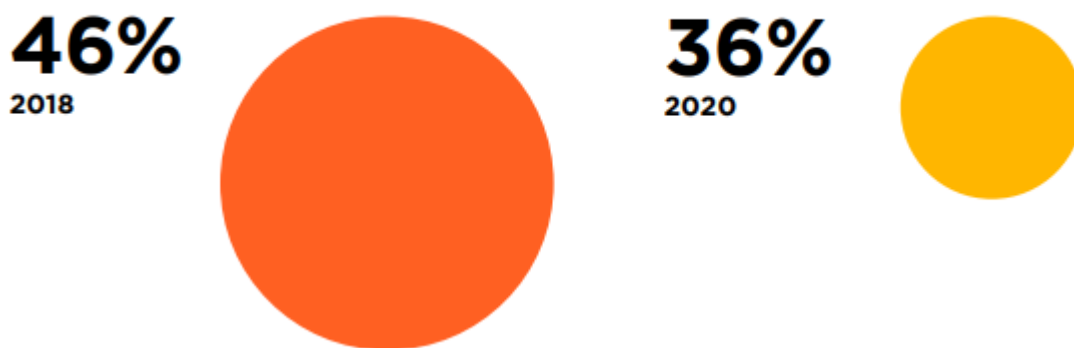
4.6 Startup e Inclusión Financiera en América Latina.

Esta cifra contrasta con los porcentajes reportados en años anteriores, específicamente 46% en 2018 y 41% en 2017, lo que indica una disminución en la proporción de startups Fintech con modelos de negocio que impactan la inclusión financiera. Sin embargo, esta caída no necesariamente sugiere una disminución en el interés de los emprendedores Fintech por desarrollar soluciones para este segmento de la población. Más bien, se puede atribuir al aumento en el número de otros tipos de soluciones Fintech en el ecosistema, particularmente aquellas que se centran en tecnologías comerciales para instituciones financieras. En el ámbito de las startups Fintech, un porcentaje significativo de los encuestados, específicamente el 36%, ofrece soluciones que abordan las necesidades de personas y grupos que están excluidos del sistema financiero formal.

Estas empresas se centran en crear soluciones innovadoras para segmentos de mercado que consisten en consumidores y profesionales de base, consumidores no bancarizados y pequeñas y medianas empresas (PYME), así como PYMES no bancarizadas. En general, el panorama Fintech está evolucionando, con un enfoque cada vez mayor en abordar las necesidades de las poblaciones marginadas y desatendidas. Si bien puede haber una ligera disminución en el porcentaje de nuevas empresas de tecnología financiera que impactan directamente la inclusión financiera, el número absoluto de empresas que prestan servicios a estos segmentos está aumentando, lo que demuestra el compromiso de la industria de ampliar el acceso a los servicios financieros para todos. Sin embargo, al examinar las cifras absolutas, es evidente que el número de nuevas empresas que atienden a estos nichos de mercado desatendidos está creciendo rápidamente, con un aumento interanual promedio del 19,3%. Este crecimiento lo ejemplifican empresas como Koibanx, una Fintech argentina con operaciones regionales. Koibanx se especializa en el desarrollo de infraestructura blockchain que permite a las instituciones financieras brindar soluciones para la inclusión financiera, particularmente para pymes y consumidores. Uno de sus productos destacados, Harmónica, tiene como objetivo democratizar los mercados de capital facilitando el factoring, que permite a las pymes acceder a liquidez y al mismo tiempo crear oportunidades de inversión en la infraestructura blockchain diseñada para su distribución por parte de instituciones financieras. Aunque esta iniciativa Fintech específica puede no caer dentro del 36% mencionado anteriormente, ya que se dirige principalmente a instituciones financieras, sigue siendo un esfuerzo digno de mención con la misión de ampliar el acceso a productos y servicios financieros.

Gráfico 4.13

Startup en inclusión financiera en América Latina



Fuente: Encuesta regional dirigida a empresas Fintech en América Latina de Finnovista (2018-2020).

4.7 Ubicación Geográfica de Soluciones Fintech e inclusión Financiera.

En el mercado latinoamericano, Colombia se destaca como líder en materia de innovaciones Fintech enfocadas a la inclusión financiera. Esto se puede observar en la tabla 4.1. Además, cabe señalar que México, a pesar de tener una menor penetración de servicios financieros formales según el Banco Mundial, también es uno de los principales mercados para las innovaciones Fintech orientadas a la inclusión financiera. Sin embargo, la proporción de este tipo de innovaciones en México (32%) está por debajo del promedio regional. Esto sugiere que, si bien el ecosistema Fintech de México es dinámico y floreciente en América Latina, puede que no sea el país donde el mayor número de startups Fintech están diseñando productos para atender las necesidades de segmentos financieramente excluidos. Sin embargo, México todavía tiene un gran potencial en este aspecto, dadas sus importantes necesidades y demanda en el sector de inclusión financiera.

Tabla 4.1

Startup Fintech en inclusión financiera y porcentaje de población con acceso a cuenta bancaria por país (Comparativa).

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

Fuente: Banco Mundial (2017).

4.8 Productos Fintech ayudan a mejorar la Salud y la Educación Financiera.

Según los datos de la encuesta recopilados con el fin de preparar este documento, se descubrió que el 12% de las innovaciones Fintech en la región están dirigidas específicamente a pequeñas y medianas empresas (PYME) no bancarizadas, así como a personas no bancarizadas, el 24% de estas innovaciones se centran en el diseño de productos para consumidores no bancarizados y personas no bancarizadas. Al examinar más a fondo los datos para determinar el porcentaje de nuevas empresas que se dedican a

atender a segmentos financieramente excluidos en su totalidad, se encontraron que solo el 7,9% de las nuevas empresas de la muestra informaron atender a consumidores no bancarizados, apenas el 2,9% de las startups encuestadas están desarrollando actualmente productos financieros para pymes no bancarizadas. En términos de los tipos de soluciones de inclusión financiera que prevalecen en la región, la encuesta reveló que la industria Fintech se centra principalmente en créditos digitales tanto para empresas como para consumidores, seguida de los bancos digitales. Los seguros y los pagos digitales, aunque en menor medida, también son áreas de atención, como se muestra en el gráfico 4.13.

Gráfico 4.13

Modelos de negocios Fintech de inclusión financiera en América Latina por segmento

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

Fuente: Finnovista (2020).

Gráfico 4.14

Operaciones de las startup Fintech en América Latina para mejorar la salud y educación financiera de los usuarios



Fuente: Finnovista (2020).

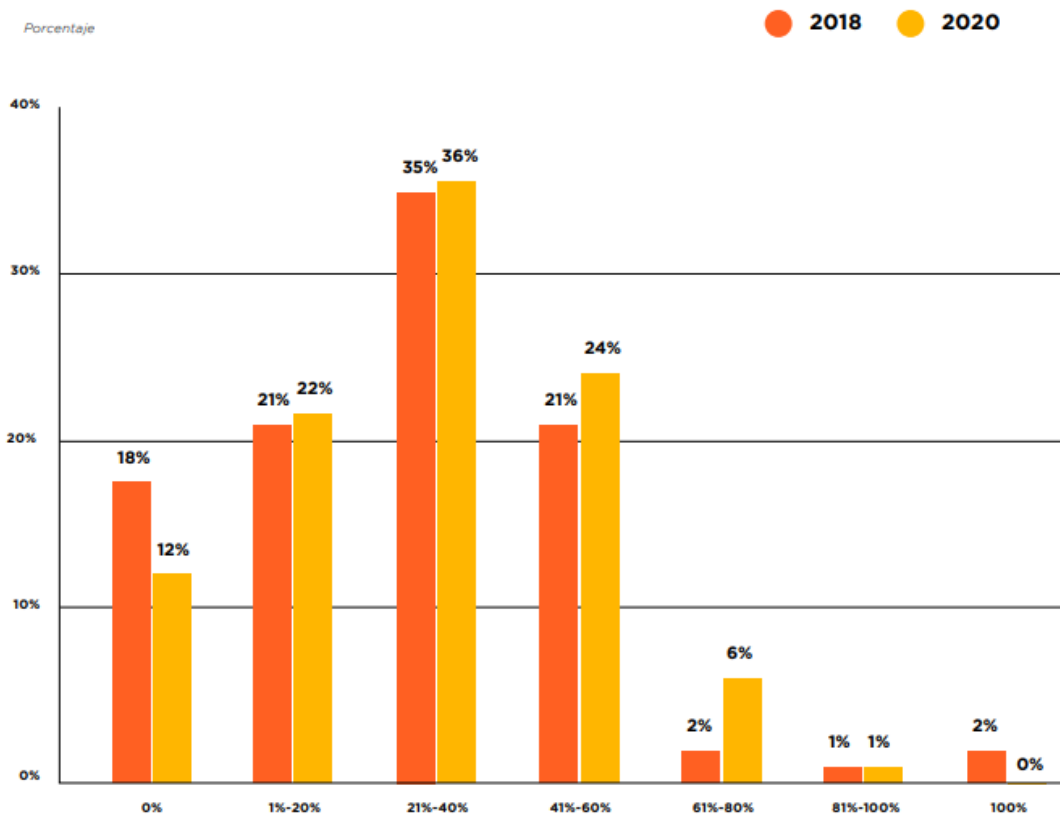
La evidencia disponible sugiere firmemente que la colaboración entre los organismos reguladores y las iniciativas de inclusión financiera es crucial para avanzar en esta área. Esta colaboración es más eficaz cuando existen suficientes incentivos para fomentar el logro de objetivos relacionados con la inclusión financiera. Vale la pena enfatizar que la región cuenta con varias iniciativas innovadoras orientadas a promover la inclusión financiera. Un ejemplo notable es la Superintendencia de Instituciones Financieras de Colombia, que ha establecido un entorno de pruebas regulatorio para facilitar las pruebas piloto entre instituciones financieras y plataformas de criptomonedas en el sector de pagos. Esto demuestra un enfoque proactivo para fomentar la innovación y la inclusión en la industria financiera.

4.9 Las Empresas Fintech y la participación laboral de las mujeres.

El papel de las mujeres en el ecosistema Fintech se puede comprender mejor si se considera su participación en la fuerza laboral que respalda estos emprendimientos empresariales. Según datos recopilados de un estudio reciente, se encontró que el 15% de las startups Fintech en América Latina han logrado una representación más equitativa de género en sus equipos de trabajo. Esto representa un crecimiento significativo del 9% en comparación con los hallazgos del estudio anterior. Este movimiento positivo se puede atribuir en gran medida a las pequeñas empresas emergentes con menos de diez empleados, ya que han mostrado un notable aumento del 6% en la representación femenina durante el mismo período. También cabe destacar que el porcentaje de empresas Fintech sin mujeres en sus equipos se ha reducido del 18% al 12%. A pesar de estos avances positivos, es importante destacar que la mayoría de las empresas Fintech de la región todavía tienen equipos con menos del 50% de participación femenina. Esto se puede ver en el Gráfico 5.6, donde es evidente que tres cuartas partes de estas empresas entran en esta categoría.

Gráfico 4.15

Mujeres en la fuerza laboral de las startup Fintech en América Latina



Fuente: Encuesta regional dirigida a empresas Fintech en América Latina de Finnovista (2018-2020).

4.10 Las Mujeres como usuarias del servicio Fintech.

La investigación realizada sobre la composición por género de los usuarios del sector Fintech revela que existe una tendencia creciente hacia la paridad de género, aunque todavía hay margen de mejora. La industria ha visto un aumento en el desarrollo de productos y soluciones inclusivos que atienden tanto a hombres como a mujeres. Este es un cambio significativo con respecto a los hallazgos de 2018, que informaron que solo el 34% de las soluciones Fintech habían logrado la paridad de género en términos de usuarios. Sin embargo, en 2020, esta cifra aumentó al 46%, lo que indica que, en promedio, el 50% de los usuarios finales son mujeres. A pesar de este progreso, el 34% de las empresas Fintech todavía tienen una base de usuarios donde las mujeres representan menos del 40%. Sólo un mero 3% de las empresas de tecnología financiera han indicado que la mayoría de sus clientes son mujeres (gráfico 4.16).

Gráfico 4.16

4.11 Análisis y Termómetro de las Regulaciones del Sector Fintech en la Región.

Se proporciona una visión general de las principales verticales Fintech, incluido el crowdfunding, y destaca los avances regulatorios en la región, ofreciendo ejemplos representativos. El crowdfunding, en particular, se refiere a plataformas u originadores que utilizan medios electrónicos para conectar a inversionistas o donantes con oportunidades de financiamiento presentadas por individuos o empresas con proyectos específicos. Estas plataformas facilitan la financiación colectiva de proyectos al permitir a los inversores proporcionar capital a los promotores, quienes luego reembolsan el capital con intereses o dividendos. En algunos casos, los inversores pueden recibir bienes o servicios a cambio o simplemente ser informados del impacto de su donación.

En los últimos años, algunas autoridades de la región han introducido modificaciones regulatorias que habilitan segmentos o verticales específicos dentro del sector financiero digital, ha habido avances en la adopción de regulaciones innovadoras, como centros de innovación y sandboxes, que permiten a las instituciones financieras, incluidos los actores tradicionales y las plataformas Fintech, comunicar y probar sus innovaciones en entornos controlados. Este capítulo, junto con el FintechRegMap que lo acompaña, tiene como objetivo brindar una visión general del panorama regulatorio actual para los servicios financieros digitales en América Latina y el Caribe, así como la percepción del ecosistema Fintech con respecto al entorno regulatorio. La primera parte del capítulo examina la situación regulatoria actual para el crowdfunding, los pagos de bajo valor, las finanzas abiertas y los criptoactivos (excluidas las monedas digitales emitidas por los bancos centrales) en la región.

También analiza innovaciones regulatorias como sandboxes y centros de innovación que han sido implementados por las autoridades financieras de la región. La segunda sección del capítulo se centra en la evolución de la percepción del ecosistema Fintech sobre

el entorno regulatorio, incluida la efectividad de los esquemas sandbox y los centros de innovación, la calidad del diálogo entre las empresas Fintech y los reguladores financieros, y el papel y las perspectivas de las asociaciones Fintech en la región. La información presentada en FintechRegMap se basa en un análisis de datos disponibles públicamente de fuentes nacionales oficiales y se actualizará periódicamente para reflejar los cambios en el marco regulatorio de cada jurisdicción. Este esfuerzo está financiado por el programa de Bien Público Regional del Banco Interamericano de Desarrollo, que ha establecido un grupo público-privado llamado FintechLAC para apoyar el desarrollo de la industria Fintech en la región. FintechRegMap sirve como un mapa interactivo que muestra el estado de las regulaciones Fintech relevantes en la región. Está diseñado para ser una herramienta de consulta para reguladores, supervisores, académicos y partes interesadas de la industria. A través del mapa, los usuarios pueden acceder a leyes, regulaciones y políticas relacionadas con cinco subsectores (criptoactivos, crowdfunding, finanzas abiertas, comercio y robo-advisors, y sistemas de pago instantáneo) y dos innovaciones regulatorias (centros de innovación y sandboxes) en 26 miembros. países del Grupo BID.

Estas variaciones en las características esenciales de las regulaciones del crowdfunding resaltan las diferencias en los enfoques regulatorios y de supervisión en la región. Es importante señalar que estas regulaciones también cubren otros temas como requisitos de divulgación, liquidez mínima, seguros contra riesgos y más. Pasando a otro tema, los sistemas de pagos de bajo valor han sufrido cambios importantes en los últimos años debido a las innovaciones tecnológicas y a las medidas asociadas a la pandemia. Los pagos en efectivo han disminuido y ha habido un aumento en el uso de sistemas de pago digitales. México y Brasil han implementado sistemas innovadores para mejorar la eficiencia y usabilidad de los sistemas de pago de bajo valor: CoDi y PIX, respectivamente. En México, la Ley Fintech establece un capital mínimo requerido de 700.000 unidades tributarias (243.000 dólares), uno de los más altos de la región. En Colombia no existe un requisito de capital mínimo, pero sí un alto grado de exigencia en materia de gestión de recursos, operaciones de riesgo e infraestructura.

Cada país tiene sus propios requisitos y enfoques únicos. En cuanto a los montos máximos de suscripción por proyecto, la mayoría de las regulaciones de la región tienden a imponer un límite fijo. Por ejemplo, Argentina tiene un máximo de aproximadamente 200.000 dólares estadounidenses, mientras que Brasil tiene un máximo de 900.000 dólares estadounidenses para el crowdfunding de acciones. En Perú, los límites varían según el monto del proyecto y el monto recibido por el destinatario. El foco de esta discusión se centra principalmente en dos modelos de crowdfunding: crowdfunding de acciones y crowdfunding de préstamos. En diferentes regiones, estas categorías están reguladas de forma individual o colectiva. Por ejemplo, en Brasil se han emitido actos administrativos para cada una de estas tres categorías, mientras que en México solo existe una regulación para el crowdfunding de préstamos y el crowdfunding de acciones.

Las regulaciones del crowdfunding en la región tienen varias características que resaltan diferencias en los enfoques regulatorios y de supervisión. Tres requisitos principales en estas regulaciones son el capital mínimo, los máximos de suscripción u oferta por proyecto y los montos máximos de inversión para inversionistas no calificados o grupos de inversionistas. Para dar a los lectores una idea de los contrastes entre países e incluso entre reguladores, se presenta una comparación de estos tres factores. CoDi es una plataforma de pagos y sistema de cobro digital desarrollada por el Banco Central de México. Utiliza códigos QR y tecnología NFC para facilitar los pagos en tiempo real. A este sistema solo pueden acceder instituciones financieras autorizadas y terceros pueden desarrollar aplicaciones para generar solicitudes de pago.

La implementación de CoDi comenzó en septiembre de 2019 y, a enero de 2022, contaba con más de 12 millones de cuentas validadas y reportaba 774.000 cuentas que realizaron al menos un pago. En general, el panorama del crowdfunding y los sistemas de pagos en la región se caracteriza por diversas regulaciones y enfoques innovadores destinados a promover la inclusión financiera y mejorar la eficiencia de las transacciones financieras. Por ejemplo, en Brasil, el requisito de capital mínimo para una plataforma de financiación colectiva de deuda propuesta por el Banco de Brasil es de un millón de reales (179.000 dólares estadounidenses). Por otro lado, la norma de crowdfunding accionario emitida por la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM) de Brasil establece un capital mínimo de cien mil reales (US\$ 17.900) con posibilidad de requisitos adicionales. Esto refleja las diferencias en los requisitos dentro del mismo país. Finalmente, en términos de montos máximos para inversores no calificados, existen límites fijos en diferentes jurisdicciones. Por ejemplo, en Argentina el límite es de 200 dólares, mientras que en Brasil es de 2.700 dólares para el crowdfunding de deuda. Otros países como Colombia y Perú tienen límites basados en un porcentaje del ingreso o patrimonio máximo anual del inversionista.

Según el artículo 3 de la Resolución 1 del BCB, la participación en PIX es obligatoria para las instituciones financieras y de pago autorizadas que son operadas por el Banco Central de Brasil y tienen más de medio millón de cuentas de clientes activas. Sin embargo, de manera opcional podrán participar otras instituciones financieras y de pagos, así como la Secretaría del Tesoro Nacional. PIX cuenta con una estructura de gobernanza que tiene como objetivo fomentar la participación de diversas instituciones, tanto financieras como tecnológicas, en diferentes segmentos. A diciembre de 2021, PIX reportó más de 251 millones de cuentas registradas y 1224 millones de transacciones mensuales. Vale la pena señalar que la mayoría de estas transacciones (75%) son pagos entre pares. Además, casi el 10% de los proveedores de servicios en el ecosistema PIX son plataformas Fintech. PIX, el ecosistema de pagos de Brasil, está en funcionamiento desde noviembre de 2020. Fue establecido y está regulado por el Banco Central de Brasil. Las regulaciones para PIX se describen en varias resoluciones, incluidas BCB 1, BCB 19, BCB 20 y BCB 4781.40, existen varios manuales, instructivos, reglamentos y circulares que abordan

diferentes aspectos del funcionamiento de PIX, como la experiencia del usuario, la comunicación de la interfaz y las sanciones.

4.12 Finanzas Abiertas.

En general, la banca abierta y las finanzas abiertas tienen el potencial de revolucionar la industria financiera al promover la competencia, la innovación y la inclusión financiera. La implementación de estas prácticas en varios países, incluidos México y Brasil, es un paso hacia el aprovechamiento de los beneficios de las finanzas abiertas tanto para individuos como para empresas. Actualmente, México y Brasil son los únicos países de la región que han establecido un marco regulado para las finanzas abiertas. Estas jurisdicciones han implementado modelos obligatorios basados en el consentimiento del cliente. Otros gobiernos de la región también están explorando las posibilidades de las finanzas abiertas y las han incluido en innovaciones regulatorias como los sandboxes. Chile y Colombia, por ejemplo, han propuesto proyectos de ley y proyectos de decreto para abordar explícitamente las finanzas abiertas. En México, la Ley Fintech exige que las instituciones financieras y empresas de tecnología establezcan interfaces estandarizadas y permitan la conectividad y el acceso a otras interfaces o terceros especializados en tecnologías de la información. El alcance de la información compartida se divide en tres categorías: datos financieros abiertos, datos agregados y datos transaccionales. La Comisión Bancaria Nacional y el Banco de México son responsables de autorizar el acceso a las interfaces de programación, definir los requisitos para el intercambio de información y monitorear su cumplimiento.

En marzo de 2020, el Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) emitieron normas secundarias que desarrollaron aún más lo dispuesto en el artículo 76. Estas normas, como la Circular 2/2020, establecen requisitos mínimos de interoperabilidad, mecanismos de autenticación para APIs y estándares de seguridad y arquitectura para datos e información compartidos. En el campo de las finanzas, la banca abierta y las finanzas abiertas se refieren a la práctica de otorgar acceso a terceros a la información bancaria y financiera de individuos y empresas para facilitar el desarrollo de nuevos productos y servicios. Esta práctica está respaldada por avances tecnológicos, como el uso de API, que permiten el intercambio automático de información. El Reino Unido y la Directiva Europea de Servicios (PSD2) estuvieron entre los primeros en implementar regulaciones que promueven la banca abierta, particularmente en el área de pagos. Las finanzas abiertas tienen el potencial de fomentar la competencia, la innovación y la inclusión financiera.

Brasil ha implementado un modelo de banca abierta por etapas, con el objetivo de promover la innovación, la competencia y la eficiencia en el sistema financiero y de pagos. El Banco Central de Brasil es responsable de regular y supervisar este sector, incluidos los

aspectos de gobernanza para la implementación del modelo. Desde una perspectiva tecnológica, el regulador permite a las instituciones participantes definir estándares y procedimientos relacionados con las interfaces. El alcance de la banca abierta en Brasil incluye datos sobre productos y servicios ofrecidos, datos transaccionales y personales de los clientes y servicios de pago. En Brasil existe un centro de innovación llamado LIFT, que también incorpora un entorno de pruebas regulatorio.

Esto permite la comunicación y colaboración entre los participantes de la industria y la autoridad reguladora. De manera similar, Colombia ha establecido el Hub como un mecanismo de comunicación para que la industria Fintech interactúe con la autoridad de Supervisión Financiera. Otras jurisdicciones, como las Bahamas y Guatemala, también han creado centros de innovación para fomentar el diálogo y apoyar al sector Fintech. La regulación de los criptoactivos es un área nueva y en evolución. Las autoridades reguladoras de todo el mundo están evaluando estos activos y sus plataformas comerciales para determinar su jurisdicción y la necesidad de nuevos marcos regulatorios. En América Latina, México fue la primera jurisdicción en establecer reglas para las plataformas de negociación de criptoactivos bajo su Ley Fintech. Otros países de la región también han definido marcos regulatorios específicos, como El Salvador con su Ley Bitcoin y Venezuela con su marco regulatorio para criptoactivos, en cuanto a las innovaciones regulatorias, ha habido avances significativos en la promoción y desarrollo de la industria Fintech. Han surgido dos tipos de medidas políticas: centros de innovación y entornos de pruebas regulatorios.

Los centros de innovación se implementan dentro de los reguladores o supervisores financieros para facilitar el diálogo abierto entre los innovadores del sector financiero y las autoridades. Esto permite a los innovadores comprender los requisitos legales y regulatorios y alinear sus innovaciones con los objetivos regulatorios. Las autoridades, a su vez, obtienen información sobre los modelos de negocio y las tecnologías para evaluar su cumplimiento de las regulaciones existentes. Actualmente, existen ocho centros de innovación formalmente establecidos en América Latina y el Caribe, cada uno con sus propias funciones y definiciones. En general, los avances regulatorios en banca abierta, criptoactivos y centros de innovación demuestran el compromiso de la región de fomentar un entorno propicio para la innovación y el desarrollo de Fintech.

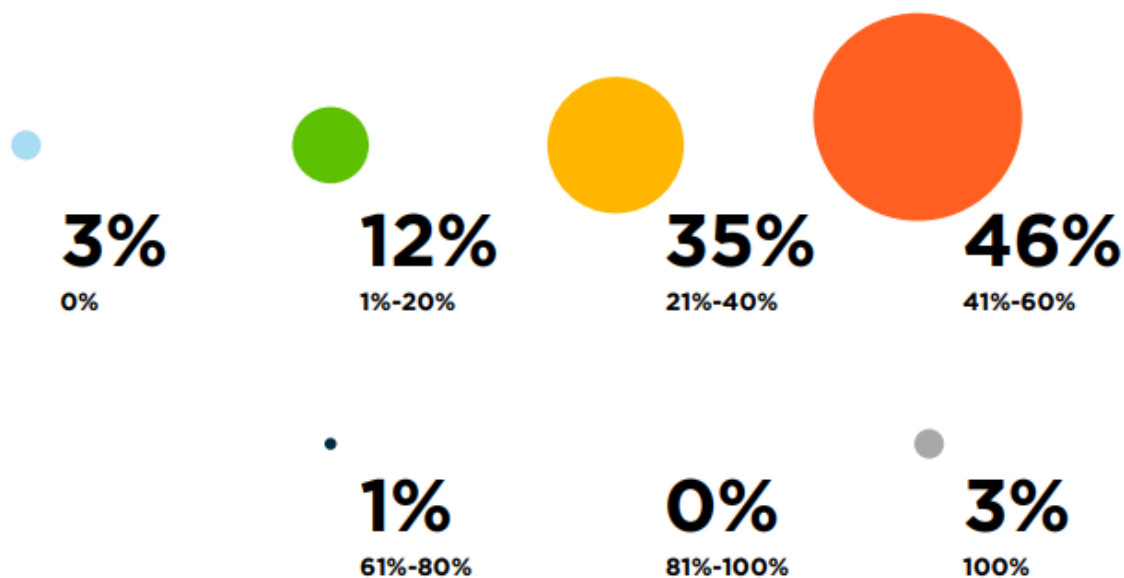
Las autoridades reguladoras de la región también han logrado avances significativos al analizar de cerca los movimientos del mercado y, en algunos casos, proponer disposiciones regulatorias explícitas para diversas verticales de Fintech. Además, la región está presenciando un aumento en la adopción de innovaciones regulatorias, como entornos de pruebas regulatorios y centros de innovación. Estos instrumentos proporcionan un entorno controlado para que las instituciones financieras establecidas, los nuevos participantes y las plataformas Fintech comuniquen y prueben sus innovaciones. En

general, el crecimiento y desarrollo del ecosistema Fintech en la región ha sido notable, con mayores inversiones, avances regulatorios y un fuerte enfoque en abordar los desafíos de la inclusión financiera.

El futuro parece prometedor para el sector Fintech, ya que continúa impulsando la innovación y remodelando el panorama financiero en la región. Ante un contexto sin precedentes, caracterizado por la pandemia de COVID-19 y los cambios en las demandas financieras de los consumidores, el sector Fintech no solo ha demostrado su flexibilidad para responder a las necesidades del mercado, sino que también ha mostrado su enorme potencial para abordar los problemas de inclusión financiera que prevalecen en el mundo. Un excelente ejemplo de esto es el éxito del banco digital líder de la región, que ha acumulado una base de clientes de 48 millones y, en promedio, atrae 2,1 millones de nuevos clientes por mes. En los últimos años, el ecosistema Fintech ha experimentado un crecimiento significativo y se ha consolidado como un actor clave para satisfacer las demandas y necesidades de los consumidores financieros de la región. El número de empresas del sector ha aumentado a 2.482, lo que indica un crecimiento sostenido desde 2017, con una tasa de crecimiento anual promedio del 37% y un notable aumento del 253% desde la elaboración del primer informe de ese año. Este crecimiento ha estado acompañado de un aumento de la inversión, cerrando 2021 con cifras récord de \$15.736 millones en inversiones Fintech en la región, cifra tres veces superior a la alcanzada en 2019.

Gráfico 4.17

Mujeres entre los clientes finales de las startup Fintech en América Latina



Fuente: Finnovista (2020).

Si bien algunos sectores de la industria Fintech han logrado avances significativos en el logro de la igualdad de género en su base de usuarios, todavía quedan desafíos por abordar. El papel de las finanzas alternativas en la promoción de la inclusión financiera de las mujeres es crucial, y se deben realizar esfuerzos para cerrar la brecha en el acceso al crédito y abordar los sesgos de género en el proceso de evaluación. Los sectores que atienden las necesidades de las mujeres en la industria Fintech, como la gestión de finanzas personales, seguros y préstamos, ofrecen una amplia gama de soluciones. Entre estos sectores, Gestión de Finanzas Personales y Seguros han logrado la paridad de género en su base de usuarios, con un 61% y un 55% respectivamente, sólo la mitad de las iniciativas de préstamos pueden presumir del mismo nivel de igualdad de género.

Cabe destacar que un importante 36% de las startups del segmento de Banca Digital también tienen una base de usuarios con igualdad de género. Desafortunadamente, cuando se trata de recaudación de fondos, la participación de las mujeres ha disminuido del 34% en 2018 al 22% en 2020. Sin embargo, ha habido un ligero aumento en el número de mujeres patrocinadoras, pasando del 22% al 23% según un estudio realizado por la Universidad de Cambridge en 2021. Esta disparidad es significativa ya que refleja las brechas existentes en

el acceso al crédito¹ y los sesgos que pueden afectar a las mujeres, como la evaluación de los riesgos crediticios². En el segmento de Préstamos o Alternativas de Financiamiento, las finanzas alternativas desempeñan un papel crucial en la promoción de la inclusión financiera. A pesar de que el 78% de los recaudadores de impuestos tienen una cuenta en el sistema financiero, dependen en gran medida de plataformas de financiación alternativas como su principal fuente de financiación. Esto resalta la importancia de las finanzas alternativas para brindar acceso a servicios financieros a quienes tal vez no tengan opciones bancarias tradicionales.

Para cerrar la brecha de género, es crucial considerar soluciones innovadoras y comprensión. Un aspecto significativo es la segmentación del mercado, donde identificar necesidades específicas dentro de estos segmentos y crear soluciones eficientes basadas en las diferencias entre mujeres y hombres en su proceso de toma de decisiones en materia financiera es fundamental (CAF, 2018). Por ejemplo, las mujeres tienden a mostrar un comportamiento más cauteloso que los hombres. Esto se puede observar en América Latina, donde las mujeres suelen priorizar el recorte de gastos, mientras que los hombres buscan formas de ampliar sus ingresos. Además, los hombres son más propensos a ahorrar dinero a través de medios informales que a través de instituciones financieras establecidas. El énfasis clave debería estar en empoderar a las mujeres para que administren y controlen eficientemente sus finanzas, dotándolas del conocimiento y la capacitación necesarios para utilizar eficazmente los recursos financieros.

¹ Actualmente, solo un 18% de mujeres en América Latina recibe préstamos en comparación con el 24% de los hombres. Véase: <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/03/04/nota/7766097/mujeres-ecuador-inclusion-financiera-cuenta-bancaria-ahorro-credito> y <https://www.latercera.com/que-pasa/noticia/no-da-lo-hombre-mujer-pedir-credito-ellas-pagan-17-mas-intereses-les-prestan-40-menos/526215/>

² En muchos países es ilegal identificar el género del solicitante en el proceso de concesión de un crédito financiero. Sin embargo, una investigación llevada a cabo por el Banco Mundial, UC Berkeley y Northwestern University concluyó que ignorar un rasgo demográfico clave como el de género y cómo esta variable interactúa con otros factores del proceso de decisión, impide a las mujeres mejorar su acceso a productos de crédito. El estudio encontró que es clave incluir estos datos y también que es importante construir controles de seguridad en los nuevos modelos de puntaje crediticio basados en machine learning para crear un proceso más igualitario, ya que usando un modelo de puntuación de crédito que diferenciaba a los clientes por género, el estudio encontró que cerca de un 80% de las mujeres ha recibido un puntaje de crédito más alto que mediante otro similar pero que no incluía el género como una variable. Actualmente, este modelo está siendo probado en República Dominicana, donde es legal utilizar la información sobre género como un elemento diferenciador en el proceso de decisión para otorgar un crédito.

CONCLUSIONES

La presión regulatoria es un factor ampliamente discutido en la literatura y es un factor determinante en el surgimiento de plataformas Fintech a nivel mundial. Kalmykova (2016) y Bruckner (2018) sostienen que las regulaciones regulatorias no están a la altura de los riesgos asociados con estas nuevas formas de préstamo, lo que podría llevar a que las empresas de tecnología financiera superen al sistema bancario tradicional. Por tanto, creemos que los factores regulatorios deberían incluirse en nuestro estudio. Cornelli (2020) propuso un modelo de regresión de panel para estudiar los préstamos Fintech per cápita utilizando variables como el PIB per cápita, el índice de Lerner (que mide la competitividad de los bancos) y el índice de intensidad regulatoria del banco. Los resultados muestran que los préstamos Fintech están prosperando en países con mayores márgenes bancarios, menores presiones regulatorias y mayores niveles de desarrollo.

A diferencia del autor, no incluimos la variable PIB per cápita en nuestro modelo debido a posibles problemas de endogeneidad. En cambio, incluimos métricas como la equidad y la inflación para reflejar el contexto económico en el que operan las empresas de tecnología financiera. La literatura sobre la industria Fintech se centra principalmente en comprender las condiciones necesarias para el desarrollo exitoso de plataformas Fintech. Claessens et al. (2018) realizaron un análisis utilizando un modelo de regresión econométrica y encontraron que la integración de la tecnología financiera a la economía local está directamente relacionada con el nivel de ingresos del país, la regulación bancaria, la competitividad del sistema bancario y el uso general de los servicios bancarios por población. También discutieron el impacto de los desarrollos Fintech en la política legal. Las presiones regulatorias y la competitividad de la industria bancaria a menudo se estudian en relación con la industria Fintech, por lo que nuestra investigación también tiene en cuenta estos factores.

El documento se centró en los aspectos económicos, financieros y sociales que explican el desarrollo de la industria Fintech. Nuestro aporte es considerar variables como inflación, capital, controles de capital, educación, edad de la población y accesibilidad móvil para explicar el crecimiento de los volúmenes Fintech. Además, veremos cómo estas variables afectan los niveles de ingreso y las regiones del país. Por lo tanto, nuestro estudio se basa en la sugerencia de Claessens et al. (2018) teniendo en cuenta la perspectiva de crecimiento no lineal de Frost (2020). Además, utilizaremos los datos recopilados por Cornelli (2020) para refinar aún más nuestro análisis. Finalmente, Demir et al. (2020) encuentran que tanto la inclusión financiera como la presencia de plataformas Fintech contribuyen significativamente a reducir la desigualdad en todos los niveles de ingresos. Esto promueve el análisis de fenómenos tecnológicos y financieros que contribuyen a la prosperidad económica de los países. Por lo tanto, incluimos variables que reflejan el tamaño y nivel de desarrollo del mercado de valores en cada país, como el vencimiento promedio de los bonos corporativos, la capitalización bursátil en relación con el PIB y la emisión de bonos corporativos en correlación con el PIB.

Sobre la base de investigaciones anteriores, John Frost (2020) examinó cómo estos factores influyen en la adopción global de Fintech y argumentó que la difusión de Fintech no es lineal entre países debido a factores como el nivel de ingresos y el nivel de desarrollo. También citó la demanda reprimida de crédito de los bancos tradicionales como un factor clave que impulsa la adopción de Fintech. Si bien el trabajo de Frost no proporciona un análisis cuantitativo de estos factores, sí proporciona un análisis general de la industria y las perspectivas futuras basadas en el escenario actual. Tanto Cornelli (2020) como Claessens et al. (2018) basaron sus estudios econométricos en regresión de panel que también nos resulta útil y que utilizaremos como procedimiento principal en nuestro trabajo. Para contribuir a esta investigación, examinamos en detalle cómo interactúan variables seleccionadas según los niveles de ingreso regional y nacional. Frost (2020) destaca el impacto diferencial de las variables en los préstamos Fintech según los niveles de ingreso regionales y nacionales.

¿Cuáles son los principales factores que contribuyen al desarrollo desigual de la tecnología financiera en la región?, los aciertos demuestran una relación positiva entre el nivel educativo de una población y el crecimiento del crédito Fintech. En general, los países con niveles más altos de educación también están más desarrollados, lo que los hace más propensos a tener las condiciones económicas necesarias para que prospere el crédito Fintech.

- Cámara Argentina de Fintech, (2021). *Evolución del empleo Fintech 2021: Ecosistema argentino*. Argentina. Recuperado de <https://camaraFintech.com.ar/wp-content/uploads/2021/05/Informe-Completo-Mayo-2021.pdf>
- Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información, (2020). *Remuneraciones y empleo del sector ti*. Montevideo: Observatorio cutí.
- Cantú, C., y Ulloa, B., (2020). *The dawn of Fintech in Latin America: Landscape, prospects and challenges*. Bank of International Settlements. Recuperado de <https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap112.htm>.
- Carrieri, F., Errunza, V., & Hogan, K., (2007). *Characterizing World Market Integration through Time*. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 42(4), 915-940.
- Celag, (2019). Recuperado de: <https://www.celag.org/el-mapa-de-la-integracion-regional-en-la-ofensiva-conservadora/>
- Celag, (2019). Recuperado de: <https://www.celag.org/el-mapa-de-la-integracion-regional-en-la-ofensiva-conservadora/>
- Cepal. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45727-panorama-Fintech-principales-desafios-oportunidades-uruguay>
- Colombia Fintech. (Sin fecha). *Regulación Fintech en América Latina*. Bogotá: Lloreda Camacho y Co.
- Corchado, M. (2008). *Formas de integración económica: Globalización y Regionalización*. Balderas 95, México: Limusa, S.A. de C.V.
- Claessens, S. et al., (2018), '*Fintech credit markets around the world: size, drivers and policy issues*' *BIS Quarterly Review*.
- Claessens, S., Frost, J., Turner, G., & Zhu, F., (2018). *Mercados de financiación Fintech en todo el mundo; tamaño, determinantes y cuestiones de políticas*. Recuperado de: https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1809e_es.pdf
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, (2021). *La autonomía económica de las mujeres en la recuperación sostenible y con igualdad*. Recuperado de <https://www.cepal.org/fr/node/53286>.
- Colombia Fintech, (Sin fecha). *Regulación Fintech en América Latina*. Bogotá: Lloreda Camacho y Co.

- Corchado, M., (2008). *Formas de integración económica: Globalización y Regionalización*. Balderas 95, México: Limusa, S.A. de C.V.
- Cornelli, G. et al., 2020. *Fintech and big tech credit: a new database*. BIS Working Papers, 887.
- Demirgüç-Kunt, A. et al., (2020). *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and Opportunities to Expand Access to and Use of Financial Services*. *The World Bank Economic Review*, 34(Supplement_1).
- Demir, A. et al., 2020. *Fintech, financial inclusion and income inequality: a quantile regression approach*. *The European Journal of Finance*, pp.1–22.
- Diehl Moreno, J. M., y Lava, M. M. (2020). *Investigación y estudio de regulación comparada: Fintech*. Banco Interamericano de Desarrollo
- Economática. (2019). Volúmen de transacciones MILA en USD. Bogotá .
- Enoch, C., Bossu, W., Caceres, C., & Diva, S. (2016). *Financial Integration in Latin America: Regional*.
- Escobar, D., (2016). *La regulación del mercado de valores en el Mercado Integrado. Documento de la serie: en ruta hacia la integración*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Friedrich-Ebert-Stiftung. (2021). *Sindicatos en transformación 4.0: Historias de sindicatos que se enfrentan al nuevo mundo del trabajo*. Berlín. Recuperado de <http://library.fes.de/pdf-files/iez/17800-20210602.pdf>
- Frost, J., (2020). *The Economic Forces Driving Fintech Adoption across Countries*. *SSRN Electronic Journal*.
- Frost, J. et al., 2019. *BigTech and the changing structure of financial intermediation*. *Economic Policy*, 34(100), pp.761–799.
- Fundación de estudios financieros - FUNDEF A.C. (2017). *La evolución del sector FINTECH, modelos de negocio, regulación y retos*. México.
- Funds Passport: Part 1 and Part 2. Washington : International Monetary Fund.
- Fuhr, R., (2008). *Comercio Intraindustrial: Cálculo de nuevos índices y su aplicación al*

caso Argentino. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos-pdf/comercio-intraindustrial-indices-aplicacion-argentino/comercio-intraindustrial-indices-aplicacion-argentino.pdf>

Fundación de estudios financieros - FUNDEF A.C. (2017). *La evolución del sector FINTECH, modelos de negocio, regulación y retos*. México.

Fundación de estudios financieros - Fundef. A.C, (2017b). *La evolución del sector FINTECH, modelos de negocio, regulación y retos*. México.

Gach, R., & Gostch, M., (2014). *The Rise of Fintech New York's Opportunity for Tech Leadership*. Recuperado de: https://pfnyc.org/wp-content/uploads/2017/04/The-Rise-of-Fintech_2014.pdf

García, C., (2005). *Capital extranjero y política económica, las crisis financieras del sudeste asiático*. Madrid: Fundamentos.

Garrido, R., Rodríguez, P., Gallego, R., y Carvajal, P. (2000). *La nueva economía y los mercados bursátiles en crecimiento*. Anales de economía aplicada, 1-21.

Gutiérrez, A. (1999). *La Comunidad Andina de Naciones: el difícil camino de la integración*. En J.

Haddad, C. & Hornuf, L., 2018. *The Emergence of the Global Fintech Market: Economic and Technological Determinants*. SSRN Electronic Journal.

Hernández de Cos, P., (2019). *Financial technology: the 150-year revolution*. Recuperado de: <https://www.bis.org/speeches/sp191119.htm>

International Monetary Fund. 2020. *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2019*. Washington, DC: IMF.

Kalmykova, E. & Ryabova, A., 2016. *Fintech Market Development Perspectives*. SHS Web of Conferences, 28, p.01051.

kpmg. (2017). *El impacto de las Fintech en las entidades financieras: Servicios financieros y it. Argentina*. Recuperado de <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ar/pdf/kpmg-paper-impacto-Fintech-en-entidades-financieras-nov-2017.pdf>

Lavalleja, M. (2020). *Panorama de las Fintech: Principales desafíos y oportunidades para Uruguay*. Santiago de Chile:

Lizarzaburu, E., Burneo, K., Galindo, H., & Berggrun, L., (2015). *Emerging Markets Integration in Latin America (MILA) Stock market indicators: Chile, Colombia and Peru*. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 74-83.

- Lissardy, G. (2018). *Cómo América Latina salió antes que las economías desarrolladas de la brutal crisis financiera de 2008*. BBC Mundo. Recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-45528505>
- Luna-Ramírez, S., & Agudelo, D., (2019). *¿Agrega valor el modelo Bacl-Litterman en portafolios del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA)?* Evaluación empírica 2008-2016 . *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 55-73.
- Lloreda Camacho y otros. (2019). *Regulación Fintech en Latinoamérica*. Chile
- Mayaute, L., (2018). *La Alianza del Pacífico: Logros y desafíos de la próxima Presidencia Peruana*. *Revista de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales*, 1(1).
Recuperado de:
<http://ezproxybib.pucp.edu.pe/ojs/index.php/iusintergentes/article/view/20120>.
- Ministerio de Hacienda Chile., (2018). *Principios orientadores para la regulación Fintech en la Alianza del Pacífico*. Recuperado de: <https://www.hacienda.cl/mercado-de-capitales/documentos-y-presentaciones/principios-orientadores-para-la.html>.
- OECD. (2019). Recuperado de:
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44525/1/S1900182_es.pdf
- Tiscornia, F., (2021, octubre 24). *¿Qué piensa el gerente general de uno de los bancos más importantes de Uruguay?* El País. Recuperado de <https://www.elpais.com.uy/negocios/piensa-gerente-general-bancos-importantes-uruguay.html#>
- Porzencanski, A. (2008). *Cómo América Latina salió antes que las economías desarrolladas de la brutal crisis financiera de 2008*. Recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-45528505>
- Ramos, A., Rozemberg, R., Makuc, A., Svarzman, G., & D'Elia, C. (2017). *Informe de Mercosur No.22: Renovando la Integración*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Rodríguez, L., & Uruña, S. (2019). *El Mercado Integrado Latinoamericano (MILA): Una manifestación de la prestación transfronteriza de servicios financieros*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Latina*. Bogotá, D.C.: Convenio Andrés Bello
- Sandoval, E., & Soto, M. (2016). *Mercado Integrado Latinoamericano: un análisis de cointegración*. *Revista Internacional de Administración y Finanzas*, 1-17.

- Stulz, R., 2019. *Fintech, BigTech, and the Future of Banks*. Nber Working Paper Series, 26312.
- Stiglitz, J. (2005). *Liberalización de los mercados de capitales, globalización y el FMI. Desarrollo Económico*.
- Unión Europea., (1997). Título I: *Disposiciones comunes. Tratado de la Unión Europea, firmado en Maastrich el 7 de febrero de 1992, modificado por el tratado de Amsterdam de 2 de octubre de 1997 (versión consolidada)*. Amsterdam, Holanda: Unión Europea. Recuperado de: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/anesdip1ydiv=23yid=yypage=>
- Uribe, J., & Mosquera, S. (2014). *Efectos del MILA en la eficiencia de portafolio de los mercados de acciones colombiano, peruano y chileno. Cuadernos de Administración*, 75-83.
- Vargas, W. (2013). *El MILA. Colombia mercado de integración entre Chile, Perú y Colombia. Revista de relaciones internacionales, estrategia y seguridad*, 120.
- Vargas, W., & Bayardo, J. (2013). *El MILA. Mercado de integración entre Chile, Perú y Colombia. Revista de relaciones internacionales, estrategia y seguridad*, 113-133.
- Venegas, A. (2018). *Bolsa de Valores de Colombia registró en julio volumen más bajo de negociación del año. La República*. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/finanzas/bolsa-de-valores-de-colombia-registro-en-julio-volumen-mas-bajo-de-negociacion-del-ano-2757880>.
- Vieira, E. (2008). *La formación de espacios regionales en la integración de América Latina. Bogotá, D.C.:Convenio Andrés Bello*.

EST. 2021 | **EMC**
EDITORIAL MAR CARIBE

ISBN: 978-9915-9682-5-4



EST. 2021 **EMC**
EDITORIAL MAR CARIBE

INDICADORES DE
CALIDAD
ESTADÍSTICA:
**NIVELES DE VALORACIÓN
DEL MODELO FINTECH Y
SU IMPACTO EN EL PIB
DE AMÉRICA LATINA**

SONIA PERCIVERANDA TAPARA PALOMINO
VÍCTOR SÁNCHEZ CÁCERES
ERLIN GUILLERMO CABANILLAS OLIVA
OSCAR ANTONIO ROBLES VILLANUEVA
JUANA FRANCISCA REYES PINTADO