

Fecha
07.03.2017

Sección
Revista / Falla de origen

Página
2-58-72

FINTECH REVOLUTION

México tiene el potencial para detonar esta industria puntera. ¿Se va a quedar en el limbo?



Continúa en siguiente hoja

Página 1 de 12
\$ 901764.00
Tam: 4062 cm2

Fecha
07.03.2017

Sección
Revista / Falla de origen

Página
2-58-72

REPORTE FINTECH



Continúa en siguiente hoja

Página 2 12
de

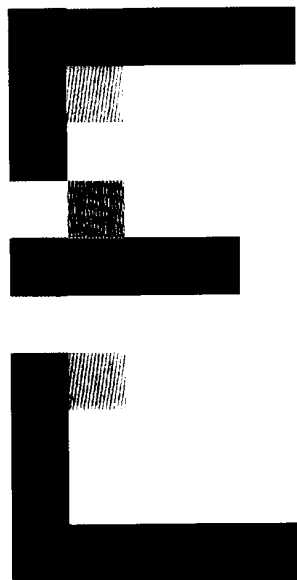
Fecha
07.03.2017

Sección
Revista / Falla de origen

Página
2-58-72



Fecha 07.03.2017	Sección Revista / Falla de origen	Página 2-58-72
---------------------	--------------------------------------	-------------------



n 2016, cuatro pequeñas empresas mexicanas dieron la sorpresa. Con la bandera de revolucionar el sector financiero, recaudaron una tercera parte del total de inversión que atrajo el ecosistema emprendedor en México el año pasado. Kubo Financiero, Clip, Kueski y Konfío, creadas entre 2012 y 2014, consiguieron 58.5 millones de dólares de inversionistas internacionales y mexicanos, convirtiéndose en las primeras en obtener rondas de tal magnitud en la industria de la tecnología financiera (*fintech*) nacional.

El monto invertido en estas compañías, que representa 31.3% de los 188 millones de dólares que las *start-ups* mexicanas levantaron el año pasado en diferentes sectores, llevó al país a ubicarse en los primeros lugares del *fintech* en América Latina.

El potencial de que México se convierta en un competidor líder en el sistema financiero global, al lado de Estados Unidos, Reino Unido y China, es real si resuelve los dos principales desafíos que enfrenta: la colaboración con las instituciones financieras tradicionales –a las que podría quitar casi un tercio del mercado– y la necesidad de una regulación que determine las reglas para las empresas y proteja a los usuarios de las 13 divisiones del sector que operan en el país, desde plataformas de *crowdfunding* y *bitcoin* hasta sistemas de pagos electrónicos.

“La evolución del sector ha sido muy acelerada a partir de 2013”, afirma Carlos Orta, vicepresidente de Política Regulatoria de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). “Además de que ha habido permanencia de las empresas en la industria, se han diversificado las líneas del sector”.

La ola de emprendimientos está dando resultados. De acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), las empresas han otorgado, hasta ahora, 1,000 millones de pesos en créditos y cuentan con más de 540,000 clientes activos.

Y el sector es optimista con respecto al futuro, ya que, en los próximos 10 años, concentrará hasta 30% del mercado bancario en México, estima Innsomnia, la incubadora de negocios de Bankia, una de las seis instituciones financieras más grandes de España y que inició en febrero de este año un programa remoto de incubación para emprendimientos *fintech* en territorio mexicano.

Fecha	Sección	Página
07.03.2017	Revista / Falla de origen	2-58-72

Los primeros destellos de la revolución tecnológica financiera aparecieron en la década de los 90, con el nacimiento de compañías de procesamiento de pagos vía internet, como las estadounidenses CyberCash, Confinity, X.com y la alemana Wirecard.

"PayPal –resultado de la fusión entre Confinity y X.com en el año 2000– perteneció a esa primera ola de empuje hacia el *fintech* en el mundo, pero, después de que tronó la burbuja de las puntocom, las aguas se calmaron", cuenta Adolfo Babatz, fundador y CEO de Clip, un lector de pagos móviles que se acopla a un teléfono celular para recibir pagos con tarjeta.

Pese a la crisis, las compañías pioneras lograron salidas exitosas al volverse públicas. No fue sino hasta una década después, a partir de 2009, con el surgimiento de los teléfonos inteligentes, cuando vino una segunda ola iniciada por Square, empresa de pagos móviles creada por el fundador de Twitter, Jack Dorsey, y que en 2015 salió a bolsa. "Ahí hubo otro gran banderazo y empezaron a brotar compañías por todo el mundo, aunque ya no sólo en métodos de pago electrónico", agrega Babatz.

Vicente Fenoll, creador de Kubo Financiero, plataforma de préstamos por internet de persona a persona, agrega que la democratización de la tecnología impulsó el *fintech*. "Se abarataron los costos y permitió el desarrollo de muchas más empresas", señala.

Desde 2009, el surgimiento de estas compañías no se ha detenido. Finnovista, organización que promueve el desarrollo del sector, apunta que en la región existen 481 *start-ups* distribuidas en Brasil (130), Colombia (77), Argentina (60), Chile (56) y México, que, con 158, es el mercado puntero de la región.

CONSOLIDACIÓN A FONDO

Rogelio de los Santos y Paul Ahlstrom crearon en 2011

el fondo Alta Ventures, hoy renombrado Dalus Capital. De los 70 millones de dólares disponibles para invertir, los fundadores destinaron, desde 2012 hasta 2014, 35% a cuatro empresas *fintech*: la argentina Technisys y las mexicanas MFM, Clip y Kubo Financiero.

"En nuestra tesis original, como la de muchos otros fondos, no teníamos previsto el *fintech* por desconocimiento, pero nos sorprendimos al ver oportunidades interesantes", explica De los Santos.

Las oportunidades detonaron en los fondos el interés por financiar el crecimiento del sector. Y las consecuencias fueron positivas. En los últimos cinco años, la inversión mundial creció 10 veces, al pasar de 1,800 millones de dólares en 2010 a 19,000 millones de dólares en 2015, según las firmas Citi y CB Insights.

En la región, el interés de los inversionistas también se contagió. La Asociación Latinoamericana de Capital Privado y Capital de Riesgo indica que del sector de tecnologías de la información, que recibió inversiones por 499 millones de dólares en 2015, la categoría que más captó fue *fintech*, con 142 millones de dólares.

Alta Ventures no fue el único en subirse al barco *fintech*, fondos como Capital Invent, Vander Capital y Accion lanzaron la moneda al aire. Hasta el momento, 26 fondos en América Latina, de los que 12 son mexicanos, han invertido en 99 *start-ups* en la región, de acuerdo con el fondo mexicano ALL VP.

Predecir hasta dónde crecerán los montos de inversión es difícil en tanto que no haya retornos o salidas, dice De los Santos. Lo

cierto es que, según Ignacio Aldonza, socio líder de EY, las *fintech* ya compiten por captar hasta 30% del mercado bancario en México, valorado en más de 30,000 millones de dólares.

REGULACIÓN EN EL TINTERO

No sólo los inversionistas, el gobierno federal también volteó a ver el sector. En mayo de 2016, el entonces secretario de Hacienda y Crédito Público, Luis Videgaray, viajó a Silicon Valley.

Durante dos días, el funcionario se reunió con inversionistas y empresarios *fintech* estadounidenses. "Les preguntó cuáles eran las condiciones que necesitaban para que sus emprendimientos fueran exitosos y qué retos veían en México", cuenta María Ariza, directora general de la Asociación Mexicana de Capital Privado (Amexcap) y quien lo acompañó al viaje.

Los encuentros arrojaron varios temas pendientes, pero uno

sobresalió: la falta de regulación. A pesar de que la industria en México había comenzado a crecer tres años antes, carecía de un marco legislativo específico que proporcionara las reglas a las empresas y que, a su vez, protegiera a los usuarios. Ése fue el punto de partida para que el gobierno federal comenzara a pensar en una ley *fintech*.

Dos semanas después, el exsecretario planteó a más de 20 empresarios –reunidos en Palacio Nacional– su intención de crear una regulación. El discurso fue claro: el 8 de septiembre presentaría la iniciativa de ley. Pero un día antes de la fecha límite, Videgaray renunció al cargo y la propuesta se quedó en el tintero.

Hoy, luego de seis meses, la iniciativa todavía no ha sido presentada. "Estamos trabajando la ley todas las autoridades: Hacienda, Banco de México, CNBV y otras instancias", dice

Vanessa Rubio, subsecretaria de la SHCP. "La vamos a presentar en el primer semestre de este año, es un hecho".

A escala mundial, pocos países, como Reino Unido y Singapur, tienen una ley *fintech* que regula todos o, al menos, un aspecto de la operación. Leticia Riquelme, especialista financiera del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en México, asegura que la intención del gobierno mexicano de implementar un marco legal surgió en un momento oportuno, pues dará certidumbre para que la industria potencie su crecimiento.

La clave para lograr un fortalecimiento del sector a partir de la ley, dice Javier Arreola, analista del Foro Económico Mundial, es regular, de manera equilibrada, todas las ramas del *fintech*. Lorenza Martínez, directora general de Estrategias, Riesgo y Sistema de Pagos del Banco de México (Banxico), adelanta que uno de los principios básicos de la ley será regular cada sector de acuerdo con el servicio que presta y con los riesgos inherentes a cada actividad.

"Los proveedores de servicios de pagos no pueden tener la misma regulación que los que además otorgan crédito", dice la funcionaria. Sin embargo, sugiere, que todos los competidores cumplan con ciertos estándares mínimos de operación, como controles para prevenir el lavado de dinero.

Hasta ahora, según la Secretaría de Hacienda, la propuesta de ley divide en tres las ramas que hay que regular: financiamiento colectivo o *crowdfunding*, activos y dinero electrónico, y plataformas innovadoras, que abarca al resto de las empresas del sector.

En el caso del financiamiento colectivo, fuentes de Banxico

Continúa en siguiente hoja

Fecha	Sección	Página
07.03.2017	Revista / Falla de origen	2-58-72

participan en el diseño de la ley adelantan que el foco principal estará en buscar que el *crowdfunding* basado en acciones –que permite a un inversionista aportar financiamiento a una empresa a cambio de capital– no genere un mercado paralelo informal al regulado por la Ley del Mercado de Valores.

Sobre los activos y el dinero electrónico, Rubio explica que analizan dos vertientes: la primera, cuando el modelo de negocio de una empresa acepta criptomonedas –como *bitcoin*– y no las cambia. La segunda, cuando las liquida y las vuelve pago en efectivo.

El apartado de la ley que es importante incorporar es el relacionado con las plataformas innovadoras, considera Gabriela Andrade, especialista de mercados financieros del BID. En este bloque –que funcionará como el esquema *sandbox* vigente en Reino Unido– podrían incluirse todos aquellos modelos de negocio que el marco regulatorio no estipula de manera específica.

Bajo este esquema, si la ley no considera una empresa específica, el emprendedor podrá acercarse con los reguladores para probar su solución, identificar si no viola alguna ley y buscar, en conjunto, una forma de incluir su producto o servicio en la legislación.

“La regulación casi siempre va dos pasos atrás. Los *sandboxes* permiten reaccionar más ágil y eficientemente”, destaca Riquelme.

Además de definir con precisión los modelos por regular, Mario di Costanzo, presidente de la Condusef, recomienda incluir bloques para proteger a los usuarios de estas plataformas, particularmente, a través de tres rubros: publicidad clara, transparencia y cumplimiento de los contratos. Por su parte, los empresarios y los inversionistas del sector sugieren establecer las reglas del juego para lograr una competencia sana con los bancos.

EL COMPETIDOR Y ALIADO

La relación de las *start-ups* con los bancos es complicada. Seis de cada 10 ejecutivos de la banca internacional ponen en el corazón de su estrategia a las *fintech*, mientras que sólo 25% se niega a aceptar estas innovaciones, según la consultora PwC.

Aun con estos números, en México, sólo dos bancos utilizan los servicios de una *fintech*. La mayor parte de sus inversiones se destina a la banca móvil y digital, así como a renovar sucursales e inmuebles. “No hay una urgencia en México de entrarle al tema *fintech*. Veo más decisión del gobierno que de la banca”, comenta Jorge Ortiz, presidente de la asociación FinTech México.

Hasta ahora, Scotiabank y BBVA Bancomer son los únicos grupos financieros que han dado un paso. La primera valida un piloto con Kabbage –*fintech* estadounidense– para calificar la reputación crediticia de microempresarios; la segunda compró la mexicana Openpay para pagos en línea, además de tener ocho pilotos más.

El gran valor de las *fintech* es que son muy pequeñas y pueden cambiar y hacer productos concretos en tiempo récord, apunta Francisco Estevan, de Innsomnia.

La lentitud de los bancos hace que las *fintech* piensen en crecer por separado, pese a la necesidad de capital, insuficiente para conectarse a canales de pago. “Para muchas cosas estás impedido por regulación, pero, para otras, necesitas una inversión muy fuerte. Bancomer me ha dicho ‘conéctate al (sistema de pagos electrónicos interbancarios) SPEI’. Estaría espectacular, pero si lo haces a través de un banco, te cobra 5 pesos. Si piensas ser monedero digital y por cada transferencia te cobran, imagínate cuánto tendrías que cobrarle al usuario”, explica Ortiz, también fundador de Tan-tan, *start-up* de pagos móviles.

El caso de las transferencias electrónicas entre bancos es un claro ejemplo del bloqueo al que se enfrentan las *fintech* al momento de pensar en su camino independiente, pues no tienen acceso directo y sólo pueden hacerlo a través de una empresa: Sistema de Transferencia

de Pagos (STP), explica el consultor David Margolín, exdirector general de Estrategia, Riesgos y Sistema de Pagos de Banxico. “En la medida en que los participantes estén regulados y que cumplan con los estándares mencionados en riesgos operativos, de prevención de lavado de dinero, podrían tener acceso al SPEI”, revela Lorenza Martínez, de Banxico.

Los grupos financieros comienzan a ver en la agilidad un activo y una amenaza. “Los que me asustan más son ellos (los emprendimientos *fintech*) y no los competidores tradicionales. Eso me obliga a estar al día y tratar de colaborar”, dice Hugo Nájera, director general de Desarrollo de Negocios de BBVA Bancomer.

Trabajar en conjunto permitiría llegar a uno de los segmentos que, hoy por hoy, no es atractivo para la banca, por el bajo saldo de las transacciones, y que, por el contrario, resulta apetitoso para las *fintech*: las micro, pequeñas y medianas empresas. El otro nicho al que se podría llegar es el de la población que no tiene cuenta bancaria alguna y que, en México, supone 56% de la población, según el Reporte Nacional de Inclusión Financiera 2016.

Y esto lo sabe incluso el gobierno, que puso la tecnología como uno de los siete principales ejes de su Política Nacional de Inclusión Financiera. Pero, en la práctica, estas empresas siguen esperando. Los empresarios e inversionistas del sector solicitan reglas del juego para lograr una sana competencia con los bancos, que incluyan, además de la apertura al SPEI, acceso a códigos comunes o API estandarizadas, que permitan comunicarse a las plataformas entre sí y fortalecer las redes de ciberseguridad.

El gobierno federal tiene hasta el 30 de junio para presentar la propuesta de la ley al Congreso. Mientras esto sucede, el sector no se detiene. Los competidores del *fintech* adelantan que, en los próximos meses, darán noticias que demostrarán la fortaleza de las tecnologías financieras, con o sin marco regulatorio. □

“VAMOS A PRESENTAR (LA LEY) EN EL PRIMER SEMESTRE DE ESTE AÑO”.

VANESSA RUBIO,
SUBSECRETARIA DE LA SHCP.

“NO HAY UNA URGENCIA EN MÉXICO DE ENTRARLE AL TEMA FINTECH”.

JORGE ORTIZ,
PRESIDENTE DE
FINTECH MÉXICO.

Fecha
07.03.2017

Sección
Revista / Falla de origen

Página
2-58-72

PORCENTAJE DE EMPRESAS
INVOLUCRADAS:



Fecha
07.03.2017

Sección
Revista / Falla de origen

Página
2-58-72

EMPRESAS INVOLUCRADAS:

- Aporta.org.mx
- Aportemos
- Briq.mx
- Donadora
- Expansive
- FINV
- Fundare
- Hagamos La Vaca
- Inverspot
- Investigga
- Investon.me
- iVentu.re
- MiCochinito.com
- Play Business
- Raisehub
- Recaudia

- Contalia
- Contalista
- Contarte
- Corebook
- DevBlocks
- Enconta
- Espiral
- Factigo
- Facturama
- Factúrame
- FINSIGHTS
- Gestionix

- Ahorra Seguros
- Asegúrate Fácil
- Auto Chilango
- Consuelo
- Salud Cercana
- SeguroInteligente.mx
- Truvius

- Finbitz
- Finx
- Hausfunding
- Piggo
- Vest

- albo
- Bonsai
- Dinerio
- Flink
- MAS Capital
- Simpplo

- Kuspit
- Segnaly

- Kobra
- Lefort
- Listo
- NMNL
- Paybook
- Reachcore
- Tickard
- Visoor

- Adelanta Tu Nómina
- Alivio Capital
- Apoyos Express
- Aspiria
- Cohete
- Credijusto
- CrediKoink
- Credilikeme
- Credirama
- CrediRent
- Creze
- El Buen Socio
- Fondé
- Konfio
- Konsigue
- Kueski
- Laudex
- MFM
- mimoni
- Mobilender

- Münett
- Mutuo Financiera
- Préstamos rápidos hoy
- Proyecto PyME
- Visor

- Doopla
- Finve
- Kubo Financiero
- LaTasa
- PitchBull
- Presta2
- Prestadero
- Quotanda
- Yotepresto.com

- AirTM
- Bitcoin42
- Bitso
- Isbit
- Maxsaldo
- Mexbt
- PulseBTC
- Volabit

- Saldo.mx
- Sr. Pago
- Switch
- Tan-tan
- TEVI
- Undostres

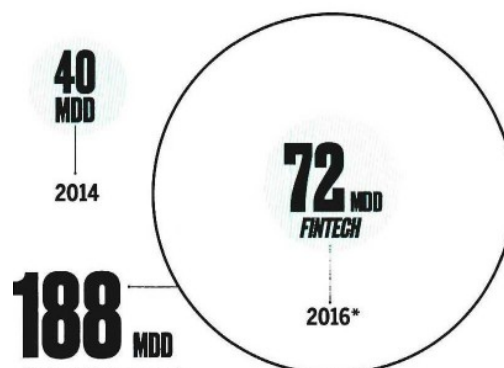
- Bancompara
- ComparaGuru
- Credify
- Hipos.com
- MercadoDeCredito
- Nexu
- Rocket
- TúDecide
- VINIK

- Bayonet
- Digital Cash
- IFS Core
- SBM id
- Token

- AhorroLibre
- Akiba
- Kiwi
- Moneypool
- Resuelve Tu Deuda
- Zabvio
- Zaveapp

Inversión in crescendo

El capital recaudado por las *fintech* nacionales creció 80% en dos años.



Se invirtieron en el capital emprendedor mexicano en 2016.

*La Amecap sigue recopilando información de este año.
FUENTE: Amecap.

El 'sex appeal' mexicano

En 2016, cuatro *start-ups* mexicanas levantaron cerca de 59 millones de dólares de inversión.



*En 2017, Clip logró cerrar una ronda de capital por 25 millones de dólares.
FUENTE: Amecap.

Fecha
07.03.2017

Sección
Revista / Falla de origen

Página
2-58-72



DAVID ARANA

EMPRESA

KONFÍO

RAMA

PRÉSTAMOS EN LÍNEA

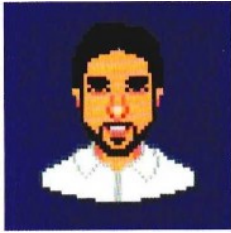
De los poco más de cuatro millones de empresas que operaban en México durante 2014, 99.6% eran micro y pequeñas, según el INEGI. Cuando David Arana trabajaba como vicepresidente de Derivados de Crédito para América Latina en Deutsche Bank, identificó que ese segmento no tenía acceso a crédito. "Los bancos no prestan ahí, únicamente 7% de este mercado tan grande tiene acceso a un crédito no formal, pero los demás no tienen ninguna opción y, por lo tanto, no pueden crecer", explica. Con el objetivo de resolver el problema que enfrentaba el sector, fundó Konfío, plataforma que, tras realizar un análisis de riesgo, otorga préstamos en línea de hasta 150,000 pesos a negocios formales, con al menos tres meses de facturación, que tienen planes de transformarse en compañías de alto impacto. "Nos volvemos parte importante de la operación de nuestros clientes y los ayudamos a crecer", detalla. La start-up comenzó a operar en 2014 y, hasta ahora, ha atendido a 300,000 pequeños negocios con créditos ya otorgados, en proceso o en inicio. Tras dos años de operaciones, en mayo de 2016, Konfío atrajo una ronda de inversión por 8 millones de dólares de fondos estadounidenses y mexicanos, como Quoria Capital y Jaguar Ventures.



Fecha
07.03.2017

Sección
Revista / Falla de origen

Página
2-58-72



ADALBERTO FLORES

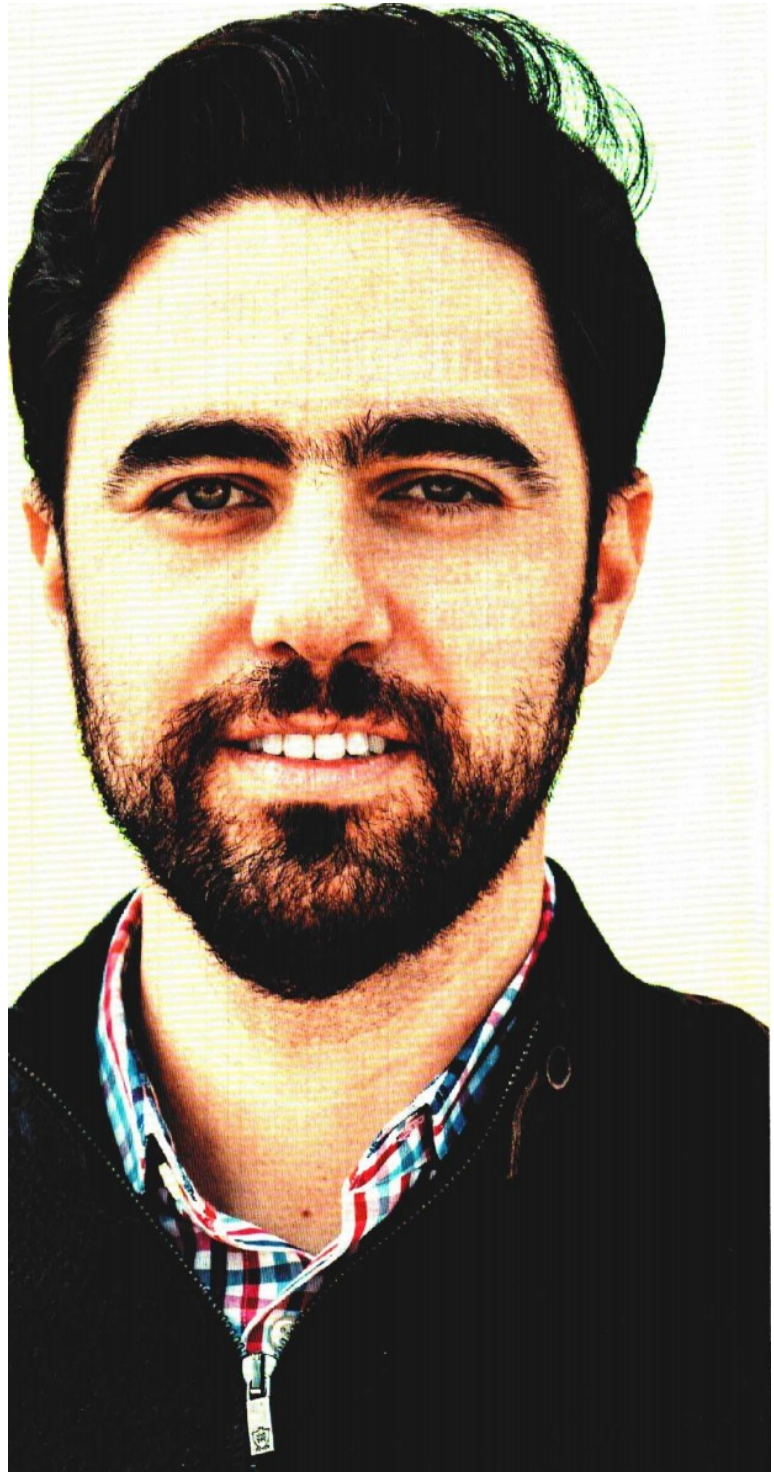
EMPRESA

KUESKI

RAMA

PRÉSTAMOS EN LÍNEA

Comprar por internet era una práctica inusual en 2012, porque, según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera, sólo 27.5% de los mexicanos tenía tarjeta de crédito. Si el resto quería pagar algún producto, compraba una tarjeta de prepago y regresaba a su computadora para finalizar la transacción. "México perdía de 4,000 a 5,000 millones de dólares en comercio electrónico al año", dice Adalberto Flores, fundador de Kueski. Para atender esta problemática, Flores y su socio, Leonardo de la Cerda, pensaron en crear un servicio para pagar a través de internet sin necesidad de tener una tarjeta de crédito. La oportunidad parecía evidente, pero al entrevistar a sus usuarios potenciales descubrieron que no querían una solución de pago: buscaban micropréstamos personales por internet de hasta 2,000 pesos. Cambiaron su idea, crearon un modelo de negocio para cobrar una comisión por transacción y en 2012 nació Kueski, plataforma de préstamos en línea, que hasta ahora ha otorgado más de 200,000 créditos. Por su innovador sistema, en mayo pasado levantó una inversión por 35 millones de dólares de fondos, como Richmond Global Ventures, CrunchFund y Variv Capital.



Fecha
07.03.2017

Sección
Revista / Falla de origen

Página
2-58-72



VICENTE FENOLL

EMPRESA

KUBO FINANCIERO

RAMA

PRÉSTAMOS PERSONA A PERSONA

Vicente Fenoll imaginó un *marketplace* que pudiera conectar a inversionistas con personas que necesitaran dinero. En 2012 llevó su idea a la realidad al fundar la plataforma de préstamos Kubo Financiero. El objetivo es acercar los servicios financieros al 61% de la población no bancarizada de México, según datos de la CNBV.

Durante sus primeros años de operación, la plataforma virtual de préstamos persona a persona logró realizar 300 operaciones. Ahora llega a este mismo monto mes con mes.

Esto le valió la atención de fondos de capital internacionales, como Bamboo Finance, de Luxemburgo, y Endeavor Catalyst, de Silicon Valley, que en 2016 decidieron inyectar al negocio 7.5 millones de dólares para su crecimiento. "Demostramos que se puede generar demanda financiera en segmentos de la población bajos", dice Fenoll.

El negocio, que presta desde 5,000 hasta 75,000 pesos, ha otorgado, a la fecha, 7,000 préstamos. El fundador dice que la regulación no le ha representado un obstáculo, sino una ventaja competitiva. "Hay que conocer los puntos y las comas de la ley para saber cómo utilizarla a tu favor".



Página 11 12

Continúa en siguiente hoja

de

Fecha
07.03.2017

Sección
Revista / Falla de origen

Página
2-58-72



ADOLFO BABATZ

EMPRESA

CLIP

RAMA

SISTEMA DE PAGOS

A principios de 2009, cuando el sistema de pagos móviles Square se estrenó en Estados Unidos, Babatz se lamentaba. Diez meses antes había desarrollado un producto similar en PayPal. "No hace muy buen trabajo al venderlo internamente, pero me quedó la espinita clavada". En 2012 salió de la empresa y creó Clip, un lector de pagos que permite a los comercios aceptar cualquier tarjeta de débito y de crédito desde un *smartphone*. Su mercado se concentra en los pequeños y medianos, pues dice, alrededor de 11 millones de negocios en México únicamente aceptan efectivo. Un local sólo debe adquirir el lector: una pequeña caja blanca y naranja que se inserta en el teléfono móvil, lista para cobrar. A diferencia de las terminales tradicionales, la empresa no cobra renta mensual ni exige una cantidad mínima de facturación a los comercios. Además, maneja una comisión de 3.75% por transacción. Actualmente, Clip ya es el cuarto adquirente más grande de México por número de comercios, detrás de Banorte, Bancomer y Santander. El año pasado levantó una ronda de 8 millones de dólares en la que participaron American Express Ventures, Sierra Ventures y Fondo de Fondos.

