

"Inclusión Financiera, Microfinanzas y Fintech: los casos de México, Chile y Perú"

Facundo Dalle Nogarei¹
Ignacio E. Carballo²

Resumen

Este trabajo tiene como finalidad analizar la incidencia que ha tenido la tecnología y la difusión de la telefonía móvil sobre las microfinanzas y la inclusión financiera (IF) a nivel global, para luego profundizarlo en tres economías de América Latina. Se realiza un análisis teórico y conceptual de las variables a tratar: microfinanzas, instituciones financieras (InF), y finalmente, las tecnologías financieras (Fintech). Se analizan las oportunidades y desafíos teóricos que presentan las innovaciones tecnológicas de la información y la comunicación (TIC) sobre el sector, y los efectos que han tenido sobre el mismo. Finalmente, se realiza un análisis de la situación en tres países referentes de América Latina: Chile, México y Perú. Los esquemas institucionales son muy variados en cada uno de estos, por lo que observa la regulación y el avance del sector en cada país. Este trabajo es de índole teórico, pero sus reflexiones servirán para arrojar luz al proceso de digitalización que atraviesan las finanzas.

Palabras claves: *Microfinanzas, Inclusión Financiera, Fintech.*

¹ Facundo Dalle Nogare, Pontificia Universidad Católica Argentina (UCA) lody_bueri@hotmail.com

² Ignacio E. Carballo, Pontificia Universidad Católica Argentina (UCA), Universidad Autónoma de Madrid (UAM) y Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES), Instituto de Investigaciones Económicas, CONICET, FCE-UBA, Argentina. nachocarballo4@hotmail.com / ignaciocarballo@uca.edu.ar

Índice

1. Introducción

- 1.1 Definición de las microfinanzas y microcréditos
- 1.2 Evolución de las microfinanzas
- 1.3 Incidencia de las microfinanzas sobre la inclusión financiera

2. Instituciones microfinancieras (IMF)

- 2.1 IMF en Latinoamérica

3. Nuevas tecnologías financieras-Fintech

- 3.1 Definición de las Fintech
- 3.2 Evolución reciente de las Fintech
- 3.3 Tipos de Fintech
- 3.4 El papel y aporte en el sector financiero
- 3.5 Desafíos y obstáculos

4. Estado del sector-Análisis comparado

- 4.1 México
- 4.2 Chile
- 4.3 Perú

5. Conclusiones y reflexiones finales

1. Introducción

1.1 Definición de las microfinanzas y microcréditos

Las microfinanzas como instrumento tienen el claro objetivo de luchar contra la pobreza a partir del desarrollo de mecanismos que permitan dar lugar a la provisión de crédito y el ahorro para personas de bajo nivel adquisitivo. Cabe aclarar que el acceso al crédito es solo una de las posibilidades que comprende la actividad microfinanciera, ya que son varias las herramientas de las que dispone para acceder a productos financieros, como lo son por ejemplo los depósitos bancarios ([Camacho Beas, 2010](#)).

Sin embargo, es curioso que, aunque se trate de una iniciativa que mueva millones de dólares alrededor del mundo anualmente, no haya un claro consenso sobre que son realmente las microfinanzas. Las definiciones son muy amplias, y solo para mencionar algunas, las microfinanzas pueden llegar a interpretarse como una actividad que busca reducir la pobreza hasta una modalidad de los bancos para aumentar sus ganancias ([Roberto Andrade, 2008](#)).

Por lo tanto, en este trabajo van a considerarse como el conjunto de programas e instituciones (bajo cualquier personería jurídica) que proveen de servicios financieros a personas que carecen de tener acceso al sistema tradicional de banca comercial. Estos programas también pueden aparecer combinados con servicios no financieros (capacitación, asistencia técnica, etc.) a los efectos de generar oportunidades de desarrollo empresarial.

Dentro de este amplio campo financiero se encuentran los microcréditos. Estos se tratan de préstamos pequeños a aquellas personas o familias que no poseen las garantías necesarias por la banca oficial (o convencional) para poder iniciar o expandir sus propios emprendimientos ([Mena, 2004](#)).

Existen una serie de rasgos que suelen ser característicos de estos y de su modalidad de operación: (i) el pequeño monto de los préstamos, (ii) se conceden a muy corto plazo, (iii) están dirigidos a la población más pobre, y finalmente (iv) los préstamos se invierten

en actividades elegidas de antemano por los mismos prestatarios ([R. Marbán Flores, 2007](#))

A fin de cuentas, lo más importante del sector microfinanciero es el hecho de que presentaron una serie de innovaciones que permitieron llevar servicios financieros a una clientela que hasta el momento estaba completamente excluida del sistema tradicional. Puede decirse que las microfinanzas no se limitan únicamente a combatir la pobreza, sino que también tienen como intención promover la profundización financiera, incorporando año tras año grandes cantidades de hogares-empresas dentro de las finanzas formales ([Gonzalez Vega, 1997](#)).

1.2 Evolución de las microfinanzas

Para tener una real comprensión acerca de la historia de las microfinanzas, inevitablemente debe hablarse de un antes y después de Muhammad Yunus y el *Grameen Bank*. Si bien las primeras experiencias se registran en los siglos XVIII y XIX en las principales economías europeas, (Inglaterra, Alemania e Italia) las microfinanzas se consolidaron en 1976 con la creación del *Grameen Bank* en India impulsado por Yunus ([Carasila y Milton, 2011](#)).

Anterior a la fundación de este, las instituciones eran costosas e ineficientes en su enorme mayoría. La razón detrás de esto: los clientes. Como bien explicaron los economistas Conning y Uldry en 2007, inicialmente el principal destino de los créditos era el sector agrícola. El problema detrás con esto era que la alta volatilidad del negocio (sujeta a condiciones climáticas, fertilidad de tierra, etc.), hacía que la posibilidad de repago de los préstamos fuese muy baja. Dada esta situación, hacia 1970 la ideología económica que lideraba a nivel mundial sostenía que se necesitaba subsidiar fuertemente a todas aquellas instituciones o programas que quisieran mejorar la situación de las personas con bajos ingresos ([Cull et. al., 2009](#)).

En medio de este contexto fue que Muhammad Yunus, profesor de economía de la Universidad de Bangladesh, se presentó como un visionario ([Márquez y Marlene, 2015](#)). Mientras las instituciones del área incurrían en pérdidas y eran insostenibles, Yunus aseguraba que este sistema eventualmente traería ganancias ya que los clientes pobres pagarían los préstamos sin excepciones, y el tiempo le daría la razón. Hacia el año 2013, el *Grameen Bank* concedería más de 13 mil millones de dólares en préstamos, con una tasa de devolución por encima del 97% ([Sancho et. al., 2013](#)).

Iniciada la década de 1980, los pioneros de las microfinanzas ajustaron su enfoque pasando de los agricultores a los individuos con emprendimientos de mayor estabilidad. La elevada tasa de repago hizo que las IMF rápidamente cambiaran su modalidad de operar. Inicialmente, los clientes debían formar pequeños grupos en los que actuaban como garantes mutuos del otro, sin embargo, esta modalidad dejaría de ser necesaria. A finales de la década, los economistas referentes en el área, influenciados por Yunus, apoyaron una nueva idea que marcaría un claro punto de inflexión para las microfinanzas: las instituciones dedicadas al tema deberían generar beneficios, o por lo menos ser financieramente sustentables.

Ya entrando a la última década del siglo, y más precisamente entre 1995 y 1996, habían aproximadamente 1.000 IMF que habían operado (por lo menos) durante tres años y que contaban con más de 1.000 clientes (cada una). Inclusive, se estima que para mediados de 1995 el sistema microfinanciero había otorgado más de USD 7 billones en préstamos a alrededor de 13 millones de clientes ([Ledgerwood, 1999](#)).

Hacia 1997 hubo un reconocimiento clave para las microfinanzas a nivel mundial, más precisamente en la Cumbre de Washington. En esa ocasión, por primera vez se reconoció el crédito hacia los pobres como una herramienta clave para combatir la pobreza. En base a esto, los protagonistas de la Cumbre (gobiernos nacionales, INF internacionales, entre otros) acordaron que la concesión del crédito debería alcanzar para 2005 a 100 millones de familias en los países más necesitados ([Bicciato et. al., 2002](#))

A inicios del siglo XXI, el sector microfinanciero logró dar el gran salto de calidad pasando de estar conformado por un pequeño grupo de instituciones sin fines de lucro a contar mayoritariamente con bancos comerciales e InF privadas. Fueron varios los sucesos que demostraron una mayor importancia del sector a nivel mundial, entre los cuales pueden destacarse la conformación de la Red Internacional de Educación Financiera hacia 2008, o bien la Alianza para la Inclusión Financiera (conformada por 104 instituciones de 87 países distintos) creada en el 2006 ([Roa, 2013](#)).

A fin de cuentas, puede decirse que con el pasar de los años las microfinanzas han ido cobrando cada vez una mayor relevancia y alcance a nivel mundial, transformando enormemente su forma de interactuar. Como veremos más adelante, las innovaciones tecnológicas y las mejoras en las practicas, además de esto, han permitido que instituciones pioneras en el tema, como lo es *BancoSol* en Bolivia y *Grameen Bank* en India, se hayan convertido en bancos comerciales con alcance a millones de clientes ([Arméndariz and Labie; 2011](#)).

1.3. Incidencia de las microfinanzas sobre la IF

Si bien en sus comienzos no existía un consenso general sobre la definición de IF, en la actualidad esto ha cambiado y algunos de los organismos internacionales involucrados en el tema han dado definiciones e indicadores mundialmente aceptados.

En este caso, se consideran dos como las más acertadas a los fines que mantiene este trabajo. Por un lado, se toma como válida la establecida por la OCDE a mediados de 2009 en donde la define como un proceso de promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una amplia gama de servicios y productos financieros regulados y la ampliación de su uso hacia todos los segmentos de la sociedad mediante la aplicación de enfoques innovadores hechos a la medida. Al mismo tiempo, aquella que promueve la CGAP, que entiende la IF como una situación en la que todos los adultos en edad de trabajar, incluidos aquellos actualmente excluidos del sistema financiero, tienen acceso efectivo a los siguientes servicios financieros provistos por las instituciones formales ([Roa, 2013](#)).

Los beneficios potenciales de la IF son evidentes: para los individuos y los pequeños empresarios, pueden significar una vía a partir de la cual logren salir de la pobreza. Simultáneamente, las mujeres pueden aprovechar oportunidades económicas que antes no había, promoviendo una mayor igualdad de género. De este modo, los beneficios seguramente van a ir incrementándose a medida que más personas tengan acceso a los servicios financieros.

Dicho esto, la importancia de las microfinanzas radica en focalizar su atención sobre los individuos excluidos del sistema bancario formal, promoviendo el acceso a determinados productos y servicios bancarios, y buscando siempre satisfacer las necesidades financieras de los pobres. Es esta la definición que denota la relación entre las microfinanzas y la IF. ([Vázquez, 2016](#))

Este concepto es tema central en toda economía, principalmente en aquellas en vías de desarrollo, en las que la proporción de la “economía en negro” es mayor. Si bien no es posible estimar con precisión la dimensión de un sector informal dentro de un sistema económico, puede afirmarse que en países subdesarrollados contribuyen en gran proporción sobre el Producto Bruto Interno ([Lacalle, 2008](#)).

Ahora, si bien los problemas de informalidad y la existencia de individuos por fuera del sistema financiero han existido desde hace décadas, es recién a partir del año 2000 cuando la IF comienza a estar presente dentro de las agendas comunes de los países integrantes del G20, organismos internacionales y bancos centrales. Los motivos detrás de esto fueron los (i) estudios que prueban correlación entre la pobreza y la exclusión financiera, (ii) la incidencia de la IF sobre la inestabilidad económica y (iii) la visión de una alternativa de negocio para la banca tradicional ([Roa, 2013](#))

Además de la ya mencionada conformación de la Alianza para la IF en el año 2006, fueron varios los compromisos que denotan la extensión que ha tenido el sector en adelante. El G20 fue un claro aliado y propulsor de esta, e inclusive luego de las crisis de 2008 hizo pesar su mayor incidencia sobre la gobernanza de la economía global para promoverla. Prueba de esto ocurrió en la Cumbre de Seúl del 2011 con la aprobación del Plan de Acción

Multianual sobre Desarrollo, que tuvo como pilares centrales la promoción de la IF y la creación de empleo ([M. Saguier, 2011](#)). Sumado a esto, para 2013 más de 50 órganos regulatorios nacionales se comprometieron a aplicar estrategias de IF en sus respectivos países ([CGAP, 2015](#))

Si se tuviera que nombrar el grupo de organismos internacionales en los que el interés por la creación de sistemas financieros incluyentes se ha ido multiplicando en los últimos años, debería hablarse de los siguientes: (i) Banco Mundial, (ii) Alianza para la IF, (iii) Grupo Consultivo de Ayuda a la Pobreza, y por último (iv) Consejo Nacional de IF. ([Montes y Núñez, 2017](#))

Paralelamente al mayor reconocimiento que fue teniendo el tópico a nivel mundial, el desarrollo que tuvieron los canales de inclusión fue cada vez más elevado. Más allá del microcrédito inicial, hoy en día se disponen de otras herramientas para afrontar la exclusión financiera, tales como productos de ahorro y sistemas de pago. La tecnología también ha sido una herramienta que se ha venido desarrollando, y junto con ella, el alcance de los servicios financieros. Puede decirse que la tecnología está revolucionando el acceso y el uso de los servicios financieros del mismo modo que el Internet y los dispositivos móviles transformaron la forma de interactuar entre las personas. ([EIU, 2018](#)).

A modo de conclusión, puede decirse que la IF sin dudas se ha convertido en una herramienta central para combatir contra dos tópicos de interés mundial: la reducción de desigualdades y un desarrollo económico sostenido en el tiempo. Por su parte, los organismos internacionales ya han venido asumiendo su compromiso con el sector, al punto tal que hay expectativas por parte del Banco Mundial de que se logre el acceso universal a servicios financieros para el año 2020 ([Cáamara y Tuesta, 2014](#)).

2. Instituciones microfinancieras (IMF)

Este tipo de instituciones se han presentado como una verdadera revelación dentro del amplio campo de las InF, eliminando la necesidad de avales o garantías patrimoniales y creando un sistema bancario sobre los cimientos de la confianza, la participación y la responsabilidad. Son varias las innovaciones que han volcado sobre la mesa, pudiendo reducirse en las siguientes: (i) se enfocan enteramente en los pobres mediante distintos mecanismos de actuación, (ii) tienen pleno conocimiento de las necesidades y condiciones de sus clientes para satisfacerlos adecuadamente, (iii) evalúan el riesgo crediticio según el conocimiento que haya entre el prestamista y el prestatario, (iv) tienen estructuras poco complejas con bajos costos administrativos y por último (v) buscan la autosuficiencia financiera (no dependencia de fuentes de financiamiento externas) ([Lacalle, 2008](#))

Ya una vez hecha esta distinción, queda diferenciar las (IMF) entre sí: ONG, bancos comerciales y entidades gubernamentales.

Las ONG han sido las pioneras dentro del área. Por lo general, cuentan con las estructuras administrativas más livianas, sus políticas y reglamentos son más flexibles, y la descentralización de sus operaciones las hacen más ajustables a las necesidades y particularidades de los clientes. Además, como aspecto positivo debe decirse que su ayuda no suele limitarse al servicio financiero, sino que por lo general tienen un contacto frecuente con los beneficiarios y les brindan apoyo moral, humanitario, etc. Por otra parte, la incapacidad para ser autosuficientes, sus altas tasas de interés para hacer frente a sus costos, así como también los altos niveles de rotación de personal son las principales críticas.

Por otro lado, los bancos comerciales ofrecen una mayor variedad de productos y servicios financieros y presentan una mayor capacidad de innovación. Además, la magnitud de sus operaciones suele permitirles crear economías de escala en sus operaciones, por lo que incurren en menores costos asociados. Dicho esto, la gran diferencia de estas IMF es que sus operaciones implican la bancarización de sus beneficiarios, por lo que atentan contra la informalidad financiera.

Finalmente, nos encontramos con las entidades gubernamentales. Por lo general estas presentan las tasas de interés más bajas del mercado, normalmente subsidiadas. Otro aspecto positivo que presentan con respecto a las anteriores es la facilidad que presentan para acceder a fondos estatales en caso de requerirlos. Como contrapartida, debe decirse que estas entidades no suelen darles el seguimiento necesario a los clientes para asegurar el éxito de los programas, y que suelen tener una cultura asistencialista muy fácil de derivar en clientelismo político.

2.1 IMF en Latinoamérica

El entorno macroeconómico en el que se desarrollan las instituciones juega un papel preponderante para explicar las diferencias en su desempeño y su composición. Por ejemplo, puede pensarse que, a mayor crecimiento económico de un país, mayor va a ser la cantidad de empresarios que busquen nuevos negocios. Por ende, mayor cantidad de microcréditos, y mayor la necesidad de que haya más IMF. Sin embargo, cuando se trata de América Latina, son muchas las variables que entran en juego además del crecimiento económico, (densidad poblacional, cobertura tecnológica, etc.) por lo que es importante considerarlo a la hora de analizar el entorno ([Minzer, 2011](#)).

A priori, puede decirse que, si bien las IMF en Latinoamérica han tenido un sendero de crecimiento continuo, son varios los obstáculos que se les han ido presentado en el tiempo. Entre otros; las dificultades relacionadas con ofrecer el servicio a las poblaciones periféricas, mantener la rentabilidad frente a la creciente competencia y atraer inversiones del extranjero ([Berger et. al., 2006](#)).

Las décadas de los setenta y los ochenta fueron el escenario en el que gran parte de las primeras IMF en Latinoamérica fueron creadas. Eran instituciones sin fines de lucro que recibían el apoyo de ONG, gobiernos e instituciones privadas. Con el paso de los años, muchas de estas fueron profesionalizándose, adoptando una estructura y un marco legal adecuado. Durante estos inicios, las ONG fueron indispensables para crear una conciencia

en los gobiernos sobre la importancia de las microfinanzas para luchar contra la pobreza ([Minzer, 2011](#)).

Hacia fines de la década de 1980, ya habiendo alcanzado cierto grado de madurez y desarrollo, algunos bancos e InF no bancarias comenzaron a penetrar en la industria, entusiasmadas por los alentadores resultados a los que se habían llegado. De este modo, la realidad del sector en América Latina pasó a estar marcada por la existencia de dos tipos de modelos de microfinanzas: “*upgrading*” (transformación de ONG en instituciones formales reguladas por bancos) y “*downscaling*” (intervención en el sector por parte de InF fuera del ámbito) ([Larraín, 2009](#)).

La principal ventaja asociada al “*upgrading*” es que permite ampliar las fuentes de financiamiento para poder conceder mayores préstamos. Entre los principales casos se destacan *Banco ProCredit de Los Andes* (Bolivia), *Compartamos* (México) y *MiBanco* (Perú). Paralelamente, la principal motivación para el “*downscaling*” fue la rentabilidad que aparentaba el sector de las microfinanzas, junto a la diversificación de la cartera de productos que implicaba. En este sentido, algunos de los casos del sector privado más emblemáticos fueron *Banco Santander* (Chile) y *Banco de Crédito* (Perú), mientras que cuando se habla de intervención estatal, deben destacarse *Banco do Nordeste* (Brasil) y *BancoEstado* (Chile) ([Larraín, 2009](#)). La aparición de estos nuevos actores implicó un cambio abismal por dos razones:

- Tienen la capacidad de acumular depósitos de la gente y así permitir un aumento considerable en la capacidad de fondeo
- Al estar regulados por el Estado, regularmente deben publicar estados financieros y aceptar un criterio de capital mínimo, lo que promueve una mayor transparencia para el sector financiero.

En los años siguientes, se continuaron propagando por toda América Latina nuevas metodologías de préstamo tales como el esquema de préstamos grupales creado por Acción Internacional y el concepto de banca comunal que tomó forma gracias a FINCA. La composición de las instituciones protagonistas fue variando dependiendo del país. Una vez

más, las ONG fueron las pioneras impulsando estas nuevas herramientas, pero los bancos comerciales supieron tomar una gran tajada del mercado, como los casos de *MiBanco* en Perú y *Banco ProCredit* en Ecuador.

Esta serie de innovaciones permitió arrojar un dato muy interesante para la región en el año 2001: América Latina presentaba el mayor volumen por transacción microfinanciera en comparación a los continentes de Asia y África, también pioneros en el área. A su vez, debe decirse como aspecto negativo que esta se concentraba casi en su totalidad en zonas urbanas, dejando de lado a las poblaciones rurales ([Lapenu y Zeller, 2001](#)).

En cuanto a la cantidad de IMF en el territorio, Microfinance Information Exchange (MIX) publicaría en 2007 un ranking situando a América Latina como el segundo continente con mayor cantidad (584), únicamente por debajo de Asia del Sur (670) ([V. González, 2015](#)).

Tan solo dos años después, el número era cercano a las 700 IMF, con casi diez millones y medio de clientes y un total de USD \$12,3 millones en cartera (el 80% es otorgado por instituciones reguladas, llegando así a casi el 70% de los clientes). En este sentido, es importante no dejarse engañar por los números, ya que si bien las instituciones no reguladas eran más en cantidad (471 vs 214 instituciones reguladas), los volúmenes en términos de préstamos y clientes que manejaban eran menores ([Pedroza, 2010](#)).

En la actualidad, las estrategias para promover las microfinanzas han cambiado (de aquellas durante las décadas del '70 y '80), así como también los actores principales. Una primera distinción, es que el énfasis no está solo en incrementar la provisión de financiamiento, sino que más bien en potenciar la oferta de la canasta de productos. En segundo lugar, no se trata de construir una entidad financiera estatal que remplace a organismos privados, sino más bien de generar un marco institucional que incentive la presencia de organismos que promuevan el sector. Por último, se busca que la oferta de productos financieros sea rentable y pueda ofrecerse de manera permanente, para lo que es

necesario construir un marco que promueva la competencia y la innovación tecnológica ([Villareal, 2017](#)).

3. Nuevas tecnologías financieras-Fintech

3.1 Definición de las Fintech

No hay duda de que el campo tecnológico ha sido uno de los que más se ha desarrollado durante las últimas décadas, y esto se profundiza inclusive aún más cuando se trata de tecnología relacionada a las telecomunicaciones. Desde la década de 1970, con el comienzo de la llamada “Era Digital”, el enorme avance tecnológico ha provocado un giro de 360 grados al momento de producir bienes y prestar servicios ([Varas, 2017](#)).

En el sector financiero, históricamente los bancos han sido los pioneros de toda innovación que se ha ido presentando. La aparición de las tarjetas de crédito en la década de 1950 y la posterior invención de los cajeros automáticos tan solo una década después cambiaron totalmente las interacciones financieras. Sin embargo, hoy en día gracias a las Fintech, la lenta innovación por parte de los bancos parece haber pasado a un segundo plano ([Chishti y Barberis, 2017](#)).

Ahora bien, ¿qué son las Fintech? Si bien en la práctica puede anticiparse que este concepto engloba todas aquellas actividades que implican el desarrollo tecnológico sobre el sector financiero, al día de hoy no existe una definición precisa acerca de este fenómeno ([Sanchez et. al., 2018](#)).

A los fines conceptuales de este trabajo, se considera que la definición que mejor calza es la derivada de su propio nombre (*Fintech* proviene de las palabras *Finacial Technology* en inglés). Para entender un poco el reciente desarrollo de este campo, basta con decir que la palabra “Fintech” en sí, apareció por primera vez en los buscadores hacia 2005, recién logrando virilizarse a gran escala en el año 2014 ([Bosch Liarte, 2016](#)).

A su vez, “empresas Fintech” son aquellas encargadas de ofrecer, mediante plataformas tecnológicas, una variada gama de productos o servicios financieros a los consumidores de forma efectiva y accesible ([Fundef, 2017](#)). En cuanto al momento de su creación, si bien las empresas Fintech no son nuevas (Bloomberg creada en 1981 y Paypal a

fines de la década de 1990), la cantidad aumentó exponencialmente luego de la crisis mundial del año 2008 ([Palacio Garcés, 2017](#)).

Nótese por lo tanto, dos claras complejidades aparentadas con las Fintech: (i) la limitación del concepto en sí, ya que resulta complejo definir cuando se habla de las Fintech, (si se está haciendo mención a una tecnología, una empresa o una solución tecnológica); y por otro lado, (ii) su irrupción dentro de un área que desde hacía 50 años no innovaba disruptivamente (invención de tarjeta magnética) ([Inchauspe, 2017](#)).

Las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) han sido vitales para que pueda darse este cambio en la manera de interactuar financieramente. Las TIC se encuentran presente en el día a día de cada persona. Las hemos incorporado tan inconscientemente en cada proceso, especialmente cuando se trata de uno financiero, que en la mayoría de los casos pasan inadvertidas. Ya se han vuelto una costumbre y una comodidad necesaria para todos los que las usan.

Dentro de este grupo, se destacan a las tecnologías móviles como pilar central de las Fintech. Como bien dijo Cesar Aliérta, ex-presidente de Telefónica Argentina, la evolución de la telefonía móvil ha ido en paralelo con las mejoras en la calidad de vida, la educación y la salud, principalmente en los países en desarrollo. En América Latina, como veremos más adelante, las telecomunicaciones móviles (que tienen un alcance por sobre el 80% del total de su población) han permitido que los esfuerzos en IF por parte de las instituciones o de los mismos gobiernos, se traduzcan en una posibilidad de educación, mayor salud, o bien de emprendimiento para las personas que anteriormente tenían dificultades para incorporarse al sistema financiero tradicional ([Fundación Telefónica, 2009](#)).

A modo de cierre, podemos decir que las Fintech presentan una clara posibilidad de promover la IF a niveles nunca antes vistos, como parte de una inclusión más amplia que es la social. Ahora bien, para aprovecharla lo más posible, es necesario que paralelamente haya un desarrollo de la educación financiera y una mayor inversión en el sector. En lo que respecta al segundo factor, podemos decir que ha venido creciendo a gran escala, pasando

de USD 9 mil millones en 2010 a USD 25 mil millones en 2015 la inversión anual sobre las empresas Fintech a nivel mundial ([INCyTU, 2017](#)).

3.2 Evolución reciente de las Fintech

Durante las últimas décadas la evolución de las sociedades y las necesidades de las personas han obligado a que constantemente se desarrollen nuevas ideas en cada ámbito. Es aquí, dentro de este contexto, donde surgen las Fintech como novedad. ([Bernal Alonso y Santacruz Cano, 2016](#)).

El año bisagra fue el 2008, y lejos estuvo de ser una casualidad. En ese entonces, la pérdida de confianza en todo el sistema económico producida por la crisis financiera fue el gran gatillo (necesario) para desarrollar nuevas tecnologías relacionadas a las finanzas. Al presentarse como una respuesta o bien una reacción frente una crisis financiera, podemos decir que las Fintech no se limitaron únicamente a ser proactivas brindando nuevas soluciones, sino que también han sido reactivas ([Cassinello et. al., 2016](#)).

Sin embargo, también está la idea de que las Fintech tuvieron un doble origen, o bien un doble puntapié inicial: (i) el económico (del que se habló anteriormente), (ii) y en segundo lugar uno social, mediante el cual se sostiene que las innovaciones Fintech surgieron como respuesta a una necesidad generalizada a nivel mundial para facilitar los servicios financieros.

El “*timing*” o momento también fue muy importante. La crisis del 2008 ocurrió en un momento muy oportuno cuando se trata del proceso de la transformación digital del sistema financiero. Las personas que han ido creciendo par a par con las grandes innovaciones tecnológicas, hoy en día ya son clientes de las InF o de los bancos comerciales. La cercanía y preferencia de estos para con las tecnologías móviles, así como su antipatía con los trámites personales, también jugó un papel central ([Lema Suárez, 2017](#))

Esta serie de acontecimientos y necesidades de cambio nos permiten concluir lo siguiente: la disrupción Fintech llegó para quedarse y la realidad de los servicios financieros va ir superándose año tras año. Por el momento, la inversión en el sector y la adhesión de países a estas nuevas modalidades lo respaldan ([Cuya, 2017](#)).

3.3 Tipos de Fintech

Son muchas las áreas en las que han incursionado las Fintech y solo para mencionar algunas pueden decirse las siguientes: *compliance*, *criptomonedas*, *crowdfunding*, gestión de riesgos, pagos y transferencias, seguros, seguridad y privacidad, *Big Data*, servicios de asesoramiento financiero y *trading*. Cada una de estas nuevas tecnologías, implica el uso de algoritmos, redes de Internet y dispositivos móviles que en su conjunto favorecen los servicios financieros on-line ([Monjo, 2016](#)).

Ahora bien, dado que son muchos los campos que abarcan, y que cada Fintech por lo general tiende a especializarse en una única área, según la función que desempeña podemos distinguir los siguientes tipos ([Torres Blázquez, 2017](#)):

- *Fintech de financiación*: Los bancos siempre han trabajado con la seguridad y el respaldo de ser las únicas entidades capaces de financiar particulares, empresas, etc. Sin embargo, hoy en día puede solicitarse rápidamente un crédito desde un dispositivo celular y son varias las modalidades a partir de las cuales se puede lograr esto:
 - (i) *Crowdlending*, a partir de la cual se ponen en contacto directamente prestamistas y prestatarios,
 - (ii) *Crowdfunding*, donde se contactan inversores con empresas dispuestas a vender un porcentaje accionario y, por último,
 - (iii) *Direct-lenders*, plataformas digitales donde se ofrecen créditos instantáneos, ejemplos de estos últimos son las plataformas digitales *Alibaba* y *Amazon* ([Noya, 2016](#))

- *Fintech de asesoramiento*: el fenómeno ha logrado extender el uso de la tecnología para generar un vínculo entre la información del mercado y los inversores finales sin demasiado conocimiento sobre la materia. De este modo, muy fácilmente puede adquirirse la prestación de servicios como la gestión de carteras y el asesoramiento automatizado mediante cualquier dispositivo móvil ([Monjo, 2016](#)). Entre estas, resaltan las siguientes:
 - (i) *Riesgo crediticio*, incluye aquellas que recopilan y ofrecen información y datos del riesgo de un determinado crédito, recurriendo a nuevas fuentes, como por ejemplo las redes sociales.
 - (ii) *Datos del mercado de capitales*, son aquellas que facilitan el contacto entre los agentes de los mercados de capitales, evitando la intervención de instituciones. Estas a su vez pueden agruparse en:
 - (a) *Análisis de sentimientos de movimientos*, reflejan la información obtenida a partir de redes sociales sobre cotizaciones y acciones para que los inversores tomen decisiones de inversión en tiempo real.
 - (b) *Comunidad de inversores*, plataformas de crowdsourcing en las que son los mismos usuarios quienes se encargan de aportar el contenido que a su parecer puede ser relevante al momento de invertir.
- *Fintech de transferencias, cobros y pagos e-commerce*: ofrecen a ambas partes de una transacción financiera la posibilidad de pagar y cobrar de manera online (únicamente debe disponerse de una cuenta bancaria asociada). En lo que respecta a las transferencias digitales, como bien exploya el especialista Sergio Ferrer, una de las grandes ventajas es que toma el tipo de cambio medio del mercado y no el que

adoptan los bancos para ocultar sus comisiones ([Sanchez, 2017](#)). Dentro de esta sección, pueden destacarse las siguientes categorías:

- (i) Pagos P2P, ofrecen mediante aplicaciones móviles la posibilidad de realizar pagos entre particulares, ya sea entre dos personas o dividiendo gastos de forma grupal.
 - (ii) Monederos digitales, aplicaciones móviles que permiten almacenar información de tarjetas de crédito/debito, cuentas corrientes, etc. para luego efectuar pagos online, o bien compras en lugares físicos.
 - (iii) Pagos en factura telefónica, permiten pagar de forma online mediante un Smartphone apalancándose en los operadores de telecomunicaciones y sus redes.
 - (iv) Redes de pago, permiten realizar transferencias entre cuentas bancarias de distintos bancos sin la necesidad de tarjetas de débito/crédito. En Estados Unidos este sistema registra más de 23 billones transacciones anuales.
-
- Fintech de contabilidad distribuida o blockchain: son las Fintech encargadas de registrar bloques de información (sobre operaciones, saldos de cuentas, etc.) para un conjunto de usuarios. La intención es que los bloques vayan entrelazándose entre sí, formando una cadena que refleje las operaciones que se han venido haciendo dentro de un determinado período de tiempo.
 - Fintech de criptodivisas: son las Fintech a partir de las cuales se pueden hacer todo tipo de transacción financiera mediante el uso de dinero de soporte digital, aceptado como medio de pago dentro de una comunidad virtual específica. Existen cientos de criptomonedas en el mercado financiero, si bien la más conocida es el *Bitcoin*, creada allá en el año 2009. Las principales diferencias respecto al dinero electrónico es que (a) no están asociadas a una moneda de curso legal, (b) en caso de no ser convertidas solo podrán usarse dentro de una comunidad digital específica, y (c) no hay obligación de reembolso por parte del emisor.

Una vez más, el término Fintech es muy amplio y también comprende a ciertos tipos de empresas. Más precisamente, contempla aquellas empresas que han ingresado al mercado financiero para romper con esquemas viejos y la sumisión bajo entidades de poder como los bancos. Dicho esto, se ofrecen como una alternativa a la banca tradicional que presume una mayor eficiencia y transparencia en los servicios y productos ([Varela, 2017](#)). En este sentido, pueden clasificarse en tres grupos ([Molina, 2016](#)):

- *Startups*: en el centro del ecosistema se encuentran estas empresas pequeñas de reciente origen, vinculadas a la rama tecnológica, que tienen como objetivo explotar nichos de mercados específicos. Un aspecto clave que las caracteriza es su modo organizativo y estructura laboral. Suelen consistir un grupo de especialistas, cada uno con un área específica sobre la que trabajar
- *Unicornios*: son las *startups* cuya valoración supera los mil millones de dólares, nivel que logran alcanzar únicamente el 0,01% del total. En cuanto a su diversificación geográfica, la mitad de estas se sitúan en Estados Unidos, mientras que China se encuentra segunda (25%) y el Reino Unido completa el podio (10%). De todos modos, cabe aclarar que la valuación de estas suele ser tema de discusión, ya que generalmente se justifican por su potencialidad más que por su realidad ([Varas, 2017](#)).
- *GAFAs*: este término es solo la punta del iceberg, y proviene de las iniciales de *Google, Amazon, Facebook y Apple*. Superando la realidad de las empresas Unicornio, se encuentran dentro del exclusivo grupo de corporaciones con mayor capitalización a nivel mundial. Se caracterizan por ser empresas relativamente jóvenes, cuyas innovaciones les han permitido hacerse de monopolios digitales ([Hendriske, 2017](#))

3.4 El papel y aporte en el sector financiero

Ya vimos anteriormente como las microfinanzas han permitido mejorar el acceso de las personas a ciertos servicios que, aunque son sumamente básicos, no siempre se distribuyen en cantidad y calidad para todos los individuos dando lugar a la llamada “exclusión financiera”. Ahora va a ser el turno de explicar el rol que han desempeñado las Fintech dentro de esta área.

El imparable avance tecnológico hace que actualmente estemos envueltos en una “revolución digital”. Las microfinanzas no han sido la excepción a esto, y han sido fuertemente impulsadas por la adopción de las tecnologías móviles principalmente. El potencial es enorme y el alcance innegable (hoy en día existen más conexiones móviles que habitantes en el mundo). En línea con lo declarado por Deepali Pant Joshi, expresidente del Banco Central de India, la tecnología es el camino más viable para hacer frente a cuestiones de alcance y la entrega de servicios en zonas periféricas ([Ontiveros et. al., 2014](#)).

A modo de comentario, paralelamente a la mayor oferta de servicios digitales, también ha habido un gran crecimiento de su demanda, impulsada por el nuevo tipo de generación adulta: los *millennials* (generación que llegó a la vida adulta alrededor del nuevo milenio). En los países desarrollados, estos suelen presentarse como el grupo de mayor tamaño dentro de la sociedad y se estima que para el año 2020 van a representar el 60% de los consumidores mundiales. Entre las principales razones por las que optan por este tipo de servicios se destacan la facilidad para abrir una cuenta bancaria, tasas de interés por prestamos/créditos más atractivos y la desconfianza sobre las instituciones tradicionales ([Rojas, 2016](#)).

Como es de esperarse, la mayor oportunidad radica en los países emergentes que cuentan con un índice de bancarización generalmente inferior a la penetración de las tecnologías móviles. De acuerdo a la consultora Mckinsey, en 2014 casi el 80% de los adultos en economías emergentes tenía suscripciones móviles, en comparación con el 55% que tenía una cuenta financiera. Además, el dinero en efectivo figura en el 90% de las

transacciones lo cual implica un grave inconveniente para las instituciones financieras, (i) ya que quedan sujetas a mayores costes operativos que implica el manejo de efectivo, y además (ii) porque tienen una menor capacidad de “lectura”, o recopilación de información por parte de los posibles prestatarios ([Mckinsey; 2016](#)).

Por el contrario, todo individuo que realiza un pago digital automáticamente está dejando en sistema su “huella digital”, es decir, información sumamente valiosa para que las instituciones financieras puedan estudiar sus comportamientos y capacidad de pago, entre otras cosas. Es tan grande la magnitud de almacenamiento, que se estima que la cantidad de información virtual que se recopila durante 30 minutos (combinando Internet, dispositivos móviles, etc.) equivale a todas las obras escritas en la historia ([CGAP, 2015](#)). Por ende, la capacidad de evaluar la solvencia de cada individuo pasa a ser sumamente factible, y no hay necesidad de achicar el número de personas aptas para recibir el beneficio.

Por otro lado, se calcula que los costos afrontados por los proveedores de servicios financieros se verían reducidos en un 90% aproximadamente con la tecnología digital; asociados de forma directa con una menor infraestructura física y personal. Simultáneamente, los beneficiarios ahorran tiempo y gastos en viajes, así como también ganan un mayor control sobre el dinero percibido ([Mckinsey; 2016](#)).

Las Fintech también han presentado mejoras en cuanto al desarrollo vertical o bien gestión interna de las microfinanzas. Una vez más, reducir los riesgos de probabilidad de impago y fraude se traducen en una reducción en los precios (tasas de interés) a los que las entidades disponen sus productos y servicios. Las nuevas tecnologías de análisis y contratos de crédito han logrado suplir la falta de garantías reales que respalden las operaciones al agrupar datos en formato electrónico que pueden ser analizados para distinguir tendencias y modelos de riesgos.

A modo de cierre, debe decirse que la oportunidad aún sigue siendo enorme. Se ha hablado de las tecnologías móviles, pero en ningún momento se ha hecho mención de una herramienta indispensable para digitalizar los servicios financieros: el internet. Es

importante separar estos términos; el acceso a internet ha crecido rápidamente, pero lejos está de ser universal. Si bien entre 2005 y 2015 el número de usuarios de internet se ha triplicado (pasando de 1000 millones a 3200 millones), el 60% de la población mundial (4000 millones) aún no tiene acceso a servicios digitales. En las economías emergentes, hacia 2014 tan solo el 31% de la población contaba con acceso a internet. Este diferencial en el acceso digital, distinto en cada país, ha ido incrementando las diferencias entre personas, grupos y áreas geográficas, y comúnmente se lo conoce como “brecha digital” ([Grupo Banco Mundial; 2016](#)).

3.5 Desafíos y obstáculos

Como ya dijimos previamente, la irrupción de la tecnología en una industria tan tradicional como es la financiera, trae consigo significativos obstáculos, así como también grandes oportunidades para la innovación y el desarrollo de modelos de negocio basados en las necesidades de las personas. Anteriormente tuvimos la oportunidad de hablar de estas últimas, por lo que ahora nos abocaremos a los obstáculos y desafíos de las Fintech, dependiendo de la categoría que se trate.

- (i) *Fintech de financiación*: este es el grupo de Fintech que más incidencia tienen sobre la promoción de las microfinanzas, por lo que el problema en este caso, se analiza desde una óptica microfinanciera. El diferencial que han registrado las microfinanzas por sobre la banca tradicional siempre ha sido el análisis sobre el que han valuado a sus clientes. Mientras que la banca se limitó a hacer cálculos de información asimétrica, falta de colateral, etc. las IMF han desarrollado una relación de cercanía con el cliente, analizando el flujo de ingresos de los hogares, proponiendo garantías solidarias, entre otros métodos ([Carballo; 2017](#)). Como es de esperarse, esta relación de “cara a cara” con el cliente se ha visto afectada con la incorporación de las Fintech. La recopilación masiva de información y la falta de sensibilidad para analizar la capacidad de pago en cada caso, adoptado para la mayoría de las instituciones en la actualidad, ha

aumentado la probabilidad de que los grupos con menores recursos sean excluidos del sistema.

- (ii) *Fintech de asesoramiento:* la utilización de tecnología en el mercado de valores ha sido una constante desde los primeros desarrollos de esta, al punto tal de que hoy en día los actuales mercados se encuentran íntegramente informatizados. Ahora bien, cuando se trata del asesoramiento automatizado, el riesgo asociado puede ser elevado; la falta de comprensión suficiente puede derivar en el llamado “herding risk”, es decir, la posibilidad de que los inversores realicen miles de inversiones en igual sentido según el asesoramiento de un mismo instrumento financiero. Las entidades regulatorias, consideran que esta categoría de Fintech todavía se halla en una etapa temprana de desarrollo ([Monjo, 2016](#))

- (iii) *Fintech de transferencias, cobros y pagos e-commerce:* previamente ya se hizo mención de los avances que esta categoría ha registrado en materia de IF, al punto de que si el servicio se provee de manera eficiente y efectiva, puede transformar la vida de los usuarios ([Mckinsey; 2016](#)). Sin embargo, hay ciertos riesgos asociados de los que deben hacerse mención.

(1) Suministro:

- (a) Desarrollo y mantenimiento de un sistema de pago electrónico con capacidad de detectar intentos de fraude y ataques cibernéticos
- (b) Una infraestructura física adecuada y una cobertura extensa, que le permita a un individuo realizar pagos o cobros en cualquier rincón de su país
- (c) Mantener los costos y comisiones por operación bajos, de manera que sea más rentable para el usuario que hacer la operación físicamente

(2) Demanda del usuario:

- (a) La comodidad de los clientes con la aplicación
- (b) El diseño del producto, que debe ser lo suficientemente fácil de manejar como para que los usuarios se sientan tan seguros como cuando usan efectivo

- (iv) *Fintech de contabilidad distribuida o blockchain:* las ventajas asociadas a este grupo tales como la posibilidad de mejorar la trazabilidad de las operaciones, o bien la posibilidad de utilizar contratos inteligentes, se ven opacadas por sus problemáticas en el funcionamiento. Entre estas, se destacan (a) la dificultad de que se implemente a gran escala y de forma rápida en todo el mercado, (b) los mayores problemas de gobernanza y supervisión, y finalmente (c) la dificultad de corregir errores en la registración de operaciones dado que son irrevocables e inmodificables ([Monjo, 2016](#))
- (v) *Fintech de criptodivisas:* por su naturaleza de emisión, se la considera como la categoría Fintech con la mayor cantidad de riesgos asociados, al punto tal de que la Asociación de Banca Especializada detecta unos 70 tipos de riesgos asociados. Entre estos, pueden mencionarse; (a) una mayor facilidad para que se presenten robos de monedas, (b) riesgos por la incertidumbre que genera la inexistencia de estructuras fiables de supervisión y (c) la ausencia de una entidad que respalde la emisión de estas monedas virtuales.

Categoría	Finalidad	Desafíos
Fintech de financiación	Se entiende que son aquellas que financiarían particulares, empresas, etc. sin intervención de una entidad bancaria. Podrían clasificarse en tres modalidades: (i) crowlending, (ii) crowdfunding y (iii) direct-lenders.	En las microfinanzas, puede decirse que habrían promovido una menor cercanía con los beneficiarios del sistema. De este modo, se aprecia un deterioro sobre el principal rasgo distintivo entre las instituciones microfinancieras y aquellas del sistema financiero internacional
Fintech de asesoramiento	Puede entenderse como aquellas que generan un vínculo entre la información del mercado y los inversores finales sin demasiado conocimiento sobre la materia, habiendo dos subgrupos: (i) Fintech de	Se supone que el asesoramiento automatizado por parte de servicios digitales promovería una mayor posibilidad del llamado "herding risk"; es decir, la posibilidad de que los inversores realicen miles de
Fintech de transferencias, cobros y pagos e-commerce	Podrían definirse como aquellas que ofrecen a ambas parte de cualquier transacción financiera la posibilidad de pagar y cobrar de manera online, teniendo como único requisito (para la mayoría de estas) contar con una cuenta bancaria asociada. Dentre de esta categoría, pueden distinguirse varias modalidades: (i) Pagos P2P, (ii) Monederos digitales, (iii) Pagos en factura telefónica y (iv) Redes de pago.	Al tener varias finalidades, podrían también distinguirse varios aspectos que se les han criticado. Desde la oferta, (i) la capacidad de que el sistema pueda detectar intentos de fraude y ciberataques, (ii) lograr una cobertura extensa del servicio y (iii) mantener los costos bajos. Contrariamente, desde la demanda (i) lograr que los usuarios se sientan cómodos y (ii) que tengan la misma sensación de seguridad que cuando usan efectivo.
Fintech de contabilidad distribuida o blockchain	Se supone que mediante el registro de "bloques" de información (sobre operaciones financieras), buscan reflejar las operaciones que se han venido haciendo dentro de un determinado período de tiempo.	Son tres las principales críticas que ha tenido que afrontar esta categoría: (i) los problemas de gobernanza y supervisión, (ii) la dificultad de que se implemente a gran escala y por último (iii) la dificultad de
Fintech de criptodivisas	Pueden entenderse como todas aquellas que permitirían hacer todo tipo de transacción financiera mediante el uso de dinero de soporte digital, aceptado como medio de pago dentro de una comunidad virtual específica.	En la actualidad, esta categoría Fintech parecería ser la más expuesta a críticas. Entre las principales se encuentran: (i) una mayor facilidad para que haya robo de monedas, (ii) riesgos asociados a la incertidumbre por falta de supervisión y (iii) la ausencia de una entidad que respalde el valor de las monedas.

Tabla 1: Desafíos y finalidades según categoría Fintech

Fuente: elaboración propia en base a fuentes varias

Es evidente que las Fintech traen consigo grandes ventajas y oportunidades, así como también desafíos que están en gran medida relacionados a las complejidades aparentadas al funcionamiento y a la confianza de los usuarios. Como bien dijo Jan Wendenburg, socio de XCOMpetence, nos encanta usar las Fintech, pero nadie dudaría un minuto en abandonarlas si perdieran nuestra confianza, si dejaran de ser seguras o bien si dejaran de respetar la ley ([Chishti y Barberis, 2017](#)). En este sentido, puede decirse que hay iniciativas ya puestas en marcha, tales como las “*Regtech*”, empresas que usan nuevas tecnologías para ayudar a instituciones financieras con el cumplimiento de obligaciones reglamentarias, o bien las “*Suptech*”, empresas que apoyan las tareas de monitoreo y control efectuadas por los organismos financieros ([Yáñez, 2018](#)).

4. Estado del sector - Análisis de casos

Un comportamiento importante que debe destacarse a priori sobre las Fintech y su papel en Latinoamérica es que muestran una clara tendencia a servir segmentos de la población que hasta ahora no estaban cubiertos por el sistema financiero. En otras palabras, la correlación entre las Fintech y la IF es más que evidente, y esto resulta sumamente positivo en una región tan marcada por la exclusión del sistema financiero. En una encuesta realizada por el BID en el año 2017, se obtuvo como resultado que sobre un total de 393 jóvenes empresas Fintech en Latinoamérica, aproximadamente el 40% de estas afirmaba que su misión era servir a clientes que permanecían excluidos o subatendidos por el sector de los servicios financieros tradicionales. La necesidad de las Fintech dentro de la región es notoria, sin embargo su masividad es relativamente reciente (se estima que el 60% de las empresas Fintech que hoy en día operan en América Latina, fueron creadas entre 2014-2016) ([BID, 2017](#)).

La orientación tecnológica y estratégica de las Fintech tiene como objetivo satisfacer dos claras cuestiones; (i) las limitaciones propias del sector de la demanda de servicios financieros a causa de la falta de recursos y herramientas que se adecuen a la realidad de los clientes y (ii) los costos operativos que resultan ser elevados frente a los bajos márgenes de utilidad que implican atender a los sectores más desfavorecidos. Dicho esto, hay dos modalidades que presentan poco más de la mitad de la totalidad de las categorías Fintech en la región ([BID, 2017](#)):

- Fintech de financiación (25,6%)
- Fintech de transferencias, cobros y pagos *e-commerce* (25,2%)

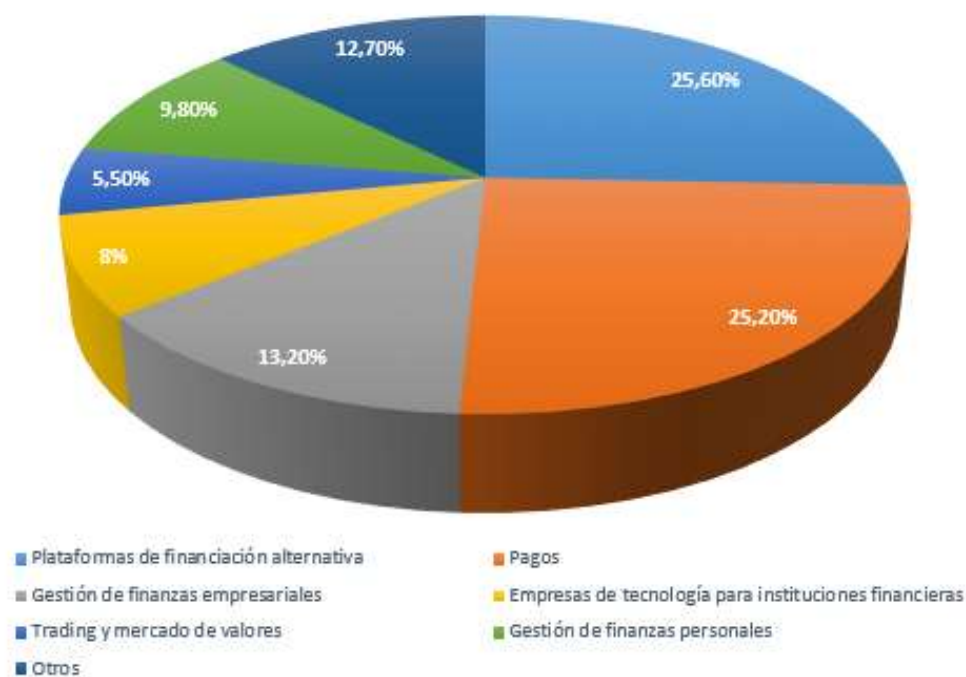


Gráfico 1: Categorías Fintech en Latinoamérica

Fuente: elaboración propia en base a BID (2017)

A continuación, va a tener lugar evidencia de tres países de la región Latinoamericana en los que los servicios y empresas Fintech han promovido significativamente las microfinanzas y la IF, a pesar de contar con distintas instituciones reguladoras de sus sistemas financieros. En adición a esto, se verá que las iniciativas adoptadas difieren también por el hecho de encontrarse en distintas etapas de cobertura en materia de IF.

Chile, por su parte, que a inicios del 2017 contaba con el 72% de su población con una cuenta en una InF, nunca dispuso de una Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF). Por el contrario, México y Perú, con cifras cercanas al 32% y 44% respectivamente, desarrollaron sus propias ENIF. En el caso del país mexicano, las ENIF tienen un plazo promedio de trabajo de dos años, mientras que, en el caso peruano disponen de 6 años ([IEP, 2018](#)).

Las principales acciones planeadas por las ENIF para ambos países pueden reducirse dentro de los siguientes campos:



Gráfico 2: Campos de acción de las ENIF en Latinoamérica
Fuente: elaboración propia en base a IEP (2018)

Las iniciativas con objetivo de expandir las redes de atención del sistema financiero son las de mayor fuerza en ambos países. En un primer lugar se destacan aquellas que buscan (*) expandir las redes de atención, luego las que buscan (**) modernizar los sistemas de pagos, y finalmente las que tienen como objetivo (***) desarrollar nuevos esquemas de financiación. Por lo tanto, al retomar la categorización de las Fintech propuesta anteriormente (punto 3.5), es posible hacer la siguiente conexión según sus finalidades:

- **Fintech** → *
- **Fintech de Financiación** → **
- **Fintech de pagos** → ***

Es importante considerar que, si bien desde la teoría una ENIF firmada por las InF más importantes y con un compromiso público debería alcanzar su meta sin demasiados sobresaltos, hay aspectos relacionados a la coordinación y el presupuesto que deben contemplarse como impedimentos ([IEP, 2018](#)).

4.1 Escenario caso: México

México es uno de los países más interesantes para estudiar cuando se trata de IF dentro de la región Latinoamericana. Su evolución, tipos de InF y servicios ofrecidos a los estratos sociales más bajos denota un claro compromiso en promover el acceso a los servicios financieros formales ([Villacorta y Reyes, 2012](#)).

En cuanto a su realidad, es el mayor mercado de lengua hispana con una población aproximada de 127 millones de personas y cuenta con cuatro millones de micro y pequeñas empresas, de las cuales cerca del 30% utilizan al menos una tecnología de información y comunicación (incluyendo teléfonos e internet), siendo un número ciertamente bajo.

Acerca de la IF, actualmente solo el 39% de los mexicanos cuenta con acceso a servicios financieros formales. Según la Encuesta Nacional sobre la Penetración y Conocimiento de Servicios Financieros (realizada por la Secretaría de Hacienda), en el año 2006 este porcentaje descendía a un 15%. Para entender como se ha logrado casi triplicar el acceso a servicios financieros en poco más de una década, es importante mencionar todos los promotores de esto, dentro de los cuales las Fintech cumplen un rol protagónico ([Raccanello y Gúzman; 2014](#)).

A esta altura ya resulta más que evidente la oportunidad y desafío enorme que tienen las Fintech en el territorio. Los números no son demasiados alentadores, pero los avances registrados durante los últimos años han sido significativos, y gran parte de eso ha sido gracias a las aproximadamente 238 empresas Fintech (únicamente por detrás de Brasil en la región) que actualmente se registran en el país ([INCyTU, 2017](#)).

Contexto institucional

En México los cambios más significativos para que la población típicamente excluida pudiera tener acceso a los servicios financieros (ofrecidos por la banca comerciales y banca de desarrollo) tuvieron lugar a inicios del siglo XXI. Más precisamente, en los años 2001 y 2002 hubo dos acontecimientos muy relevantes. En primer lugar, la aprobación de la “Ley de Ahorro y Crédito Popular” para la formalización de entidades no bancarias que ofrecían servicios financieros a población de ingresos medios y bajos. Por otro lado, la nueva concepción del papel que debería cumplir la banca de desarrollo. De esta forma, el hasta ese entonces Patronato del Ahorro Nacional (PAHNAL) se transformó en el *Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros* (BANSEFI) ([Villareal, 2017](#)).

Sin embargo, recién entrado el año 2009 es cuando se comienza a hablar de IF como concepto de política pública, y para 2011 se logra definirla como “el acceso y uso de servicios financieros bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población”.

En ese entonces, alrededor de 300 instituciones financieras reguladas operaban en el sistema financiero mexicano, entre bancos comerciales, bancos de fomento, sociedades cooperativas de ahorro y crédito (SCAC), sociedades financieras populares (SOFIPO), sociedades financieras de objeto limitado (SOFOLE), sociedades de objeto múltiple (SOFOME) y uniones de crédito (UC). Dentro de esta clasificación, la banca comercial era la protagonista, con el 51% de los activos totales ([Villacorta y Reyes, 2012](#)).

Por su parte, el gobierno mexicano también se aseguró una fuerte presencia dentro del área. Siempre fortaleciendo las instituciones promotoras de la IF, del 2011 a la actualidad puede decirse que ha canalizado su apoyo mediante tres acontecimientos marcados ([CONAIF, 2016](#)):

- La creación del Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CONAIF) en el año 2011, con el objetivo de llevar a cabo una acción más coordinada de las autoridades

financieras para definir e implementar políticas que fomenten la IF. Posteriormente sería indispensable para modificar normativas que permitieron fortalecer las entidades de ahorro y crédito popular.

- La implementación de programas y acciones para fortalecer la IF tales como la bancarización de los beneficiarios de los programas sociales y aquellos que obtienen el pago de su nómina por parte del Estado. Dentro de estas iniciativas se destacan el Seguro para Jefas de Familia de la Secretaría de Desarrollo Social y el Programa Integral para la Inclusión Financiera (PROIIF).
- El esfuerzo en la obtención de más información valiosa que permita guiar la acción gubernamental y difundir el estado de la IF en el país. Desde el 2009 se han elaborado siete Reportes Nacionales de Inclusión Financiera, sumada a las dos Encuestas Nacionales (ENIF) que ha habido sobre el tema en 2012 y 2015.

Ahora bien, nótese que todavía para ese entonces no había habido mención alguna sobre las Fintech como herramienta clave para combatir la exclusión financiera. Inclusive, en la Reforma Financiera que el Gobierno de Peña Nieto enviaría al Congreso hacia fines de 2013, se tratarían nuevas acciones para impulsar la IF sin otorgarles ninguna mención ([Villareal, 2017](#)).

Finalmente, en 2016 sería evidente el respaldo estatal para con las Fintech, más precisamente con la sanción de la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF) emitida por el CONAIF. Dentro de los seis ejes centrales sobre los que se basó dicha iniciativa, hubo uno que fue muy significativo: “El aprovechamiento de innovaciones tecnológicas para la IF”. La consecuencia fue evidente: en el segundo trimestre de 2017, había cerca de 210 *startups* Fintech distribuidas en 11 segmentos diferentes, lo que supone un crecimiento en el número de *startups* Fintech del 50% desde la última publicación de agosto de 2016, donde se identificaron 158 *startups* ([Fundef; 2017](#)).

**Política
Nacional de
Inclusión
Financiera**

Año de publicación: 2016

Meta: Lograr que toda la población mexicana sea participe de los beneficios que genera un sistema financiero, mediante estrategias concretas y coordinadas adecuadamente entre los distintos actores tanto del sector público como privado. Todo esto, dentro de un marco que procure la solidez y estabilidad del sistema financiero.

Responsables:

- Ministerio de Hacienda
 - Conaif (integrado por funcionarios de Hacienda y Crédito Público)
 - Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los usuarios
 - Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro
 - Instituto para la protección al Ahorro Bancario y el Banco de México
-

Tabla 2: Descripción sobre PNIF adoptada en Perú

Fuente: elaboración propia en base a IEP (2018)

En lo que respecta a la regulación, recién para inicios del 2018 el Estado mexicano se encargó de sancionar una ley sobre las Fintech: la “Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera”. Previa a esta, no existía una ley específica que regulara esta industria, por lo que muchas de las empresas del sector habían estado operando en áreas grises de las ya existentes. Desde una perspectiva positiva, esta situación permitió que se desarrollara un ecosistema de empresas Fintech, algunas de estas siendo muy exitosas. Sin embargo, la falta de regulación y supervisión les dificultó la posibilidad de recaudar capital de inversión para desarrollarse. Inclusive, muchas empresas Fintech se vieron afectadas por el cierre de cuentas o la imposibilidad de abrirlas ([INCyTU, 2017](#)).

La ley sancionada tuvo como finalidad imponer restricciones, o bien estándares, sobre las siguientes áreas:



Gráfico 3: Campos regulados por la ley de Instituciones de Tecnología Financiera

Fuente: elaboración propia en base a Fundef (2017)

En los años previos a esta, según una encuesta realizada por el BID el 41% de los emprendedores Fintech en México consideraban que se requería de una mayor regulación específica (BID; 2017). En cuanto a las principales implicancias de esta nueva ley, se destacan las siguientes:

- La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) será la principal autoridad para verificar el cumplimiento de la ley por parte de las empresas Fintech. Tendrá facultades de investigación, inspección y revocación.
- Toda operación de una empresa Fintech deberá ser autorizada por la CNBV, cumpliendo con las reglas prudenciales en materia de riesgos financieros, operacionales y tecnológicos.

- Se establece la figura de Modelos Novedosos (*Regulatory Sandbox*), para que las *startups* que pretendan celebrar actividades reservadas por la Ley, soliciten una autorización temporal y limitada a un número determinado de clientes.
- La ley le requerirá a las Fintech un nivel de capitalización y montos máximos de operación que les permita afrontar los riesgos inherentes a su actividad y escala.
- Se disponen mecanismos para la plena identificación de los clientes, especialmente a inversionistas y solicitantes de crédito.

Fintech en territorio

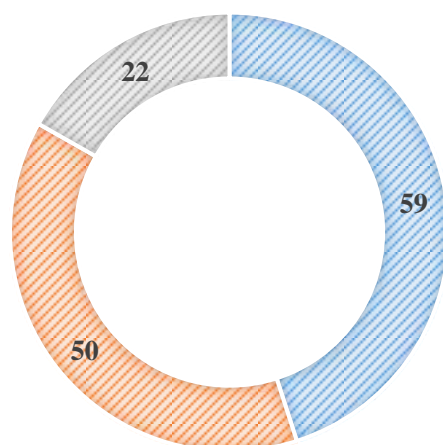
Como fue anticipado, al tratarse de una economía en vías de desarrollo, las Fintech que mayoritariamente abundan en su territorio son aquellas que buscan promover una mayor IF y reducir la pobreza. Como bien señaló *BIDeconomics México* a principios de este año, la conectividad digital tiene que entenderse como la puerta para la integración de México en la economía global, logrando una reorganización eficiente de los procesos de producción y el consumo.

Ahora bien, además de presentarse como una clara oportunidad para mejorar la IF, hay otros dos motivos que han impulsado el crecimiento Fintech a nivel nacional ([Avendaño Carbellido; 2018](#)):

- La pérdida de confianza sobre el sistema bancario tradicional que generó la crisis financiera del 2008, particularmente sobre la gente joven.
- El mayor acceso a las redes de datos a través de teléfonos inteligentes y plataformas móviles que han contribuido de manera significativa, reduciendo los costos de acceso a redes y dispositivos móviles.

Además, el Gobierno ha demostrado su apoyo sobre las tecnologías de la comunicación en línea con la idea de poder generar puestos de empleo directamente en infraestructura y operaciones de redes, e indirectamente crear facilidades para el desarrollo del autoempleo y del teletrabajo ([BIDeconomics México; 2018](#)).

En cuanto a las categorías que mayor presencia tiene en el territorio, los primeros lugares están ocupados por Fintech de financiación (59) y Fintech de pagos (50), mientras que el podio lo completan las Fintech de asesoramiento (22) (BID; 2017).



■ Fintech de financiación ■ Fintech de pagos ■ Fintech de asesoramiento

Gráfico 4: Distribución de las Fintech en México según categoría

Fuente: elaboración propia en base a BID (2017)

Dentro de cada una de estas categorías hay empresas/aplicaciones Fintech que han tenido una mayor trascendencia que otras, ya sea por su aporte, su nivel de cobertura, o por la urgencia con la que eran requeridas. A continuación, se hará mención de las principales empresas Fintech dentro de las ya mencionadas tres categorías.

- Conekta (Fintech de pagos): Tiene como finalidad procesar pagos online y offline, así como de disponer la infraestructura para que las empresas desarrollen su propia solución de pago. Además, acepta todo tipo de pagos, desde tarjetas de crédito y débito, transferencias interbancarias o pagos en efectivo.

- *Kubo Financiero* (Fintech de financiación): Es la primera comunidad online de servicios financieros entre personas en México y permite que los solicitantes de crédito con buen historial crediticio obtengan mejores condiciones de tasa de interés y plazos. Al mismo tiempo, los inversionistas que prestan a los acreditados disfrutan de mejores rendimientos por sus inversiones.
- *Kueski* (Fintech de financiación): Es la plataforma de microcréditos líder del país. Los usuarios pueden solicitar un préstamo online, especificando cuánto dinero necesitan y cuándo quieren devolverlo. Su valor agregado reside en que utiliza tecnologías propias con algoritmos y técnicas de procesamiento de grandes cantidades de datos y otras tecnologías web para evaluar, aprobar o rechazar las solicitudes de crédito en cuestión de segundos.
- *Kuspi* (Fintech de asesoramiento): Ofrece la forma más fácil de invertir. Antes de hacerlo, cada persona aprende a través de distintos módulos sobre las opciones de inversión. Los únicos requisitos para poder abrir una cuenta de intermediación bursátil son: ser mayor de 18 años, tener acceso a internet, un correo electrónico y una cuenta bancaria.
- *Konfío* (Fintech de financiación): Es una plataforma de préstamos online para apoyar a micro y pequeños negocios. Su objetivo se centra en impulsar a negocios jóvenes que se convertirán en empresas de alto impacto para la economía. Entre 2015 y 2017 más de 200.000 negocios se han acercado a la plataforma.
- *Bitso* (Fintech de financiación): Permite que los consumidores mexicanos accedan a servicios financieros competitivos, eficientes, baratos e incluyentes. La empresa se crea con el convencimiento de que las divisas digitales a las cuales se da acceso en Bitso serán un parteaguas para la IF, habilitando servicios financieros más accesibles, transparentes, veloces, y eficientes.

Cronológicamente, la sucesión de estas sería la siguiente:

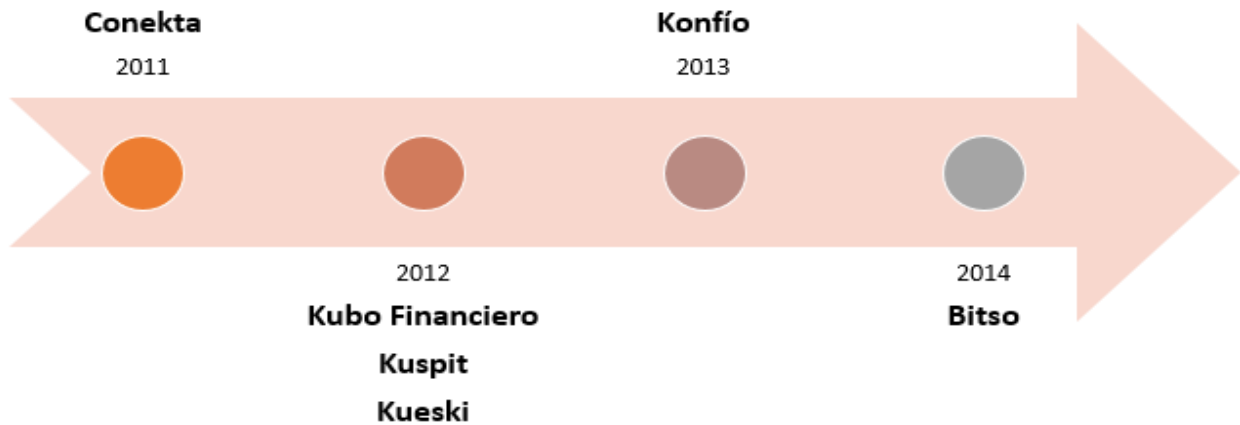


Gráfico 5: Línea de tiempo de las Fintech en México

Fuente: elaboración propia en base a BID (2017)

IF en México

Para avanzar contra la exclusión financiera en México, se han establecido las cuentas básicas, la banca de nicho, los corresponsales bancarios, la banca móvil y las cuentas de expedientes simplificados. Además, se estableció el CONAIF con el objetivo de proponer medidas para la planeación, formulación, instrumentación, ejecución y seguimiento de la PNIF, y el Comité de Educación Financiera (CEF). Esta serie de medidas han ido implementándose desde 2005 en adelante, y han logrado en conjunto ir promoviendo una mayor IF con el pasar de los años. El acceso a los servicios (sucursales, corresponsales y cajeros automáticos) seguramente haya sido el área de mayor evolución, con un crecimiento anual promedio del 11% entre 2010 y 2015. En la actualidad, el 74% de los municipios del país cuentan con algún punto de acceso y el 98% de los adultos tienen la posibilidad de acceso a uno de estos puntos ([CNBV; 2017](#)).

Las Fintech dentro de este proceso han sido sumamente importantes y así lo denotan las cifras. A modo introductorio, hay dos variables en particular que son bien ilustrativas de cómo ha ido incrementando la base de usuarios los dispositivos Fintech:

- evolución de los usuarios que realizan transferencias vía internet
- evolución tecnológica

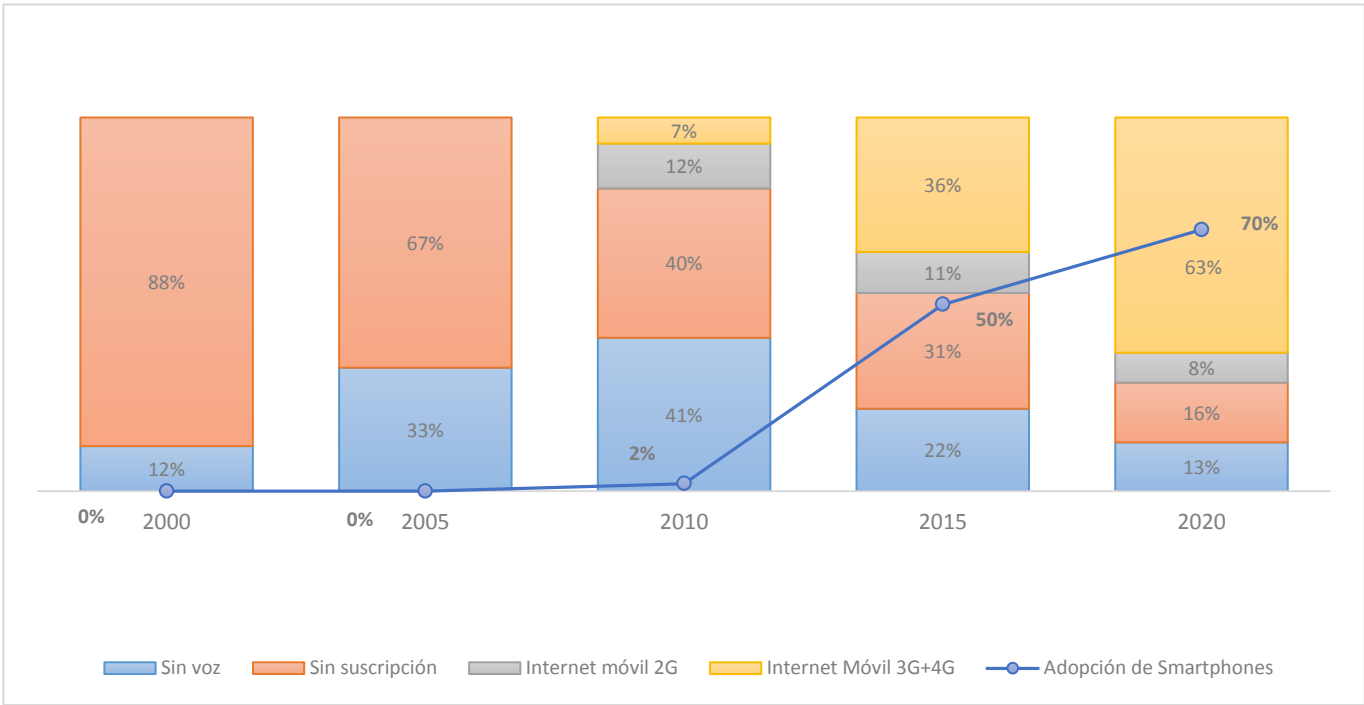


Gráfico 6: Evolución de las tecnologías de comunicación en México

Fuente: elaboración propia en base a Fiinlab (2017)

El abismal incremento del uso de los dispositivos móviles, con un claro énfasis en los Smartphone se explica en parte por el siguiente motivo: para el año 2012, el precio promedio al público era de USD 318, lo que representaba en su entonces el equivalente al 40 por ciento del ingreso medio mensual. Tan solo dos años después, se redujo a USD 185 representando solo el 20 por ciento. El abaratamiento de los costos de producción, sumado a la aparición de nuevos competidores justifican en gran parte la caída del precio ([Crowdfunding México; 2017](#)).

La oportunidad que un Smartphone representa para el usuario es enorme. La inscripción digital a una cuenta bancaria es un gran diferencial al empoderar a los individuos en mercados emergentes dándoles acceso al sistema de pago y a beneficios asociados al comercio electrónico.

Las empresas Fintech, por su parte, han sido protagonistas dentro del área, en medida por la falta de iniciativas concretas por parte del Estado (más allá de adoptar una ENIF genérica). El apoyo por parte de los capitales privado se ha hecho notar de modo que las empresas Fintech en México, que aumentaron en un 50% en cantidad entre 2016 y 2017, recibieron una inversión superior a los USD 89 millones entre diciembre 2015 y enero 2017 ([INCyTU; 2017](#)).

A modo de dimensionar, a continuación, se remarcan los principales hitos alcanzados por algunas de las principales empresas Fintech en México en el transcurso de los últimos años.



Gráfico 7: Principales logros alcanzados por las Fintech en México

Fuente: elaboración propia en base a INCyTU (2017)

Resultados.

Habiendo exployado los números sobre las principales iniciativas Fintech que ha habido en México durante los últimos años, es momento de profundizar los resultados en materia de IF.

Ahora bien, dada la disponibilidad de datos y los escasos estudios sobre la materia, la sección de “Resultados” en los tres casos de análisis estará abocada a los obtenidos por el Banco Mundial en los tres sondeos que realizó en los años 2011, 2014 y 2017; más conocido como el *Global Findex*.

A continuación, se presentarán una serie de variables que se consideran apropiadas para reflejar los resultados que han tenido las Fintech en México durante los últimos años. Es importante remarcar que no se trata de una relación lineal (“*Fintech –IF*”), sino que hay muchas cuestiones que inciden sobre la materia. Dicho esto:

- Jóvenes con una cuenta financiera (% 15-24 años)
- Adultos con una cuenta financiera (% +25 años)
- 40% más pobre con cuenta financiera en una institución (% +15 años)
- 60% más rico con cuenta financiera en una institución (% +15 años)
- Usó internet para pagar cuentas o comprar algo el año pasado (% 15-24 años)
- Usó internet para pagar cuentas o comprar algo el año pasado (% +25 años)

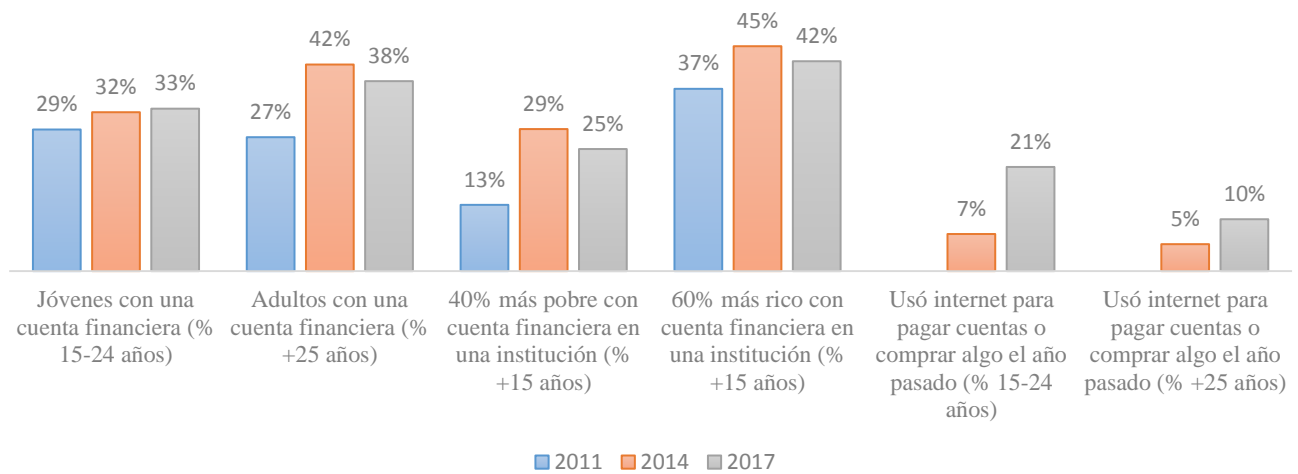


Gráfico 8: Evolución de los servicios financieros en México

Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial (2017)

A simple vista puede apreciarse una tendencia positiva en la totalidad de las variables consideradas, si bien los incrementos en algunos casos no pueden considerarse como sustanciales. Dicho esto, las variables adoptadas buscan, además de intentar reflejar las consecuencias que ha generado la incursión Fintech en México, denotar diferencias entre grupos, ya sea clase social o generacional.

Los dos primeros conjuntos de columnas demuestran un incremento en la tenencia de cuentas financieras, tanto en personas menores como mayores de 25 años, con un mayor incremento en este último grupo. Seguramente la elevada adopción de tarjetas de débito por parte de la población adulta durante los últimos años sea en gran medida el motivo: entre 2012 y 2015 el porcentaje de adultos con tarjeta de débito pasó de 35 a 42% ([CNBV; 2017](#)).

En segundo lugar, en lo que respecta a la clase social puede apreciarse que el incremento es considerablemente superior para aquellas personas con menores ingresos. Detrás de esta diferencia se sitúa la ya mencionada PNIF, y para entender esto es preciso enumerar algunos de sus ejes principales ([CNBV; 2017](#)):

- Incremento de los servicios otorgados por la Banca de Desarrollo, a fin de atender a la población que vive en localidades con escasa presencia de intermediarios financieros
- Mayor oferta y uso de servicios financieros formales para la población sub-atendida y excluida
- Desarrollo de productos específicamente diseñados para los segmentos excluidos o subatendidos

Por último, y considerando la totalidad de las series, una clara distinción generacional que es importante recalcar es que los individuos más jóvenes (15-24 años) tienen una mayor adhesión al uso del internet como medio de pago, mientras que las personas de mayor edad (+25 años) son los de una adhesión superior a las cuentas financieras. La relación natural e intrínseca que mantienen los jóvenes con la tecnología, sumada a su

pérdida de confianza en el sistema financiero tradicional seguramente explican en parte esta diferencia ([Crowdfunding México; 2017](#)). Independiente de esto, sin importar el grupo generacional y la medida, la IF ha progresado en ambos.

4.2 Escenario caso: Chile

De 2005 en adelante, Chile ha experimentado importantes avances en materia de IF, registrando mejoras evidentes en términos de acceso, uso e infraestructura financiera direccionada en su gran mayoría a la población de menores ingresos. El inicio de este sendero, que se ha visto alentado también por el crecimiento económico del país, fue marcado a través de una serie de políticas públicas que serán abocadas más adelante ([SBIF; 2016](#)).

Ahora bien, a diferencia de los casos de estudio restantes en este trabajo, Chile es un caso particular con un alto grado de bancarización y un mercado financiero desarrollado, alcanzando, entre otras metas, el porcentaje más alto (74%) de personas con una cuenta en una institución financiera en Latinoamérica hacia el año 2017 ([IEP; 2018](#)). A nivel internacional, la posición de Chile relativa a la IF, si bien varía dependiendo del instrumento utilizado y del indicador que se observa, suele estar por encima de los países de ingreso medio y asimilarse a aquella de algunos países de ingreso alto miembros de la OCDE ([SBIF; 2016](#)).

En lo que respecta a la incursión de las Fintech, son varios los reportes que sugieren a Chile como uno de los países latinoamericanos en los que más desarrollo han tenido. Esto particularmente se debe a la gran presencia del crowdfunding. En el año 2016, el volumen de transacciones en Chile fue el segundo mayor (USD 97.8 millones) en la región, situándose únicamente por detrás de México (USD 334.5 millones) pero por encima de Brasil (USD 12.6 millones) ([Ziegler, et al.; 2017](#)).

De todos modos, el rasgo distintivo más simbólico del escenario chileno es otro: la fuerte incidencia que históricamente ha tenido el Estado sobre la IF, y más precisamente a

través del *BancoEstado*; el único banco comercial estatal en Chile creado en el año 1953. Ahora, si bien desde la entidad sostienen haber promovido la IF desde sus inicios, las medidas más disruptivas se han visto en las últimas décadas, tales como la creación del Programa de Microempresas (1996) o bien el sistema CuentaRut (2006).

De acuerdo a lo establecido por la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), el grado de IF que hoy en día exhibe el país chileno tiene una relación directa con la gestión del *BancoEstado*, que cuenta con un 87% de la población y un 73% de las empresas como clientes ([ALIDE; 2017](#)).

Por lo tanto, ambos tópicos que se abordan en este trabajo (Fintech e IF) cuentan con un fuerte desarrollo con relación al resto de los países en la región.

Contexto institucional

Si se tuviera que marcar el inicio de las medidas centradas específicamente en la IF, seguramente “Chile Solidario” (2002) sería este. Esta red de protección social impulsada por el Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN) tenía como objetivo ayudar a aquellas personas en situación de pobreza extrema mediante su incorporación en el sistema financiero formal. Ahora bien, lo innovador de este programa fueron sus modalidades de pagos ([Maldonado; et. al, 2011](#)):

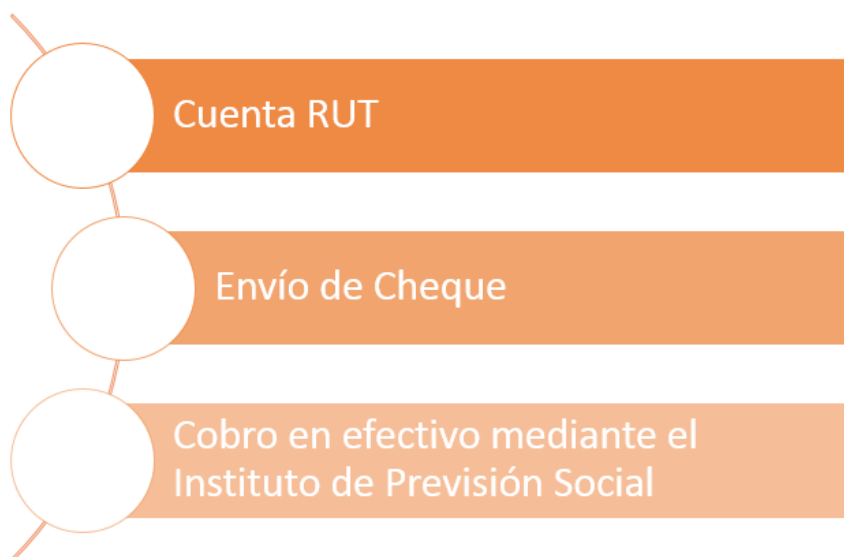


Gráfico 9: Modalidades de pago del programa “Chile Solidario”

Fuente: elaboración propia en base a Maldonado et. al (2011)

Si bien las últimas dos modalidades pertenecen a una misma categoría de “efectivo”, el diferencial reside sobre la llamada “CuentaRut”. Este mecanismo, que recién entraría en vigencia en el 2007, consiste en una cuenta bancaria que otorga la posibilidad de realizar compras, retirar dinero, depositar, transferir y abonar cuentas.

Sin embargo, la presencia (en su gran mayoría) de beneficiarios sin conocimientos sobre materia financiera y carentes de una educación en el área, hizo que no pudiera lograrse una articulación fluida entre estos y el uso de las CuentaRut ([Maldonado; et. al, 2011](#)).

Los hitos que siguieron fueron todos consecutivos a partir del año 2005, en paralelo con el crecimiento de la economía nacional. Desde aquel entonces en adelante, la mayor

cobertura del sistema financiero y bancario fue evidente, pasando el cociente entre colocaciones bancarias totales sobre PBI de 64% a 89% entre 2005 y 2015 ([SBIF; 2016](#)).

A diferencia de México, que tuvo un punto de inflexión abismal en su historia mediante la sanción de la PNIF en el año 2016, la performance chilena ha demostrado un compromiso histórico con la materia a través de iniciativas más graduales y sostenidas en el tiempo. Previo a mencionarlas, debe anticiparse que todas estas han surgido propiamente desde el Estado (operando mediante el *BancoEstado*), siendo una clara diferencia con respecto a los otros casos de estudio. A continuación, se listan las más importantes:

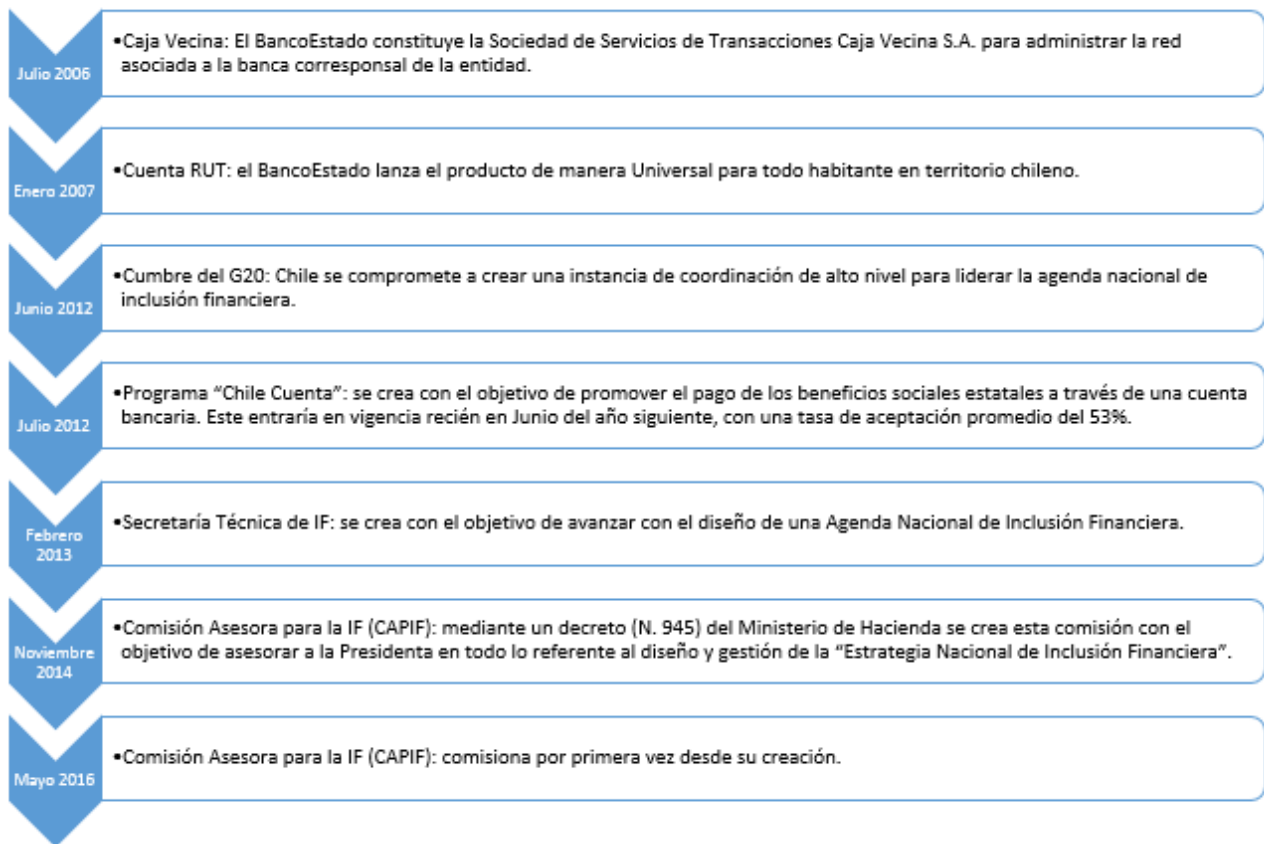


Gráfico 10: Principales medidas orientadas al desarrollo de la IF en Chile

Fuente: elaboración propia en base a SBIF (2016)

Inevitablemente las Fintech deben ser mencionadas cuando se habla de las principales medidas que se han adoptado en Chile para promover la IF. Esto es así, porque las dos más importantes han requerido de una gran alianza con las tecnologías financieras para lograr su impacto: la Sociedad Caja Vecina y el Sistema de CuentaRut. Por lo tanto, las medidas estatales adoptadas en Chile no solo fueron de las precursoras dentro de la región Latinoamericana en cuanto al desarrollo de la IF, sino que también lo han sido con la implementación de las Fintech (año 2006 con creación de Caja Vecina).

Iniciativa	Definición	Requisitos	Funciones
Caja Vecina	Es un sistema que permite a las personas, clientes y no clientes, que viven alejadas de sectores céntricos acceder a diversos servicios financieros que ofrece BancoEstado, con la comodidad de encontrarse en almacenes y locales comerciales de cada comuna.	- Tarjeta de cajero automático del BancoEstado - Cuenta RUT	- Retiros de dinero - Depósitos - Transferencias entre cuentas de BancoEstado - Pagar cuentas de servicios y créditos - Realizar consultas de saldos y giros
Sistema Cuenta RUT	Es una cuenta con la que podrás acceder a los beneficios de administrar tu dinero en forma segura y moderna. Además, permite la posibilidad de depositar, transferir o retirar dinero y usarla para pagar en los diferentes comercios.	- Cédula de Identidad vigente - Hombre > 14 años - Mujer > 12 años - En caso de ser menor de edad, debe solicitarla el adulto responsable	- Transferencias por Internet y a través de la App PagoRut - Retiros o giros de dinero, tanto en cajeros automáticos como en los lugares físicos - Pagar con Redcompra - Realizar pagos y compras por internet - Recibir beneficios estatales como bonos y

Tabla 3: Descripción de los principales programas de IF en Chile

Fuente: elaboración propia en base a BancoEstado (2005)

De este modo, la gran diferencia que ha tenido la Red Caja Vecina con la Tarjeta CuentaRut ha sido la forma a partir de la cual cada una ha desarrollado la IF. Por su parte, esta última ha sido destinada para el uso de los beneficiarios, ofreciendo a cada chileno, en el país o el exterior, o extranjero residente, de una cuenta o medio de pago electrónico, sin requisitos y con costos mínimos de transacción, para recibir sus ingresos y efectuar pagos diversos (*BancoEstado*; 2005). Paralelamente, la Red Caja Vecina ha sido plenamente una iniciativa apuntada hacia los comercios a través de los cuales los beneficiarios podrían realizar una serie de transacciones bancarias y servicios financieros, utilizando las tarjetas de cajeros automáticos *BancoEstado* o la tarjeta de débito de CuentaRut. Es decir, una medida que incide de lleno en el acceso a los servicios financieros por parte de los individuos.

La importancia detrás de esto es que no actúan como sustitutos, sino que son tecnologías complementarias que han sabido generar sinergias entre sí. La red de correspondencias no solo incrementa de manera significativa el número de puntos de atención presencial en que puede usarse la CuentaRut, sino que también permite la utilización de las mismas en horarios que exceden al de las sucursales bancarias. ([SBIF; 2016](#)).

Es notorio que entrado el Siglo XXI la IF ha sido materia de preocupación para el Estado chileno y que también ha sabido apoyarse en la innovación que han implicado las tecnologías financieras para combatirla.

Hacia fines del 2017, como principales hitos pueden mencionarse que la cantidad de puntos de venta asociados a la Red Caja Vecina superó a los 22 mil (cubriendo el 100% de las comunas total país) y que se registraron más de 10 millones de clientes con una CuentaRut activa. En este sentido, es importante poder tener visibilidad acerca de cómo ha sido la evolución de estas herramientas, lo cual será visto en detalle más adelante. ([BancoEstado; 2018](#)).

Por el momento puede anticiparse que para el año 2016, la Red Caja Vecina llegó a tener una incidencia nacional del 6% (medida como el cociente entre los locales adheridos a la iniciativa sobre el total de puntos de venta que funcionan dentro de las normas del sistema financiero formal) y que la CuentaRut para ese entonces ya presumía de una incidencia nacional del 57% (medida como el cociente entre en número de productos CuentaRut vigente, y el total de cuentas de administración del efectivo del sistema financiero) ([SBIF; 2016](#)).

En lo que respecta a la regulación, Chile no dispone con leyes o regulaciones sobre el sector Fintech. De este modo, las entidades de este tipo han tenido que saber amoldarse y lidiar con los desafíos que implican operar dentro del marco regulatorio “tradicional”.

Por su parte, las instituciones reguladoras suelen apoyarse en el argumento de que una innovación Fintech específica no forma parte de su área de supervisión, y por ende debe regirse mediante el marco regulatorio tradicional. Ahora, si bien este comportamiento no impide que se produzcan innovaciones, por lo general las regulaciones generales no suelen ser aptas para las Fintech ([Madeira; 2017](#)).

De este modo, no resulta sorpresa que en la encuesta realizada por el BID en el año 2016 (misma que en el caso mexicano) sobre emprendedores Fintech en la región, casi la mitad de los participantes (46,2%) opinaron que “no existe una regulación específica y sí se requiere” y menos de un tercio (30,8%) consideraba que “la regulación actual es adecuada” ([BID, 2017](#)).

Una solución evidente parecería ser introducir nuevas leyes o bien enmendar las ya existentes. Sin embargo, este se trata de un proceso extenso y que en instancias finales deberá ser debatido en el Parlamento frente a otras prioridades.

Fintech en territorio

Como en parte ya se fue adelantando, Chile es uno de los países más desarrollados en lo que concierne a las Fintech en la región, y esto en gran parte se debe rápido crecimiento que ha tenido el financiamiento colectivo. Este comportamiento esta correlacionado con un mercado amplio, diversificado y profundo en materia de servicios financieros ([Madeira; 2017](#)). Entre 2014 y 2016, el volumen de préstamos entre empresas (P2P) tuvo un crecimiento cercano al 250%, pasando de USD 36,9 millones a USD 92,9 millones ([Ziegler, et al.; 2017](#)). Otro rasgo que fue de gran utilidad para que se les prestara una mayor atención a las Fintech fueron las ya mencionadas Red Caja Vecina y CuentaRut, de las cuales se hablarán más adelante.

Dicho esto, es evidente que hasta el momento han sido las Fintech de Financiación las que mayores avances han registrado en el país, si bien los beneficiarios han alternado entre individuos y empresas. A continuación, mencionamos unas de las más importantes en cada campo ([BID; 2017](#)):

- Destacame (Financiación para individuos): Creada en el año 2014, tiene como objetivo facilitar el acceso de personas a servicios financieros formales. Para lograrlo, realiza un análisis sobre el historial que cada individuo tiene en cuanto al pago de las facturas de los servicios básicos. Una vez efectuado, lo utiliza para demostrarle a las instituciones financieras que son buenos pagadores y son aptos para recibir un préstamo.
- Gosocket (Financiación para empresas): Creada en el año 2013, es una red empresarial que ofrece los medios necesarios para que las empresas en Latinoamérica puedan interactuar entre ellas y compartir información. La herramienta que mayoritariamente intercambian a modo informativo suele ser las facturas electrónicas.

Por lo tanto, no resulta ser una casualidad que en Chile el 80% de las empresas Fintech haya recibido una financiación de terceros durante sus primeros años de funcionamiento, siendo este el porcentaje más elevado en la región.

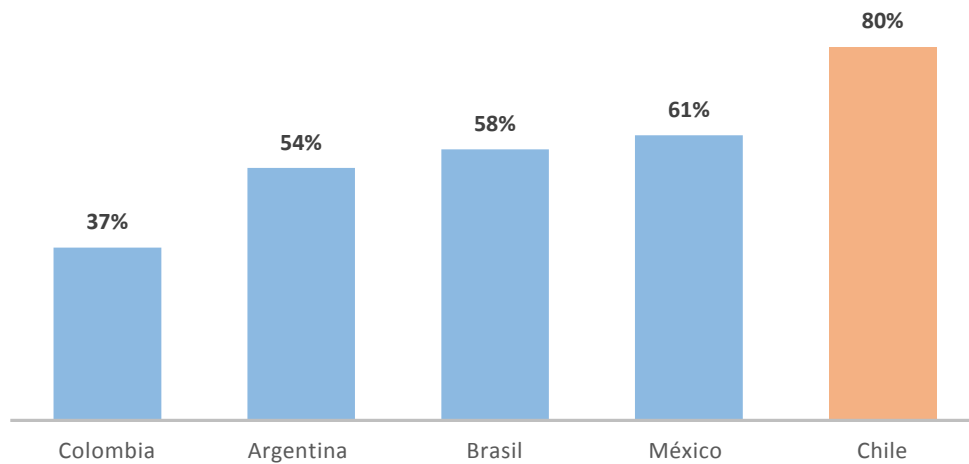


Gráfico 11: Comparación de las Fintech financiadas por terceros entre países

Fuente: elaboración propia en base a BID (2017)

IF en Chile

Una vez más, es importante dejar en claro de antemano que, si bien las Fintech presumen un gran desarrollo en el país, no han sido la única causa por la que hoy en día la IF se encuentra por encima de la media en la región. En este sentido, en un trabajo presentado por *The Economist Intelligence Unit* en el año 2015, se remarcaron los componentes primarios que ha tenido cada dimensión de la IF;

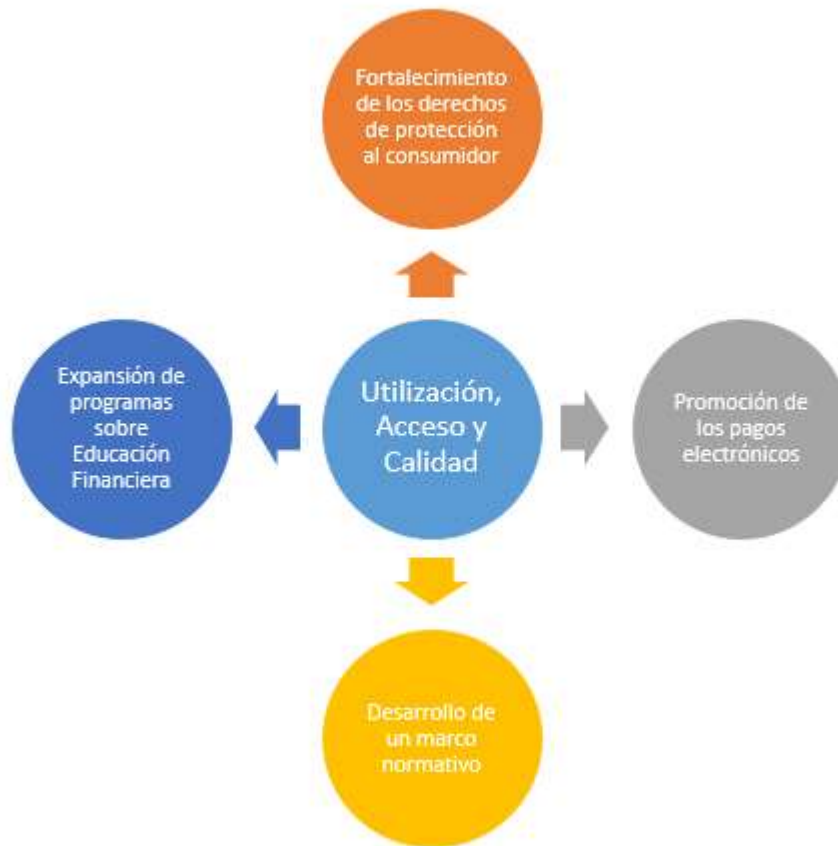


Gráfico 12: Principales componentes de las medidas de IF en Latinoamérica

Fuente: elaboración propia en base a EIU (2015)

Ahora bien, dentro de este proceso las Fintech han sabido tener su participación y es por esto que se les ha otorgado la importancia que se les reconoce en la actualidad. De este modo, se tratarán aquellas dos que mayores resultados han tenido en cuanto a la IF: la CuentaRut (en cuanto a la utilización) y la Red Caja Vecina (en cuanto al acceso) ([Ministerio de Desarrollo Social; 2015](#)).

CuentaRut. Como ya se dijo previamente, entró en vigencia a partir del año 2006 y desde allí las cifras de alcance y cobertura a nivel nacional no han parado de crecer. A continuación, van a reflejarse la evolución que ha tenido mediante dos variables claramente representativas;

- Millones de Tarjetas CuentaRut activadas (*Gráfico 13*)

- Depósitos electrónicos hacia CuentaRut / Total de depósitos (*Gráfico 14*)

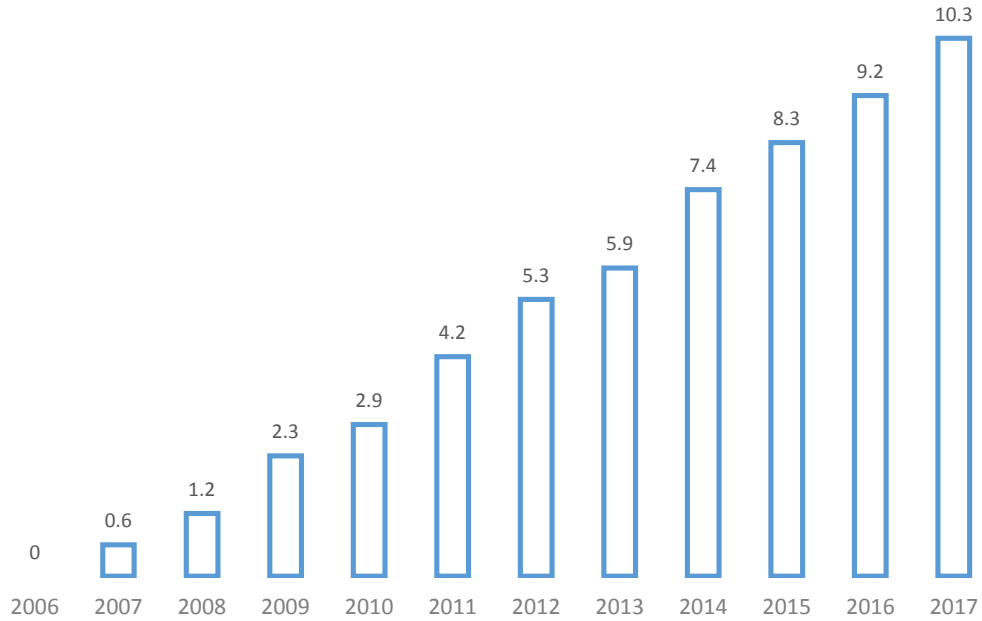


Gráfico 13

Fuente: elaboración propia en base a BancoEstado (2018)

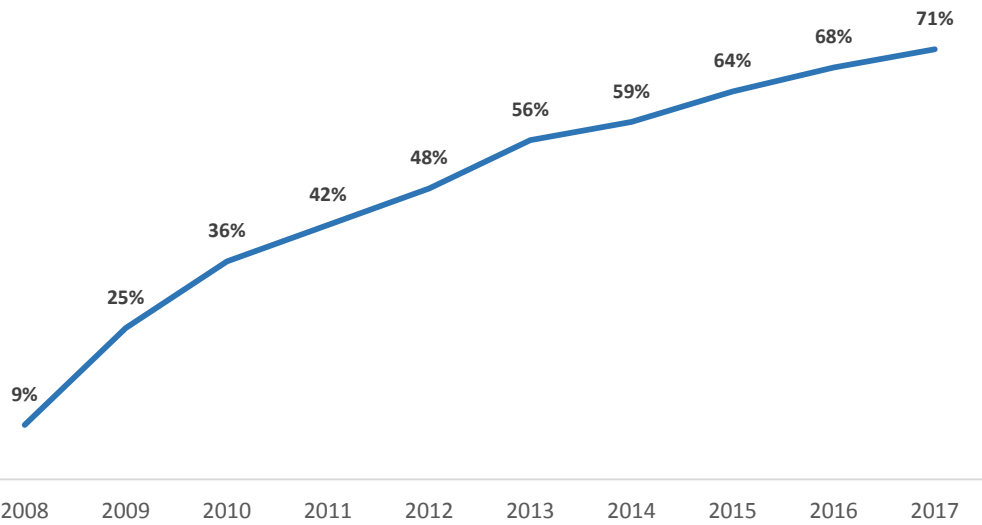


Gráfico 14

Fuente: elaboración propia en base a SBIF (2016)

En la actualidad se ha

convertido en el principal medio de pago a nivel nacional, superando los 25 millones de transacciones hacia fines de 2012. Sin embargo, más importante aún es conocer la cantidad promedio de transacciones por cliente, ya que es a partir de este en el que verdaderamente se refleja la participación de la aplicación en el mercado. Dicho esto, entre 2006 y 2012 este valor fue más del cuádruple, pasando de 1.1 a 4.7) ([Ministerio de Desarrollo Social; 2015](#)).

En cuanto a los principales beneficiarios del programa resaltan aquellas personas por encima de los 30 años, presentado cerca de un 63% del total de las CuentaRut habientes. Ahora bien, es importante considerar la confusión que este dato puede llegar a generar, ya que, si bien es la categoría con mayor cantidad de tarjetas CuentaRut, también es la que cuenta con la mayor cantidad de gente. El dato importante a considerar es la relación porcentual entre el número de clientes en CuentaRut y el número de individuos con alguna cuenta bancaria para distintos grupos de edad. En este sentido, los individuos entre 20-24 años son los que presentan el porcentaje más elevado con un 76%, mientras que para aquellos mayores a 30 años es de 41% ([Marshall y Kaufmann; 2013](#)).

Red Caja Vecina. La primera sucursal fue inaugurada en el año 2005 en la localidad El Carmen, región de Biobío. Desde aquel entonces hasta la actualidad, se ha convertido en la red de corresponsalía más grande a nivel nacional, con presencia en todas las comunas. Tan solo para dimensionar la magnitud que ha implicado este proyecto por parte del *BancoEstado* (que hoy en día cuenta con más de 22 mil sucursales) se estima que tan solo aquella sucursal incidió en la IF, y social, de aproximadamente 14 mil personas ([Fundación Capital; 2018](#)).

Dicho esto, a continuación, se mostrará la evolución de dos variables que son bien representativas de la realidad que ha tenido esta red durante los últimos años:

- Puntos de atención Red Caja Vecina (*Gráfico 15*)
- Volumen en concepto de transacciones financieras - (cifras en millones de pesos corrientes) (*Gráfico 16*)

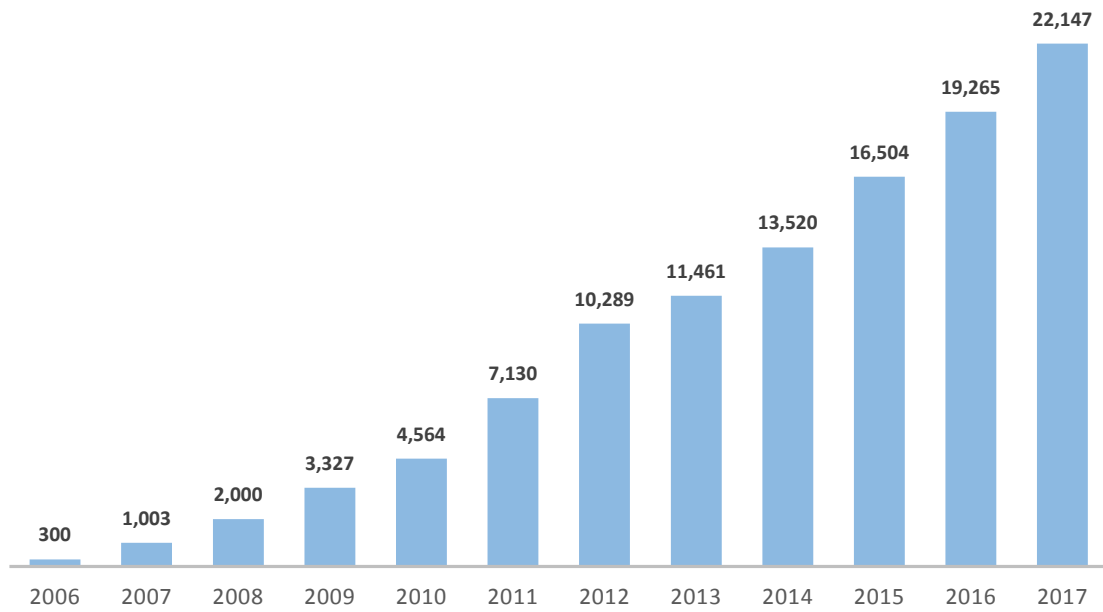
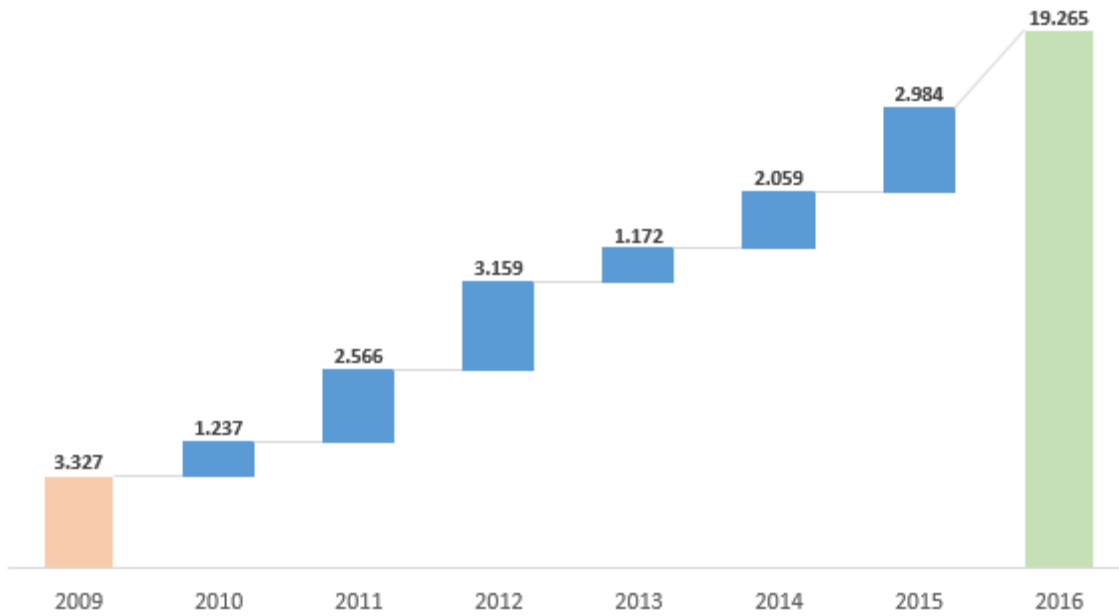


Gráfico 15

Fuente: elaboración propia en base a SBIF (2016)



Es evidente que la mayor cobertura de la red se ha ido sustentando a lo largo del tiempo con el uso e importancia que le han ido dando los usuarios. Una de las principales razones de esto, además de la comodidad que implica poder retirar y depositar dinero en un local comercial, son los menores costos por transacción que implican. En las corresponsalías de la Red Caja Vecina, los costos por transacción son inferiores que en las oficinas bancarias, e inclusive que en los cajeros electrónicos ([Alarcón y Espinosa; 2018](#)).

Resultados.

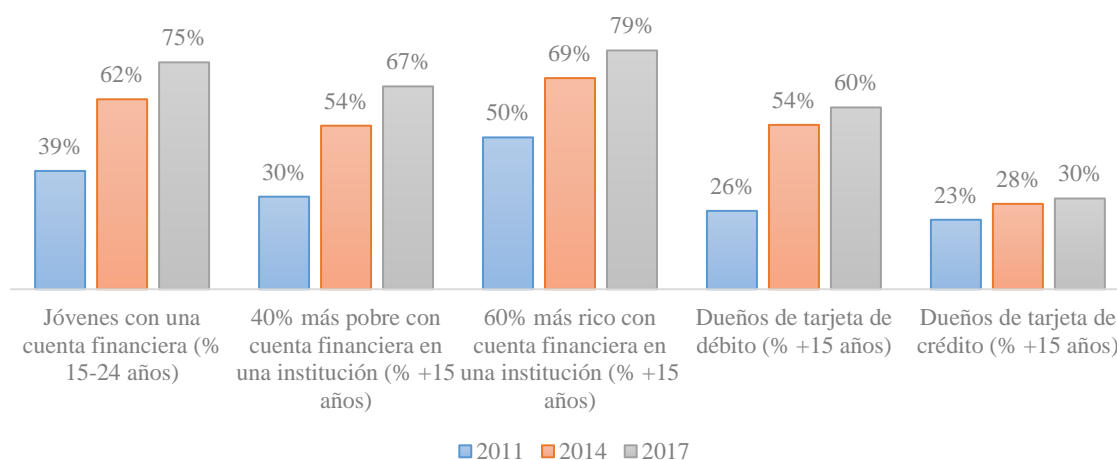
Habiendo comentado los números sobre las principales iniciativas (en este caso estatales) Fintech que ha habido en Chile durante los últimos años, es momento de profundizar los resultados en materia de IF.

Gráfico 16

Fuente: elaboración propia en base a BancoEstado (2018) y consideración una serie de variables representativas de las mejoras cuanto a la IF que ha habido en el país desde 2011. En definitiva;

- Jóvenes con una cuenta financiera (% 15-24 años)
- 40% más pobre con cuenta financiera en una institución (% +15 años)
- 60% más rico con cuenta financiera en una institución (% +15 años)
- Dueños de tarjeta de débito (% +15 años)
- Dueños de tarjeta de crédito (% +15 años)

Gráfico 17: Evolución de los servicios financieros en Chile
Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial (2017)



Como primer comentario, está a la vista que en el transcurso de este período de 6 años todas las variables consideradas han presentado un crecimiento notable, si bien algunas partieron de una base menos desarrolladas que otras. Dicho esto, a continuación, se analizará más en profundo cada serie.

El primer conjunto de columnas tiene como objetivo denotar el gran avance que ha habido durante estos últimos años en lo que respecta a la tenencia de cuentas financieras por parte de gente joven en Chile. Este comportamiento va claramente en línea con el porcentaje de adhesión a la Tarjeta CuentaRut por parte de la gente joven (20-24 años) que

previamente se había mencionado. Hay varias razones que explican esta conducta por parte de los jóvenes a nivel mundial, entre las que se destacan (i) facilidad para abrir y cerrar una cuenta, (ii) tasas y comisiones más atractivas y finalmente (iii) pérdida de confianza en las instituciones financieras tradicionales ([Rojas, 2016](#)).

Las siguientes series de columnas tratan de marcar otro tipo de categorización, la clase social. Nótese que si bien la variable en cuestión es la misma para ambos casos (% de individuos mayor a 15 años con una cuenta financiera) los grupos contrastados son muy distintos. Dicho esto, el comportamiento resulta ser similar en ambos casos, con una clara tendencia ascendente. La diferencia sin embargo radica en el grado de crecimiento, ya que mientras para el estrato de mayores ingresos el porcentaje entre el principio y fin del análisis aumenta un poco más de la mitad, en el caso de la gente con menores ingresos este se duplica.

Seguramente el hecho de que históricamente el principal impulsor de la IF en Chile haya sido el *BancoEstado* lo explica en gran parte. En los últimos años, y que ya se ha detallado previamente, ha dictaminado una serie de medidas (CuentaRut y Caja Vecina, entre otras) direccionadas a la clase social más baja contra la lucha contra la exclusión de esta. En paralelo, el desarrollo de las Fintech ha sido un gran facilitador para lograr el objetivo, más aún cuando se trata de un país que con una población de 17 millones de personas, disponía de una red de 23 millones de celulares en 2015 ([BancoEstado; 2015](#)).

Una vez más, el último par de series de columna deben analizarse en conjunto. En este caso, las variables y/o elementos son distintos (tarjeta de débito vs tarjeta de crédito), pero el criterio es el mismo: porcentaje de posesión. La importancia de esta serie radica en los grados de crecimiento nuevamente; en el caso de las tarjetas de créditos la posesión crece en menos de un tercio, mientras que para el de las tarjetas de débito este es mayor del doble. Detrás de esto hay una única razón: Tarjeta CuentaRut. En la actualidad los registros marcan que hay más de 10,5 millones de personas con una de estas, y se estima que alrededor de 4 millones solo tienen esta tarjeta como único producto bancario ([Vega Cifuentes; 2017](#)).

4.3 Escenario caso: Perú

En el transcurso de los últimos años la economía peruana ha tenido un notable crecimiento, logrando presentar en el año 2012 una tasa de crecimiento de su PBI de 6,2%. Sin embargo, la IF no ha logrado acoplarse en plenitud a esto y hoy en día sigue siendo una materia pendiente. Según la información del Global Findex elaborado por el Banco Mundial, para el año 2013 solo un 21% de los hogares en Perú utilizaban por lo menos un instrumento financiero ([Cámara et. al; 2013](#)).

Las iniciativas, tanto de grupos del sector público como del sector privado, denotan el sentido de importancia que se le ha estado dando a la IF durante los últimos años. Según un estudio realizado este mismo año, junto con Colombia, el país peruano ocupa el primer lugar en cuanto a políticas públicas y apoyo del Gobierno sobre la IF. En lo que concierne a la demanda, el contexto es competitivo y abierto. Pueden mencionarse como características el hecho de que no existan topes en las tasas de interés de los préstamos o bien que se permitan operaciones de agentes no bancarios. En paralelo, el sector público y privado cooperan activamente entre sí para que promover el desarrollo de nuevos productos, como ha sido el caso del dinero electrónico ([EIU; 2018](#)).

El *GlobalMicroscope* ha reconocido en reiteradas ocasiones este apoyo consolidado, al punto tal que ha distinguido a Perú en ocho ocasiones (2007-2015) como el país con el mejor entorno para la IF, haciendo un especial hincapié en la participación estatal que se ve reflejada en la coordinación de los distintos agentes. Entre las áreas que han presentado una mejora sostenida pueden distinguirse las siguientes ([Zamalloa et. al.; 2016](#)):

- Democratización de los servicios financieros
- Fortalecimiento de las instituciones financieras
- Mejora en protección al consumidor
- Normativas para el uso del dinero electrónico

En lo que respecta a la oferta de servicios financieros, los avances también han sido importantes durante los últimos años. En este sentido, como se verá luego a mayor detalle, es necesario hacer una distinción entre la evolución de los puntos de acceso al sistema

financiero y el aporte que han hecho las Fintech. Tan solo para dimensionar la oportunidad de estas últimas, en el año 2016 Perú registraba una población de 30 millones de habitantes y unos 32 millones de celulares activos ([Lacasse et. al.;2016](#)).

Contexto Institucional

Iniciado el siglo XXI, el crecimiento de la economía peruana puede entenderse como la principal causa que alentó una expansión interna de su sistema financiero. Entre otros eventos, puede resaltarse el hecho de que entre 2001 y 2008 el total de créditos al sector privado del sistema financiero pasó de representar el 20% del PBI al 26%. Sin embargo, hubo un segundo motivo detrás de esto: el crecimiento de la intermediación de instituciones financieras, todas estas reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) ([Aguilar Andía; 2013](#)).

La SBS se presenta entonces como la principal entidad reguladora, y así lo indica la “Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros” desde el año 2004. Este marco se aplica a los tres principales tipos de instituciones financieras que se presentan en el territorio ([EIU; 2007](#)):

- Bancos comerciales del sector privado
- Instituciones propiedad de ONG que no captan depósitos y se definen como entidades de desarrollo mediante el otorgamiento de préstamos (EDPYME)
- Cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC); instituciones de depósito especializadas en el financiamiento de la pequeña y mediana empresa
- Cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC); instituciones de depósito especializadas en el financiamiento de la pequeña y mediana empresa en zonas rurales.

Dicho esto, la SBS presume de una buena reputación reconocida inclusive por el Banco Mundial y el FMI, con un puntaje del 96,6 de un total de 100 por la calidad de su regulación y supervisión financiera en general. Ahora bien, ya presentados los principales actores del área de estudio en Perú, puede hacerse un breve repaso de lo que fue el origen de las micro finanzas en el país.

Entrada la década de 1980, la creación de las primeras cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) y la aparición de organizaciones no gubernamentales (ONG) marcaron el origen de las IMF. En la década posterior, sería el momento de las cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) y de las primeras entidades de desarrollo para las pequeñas y medianas empresas (EDPYME). Una vez más, de 2004 en adelante se destaca la mejora sobre la regulación de las entidades financieras producto de la intervención de la SBS. Este período se caracterizó por un crecimiento significativo de las microfinanzas llevando así a la conformación de un mercado maduro, heterogéneo y estable, que únicamente sufrió de cierta volatilidad producto de la crisis financiera del 2008. ([Huamán y Andía; 2016](#))

Ahora bien, no solo desde el aspecto institucional Perú cuenta con un clima favorable para el desarrollo de sus microfinanzas, sino que ha ido adoptando paralelamente estrategias tecnológicas también contribuyeron para que se convierta en uno de los países líderes del tema en la región, y es en este sentido en el que entran en juego las ya conocidas Fintech.

Hacia fines del año 2017 se registraron 48 empresas Fintech en Perú, con una mayoría operando dentro de la categoría Fintech de financiación. La aparición de estas ha sido disruptiva, he inclusive ya ha encendido la alarma de la banca tradicional que ha visto cómo sus clientes poco a poco se han alejado, optando por las herramientas más amigables de las Fintech. De todos modos, desde el mismo “*Lima Fintech Forum*” realizado en el 2017 se ha dejado claro que la intención no es que las Fintech y la banca tradicional compitan entre sí, sino que sean colaborativos entre sí y se consideren mutuamente como socios estratégicos ([Asbanc; 2017](#)).

En lo que respecta a la regulación sobre esta área, la misma SBS sentenció el año pasado que se ha estado gestando y evaluando una propuesta regulatoria integral para incorporar a las Fintech dentro del marco normativo. En adición a esto, la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV), con el objetivo de proteger a los intereses de los inversores que hacen aportes a cambio de un interés a través de plataformas de Crowdfunding, ha elaborado un proyecto (pendiente de aprobación) que busca regular este tipo de

plataformas. Entre los principales requisitos pueden destacarse los siguientes ([Campos Macha, et.al; 2017](#)):

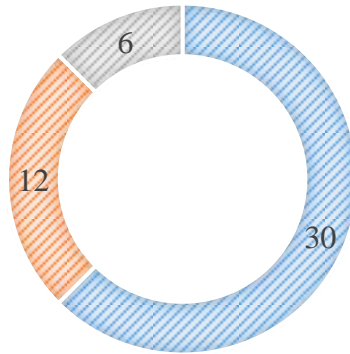
- Las plataformas deben ser administradas por sociedades anónimas que tengan la actividad como objeto exclusivo y cuyo domicilio social sea dentro del territorio nacional
- La SMV puede establecer límites por oferta y por inversionista, mediante disposiciones de carácter general
- El administrador de la plataforma deberá contar con un capital mínimo, íntegramente aportado y pagado en efectivo, el cuál será fijado por la SMV.

Paralelamente, la Asociación Peruana de Fintech, creada en el 2017 con el fin de promover la unión de las *startups* en innovación y tecnología financiera del país con el fin de construir una comunidad Fintech, ha venido coordinando con algunas entidades del gobierno la evaluación del Reglamento del proyecto de la Ley de Crowdfunding, actualmente pendiente de aprobación. De acuerdo a la encuesta realizada por el BID en 2017 (ya mencionada en los casos de México y Chile), el 46% de los emprendedores Fintech en Perú considera que se requiere de una regulación específica que hoy en día no existe ([BID; 2017](#)).

Fintech en territorio

Una vez más, al igual que en los casos previamente mencionados, las Fintech de financiación son las que mayor participación tienen en el país. En los países de la región Latinoamérica, al menos una de cada cuatro Fintech, opera como plataforma alternativa de financiación, y Perú lejos está de ser la excepción ([Campos Macha et. all; 2017](#)).

En adición a esto, y como ocurre en el caso mexicano, los elevados niveles de pobreza refuerzan aún más la necesidad de Fintech direccionadas hacia el otorgamiento de préstamos y financiación, por lo que su composición dentro del total de la cartera es



■ Fintech de financiación ■ Fintech de pagos ■ Otros

Gráfico 18: Distribución de las Fintech en Perú según categoría

Fuente: elaboración propia en base a Banco Central de Reserva del Perú (2017)

cercana al 50 por ciento.

En la actualidad Perú ocupa el sexto puesto en la región en términos de la cantidad de empresas Fintech registradas, con un número que ascendía a 45 para fines del año 2017. Entre los principales emprendimientos pueden descartarse los siguientes ([Campos Macha et.al; 2017](#)):

- Axxíona (Fintech de financiación): Ofrece crédito y préstamos mediante contratos on-line, evaluando de una manera rápida cada solicitud que se presente. Paralelamente el financiamiento lo obtiene de parte de acreedores anónimos vía la plataforma digital.
- Andy (Fintech de financiación): Al igual que el primer caso, tiene como finalidad otorgar préstamos y créditos vía la plataforma digital. El diferencial radica en que en este caso el capital de financiación es aportado por los mismos socios del emprendimiento.

- Solven (Fintech de asesoramiento): Tienen como objetivo lograr el vínculo entre las personas, las IF y los fondos de inversión. A partir de esto, pueden avanzar con la adquisición de productos financieros o bien solo solicitar consultas de cotización.
- Culqi (Fintech de pagos): Permite a los negocios aceptar pagos y realizar cobros automáticos de las tarjetas de los clientes, los cuales son transferidos a su cuenta bancaria.
- KapitalZocial (Fintech de financiación): Es una plataforma Crowdfunding en la que el emprendedor es el responsable final de la promoción de su proyecto a través de su correspondiente Networking. La plataforma recibe una comisión del 5 % del monto recaudado por los servicios de la plataforma.

Cronológicamente, la sucesión de estas sería la siguiente;

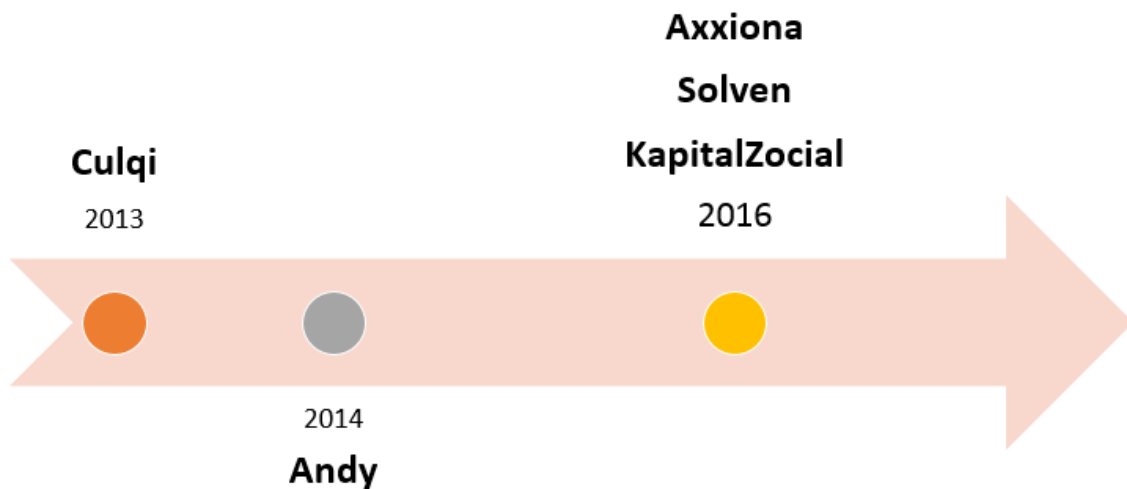


Gráfico 19: Línea de tiempo de las Fintech en Perú

Fuente: elaboración propia en base a Campos Macha et. al (2017)

Si bien todavía sigue en discusión si las iniciativas Fintech van a transformar el mercado financiero por la vía de la competencia o, más bien de la colaboración con las empresas del sistema financiero, es evidente que la gente las ha ido adoptando. Según la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en

el Perú del año 2016, del 67% de personas que ahorran en Perú, solo el 17% lo hace en el sistema financiero tradicional ([Varas; 2017](#)).

IF en Perú

Desde el año 2008 en adelante, Perú ha sido reconocido en reiteradas ocasiones, según el ranking anual publicado por *The Economist Intelligence Unit* en el Microscopio Global, como el país con el mejor entorno para el desarrollo de las microfinanzas y la IF(con la salvedad de la última edición que ubicó a Perú en el 2º puesto por detrás de Colombia). Entre otros motivos, se le reconoce su liderazgo en el desarrollo de estrategias innovadoras y coordinadas en la promoción de la IF, con objetivos como una creciente penetración bancaria, una mejora de la educación financiera, la reducción de costos de transacción y el fomento del uso de la tecnología ([EIU; 2018](#)).

A pesar de esto, en la actualidad sigue habiendo importantes brechas en la cobertura geográfica de los mercados financieros en Perú. La ENIF, diseñada desde el año 2012 por la Superintendencia de Banca Seguros (SBS) y el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS), que finalmente entraría en vigencia a partir del 2014, fue la formalización del compromiso del Gobierno Peruano para con la IF. A través de esta, el Estado asumió el compromiso de alcanzar un grado de IF, sobre la población adulta, del 50% en 2018 y 75% para 2021. Sin embargo, desde años previos ya habían comenzado a ser evidentes los avances; entre 2009 y 2014, el número de puntos de atención del sistema financiero por cada 100 mil adultos se triplicó, pasando de 92 a 280 ([Ministerio de Economía y Finanzas; 2015](#)).

El mayor atributo que seguramente pueda asignársele a la ENIF es que mediante esta se logró organizar internamente los organismos estatales y lograr una coordinación entre estos dentro del área. De este modo, no solo se logró que el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), la SBS y el MIDIS se involucraran, sino que inclusive a principios de 2014 se dio lugar la creación de una Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera (CMIF) con el objetivo de darle seguimiento al avance del plan.

Dicho esto, en la actualidad el panorama para lograr la primer gran meta que se fijó (50% de IF para 2018) parecería haberse convertido en tan solo un anhelo. Según el registro de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH), para el último trimestre del 2017, la tasa de IF se situaba levemente por debajo del 36% ([Asbanc; 2018](#))

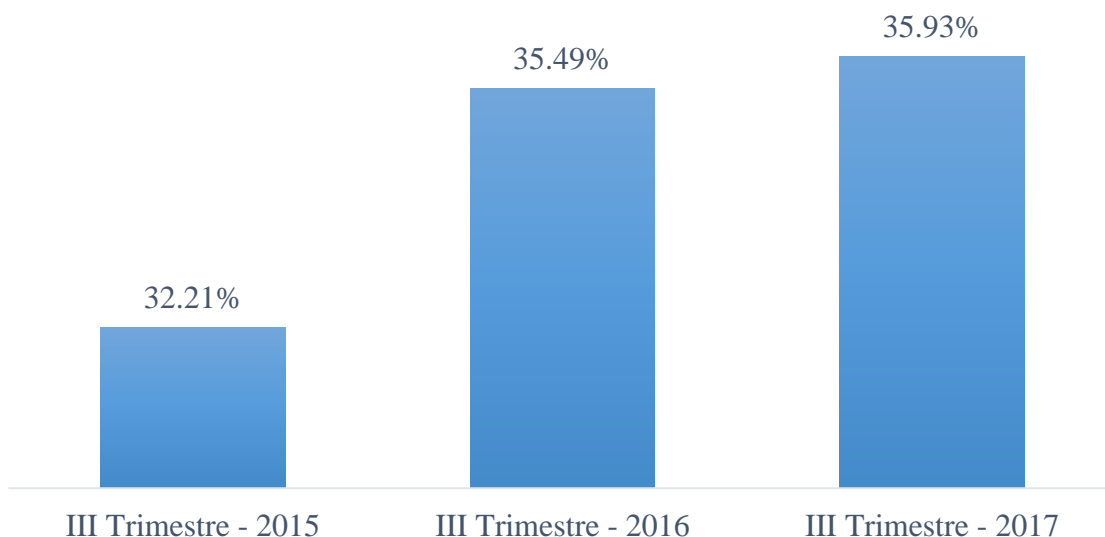


Gráfico 20: Evolución de la población con acceso al sistema financiero en Perú

Fuente: elaboración propia en base a Asbanc (2018)

Son varios los motivos a los que se les puede atribuir este estancamiento en la evolución de la IF, tales como la falla en el mercado o el bajo nivel de educación financiera de la población, lo cual hace indispensable la intervención del Estado mediante el diseño de políticas públicas mejores y mayores herramientas de inclusión. Sin embargo, el problema de base más importante es la (falta de) cobertura geográfica del sistema financiero. Según una encuesta realizada en el año 2012 por la SBS, en promedio para los encuestados el punto de acceso (al sistema financiero) más cercano estaba a una hora de su casa y/o centro laboral y el 37% de quienes reconocían no ahorrar en el sistema financiero formal, sostenían que la distancia era el motivo más importante detrás de esto. Pueden sintetizarse tres principales barreras de acceso: (i) falta de infraestructura física, (ii) elevados costos

operativos de provisión y (iii) falta de desarrollo de canales de acceso alternativos ([Ministerio de Economía y Finanzas; 2015](#)).

Dicho esto, es evidente el potencial que sigue teniendo el desarrollo e implementación de las Fintech en el territorio, inclusive el mismo Ministerio de Economía y Finanzas reconoce que si bien se ha ido evolucionando al adoptar nuevas tecnologías e innovaciones a fin de simplificar el acceso a los servicios financieros, aún falta desarrollar muchos aspectos adicionales. De todos modos, ha habido avances y mucho ha tenido que ver la penetración de los dispositivos móviles en la sociedad. Únicamente para tener referencia, la ENAHO del año 2011 arrojó como resultado que el 75% disponía de al menos un dispositivo móvil, y un estudio realizado por el Asbanc demostró que entre 2008 y 2012

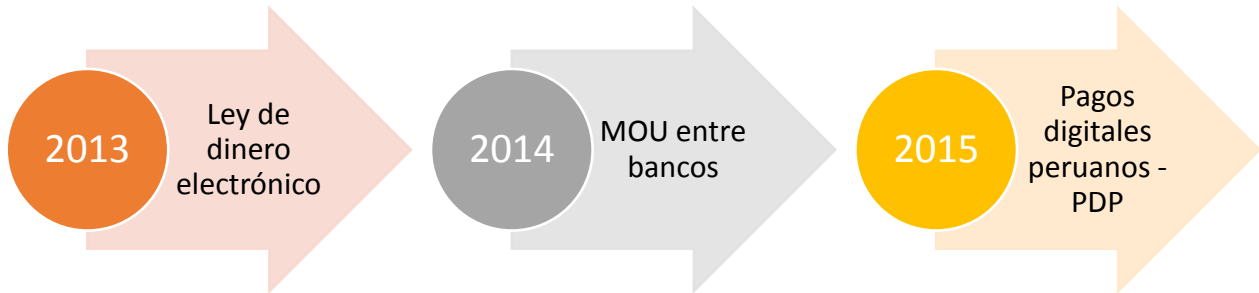


Gráfico 21: Principales medidas para promover las tecnologías financieras en Perú

Fuente: elaboración propia en base a Pagos Digitales Peruanos (2016)

la cantidad de operaciones mediante dispositivo móvil aumentaron más de un 3000% ([Cairo; 2014](#)). Los años posteriores fueron claves en el desarrollo de las nuevas tecnologías financieras, y particularmente hay tres hitos consecutivos que deben remarcar.

No hay información concisa sobre los resultados particulares de cada una de estas iniciativas, pero como se verá más adelante, mucho han tenido que ver con el crecimiento de la IF que ha habido en Perú de 2013 en adelante.

Por su parte, la sanción de la “Ley de dinero electrónico para la Inclusión Financiera” en el año 2013 tuvo como objetivo principal enmarcar y regular las características básicas del dinero electrónico como instrumento financiero, en un trabajo conjunto del Ministerio de Economía y Finanzas junto a la SBS. En paralelo, algunos avances que surgieron a partir de esta iniciativa son (i) los procesos más simples para las políticas de prevención y lavado de activos y (ii) la creación de Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (en menos de dos años de gestión se crearon 6) (Pagos Digitales Peruanos; 2016).

El próximo acontecimiento, ya entrado el 2014, sería la firma del Modelo Perú (MOU), un proyecto con el propósito de formalizar el compromiso de la Asociación de Bancos del Perú con la IF. En ese entonces, se reflexionó sobre la importancia de generar un ecosistema de dinero electrónico que sea operable para clientes de distintos bancos y/o empresas. Entre las instituciones involucradas se destaca la participación del Banco de la Nación, la Asociación de Microfinancieas (ASOMIF) y la Federación Peruana de Cajas Municipales (FEPCMAC). Recién en agosto del mismo año se llegó a una definición concreta; la firma del contrato junto a la empresa tecnológica Ericsson para que desarrollen una plataforma tecnológica que administre las billeteras electrónicas de los más de 8 emisores que se sumaron a esta iniciativa hasta ese momento. El objetivo de esta iniciativa es lograr llegar a 5 millones de usuarios para el 2019, y que al menos 2,1 millones de estos usen activamente transacciones de dinero electrónico (Pagos Digitales Peruanos; 2016).

Por último, y no menos importante, está la conformación de Pagos Digitales Peruanos (PDP) hacia principios de 2015. Esta empresa fue constituida con el objetivo de llevar adelante toda la implementación del dinero electrónico en Perú. En cuanto a su composición accionaria, (i) un 51% le pertenece a CEFI (entidades sin fines de lucro que promueven la educación e IF) y el 49% restante a accionistas emisores del dinero electrónico (Pagos Digitales Peruanos; 2016).

Resultados.

Al igual que en los casos anteriores, dada la disponibilidad de datos y los escasos estudios sobre la materia, esta parte se aboca a los resultados que obtuvo el Banco Mundial en los tres sondeos que realizó en los años 2011, 2014 y 2017; más conocido como el Global Findex.

Así como se hizo previamente, van a tomarse en consideración una serie de variables representativas de las mejoras en materia de IF que ha habido en el país desde 2011. En definitiva;

- Jóvenes con una cuenta financiera (% 15-24 años)
- 40% más pobre con una cuenta financiera en una institución (% +15 años)
- 60% más rico con una cuenta financiera en una institución (% +15 años)
- Usó internet para pagar cuentas o comprar algo el año pasado (% 15 - 24 años)

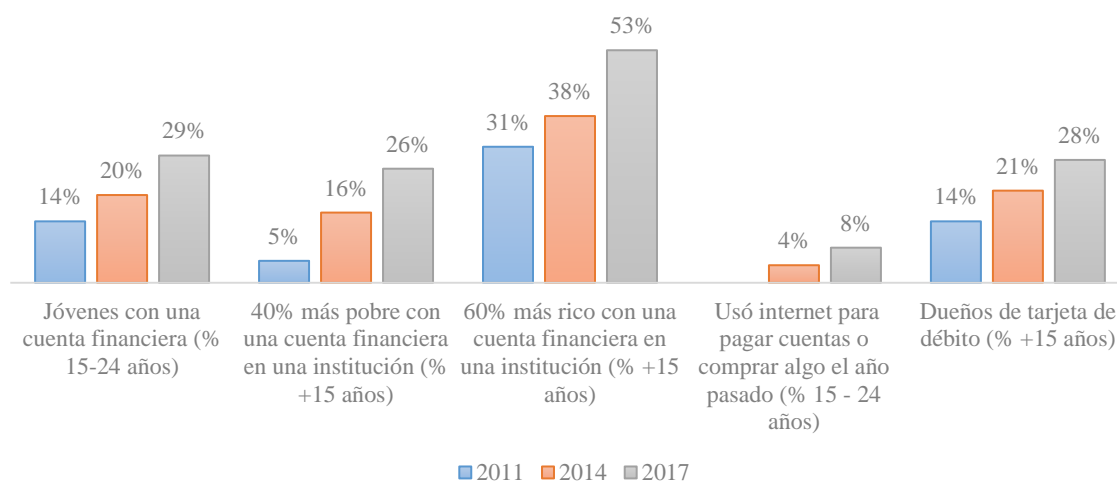


Gráfico 22: Evolución de los servicios financieros en Perú

Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial (2017)

- Dueños de tarjeta de débito (% +15 años)

Como primer comentario genérico, puede decirse que ha prevalecido una tendencia alcista en todas las variables consideradas, lo cual denota avances durante el tiempo de consideración en lo que respecta a IF y una mayor adhesión en el uso de la tecnología. Casi

en la totalidad de los indicadores, el porcentaje entre el primer año de consideración y el último se duplica, por lo que puede hablarse de un incremento notorio.

Dicho esto, los números resultan ser los más bajos de los tres casos escenarios considerados, y hay una serie de motivos detrás de esto. Según la encuesta realizada por el Global Findex en 2014, hay cuatro razones principales que hasta ese entonces derivaban en que solo el 29% de la población adulta tuviera una cuenta financiera; (i) falta de dinero, (ii) altos costos de mantener una cuenta, (iii) desconfianza en el sistema financiero (iv) y la distancia al punto de acceso más cercano al sistema financiero. Ahora bien, las mencionadas barreras pueden categorizarse en dos subgrupos: barreras de oferta (factores que no dependen de un individuo, sino que son características del mercado) y barreras de demanda (barreras cuya superación dependen de la propia persona). En el caso peruano, y similar a lo que ocurre con México y Chile, el peso relativo de ambos subgrupos es similar. Más precisamente, el 84% de la gente que no tiene cuenta financiera considera su respuesta en alguna barrera de la demanda, mientras que el 75% señala alguna barrera del lado de la oferta (Milton y Aurazo; 2017). De este modo pueden sintetizarse los motivos que explican los bajos porcentajes de los indicadores en el caso peruano.

La evolución de los últimos años ya es un tema aparte, y se entiende a raíz de una serie de iniciativas. En términos de acceso, es importante hacer una distinción entre el aporte que han tenido los puntos de acceso físicos al sistema financiero, y el valor agregado

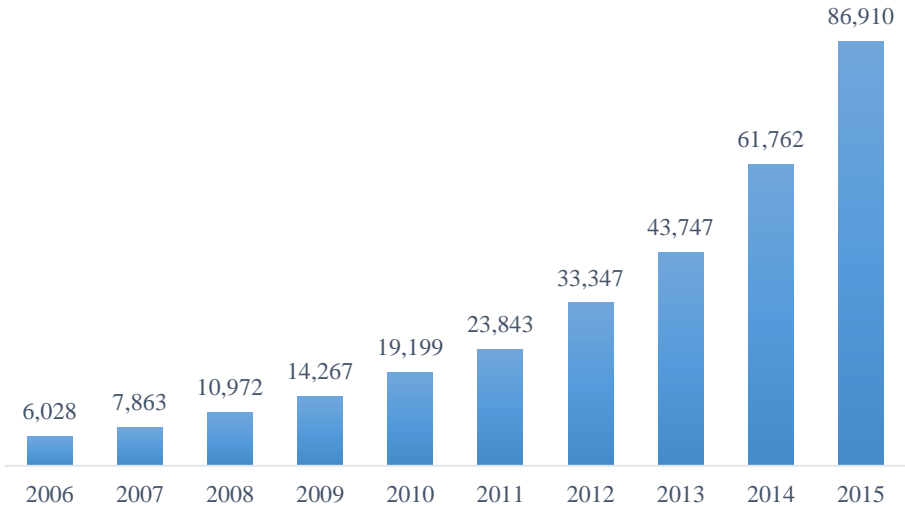


Gráfico 23: Evolución de los puntos de acceso al sistema financiero en Perú

Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Economía y Finanzas (2015)

de las Fintech.

Como se puede apreciar, la red de atención del sistema financiero se ha expandido significativamente a través del uso de canales más cercanos y amigables, como los cajeros corresponsales. En el gráfico previo, la evolución de los puntos de acceso se refiere al total entre establecimientos con cajero corresponsal, oficinas y ATM. Además, un factor que se ha venido trabajando en conjunto con el Ministerio de Economía y Finanzas, es el conocimiento sobre estos puntos de acceso vía internet. Según la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera (ENDSF) del año 2016, el 93%, 82% y 78% de la población señalaron conocer alguna oficina, cajero automático y cajero corresponsal, respectivamente ([Sotomayor; 2018](#)).

Paralelamente, el uso de medios digitales y de productos basados en dinero electrónico permitieron llegar a zonas remotas a bajo costo y de manera segura, lo cual no sería posible con canales de distribución tradicionales. Este último punto es sumamente relevante, ya que previamente se había dejado en claro que los elevados costos era uno de los motivos principales por los que los individuos no tenían una cuenta financiera. Las Fintech, por lo tanto, a través de su funcionamiento garantizan nuevas formas de interacción económica y financiera, reduciendo la fricción (como por ejemplo, retrasos al ejecutar transacciones financieras) y los costos de transacción ([INCyTU; 2017](#)).

De este modo, nótese como el ingreso de las Fintech han permitido combatir en gran parte las tres principales barreras del lado de la oferta, es decir, los elevados costos, la desconfianza en el sistema financiero y las distancias con los puntos de acceso al sistema financiero. Al mismo tiempo las iniciativas que se mencionaron previamente tales como la ENIF, la Ley del dinero Electrónico, el MOU y PDP fueron vitales para lograr una coordinación interna de las instituciones y crear un marco regulatorio sobre el tema.

5. Conclusiones y reflexiones finales

Cada uno de los casos analizados tiene sus particularidades, pero hay un factor común que claramente los relaciona entre sí: el compromiso por la IF y el convencimiento de las Fintech como herramienta para lograrla. Según un estudio realizado por el Banco BBVA en el año 2017, Chile, México y Perú son de los países en la región que disponen de los mayores marcos regulativos “facilitadores” (facilitan la adopción y adaptación de las innovaciones que permiten, de forma segura, aumentar el uso de los servicios financieros por parte de grandes segmentos de la población, especialmente la población más pobre) únicamente situándose por detrás de Paraguay ([BBVA Research; 2017](#)).

Recientemente, la prestigiosa revista *The Economist Intelligence Unit* publicó el Microscopio Global 2018 que tiene como finalidad evaluar los entornos regulatorios y operativos para la IF y la expansión de los servicios financieros digitales de (55) países determinados y posteriormente compararlos entre sí. Según el estudio, hay 5 campos claves que deben tenerse en consideración al momento de calificar el entorno ([EIU; 2018](#)):

- Políticas públicas y apoyo del gobierno
- Estabilidad e integridad
- Productos y puntos de venta
- Protección del consumidor
- Infraestructura

En lo que respecta a los países considerados en este trabajo, todos se sitúan dentro del *top 10* cuando se arma el ranking de acuerdo a los resultados generales (2° Perú, 6° México y 8° Chile).

Dicho esto, a continuación, va a resaltar el estado de avance de las principales áreas que se creen más relevantes al momento de entender las condiciones para la IF en cada país mediante dos gráficos. Por su parte el *Gráfico 24* corresponde al Microscopio Global 2015,

mientras que el *Gráfico 25* es de la edición *Microscopio Global 2018*. (en este último siendo 1 un nivel bajo, 2 un nivel intermedio y 3 un nivel elevado).

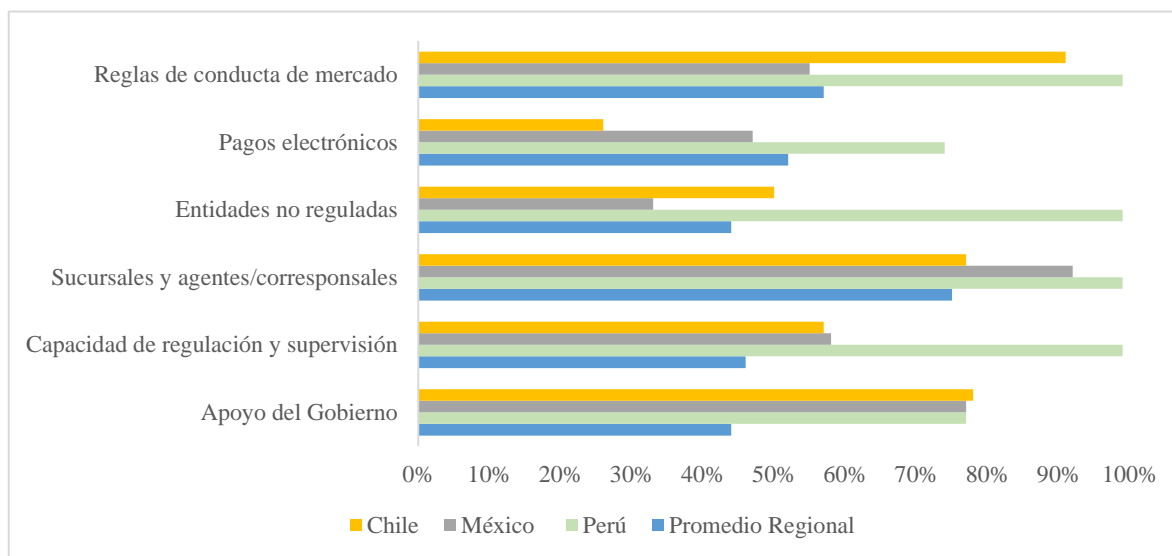
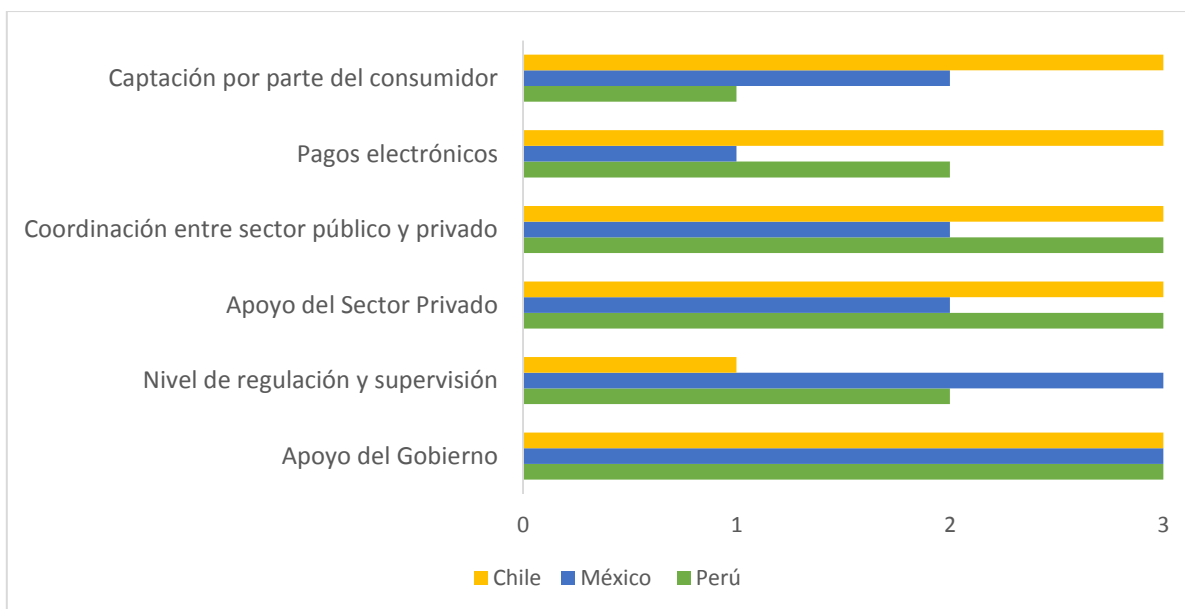


Gráfico 24: Estado de avance de las principales áreas relativas a la inclusión financiera para cada caso escenario

Fuente: elaboración propia en base a EIU (2015)



Como puede apreciarse, con la salvedad del apoyo del gobierno, en los restantes aspectos los países considerados se encuentran en distintas etapas de desarrollo. En paralelo, debe decirse que hay una tendencia a que el entorno para la IF sea cada vez más favorable si se considera la evolución entre lo registrado por el estudio en 2015 contra aquello en 2018.

Tabla 4: Fortalezas y debilidades del marco regulatorio e institucional para cada caso escenario

Fuente: elaboración propia en base a BBVA Research (2017)

	Fortalezas	Debilidades
México	<ul style="list-style-type: none"> -Sólidas políticas de competencia -El marco de supervisión se sustenta en amplios poderes y facultades de supervisión -Los sistemas de información crediticia abarcan información exhaustiva, con altos estándares de seguridad y a la que pueden acceder prestatarios y prestamistas -Todos los proveedores de crédito, tanto regulados como no regulados, están sujetos a las normas de divulgación de información y protección de los consumidores. - Los bancos y otras entidades del sistema de ahorro y crédito popular pueden ofrecer una amplia gama de servicios a través de los corresponsales. - La intervención del estado en los mercados de crédito se lleva a cabo a través de préstamos de bancos de desarrollo sin que haya indicios de distorsiones. 	<ul style="list-style-type: none"> -Ningún marco normativo en vigor permite la provisión de dinero electrónico por parte de entidades no bancarias. - Las restricciones sobre las tasas y comisiones que se cobran por las cuentas simplificadas podrían dificultar el diseño de modelos de negocios viables. -Los procesos de supervisión para autorizar y controlar las actividades de los corresponsales son complejos y exigen mucho tiempo.
Chile	<ul style="list-style-type: none"> -Sólidas políticas de competencia -El marco de supervisión se sustenta en amplios poderes y facultades de supervisión -Las cuentas simplificadas ofertadas por el banco público <i>BancoEstado</i> se aprovechan para la distribución de transferencias monetarias condicionadas. -Todos los proveedores de crédito, tanto regulados como no regulados, están sujetos a las normas de divulgación de información y protección de los consumidores. -Prestamistas y prestatarios pueden acceder a los sistemas de información crediticia con disposiciones firmes para garantizar la protección de los datos personales. 	<ul style="list-style-type: none"> -La existencia de un impuesto que grava las operaciones de crédito y los topes a las tasas de interés crea múltiples distorsiones. - No existe un marco normativo específico para los corresponsales, lo que puede generar incertidumbre normativa en lo que respecta a las actividades que pueden llevar a cabo estos agentes o las tasas que pueden cobrar. -El potencial del dinero electrónico no se aprovecha para la distribución de transferencias monetarias condicionadas
Perú	<ul style="list-style-type: none"> -El marco de supervisión se sustenta en amplios poderes de supervisión y disposiciones normativas que garantizan la independencia del supervisor. -Marco normativo específico sobre las cuentas simplificadas que permite su distribución a través de canales adecuados. -Las disposiciones normativas sobre el dinero electrónico siguen mejores prácticas. -Las normas relativas a los corresponsales siguen mejores prácticas -Los sistemas de información crediticia abarcan información exhaustiva, con altos estándares de seguridad y a la que pueden acceder prestatarios y prestamistas 	<ul style="list-style-type: none"> -La normativa en materia de cuentas simplificadas tiene algunas limitaciones, como por ejemplo, que solo están disponibles para las personas físicas. -Las medidas estatales adicionales para promover el uso de las cuentas simplificadas desplazan las medidas del sector privado -El potencial del dinero electrónico no se aprovecha para la distribución de transferencias monetarias condicionadas

Previamente ya se ha entrado en detalle en cada una de estas, pero no se ha comentado acerca de las principales fortalezas/ventajas y debilidades/desventajas que estas disposiciones normativas generan para la IF en cada caso.

En adición, no solo las instituciones y los marcos regulatorios son variados, sino que también los avances en materia de IF son considerablemente distintos entre sí. En un extremo se sitúa Chile, con casi el 75% de su población mayor a 15 años con acceso a un

	México	Chile	Perú
--	--------	-------	------

servicio financiero, y en otro Perú, en el que este porcentual desciende a un 29% (GlobalFindex; 2017).

Dicho esto, las Fintech han sabido ser protagonistas en cada uno a pesar de las diferencias expuestas entre los casos. Como se ha visto previamente, el fenómeno ha ido surgiendo en los países recibiendo el apoyo, tanto del Estado como del capital privado, y se espera que su participación en el mercado sea cada vez mayor. Solo para tener una idea cercana, la consultora Ernst & Young estima que las Fintech en México serán grandes competidoras en los próximos años, haciéndose del 30% del mercado financiero valuado en más de 30 mil millones de dólares ([BIDeconomics México; 2018](#)). No solo la extensión de las Fintech ya existentes es cada vez mayor, sino que también han ido incrementando en cantidad. Entre mediados de 2018 y mediados de 2017, Perú experimento un crecimiento del 256% en cuanto a su cantidad de emprendimientos Fintech, México del 52%, Chile del 29% y se espera que a nivel Latinoamérica este sea del 65% ([BID; 2018](#)).

Finalmente es momento de hablar sobre la regulación sobre esta joven industria. Las plataformas Fintech desafían constantemente al sistema financiero tradicional con nuevos modelos de negocios innovadores y canales modernos de llegada al cliente. Al mismo tiempo, los gobiernos son conscientes del potencial que puede llegar a tener el sector Fintech sobre el desarrollo de las economías al reducir costos operativos y al aumentar la competitividad del mercado. El marco institucional y político es vital para que prosperen los avances tecnológicos y junto a estos el funcionamiento del sector Fintech

Tendencia regulatoria	Regulación particular		Regulación particular
Marco Legal	"Anteproyecto de Ley de Tecnología Financiera" o "Ley Fintech"		"Proyecto de Ley que regula las Plataformas de Financiamiento Participativo de Valores" o "PFPV"
Plataformas tecnológicas que regula/busca regular	Instituciones de Tecnología Financiera (ITF): créditos, intercambio de activos virtuales, administración de fondos de pago electrónico, otros servicios financieros.		Crowdfunding Equity
Requisitos de la plataforma	- SA o SRL - Actividades reguladas, idoneidad de directivos, infraestructura y controles internos.		SA con objeto exclusivo -Autorización de la SMV.
Domicilio	México		Perú
Capital mínimo	Establecido por la CNBV en función al tipo de actividad y riesgo.		A ser fijado por SMV, íntegramente aportado y pagado en efectivo.
Deberes y obligaciones de la plataforma	-Segregar recursos propios/clientes e identificados por cada cliente (fideicomisos de administración o cuentas de depósitos condicionados) -Contar con EEFF auditados.		-Informar riesgos de inversión -Anticipar que no se encuentra supervisada por la SMV o SBS
Prohibiciones	Asegurar retornos o rendimientos		Asegurar captación de fondos o garantizar a inversionistas retorno o devolución

México ha sido el ejemplo pionero sobre como regular el sector Fintech de una manera holística y con proporcionalidad. Los primeros avances del proyecto se dieron en julio de 2016, para finalmente ser aprobado por la Cámara de Diputados el 1 de marzo de 2018, convirtiéndose así en la primer Ley Fintech en la región. El objetivo de esta ley fue ofrecer una mayor certeza jurídica mediante un marco legislativo que regule las plataformas denominadas Instituciones de Tecnología Financiera, además de promover un marco de competencia justa entre las Fintech y el sistema financiero tradicional ([BID; 2018](#)).

En el caso de Chile, no hay leyes o regulaciones específicas sobre el sector por lo que las iniciativas Fintech han tenido que ir adaptándose al marco regulatorio del sistema financiero tradicional. De todos modos, desde hace unos años que las autoridades económicas del país evalúan la posibilidad de generar un marco normativo específico, particularmente para la actividad de crowdfunding, que ha tenido un mayor desarrollo relativo a nivel nacional. Esta iniciativa busca generar una regulación clara, que resuelva los conflictos potenciales entre la regulación financiera general y ciertas modalidades de la operación Fintech ([SBIF; 2018](#)).

Por último, el caso peruano cuadra como un intermedio entre los dos ya mencionados. Por el momento la Superintendencia de Mercado de Valores únicamente ha elaborado un proyecto que regula las plataformas de financiamiento participativo. Las cláusulas y requisitos de este ya fueron mencionadas, con el claro objetivo de proteger los intereses de los inversores. La Asociación Fintech Perú también quiere hacer extensiva esta regulación tanto sobre el Financiamiento Participativo a través de valores, como también a través de préstamos ([Campos Macha et. al; 2017](#)).

Bibliografía

- Alonso, J., de Lis, S. F., Hoyo, C., Lopez-Moctezuma, C., & Tuesta, D. (2013). La banca móvil en México como mecanismo de inclusión financiera. *Desarrollos recientes y aproximación al mercado potencial* (No. 1319).
- Alonso, M. Á. B., & Cano, J. S. (2016). Nuevo marco regulatorio y competencia: Retos del sistema crediticio europeo en la era FinTech. *Cuadernos económicos de ICE*, (91), 115-138.
- Andía, G. A. (2013). Microfinanzas y crecimiento regional en el Perú.
- Andrade, R., & Castellanos, M. L. (2008). Las microfinanzas, ¿estatales o privadas? *Revista Gestión*, (165), 22-29.
- Asociación de Bancos del Perú (ASBANC). (2017). Una mirada al Fenómeno Fintech en Perú y en el mundo
- Asociación de Bancos del Perú (ASBANC). (2018). Inclusión Financiera en el Perú y en los países de la región
- Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (2017). Entrevista BancoEstado
- Avendaño Carbellido, O. (2018). Los retos de la banca digital en México. *Revista IUS*, 12(41), 87-108.
- BancoEstado (2015). Reporte de Inclusión Financiera
- BancoEstado (2018). Cuenta Pública 2017
- Beatriz, A., & Marc, L. (Eds.). (2011). *The Handbook of Microfinance*. World Scientific.
- Berger M., Goldmark L. & Miller Sanabria T. (2006). *An Inside View of Latin America Microfinance*.
- Bicciato, F. (2002). Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y el Salvador. CEPAL.
- BIDeconomics Mexico (2018). Políticas para el crecimiento inclusivo y desarrollo de la economía nacional
- Bosch Liarte, J., & Bosch Liarte, J. (2016). Radiografía del fintech: clasificación, recopilación y análisis de las principales startups (Master's thesis, Universitat Politècnica de Catalunya).
- Caballero, E., & Trivelli, C. (2018). ¿Cerrando brechas?: las estrategias nacionales de inclusión financiera en América Latina y el Caribe.
- Cairo, V. R. (2014). Dinero electrónico en Perú: ¿Por qué es importante en la inclusión financiera?
- Calderón, M. L. (2008). Microcréditos y pobreza: de un sueño al Nobel de la Paz. Ediciones Turpial, SA.
- Camacho-Beas, L. E. (2010). Impacto de las microfinanzas en el bienestar e importancia de las pymes en la economía mundial. *Ingeniería Industrial*, (028), 61-83.
- Cámara, N., & Tuesta, D. (2014). *Measuring Financial Inclusion: A Multidimensional Index*.
- Cámara, N., Peña, X., & Tuesta, D. (2013). Determinantes de la inclusión financiera en Perú.

- Campos Macha, Y., Huangal, M., & Liliana, V. (2017). Necesidad de crear un marco regulatorio específico para las FinTech en el Perú.
- Carabarán, M., de la Garza, A., González, J. P., & Pompa, A. (2018). Corresponsales bancarios e inclusión financiera en México. *Investigación Conjunta-Joint Research*, 407-447.
- CARASILA, Andrés Milton Coca. Una aproximación al conocimiento de las microfinanzas. *PERSPECTIVAS*, 2011, no 27, p. 9-22.
- Carballo I. (2017). El desafío FinTech para las Microfinanzas.
- Cervera Conte, I., Cassinello Plaza, N., López del Villar, C., & Ibáñez Jiménez, J. W. (2018). El desarrollo de las soluciones Fintech en España.
- CGAP (2014). La inclusión financiera y el desarrollo: Pruebas recientes de su impacto.
- CGAP. (2015). El potencial de los datos digitales: ¿Hasta qué punto pueden fomentar la inclusión financiera?
- Chishti, S., Barberis, J., & Vidal, M. (2017). El futuro es Fintech.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2017). Reporte Nacional de Inclusión Financiera 8
- Comisión Nacional de Inclusión Financiera (2016). Política Nacional de Inclusión Financiera.
- Consejo Nacional de Inclusión Financiera. (2016). Política Nacional de Inclusión Financiera.
- Crowdfunding Mexico (2017). Panorama del Fintech en México
- Cuasquer, H., & Maldonado, R. (2011). Microfinanzas y microcrédito en Latinoamérica: estudios de casos: Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay. CEMLA.
- Cull, R., Asli Demirgüç-Kunt, A., & Morduch, J. (2009). Microfinance meets the market. *Journal of Economic perspectives*, 23(1), 167-92.
- Cuya, M. L. (2017). La disrupción de las startups FinTech en el mundo financiero.
- de Bancos, S., & Financieras, I. (2018). FinTech en la industria financiera: Nuevos espacios de desarrollo y convergencia regulatoria.
- De coyuntura, Documento (2017). La evolución del Sector Fintech, modelos de negocio, regulación y retos.
- EIU, E. I. U. (2008).
- Microscopio 2007: El entorno de negocios para las microfinanzas en América Latina: Perfiles por país. Inter-American Development Bank.
- EIU, E. I. U. (2015). Microscopio global 2015: Análisis del entorno para la inclusión financiera.
- EIU, E. I. U. (2018). Microscopio global 2018: Análisis del entorno para la inclusión financiera.
- Fundación Capital (2018). Caja Vecina cumple 10 años
- Fundación Telefónica. (2009). Telefonía móvil y desarrollo financiero en América Latina.

- Furche, P., Madeira, C., Marcel, M., & Medel, C. A. (2017). Fintech y la banca central en la encrucijada. *Estudios Públicos*, (148), 39-78.
- Garcés, A. R. A. P., de Derecho Financiero, C. L., & de Bancos, F. L. La convergencia del FinTech, LawTech & RegTech: Panorama global de aprendizaje para América Latina.
- González Vega, C. (1997). Pobreza y Microfinanzas: lecciones y perspectivas.
- González, J.  . V. (2015). Características y tendencias de las microfinanzas en América Latina. *Pizarr n Latinoamericano: Realidad y Contexto de América Latina*, 4(4).
- Hendriske R. (2017). The Appleization of Finance: Charting incumbent finance’s embrace of Fintech.
- Huamán, E. M., & Andía, G. A. (2016). Competencia y calidad de cartera en el mercado microfinanciero peruano, 2003-2015.
- Inchauspe S. (2017).  De qué hablamos cuando decimos Fintech?
- Invest, I. D. B., & Invest, B. I. D. (2018). Fintech: América Latina 2018: Crecimiento y consolidación.
- Lacasse, R. M., Lambert, B. A., Roy, N., Sylvain, J., & Nadeau, F. (2016). A Digital Tsunami: FinTech and Crowdfunding.
- Lapenu, C., & Zeller, M. (2001). Distribution, growth, and performance of microfinance institutions in Africa, Asia, and Latin America.
- Larraín, P. (2009).  Existe un modelo de microfinanzas en América Latina? CEPAL.
- Ledgewood J. (1999). Microfinance Handbook: An institutional and Financial perspective.
- Lema M. (2017). Las Fintech en España: Situación actual y perspectivas del Futuro.
- Maldonado, J. H. (2011). Los programas de transferencias condicionadas:  hacia la inclusión financiera de los pobres en América Latina? IDRC.
- Marbán Flores, R. (2007). Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollado por el Grameen Bank en Bangladesh.
- Márquez, P., & Marlene, E. (2015). Análisis de la influencia de las micro finanzas en el desarrollo económico de la ciudad de Loja periodo 2000-2012, su impacto y perspectivas (Master's thesis, Quito: USFQ, 2015).
- Marshall, E., & Kaufmann, C. (2013). Acceso de los jóvenes a los servicios financieros: realidades y desafíos (No. 46). Central Bank of Chile.
- Mckinsey Global Institute. 2016. Digital Finance for all: Powering Inclusive Growth in Emerging Economies.
- Mena, B. (2004). Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza. Cambio Cultural.
- Milton, V., & Aurazo, J. (2017).   Por qué no tienes una cuenta? Identificando barreras a la inclusión financiera en el Perú.
- Ministerio de Desarrollo Social (2015). Inclusión Financiera en Chile El desafío de diseñar una política para incluir a los grupos más vulnerables

- Ministerio de Economía y Finanzas. (2015). Estrategia Nacional de Inclusión Financiera
- Minzer, R. (2011). Las instituciones microfinancieras en América Latina: factores que explican su desempeño.
- Molina, D. I. (2016). Fintech: Lo que la tecnología hace por las finanzas. Profit Editorial.
- Molina, J. I. A., & Cristia, J. F. E. (2018). Bancarización en base al Negocio del Barrio: El Caso CajaVecina. *Revista Perfiles Económicos*, (3).
- Monjo, M. S. (2016). FinTech: panorama actual y tendencias regulatorias. *Revista de derecho del mercado de valores*, (19), 1.
- Montes, S. O., & Tabales, J. M. N. (2017). Inclusión Financiera: Diagnóstico De La Situación En América Latina Y El Caribe. *Revista Galega de Economía*, 26(1), 45-54.
- Mundial, G. B. (2016). Dividendos digitales, panorama general. Informe sobre el desarrollo humano 2016.
- Noya, E. (2016). ¿Es el «fintech» el mayor desafío que afronta la banca? *Harvard Deusto business review*, 254, 22-29.
- Ocampo, M. (2017). FinTech: Tecnología Financiera.
- Oficina de Información Científica y Tecnológica para el Congreso de la Unión. (2017). FinTech: Tecnología Financiera.
- Ontiveros E., Enríquez A. y Sabater V. (2014). Microfinanzas y TIC: Experiencias innovadoras en Lationamérica.
- Pedroza, P. A. (2010). Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras. Inter-American Development Bank.
- Pombo, C., Morelos, E., Pleguezelos, J., Andrade, G., Fontao, A., & Goulart, J. (2017). FINTECH: Innovations You May Not Know were from Latin America and the Caribbean.
- Raccanello, K., & Herrera Guzmán, E. (2014). Educación e inclusión financiera. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos (México)*, 44(2).
- Roa, M. J. (2013). Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad. Boletín del CEMLA, julio-septiembre, 121-148.
- Rojas, L. (2016). N° 24. La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca. Disrupción tecnológica en el sector financiero.
- Rojas-Suárez, L., & Pacheco, L. Índice de prácticas regulatorias para la inclusión financiera en América Latina: Facilitadores, Promotores y Obstaculizadores.
- Saguier, M. (2011). La gobernanza económica global en el G20: perspectivas para la agenda del trabajo. *Perfiles latinoamericanos*, 19(38), 205-225.
- Sanchez A., Ramos E. y Martín L. (2018). Los nuevos desafíos del derecho Iberoamericano.
- Sánchez Román, J. L. (2017). Marketing financiero: La disrupción de la banca tradicional.

- Sotomayor, N., Talledo, J., & Wong, S. (2018). Determinantes de la inclusión financiera en el Perú: Evidencia Reciente.
- Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile (2016). Informe de Inclusión Financiera Chile 2016
- Torres Blázquez, R. (2017). Incorporación de las Nuevas Tecnologías al negocio bancario en España: impacto de las" Fintech".
- Varas, R. Fintech Vs el Sistema Financiero Tradicional ¿Cuál es su destino? ¿Colaboración o rivalidad?
- Varela García, S. (2017). Análisis de la banca tradicional frente a la digital: Fintech o las tecnofinanzas orientadas a la banca.
- Vázquez L. (2016). Las TIC como herramienta para la mejora del servicio a usuarios de microfinanzas.
- Vega Cifuentes, J. A. (2017). Diagnóstico y propuestas de mejoras del nivel de inclusión financiera en Chile.
- Vega, C., Álvarez, S., & Sancho Meneses, J. S. (2013). *Alternativas de financiación: microfinanzas y crowdfunding* (Master's thesis, Barcelona: Universidad Pompeu Fabra).
- Villacorta, O., & Reyes, J. D. (2012). Servicios financieros para las mayorías. La inclusión financiera en México. *Revista de Microfinanzas y Banca Social (MBS)*, 2.
- Villareal F. (2017). Inclusión financiera de pequeños productores rurales.
- Zamalloa, J. C., Peralta, E. C. O., & Cairo, V. R. (2016). Inclusión financiera en distritos de Perú: Enfoque multidimensional y factores determinantes.
- Ziegler, T., Reedy, E. J., Le, A., Zhang, B., Kroszner, R. S., & Garvey, K. (2017). The Americas Alternative Finance Industry Report—Hitting Stride.