

# AGENDA FINTECH RUMBO A 2025

La siguiente revolución financiera y su impacto en América Latina

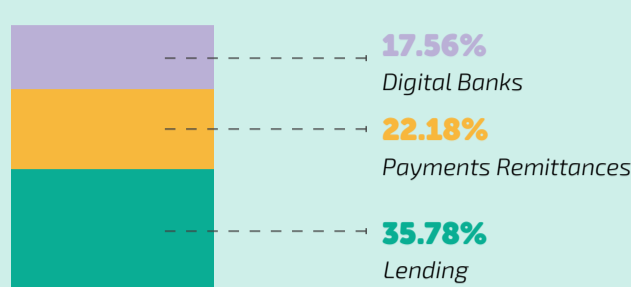
1

El desarrollo de las soluciones de pagos dirigirá la innovación del ecosistema *Fintech* durante los próximos 3 años.

75%

De la inversión de capital de riesgo en *Fintech* Latam se destina a soluciones de pagos y préstamos (2019-2022)

Gráfica 1: El segmento de *Lending* es el más invertido de Latam



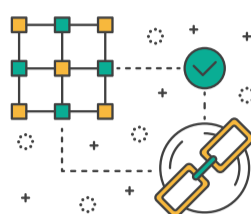
Ofrecer soluciones para mejorar el acceso a créditos digitales será el foco de las empresas *Fintech*.

2

El 70% de las *Fintech* en Latam ya utilizan infraestructura de datos y APIs. Aquí los siguientes pasos de la industria:

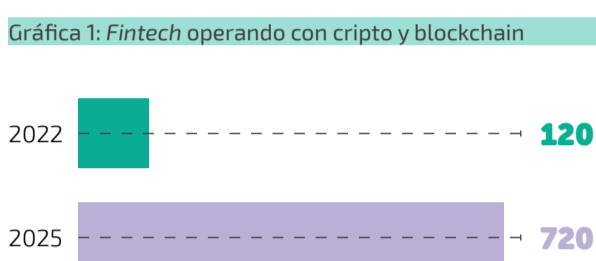
3

Las *Fintech* llevarán pagos biométricos y *blockchain* al mercado masivo.



4

El número de *Fintech* integrando cripto y *blockchain* se multiplicará 6 veces de la cifra actual.



Al menos 5 economías latinoamericanas implementarán con éxito una regulación de *Open Finance*.

5

La habilidad de las *Fintech* para operar como una capa tecnológica, aunado a la disposición de las mismas a colaborar con entidades financieras y no financieras; transformará a la industria en un ecosistema interconectado.

6

9 de cada 10 *Fintech* mantendrán colaboraciones con otras entidades financieras y no financieras para ofrecer soluciones integrales y embebidas.



9 de cada 10 Bancos en Latam ya comenzaron a implementar estrategias de *Open Finance*. En 2025, los bancos que estén completamente integrados con soluciones *Fintech*, serán los primeros en experimentar nuevos modelos de monetización.

7

¿Consideras que 3 años son suficientes para ver un avance sustancial en la implementación de *Open Finance* en la región?

"Tres años son suficientes para la implementación de *Open Finance* en Latam pues tenemos ejemplos como Brasil, donde hace tres años, aún no se iniciaban conversaciones y hoy en día la regulación e implementación van bastante avanzadas. Chile es otro ejemplo pues iniciaron hace poco y en menos de tres años, seguro estarán implementado. No creo que 3 años sea poco en términos de lo que podemos lograr; aunque claramente hay países que tienen mayores retos que otros."

**Bruno Diniz**  
Fundador de Spiraleem

"La regulación precede a la ejecución del mercado por lo que dependerá en gran medida del ánimo de los emprendedores. Así es como se va construyendo el ecosistema. En la medida en que los emprendedores estén más dispuestos a tomar riesgos y lanzarse antes de los ajustes regulatorios es como van a crecer. En cuanto a geografías, vemos que hay países más lanzados que otros."

**Pilar Madrazo**  
Doctora en Gestión Estratégica y Políticas del Desarrollo de la Universidad Anáhuac

"En tres años, Latam estará todavía en etapas muy tempranas de lo que podría ser *Open Finance* como una industria. La implementación es un proceso lento pero exponencial que depende principalmente del desarrollo de la regulación y de la infraestructura. Además, tenemos que pensar en Latam como una región para expandirnos sin fricciones y que las soluciones sean escalables, por lo que es fundamental la colaboración entre los países."

**Gonzalo Strauss**  
Fundador de Datanomik

8

Pagos digitales instantáneos explotan en Brasil, ahora sigue América Latina. En 2025, al menos 3 países habrán implementado plataformas similares a PIX.

El dinero en efectivo y la informalidad siguen predominando en Latinoamérica.

"Para la adopción masiva de pagos digitales es necesario formalizar a toda la cadena productiva. En este sentido, es clave seguir reforzando los beneficios de los pagos digitales: seguridad, conveniencia, y la construcción de un historial de pagos que favorece el acceso al crédito."  
Andrés Anavi, Sr. VP de Mercado Pago

La infraestructura tecnológica del usuario final sigue siendo un obstáculo ya que el 41% de los emprendedores afirma que su mercado objetivo aún necesita de la adopción masiva de teléfonos inteligentes e internet para posicionar sus productos.

La infraestructura del usuario no será un obstáculo por mucho tiempo pues la tasa de adopción de teléfonos inteligentes y con NFC está aumentando aceleradamente. Adicional, "la red 5G gozará de expansión durante los próximos años. Los retos y oportunidades bajo este contexto se concentrarán en el desarrollo de redes de seguridad que permitan a los proveedores de pago ganarse la confianza de la población que aún no está familiarizada con servicios financieros digitales."  
Tulio Oliveira, Sr. VP y Country Manager de Mercado Pago en Brasil

Siguen existiendo costes de transacción, de tiempo y barreras entre países para personas físicas y morales.

"*Open finance* promoverá la interconexión con todos mercados y nosotros como latinoamericanos, vamos a tener que forzar países esa interoperabilidad con una colaboración entre los diferentes países de la región. Hay que pensar globales pues el acceso y el uso de la información debe ser el mismo en cualquier país."  
Gonzalo Strauss- Founder de Datanomik

9

Créditos a Pymes y autoempleo; la apuesta de las *Fintech* para el crecimiento económico.

MÁS DEL 90% DE LAS EMPRESAS EN LATAM SON PYMES

55%

De las Pymes no cuentan con financiamiento formal

LENDING ES EL SEGMENTO MÁS INVERTIDO EN LATAM Y EL SEGUNDO MÁS GRANDE POR NÚMERO DE FINTECH EN LA REGIÓN

33%

De las inversiones en la región de 2019-2022 fueron para Lending

LAS FINTECH DE CRÉDITO A LAS EMPRESAS, FACTORAJE Y LEASING; ASÍ COMO LAS DE CRÉDITO END TO END PUEDEN DESPEGAR EN LATAM DURANTE LOS PRÓXIMOS AÑOS

50%

De las empresas de Lending en Latam tienen modelos B2B, B2B2C

10

Durante los próximos tres años, *Wealth Management* desbloqueará su potencial multimillonario.

EJES QUE LIDERARÁN EL DESARROLLO EN EL SEGMENTO

- PERSONALIZACIÓN DE SOLUCIONES: Productos con parámetros de riesgo hechos a la medida para cada perfil
- DEMOCRATIZACIÓN DE ALTERNATIVAS DE INVERSIÓN: Disminuyen barreras de entrada: montos mínimos de inversión y comisiones de transacción cada vez menores
- PARTNERSHIPS ENTRE STARTUPS E INCUMBENTES: Las *Fintech* pueden aportar a las instituciones tradicionales productos con costos operativos relativamente bajos, personalizados, y ágiles a las necesidades del consumidor
- EDUCACIÓN FINANCIERA: Mejores decisiones del usuario gracias al aumento de información disponible y al esfuerzo de la oferta por generar productos con este valor agregado

Antonia Rojas, Socia en ALLVP.

\*El contenido de este documento es producto del análisis de la encuesta "El Futuro de *Fintech*: Latam 2022-2025" dirigida a empresas *Fintech* que operan en la región latinoamericana, entrevistas con emprendedores, inversores y académicos que compartieron su visión del sector, y la revisión de fuentes secundarias como La Asociación Latinoamericana de Capital de Riesgo & Capital Privado.