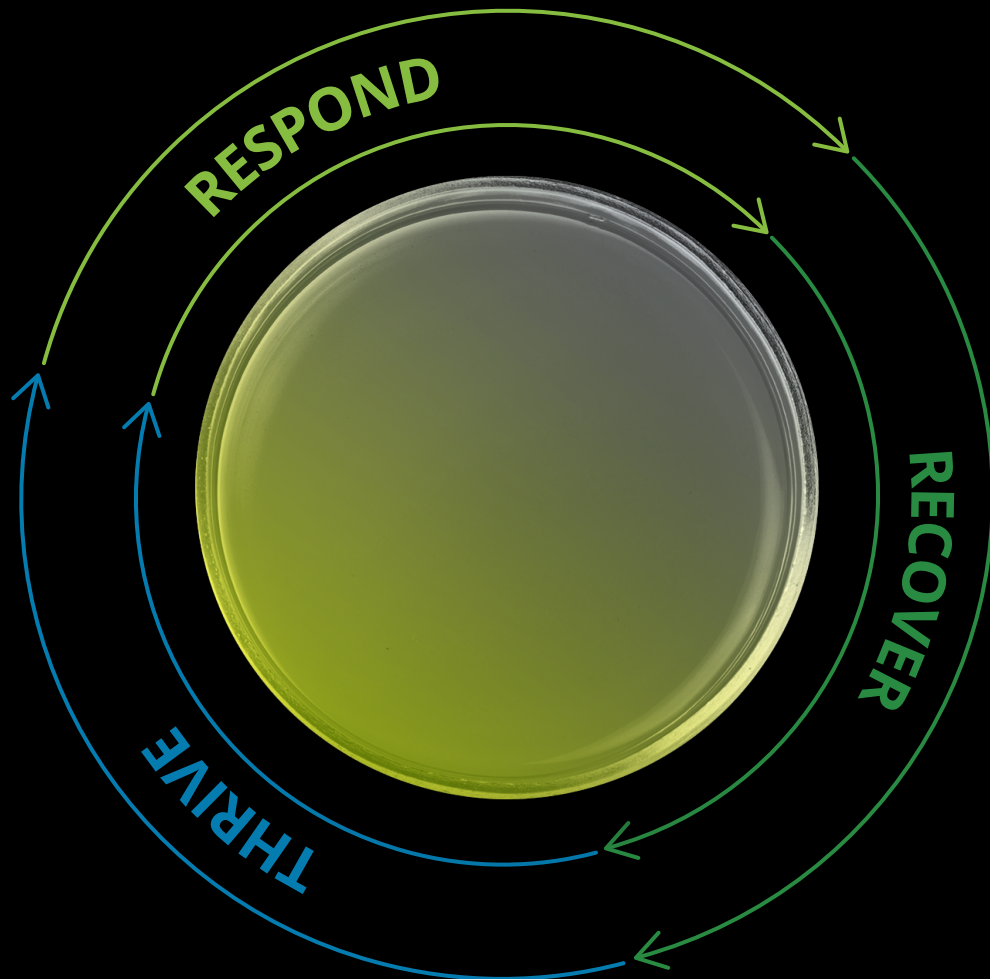




Pensando más allá
del Covid-19: nuevas
oportunidades para
las Fintech



CREANDO UN
IMPACTO
SIGNIFICATIVO
Desde 1845

La gran mayoría de las compañías Fintech de México y del mundo están experimentando presiones inesperadas desde distintos frentes, esto debido a la incertidumbre que genera la pandemia del Covid-19. El acceso a fondeo o financiamiento se está convirtiendo en una tarea difícil, sobre todo para empresas en etapas tempranas, ya que algunos de los inversionistas se están enfocando en Fintechs más maduras, con modelos de negocios más claros. Además, otros factores como la situación macroeconómica y los recortes en las tasas de interés han cambiado algunos supuestos que el ecosistema daba por hecho o no tenía contemplado.

Mientras el resto de la economía pasa de la fase de respuesta a la de recuperación¹, el Covid-19 está generando oportunidades de desarrollo para el ecosistema Fintech. Por ejemplo, mientras continúe el distanciamiento social alrededor del mundo, se verá un crecimiento acelerado de los servicios financieros digitales², del e-commerce³ así como de las plataformas de medios de pago digitales. Si bien no puede predecirse el escenario postcrisis, creemos que es muy probable que las Fintech, un ecosistema cimentado en la innovación, continúen generando soluciones innovadoras y disruptivas.

¹ Punit Renjen, "The heart of resilient leadership: Responding to COVID-19. A guide for senior executives," Deloitte, March 16, 2020, <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/economy/covid-19/heart-of-resilient-leadership-responding-to-covid-19.html>, and Deloitte, "The Heart of Resilient Leadership. Responding to COVID-19," Deloitte https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/dttl_the_heart_of_resilient_leadership_COVID19_1.pdf

² Anna Hrushka, "Banks need to push digital offerings during COVID-19 pandemic, experts say," Banking Dive, March 18, 2020, <https://www.bankingdive.com/news/banks-need-to-push-digital-offerings-during-covid-19-pandemic-experts-say/574395/>

³ Mario Ciabarra, "COVID-19 Impact on Online Sales," medium.com, March 11, 2020, <https://medium.com/quantum-metric/covid-19-impact-on-online-sales-6c56e5717653>



Cómo están enfrentando las Fintech el reto del Covid-19

La preocupación inmediata, lógicamente, es navegar la incertidumbre actual. El ecosistema Fintech, como el resto del sistema financiero, está exigiéndose a tope para responder a la crisis. Algunas compañías, incluyendo Insurtech y Proptech, están apuntalando su capital y financiamiento de inversionistas y prestamistas⁴. Algunas han implementado medidas de ahorros y reducción de costos, incluso en capital humano⁵. Ya que en muchas de las compañías las ganancias están sujetas a las transacciones y su volumen, una estrategia prioritaria es asegurarse que, en la medida de lo posible, los gastos sean variables, minimizando los gastos fijos.

Mantener una resiliencia operativa también es uno de los aspectos clave. Las Fintech del sector de crédito están recibiendo solicitudes de indulgencia y alivio, así como de ayuda para asegurar los préstamos a las pequeñas y medianas empresas. De manera similar, las Fintech de pagos y administración de activos están reforzando su infraestructura, al expandir sus capacidades o al invertir en nuevos recursos para resistir la tensión generada en los sistemas por volúmenes transaccionales más altos. Estas acciones pueden ser retadoras para las Fintech, que dependen del volumen transaccional para generar ganancias y que están cortas de efectivo.

Para las Insurtech, se espera que atraer la atención de los inversionistas se vuelva más complejo, debido al número de startups que ya están en el mercado, el menor tamaño de las compañías

y una menor madurez (mayor incertidumbre) del ecosistema. Así mismo, atraer la atención de clientes y usuarios tampoco será sencillo, ya que algunas aseguradoras han modificado su enfoque a las necesidades inmediatas y al manejo de gastos.

Las condiciones actuales del mercado y las medidas de distanciamiento social han afectado el crecimiento de las Proptech y muchos de aquellos inversionistas del sector inmobiliario se están viendo forzados a pausar sus actividades, hasta que se tenga claro que van a ser capaces de vender las propiedades. Por otro lado, algunas Proptech, con el fin de retener clientes, están ofreciendo descuentos y ofertas considerablemente altas.

Más allá de estas generalidades operativas y financieras, cada segmento de las Fintech, Proptech e Insurtech está respondiendo a sus retos particulares. Por ejemplo, muchos prestamistas digitales están endureciendo sus estándares para mantener la calidad y salud en sus estados de estados financieros, así como para mitigar el riesgo de un alza en la morosidad⁶. Además, muchos de ellos llegarán a la conclusión de que la información (data) que utilizaban para hacer decisiones de préstamos puede ser menos confiable en este ambiente, por lo que tendrán que ajustar sus modelos de riesgos.



⁴ AnnaMaria Andriotis and Peter Rudegeair, "People Need Loans as Coronavirus Spreads. Lenders Are Making Them Tougher to Get," *Wall Street Journal*, March 28, 2020, <https://www.wsj.com/articles/people-need-loans-as-coronavirus-spreads-lenders-are-making-them-tougher-to-get-11585357440>

⁵ Madison Hogan, "Report: Atlanta fintech unicorn furloughs 'significant number' of employees," *Atlanta Business Chronicle*, March 30, 2020, <https://www.bizjournals.com/atlanta/news/2020/03/30/report-atlanta-fintech-unicorn-furloughs.html>

⁶ AnnaMaria Andriotis and Peter Rudegeair, "People Need Loans as Coronavirus Spreads. Lenders Are Making Them Tougher to Get," *Wall Street Journal*.

¿Cómo están innovando las Fintech para navegar la crisis y hacer posible la recuperación?

En su gran mayoría las Fintechs tienen ventajas únicas que les permiten crear nuevas maneras de proveer valor ante el panorama actual abriendo la posibilidad de prosperar a largo plazo. Las Fintech tienen ciertos atributos que permiten reaccionar de manera más veloz y entregar nuevas soluciones. Algunos atributos de las Fintech, hablando de manera general, son:

- Experiencia en el análisis y aprovechamiento de distintos tipos de información (data), por ejemplo, información para otorgamiento de crédito y seguros.
- Al no contar con sistemas complejos y dispares, pueden construir plataformas utilizando enfoques de ambientes basados en la nube, que toma ventaja del ecosistema de APIs.
- Enfoque total en la experiencia de usuario.
- Acostumbradas y adaptadas a la colaboración con otros jugadores dentro y fuera del sistema financiero.

¿Cómo están aprovechando las Fintech sus fortalezas para enfrentar los retos actuales? Primero, están cumpliendo con su parte para proveer alivio a individuos y a negocios que se encuentran lidiando con los efectos del Covid-19, por ejemplo:

- Bien para Bien desarrolló un esquema de apoyo para sus clientes acreditados a través de la reestructuración del crédito y la prórroga de pagos, según las necesidades de cada caso⁷.
- Doopla, Prestadero, YoTePresto y Afluenta ofrecen una prórroga en los préstamos que otorgan de manera digital a sus solicitantes⁸.
- Cumpló y Donadora se aliaron para abrir un canal de donaciones para las MiPyMEs más afectadas por la pandemia, con beneficios para los donadores⁹.

- Mercado Pago continúa impulsando el uso de pagos a través de códigos QR como medida para realizar pagos sin contacto.
- Bnext lanzó programas de devoluciones de hasta 120 pesos en servicios de suscripción de streaming, que se encuentran dentro de los servicios más demandados durante la contingencia¹⁰.

Adicionalmente, el ecosistema Fintech continúa innovando para crear nuevos productos que atiendan las necesidades actuales del mercado y apoyen a enfrentar la pandemia.

- Flink lanzó una tarjeta digital para facilitar la experiencia de sus nuevos usuarios¹¹.
- Flux lanzó un programa que busca ayudar a las empresas y freelancers a mantenerse a flote, la startup se asoció con las plataformas en línea: Bonnuscards, Moneypool y Cuando Volvamos. Juntas les ofrecen a tiendas y profesionales en México un lugar y un sistema de pago para repartir tarjetas digitales de regalo prepagadas¹².
- Kushki, recién llegada a México, ofrece a PyMEs la oportunidad de incorporar distintos canales de pago para los negocios que incursionan en el e-commerce¹³.
- Coru, en alianza con Seguros Argos e INTERprotección, lanzó un seguro para trabajadores independientes o freelancers (gig economy) de protección contra el Covid-19¹⁴.
- Mercado Pago presentó una nueva función dentro de su aplicación para dividir cuantas entre usuarios sin salir de casa¹⁵.

⁷ Mariana Ramos, Bien para Bien: la Fintech mexicana que ayuda a afrontar la crisis por el Covid-19 <https://marketing4ecommerce.mx/bien-para-bien-la-fintech-mexicana-ayuda-a-afrontar-la-crisis-por-el-covid-19/>

⁸ Montserrat Galván, Fintech darán prórroga para los pagos de sus créditos <https://www.eleconomista.com.mx/finanzaspersonales/Fintech-daran-prorroga-para-los-pagos-de-sus-creditos-20200510-0046.html>

⁹ AméricaEconomía <https://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/inician-en-mexico-campana-de-recaudacion-de-fondos-para-salvar-mipymes>

¹⁰ Ángel Ortiz, Disfrute de Netflix y Amazon Prime mientras que Fintech le regresa dinero <https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Disfrute-de-Netflix-y-Amazon-Prime-mientras-que-fintech-le-regresa-dinero-20200401-0128.html>

¹¹ Rodrigo Riquelme, Flink, Swap, Fondeadora y Propeler, ¿cómo ven las fintech la pandemia? <https://www.eleconomista.com.mx/tecnologia/Flink-Swap-Fondeadora-y-Propeler-como-ven-las-fintech-la-pandemia-20200517-0009.html>

¹² Mariana López, Flux, la fintech que quiere ayudar a pymes y freelancers en México sobrevivir la pandemia <https://sup.news/flux-la-fintech-que-quiere-ayudar-a-pymes-y-freelancers-en-mexico-sobrevivir-la-pandemia/>

¹³ Mariana López, Kushki debuta en México y no pudo llegar en mejor momento <https://www.conxtto.com/es/noticias/kushki-lanza-mexico-servicios-pagos-electronicos/>

¹⁴ Coru https://coru.com/coronavirus/comparativo_step1/

¹⁵ Norte en Línea <https://www.norteenlinea.com/argentina-y-el-mundo/mercado-pago-presento-una-funcion-para-enviar-dinero>

¿Cuál es la situación actual por la que está atravesando el ecosistema Fintech en temas regulatorios?

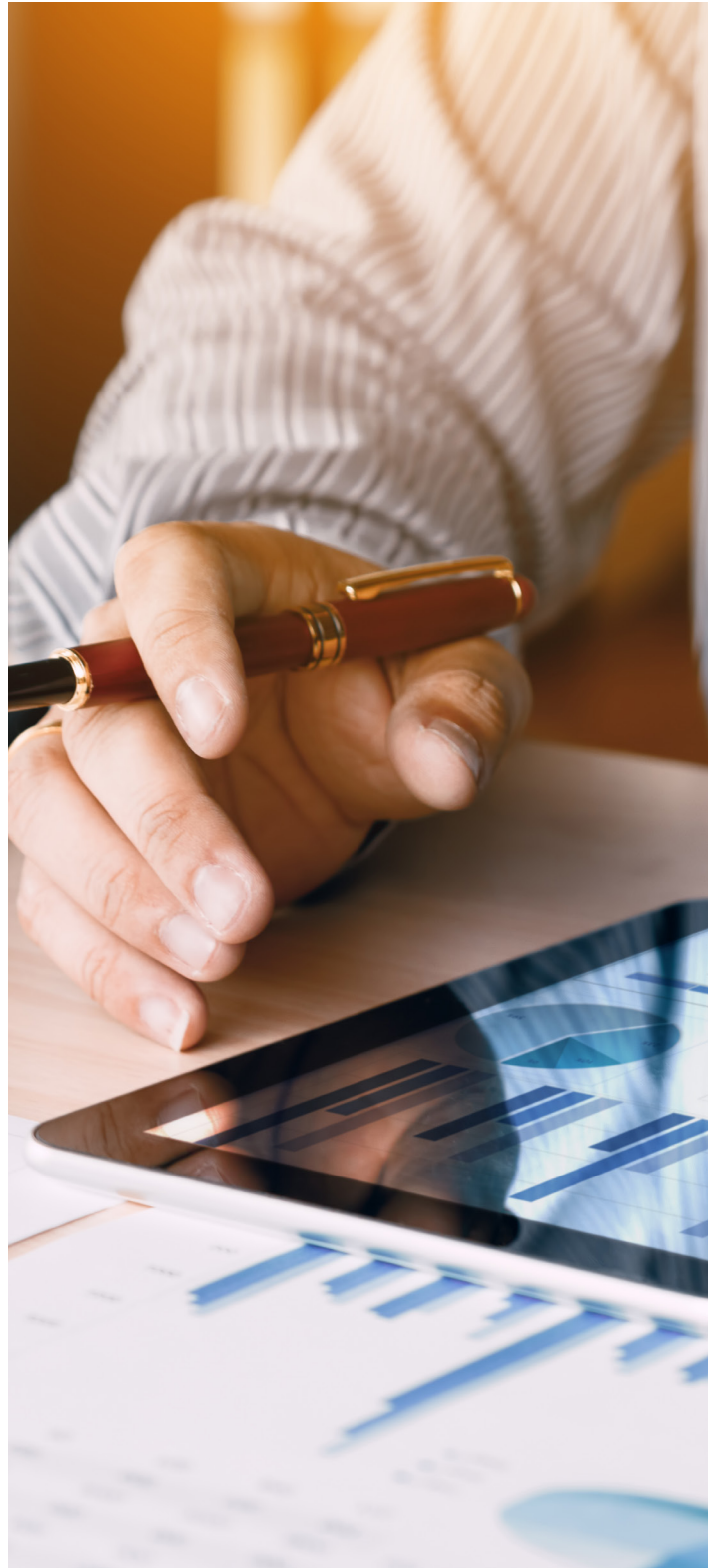
Derivado de la pandemia y las medidas de distanciamiento social, han surgido retos inesperados en temas regulatorios. A continuación, mencionamos algunos de los más relevantes:

- Las autorizaciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para la operación como Instituciones de Fondos de Pago Electrónico y de Instituciones de Financiamiento Colectivo se encuentran detenidas y se suspendieron los plazos que se habían fijado en la Ley Fintech.
- Respecto al tema de open banking, el Banco de México publicó sus disposiciones respecto a la materia, en la Circular 2/2020 publicada el 10 de marzo del 2020 en el Diario Oficial de la Federación. La cual contiene las reglas del modelo de datos abiertos, contemplado en el artículo 76 de la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera aplicables a: Sociedades de Información Crediticia y a Cámaras de Compensación. Conforme a lo señalado en la Circular, distintas Entidades Financieras y otras personas, podrán intercambiar datos e información a través de las interfaces de programación de aplicaciones informáticas estandarizadas (API). Sin embargo, la CNBV aún no ha publicado sus disposiciones en la materia.
- La CNBV continúa trabajando para acelerar la penetración y uso del Sandbox Regulatorio dentro del ecosistema. La CNBV está haciendo promoción de su uso a través del “Sandbox Challenge”.

Manteniendo el foco en futuras oportunidades

Las compañías Fintech pueden verse forzadas a reexaminar y reanalizar sus modelos de negocios después del Covid-19. Una pregunta clave será cómo pueden apalancar sus activos (existentes y desarrollados recientemente) para aprovechar oportunidades en el futuro. Puede ser un tiempo para pensar en grande y actuar con valentía.

Primero y más importante, parece que el distanciamiento social está acelerando la adopción de plataformas digitales (especialmente en smartphones) para consulta y manejo de finanzas. Ya que muchas Fintech están construidas específicamente para el canal móvil, generalmente destacan por contar con una presentación de oferta, tutoriales, suscripción, visualización de datos y por proveer procedimientos correctos y sencillos para las transacciones. Estas capacidades y características posiblemente se vuelvan más relevantes, a medida que crezca el número de transacciones financieras realizadas mediante canales digitales.



Expansión de estrategias de colaboración o asociación

Uno de los puntos más importantes derivados del Covid-19 para las Fintech será la aceleración en las asociaciones y colaboraciones con instituciones financieras, que pueden representar beneficios de capital, acceso a distribución e infraestructura de cumplimiento (compliance), pero que en muchas ocasiones carecen de capacidades para generar las soluciones digitales que demanda el mercado¹⁶.

Las Fintech seguirán persiguiendo oportunidades de asociación con otras Fintech, Bigtech o firmas de servicios no financieros. Esta tendencia se espera que crezca aceleradamente. El avance regulatorio y las iniciativas enfocadas en open banking y banking-as-a-service (BaaS) pueden jugar un papel muy importante.

También hay potencial en el desarrollo de servicios financieros más integrales, que contemplen las necesidades y comportamientos financieros de los clientes, por ejemplo, en cuidados de la salud. Integrar pagos y otros productos financieros en los servicios de cuidados de la salud ya ha sido considerado como necesario en Estados Unidos, y en México ciertamente puede tener gran potencial. Existen precedentes de estas asociaciones, como la que tienen PayPal y Green Dot con Walmart en Estados Unidos¹⁷. También existen oportunidades de colaboración con otros tipos de empresas, por ejemplo, con las Bigtech.



Continuar con el avance en inclusión financiera

La disrupción económica ocasionada por la pandemia ha destacado la importancia de dar servicio a aquellos que se encuentran fuera del sistema financiero, sobre todo en países con bajos índices de inclusión financiera, como es el caso de México y América Latina en general. América Latina y el Caribe es una de las regiones que cuenta con menores niveles de inclusión financiera relativa. En promedio, menos de la mitad de las personas mayores de 15 años (45.8%) de la región tienen acceso al sistema financiero¹⁸.

Es posible que el Covid-19 derive en un crecimiento en la inclusión financiera, como resultado de programas estatales de apoyo, así como por la necesidad de realizar transacciones de manera remota. Las Fintech pueden resultar ser un aliado tanto para el gobierno como para los minoristas (sobre todo para e-commerce) y otras instituciones financieras, para llegar a la población desatendida.

Empoderar a los trabajadores de la "gig economy"

Los trabajadores de la gig economy, también conocidos como trabajadores temporales o independientes, representan un gran porcentaje de la fuerza laboral en México. Según el Inegi, aproximadamente 12 millones laboran bajo este formato, es decir, uno de cada cinco trabajadores en el país¹⁹. Este segmento resulta de gran interés para las Fintech, ya que, debido a sus patrones de ingresos impredecibles, requieren de productos específicos, que generalmente quedaban fuera de la oferta de la banca tradicional. Si bien todavía no es claro cómo impactará el Covid-19 a la gig economy, seguramente las Fintech buscarán atender a este segmento más directamente, con servicios como adelanto de facturas por pagar o, incluso, un buscador de trabajos temporales dentro de las mismas apps.

Aprovechar el Internet de las Cosas (IoT)

Otra área que puede aprovecharse es la de pagos sin contacto a través del Internet de las Cosas, como pueden ser la compra de comida o combustibles mediante dispositivos instalados en los automóviles. De hecho, se espera que el Covid-19 acelere este tipo de pagos²⁰.

¹⁶ Dara Tarkowski, "COVID-19: A Catalyst for Innovation?," medium.com, March 27, 2020, <https://medium.com/datadriveninvestor/covid-19-a-catalyst-for-innovation-81f22224245e>

¹⁷ Jim Daly, "Green Dot Says It's the Go-Between in the New Walmart-PayPal Cash Service," Digital Transactions, November 7, 2018, www.digitaltransactions.net/green-dot-says-its-the-go-between-in-the-new-walmart-paypal-cash-service/,

¹⁸ Cepal, 2018. Esteban Pérez Caldentey, Daniel Titelman. La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo.

¹⁹ Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018

²⁰ Visa, "Visa Ready and IoT Payments," <https://usa.visa.com/visa-everywhere/innovation/visa-ready-and-iot-payments.html>

La luz al final del túnel

La incertidumbre actual ha puesto bajo presión a las Fintech. Sin embargo, muchas compañías del sector ya están encontrando la manera de superar los retos, ajustando sus productos y servicios a las necesidades de los clientes más afectados por la crisis. Debido a las capacidades diferenciadas (adaptación e innovación) muchas de las Fintech están bien posicionadas no solo para sobrevivir a la crisis, sino para contribuir a la industria y a la sociedad de maneras significativas cuando se supere la crisis. Si la historia ha mostrado algo cuando surgen crisis inesperadas, es que la adversidad inspira la creatividad.





Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad privada de responsabilidad limitada en el Reino Unido, a su red de firmas miembro y sus entidades relacionadas, cada una de ellas como una entidad legal única e independiente. Consulte www.deloitte.com para obtener más información sobre nuestra red global de firmas miembro.

Deloitte presta servicios profesionales de auditoría y assurance, consultoría, asesoría financiera, asesoría en riesgos, impuestos y servicios legales, relacionados con nuestros clientes públicos y privados de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en más de 150 países, Deloitte brinda capacidades de clase mundial y servicio de alta calidad a sus clientes, aportando la experiencia necesaria para hacer frente a los retos más complejos de los negocios. Los más de 286,000 profesionales de Deloitte están comprometidos a lograr impactos significativos.

Tal y como se usa en este documento, "Deloitte S-LATAM, S.C." es la firma miembro de Deloitte y comprende 3Marketplaces: México-Centroamérica, Cono Sur y Región Andina. Involucra varias entidades relacionadas, las cuales tienen el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitan sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría fiscal, asesoría legal, en riesgos y financiera respectivamente, así como otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte".

Esta publicación contiene únicamente información general de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sus firmas miembro y sus respectivas afiliadas (en conjunto la "Red Deloitte"). Ninguna entidad de la Red Deloitte será responsable de la pérdida que pueda sufrir cualquier persona que consulte esta publicación.

Esta presentación contiene solamente información general y Deloitte no está, por medio de este documento, prestando asesoramiento o servicios contables, comerciales, financieros, de inversión, legales, fiscales u otros.

Esta presentación no sustituye dichos consejos o servicios profesionales, ni debe usarse como base para cualquier decisión o acción que pueda afectar su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o tomar cualquier medida que pueda afectar su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. Deloitte no será responsable de ninguna pérdida sufrida por cualquier persona que confíe en esta presentación.