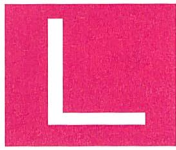


El auge de fintech, que apuesta a “uberizar” las finanzas a partir de la tecnología, amenaza a las entidades tradicionales. Los casos locales que picaron en punta.

# La revolución financiera que pone en alerta a la banca



Por Sebastián Catalano

os números impresionan. Y hacen temblar a muchos. El 71 por ciento no duda en responder que prefiere ir al dentista a escuchar ofertas de un banco, y el 33 por ciento cree que su entidad financiera no ofrece nada diferente a otras. Hay más: cerca de 70 por ciento está seguro de que en cinco años las formas en que las que se accede al dinero y los métodos de pagos serán totalmente diferentes. Y el 73 por ciento dice que está mejor predisposto a escuchar hablar de nuevos ser-



vicios financieros a Google, Apple y similares que a cualquier banco tradicional.

Las respuestas surgen de un sondeo que hizo Scratch entre 10.000 *millennials* estadounidenses. Estos jóvenes que nacieron entre 1981 y 2000, y que ya son 84 millones sólo en ese país, están cambiando al mundo en un proceso que, para este sector, ya se definió como la “uberización de la banca”. O sea, el modelo descentralizado e innovador del polémico servicio de alquiler de autos sin intermediarios, pero llevado a una industria que tiene al menos cinco siglos de existencia y mueve al planeta. Se trata de “fintech”, o la búsqueda de la horizontalización de la industria de las finanzas con tecnologías disruptivas. No la tecnología en la que bancos están acostumbrados a invertir desde hace décadas. No se trata de “fierros” ni de sistemas para “adentro”, sino de nuevos servicios digitales de cara al consumidor y centrados en sus necesidades. En otras necesidades. Hoy, la inversión global llega a US\$ 12.000 millones en *fintech*, contra US\$ 4000 millones en 2013, según la consultora CB Insights. Este año, en el Foro Económico Mundial de Davos, se señaló la “necesidad urgente” de crear regulaciones para este segmento. “Es su velocidad de evolución lo que hace que la ola actual de innovación sea distinta de cualquiera que hayamos visto antes aplicadas a los servicios financieros”, advirtieron desde Suiza. Pero, ¿es realmente tan revolucionario para la banca tradicional? ¿*Fintech* es la guerra entre

“A fintech le falta más oferta y eso es más capital e inversiones. En los últimos dos años se invirtieron en el mundo casi US\$ 50.000 millones. Casi nada de eso llegó acá”.

ALEJANDRO COSENTINO,

CEO de Afluenta



lo nuevo y lo viejo? ¿Start-ups versus bancos? Spoiler rápido: no.

“Mientras que los *startups* tienen el *know how* de innovación, los bancos pueden ofrecer la escala y masa crítica a través del acceso rápido a la demanda. Y aquí tenemos entonces la piedra fundamental del valor que puede agregar un ecosistema de colaboración competitiva, juego de palabras que parecen antológicas pero cuya combinación puede originar una profunda transformación a través de un modelo de negocios donde todos los actores ganan”, resume el informe “Ser o no ser digital, ¿es esa la cuestión?”, que firma Claudio Fiorillo, socio líder de la Industria Servicios Financieros para la Argentina y la región de Deloitte.

Todos los protagonistas de este innovador segmento –muy activo, pero aún en pañales en el país– hablan más de sinergia y de colaboración que de competencia feroz. ¿Será así? En principio, esta “uberización” es mucho menos dramática que la real: al menos no hay carteles de “fuera fintech” pegados en las vidrieras de las sucursales de los bancos locales.

#### Panorama local

La foto circula por Internet y es más que elocuente. Una imagen de la *web* de Wells Fargo en la que a cada servicio promocionado en la *home* del banco estadounidense le salen flechas de al menos un servicio *fintech* que hace lo mismo. Hay más de 130 flechas; 130 nuevos competidores, ágiles y modernos, para un solo banco. Parece mucho.

Por volumen y alcance, Mercado Pago, el sistema de pagos de MercadoLibre, es uno de los jugadores más destacado del rubro a nivel local y regional. “Venimos de un origen en el que procesábamos pagos *online*, pero terminamos haciendo mucho más. Envíos, acercarlos a nuestros clientes sus primeros instrumentos financieros, hacer todo esto móvil. Una propuesta de valor distinta, con apertura tecnológica”, describe Paula Arregui, VP de Producto de Mercado Pago. En 2015, Mercado Pago procesó 80,5 millones de pagos transacciones por un volumen total de US\$ 5200 millones. “El sector viene lento, pero comienza a asomar”, asegura Arregui sobre el *fintech* criollo. Hay otros “grandes” que también apuestan a pagos *online*, como Todo Pago, del grupo Prisma. RecargaPay, fundada por Rodrigo Teijeiro, se enfoca en recargas virtuales para móviles. Tiene más de 1 millón de clientes en la región, sobre todo en Brasil.

Foto: Nico Pérez



Luego hay una lista, que crece día a día, de más de 30 *start-ups* que buscan su destino.

“En general, en nuestros bancos, las novedades pasan en los niveles más bajos. La operación es gigantesca para ocuparse de la innovación. Es un Boeing 777 al que le tenés que cambiar una turbina en vuelo. Hay algo de *marketing*, pero los cambios no los veo por años”, describe Alejandro Cosentino, uno de los pioneros del *fintech* local.

Cosentino está al frente de Afluenta, una plataforma de préstamos colaborativos entre personas: unos piden dinero y califican para recibirlo y otros, los inversores, ponen los fondos.

En cuatro años, Afluenta ya otorgó más de 4100 créditos por \$ 100 millones, con un promedio por préstamo de \$ 28.623. El 63 por ciento de las solicitudes en la plataforma ingresan fuera del horario bancario y se destinan a refacciones de vivienda (30 por ciento), pago de deudas (20 por ciento) y compras de autos (17 por ciento). Del otro lado del mostrador, quienes invierten su dinero son más de 2300 y obtienen una renta anual que este año, proyectada, llegará a 45,1 por ciento. El 98 por ciento reinvierte sus ganancias.

“A los bancos les cuesta. Pero la Argentina está generando múltiples emprendimientos y es uno de los líderes regionales. Están surgiendo subcategorías que toman más fuerza, como *insurtech*”, comentan Bruno y Martín Ferrari, que desde 2010 llevan adelante 123 Seguros, el primer asesor *online* de seguros, y otro de los que

“Las grandes estrellas del sector serán aquellas que logren colocar préstamos a individuos o pymes utilizando la información digital disponible”.

**PABLO SANUCCI,**

CEO de Invoinet



## Trends



→  
**Gonzalo Blousson**,  
cofundador y CEO de BitCourt



→  
**Sebastian Serrano**,  
cofundador y CEO de BitPagos.

llegaron primeros a esta tendencia. La empresa, que usa tecnología desarrollada *in-house*, ya tiene 80 empleados y fue el primer *broker* de seguros en lanzar una *app mobile* propia.

“Las grandes estrellas del sector serán los proyectos que consigan colocar préstamos tanto a individuos como a PyMEs usando la información digital disponible, cambiando el modelo tradicional. El panorama local es muy favorable”, agrega Pablo Sanucci, presidente y CEO de Invoinet, un sistema colaborativo para la administración de facturas electrónicas. Allí, y en tiempo real, las empresas que tienen facturas a cobrar piden ofertas de descuento, y los bancos y otros inversores compiten por hacer la mejor oferta. Invoinet recibió una inversión de la Corporación Financiera Internacional, del Grupo Banco Mundial, por US\$ 3 millones.

Increase, en tanto, viene a resolver otro dolor de cabeza para las PyMEs: gestionar en forma eficiente los pagos con tarjetas de crédito, en tiempos de aluvión de cuotas y descuentos especiales. Ya tiene más de 3000 posnet conectados, en clientes como Prüne, La Dolfina, La Cabrera y LAN. “En la Argentina, recién ahora se están dando las condiciones regulatorias necesarias para la creación y el desarrollo *fintech* a una escala mucho más interesante”, asegura Sebastián Cadenas, CEO de la empresa que está fondeada por las aceleradoras NXTP y Wayra, entre otros.

Vinti, por su parte, compite en el segmento de los pagos móviles. Nació en marzo de

2015 y es una de las empresas de Quasar Ventures. “Este fenómeno es necesario para modernizar una industria que a lo largo del tiempo ha demostrado que le cuesta innovar desde adentro. Lejos de ser una amenaza, deberíamos ser vistos como socios”, asevera Julián Scopinaro, cofundador y CEO de Vinti.

Si bien los rubros en los que más crece *fintech* son créditos y sistemas de pagos, hay segmentos que son horizontales a toda la tendencia. La seguridad, por ejemplo. Y VU Security es una *start-up* argentina que “cuida” a las *fintech*, con foco en la prevención del fraude y el robo de identidad. Además, están trabajando en un *spin off* con foco en la banca *online*. “Hicimos a la ciberseguridad parte del proceso de negocio y no un obstáculo. Vemos rentabilidad donde otros no. Crecimos con un mundo *cashless* en mente y al mismo tiempo inclusivo para todas las escalas sociales”, describe Sebastián Stranieri, fundador de la empresa.

“*Blockchain*” es otra de las palabras que surge cuando se habla de *fintech*. Se trata, nada más y nada menos, que de la revolucionaria tecnología detrás de *bitcoin*, la criptomoneda de moda. “*Blockchain*” es una base de datos y registros contables, distribuidos y muy seguros, que permite la no duplicación y autenticación de todos los componentes de esa cadena. Algo que cuando se acuña moneda digital es vital: que haya sólo una copia auténtica de cada una de esas monedas. ¿Y si el sistema comienza a usarse fuera de las



# TU AMBICIÓN GLOBAL ES NUESTRO NEGOCIO LOCAL.

Ingrese a [www.hsbc.com.ar](http://www.hsbc.com.ar) y sepa cómo podemos ayudar a su empresa.

LEY 25.738 (ART 1°): HSBC BANK ARGENTINA S.A., ES UNA SOCIEDAD ANÓNIMA CONSTITUIDA BAJO LAS LEYES DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. SUS OPERACIONES SON INDEPENDIENTES DE OTRAS COMPAÑÍAS DEL GRUPO HSBC. LOS ACCIONISTAS LIMITAN SU RESPONSABILIDAD AL CAPITAL APORTADO. PUBLICIDAD REALIZADA POR HSBC BANK ARGENTINA S.A.



criptomonedas? Nueva revolución en puerta. Por eso, para muchos, “*blockchain*” será al sistema financiero —y también a otros mercados— lo que Internet a las comunicaciones.

En ese camino está BitCourt, una empresa que a partir de agosto ofrecerá formalmente en la Argentina herramientas y soluciones para firma y notariado digital de documentos usando esta tecnología de punta. “Nuestra plataforma permite firmar digitalmente y registrar de manera inalterable en la *blockchain* contratos, certificados y procesos. Es un ‘escribano digital’ disponible las 24 horas y a muy bajo costo”, dice Gonzalo Blousson, cofundador y CEO de BitCourt. La *start-up* tuvo un desembolso inicial de US\$ 125.000 y entre sus inversores están NXTP, Primary Ventures, Bind y Cygnus VC, entre otros. “Además estamos desarrollando un sistema de licitaciones públicas utilizando tecnología *blockchain*”, agrega el CEO.

Quizás los proyectos vinculados con *bitcoins* más importantes surgidos desde la Argentina sean Xapo y Bitpagos. El primero, en rigor, no es “argentino”, aunque su fundador y parte de su equipo de desarrollo están en Buenos Aires. Se trata de una billetera digital basada en *bitcoins* cuyo fundador es Wenceslao Casares, quien en la primera ola de Internet fundó Patagon.com, la *start-up* pionera vendida al Santander en más de US\$ 500 millones en 2000. El proyecto es a escala global y tuvo una inversión de US\$ 41 millones, liderada por Benchmark Capital, Greylock Partners e Index Ventures, entre otros.

BitPagos, por su parte, nació en 2013 como el primer procesador de pagos en *bitcoin* de la región. Un año después, lanzó Ripio, su propia billetera digital que permite comprar y vender *bitcoins* en moneda local. “Tenemos operaciones en Brasil, Chile y México y desde hace un mes también ofrecemos la posibilidad de solicitar líneas de créditos para financiar compras en cuotas y en pesos”, detalla Sebastián Serrano, CEO y cofundador de la empresa.

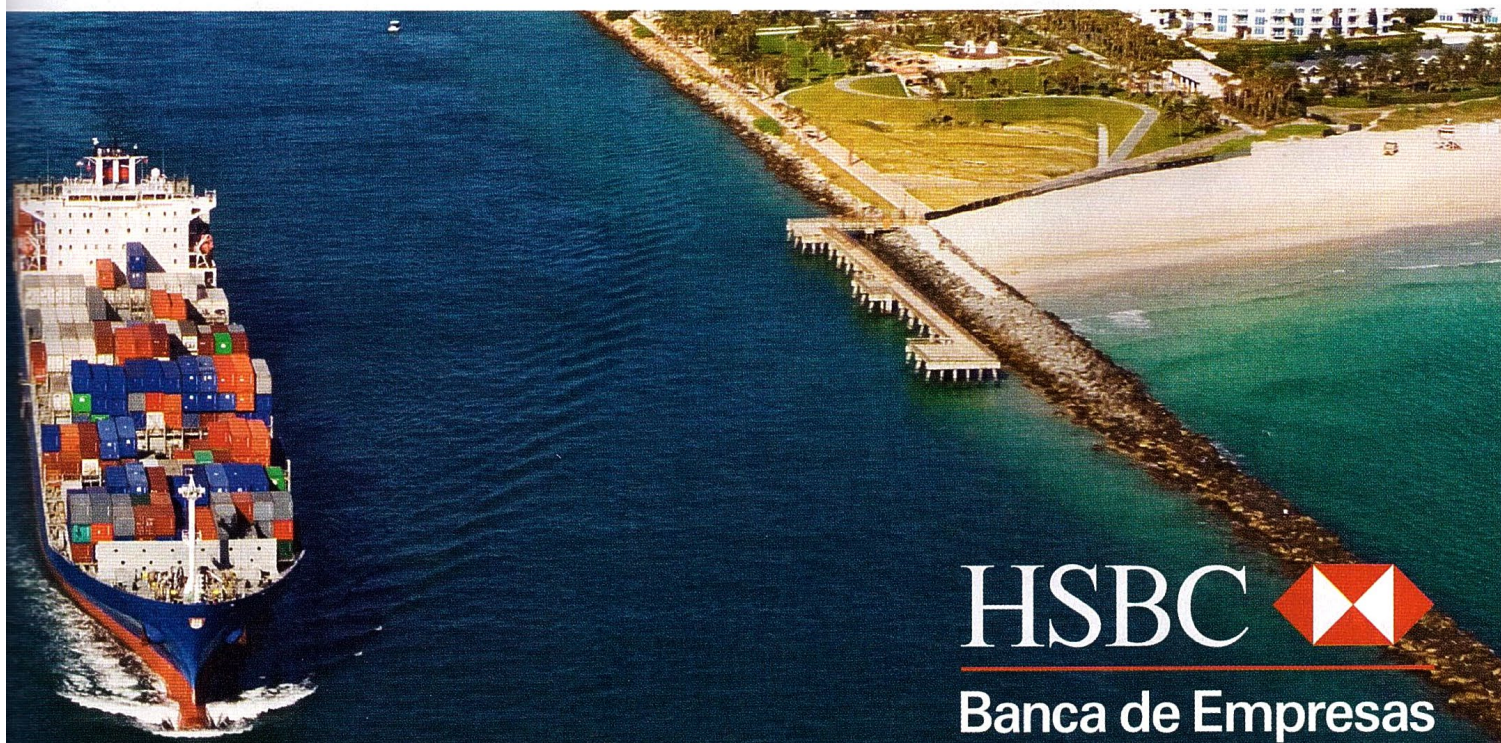
#### Creadores de fintech

Alejandro Estrada, uno de los exdueños de Banco Privado, es otro de los pioneros en el sector *fintech* local. Este año, junto a Andrés Meta, lanzó AR Fintech, un fondo de inversión que apunta a que bancos de capitales locales le pierdan el “miedo” al segmento. “La idea del fondo es que inviertan y a la vez que aprendan lo que está pasando. Tuvimos buena aceptación y ahora estamos esperando el fondeo”, describe Estrada.

Mientras tanto, sigue adelante con sus tres proyectos *fintech*: Invoinet (del que ya se habló), Moni e iBillionaire. Esta última es una *app* basada en Nueva York que permite seguir y replicar las inversiones de grandes inversores financieros, como Warren Buffett y Carl Icahn. Además, es parte de un ETF (fondo que replica el movimiento de un índice o de un activo) que cotiza en el NYSE (la Bolsa de Nueva York) y permite abrir una cuenta en los Estados Unidos desde cualquier parte del mundo. “Ya tene-

# 12.000

millones de dólares es la inversión global actual en proyectos *fintech*, según la consultora CB Insights.




**HSBC**   
**Banca de Empresas**





Foto: Graciela Decurgez.

→ Bruno y Martín Ferrari, fundadores de 123 Seguros.

mos más de 2500 clientes con cuenta. Manejamos unos US\$ 60 millones, de personas que invierten desde US\$ 1000 hasta US\$ 100.000”, explica Raúl Moreno, CEO de iBillionaire. Moni, en tanto, se define como “una plataforma *online* que ofrece adelantos de dinero de manera fácil, rápida y segura”. Con una inversión inicial de US\$ 300.000, funciona desde 2013 y ya otorgó más de 3000 adelantos. Otro *player* que impulsa el segmento es la aceleradora NXTP, tanto que desde el año pasa-

do tiene su propio programa para impulsar *start-ups fintech*. “En 2015 tuvimos 11 compañías aceleradas e invertimos US\$ 25.000 en dos de ellas (Wayniloans y BitCourt), a cambio de entre un 2 por ciento y un 10 por ciento de *equity*”, detalla Pablo Ruiz, director of Corporate Innovation de NXTP. Ya invirtieron en más de 20 *fintech* y están en un segundo proceso de selección.

Wayra, de Telefónica, la otra gran aceleradora *tech* local, apostó en el rubro por la descripta Increase y por Colppy, un *software* contable *online* para PyMEs y profesionales independientes. “Las *fintech* tienen estructuras de costos fijos menores y mayor *footprint*, proporcionan mayor información del consumo de las personas, generan nuevos medios de pago, llegan a nuevos segmentos, proveen educación financiera, entre otras ventajas”, detalla Karen Mirkin, *Business manager* de Wayra.

Poincenot es otro de los nuevos *players* que apuesta al sector. Se trata de una *company builder* que invirtió US\$ 1 millón para desarrollar tres *fintech* en un año y medio. Los socios cofundadores son Facundo Vázquez y Augusto Fernández Villa, que viene de la empresa de *software* Tecso, y Mario López, con trayectoria en Santander.

López define a este momento como una etapa “*Fintech 2.0*”, en la que los bancos colaboran y trabajan con las empresas innovadoras del sector. “Luego vendrá el capítulo 3.0, donde la banca competirá con las empresas nativas tecnológicas, como Facebook, Google y Alibaba. En este escenario, algunas *fintech* estarán de lado de los bancos y otras, del de las tecno nativas”, dice.

El primer *start-up* de Poincenot es Moon, una plataforma de préstamos *online* de capital de trabajo, que apunta al segmento PyME y autónomos. Presta hasta \$ 500.000 en plazos de entre 30 y 180 días, y los otorga en sólo 48 horas. Ya prestó un monto de \$ 3,5 millones con una morosidad del 0 por ciento, indican desde la empresa.

“La idea es que los bancos inviertan y a la vez aprendan lo que está pasando en el sector. Tuvimos una buena aceptación inicial y ahora estamos esperando el fondeo”.

**ALEJANDRO ESTRADA,**

AR Fintech

