

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICA  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO

LICENCIATURA EN ECONOMÍA  
SEMINARIO DE INTEGRACIÓN Y APLICACIÓN  
TRABAJO FINAL

TRANSFORMACIONES RECIENTES Y DESAFÍOS EN EL SECTOR  
INDUSTRIAL

“SOBRE LA INDUSTRIA FINTECH ARGENTINA Y SUS  
PERSPECTIVAS FUTURAS”

CRISTIÁ CAMILO  
C-7598/1

DOCENTES A CARGO DE LA COMISIÓN: PAULA BASCOLO  
2 CUATRIMESTRE DE 2021

## **Resumen**

El objetivo del presente trabajo es analizar las perspectivas futuras de la industria fintech argentina. Para ello, se analiza la situación actual de la industria: características y conformación, desarrollo y crecimiento, empleo generado e inversión extranjera directa recibida, así como los factores que propician esta situación. En 2021, la industria generó más de 20.000 puestos de trabajo, recibió inversiones por más de 900.000.000 USD y fue responsable de la mitad de las transferencias de dinero realizadas en Argentina; su relevancia para la economía argentina se ha vuelto innegable.

Las perspectivas futuras de la industria son diversas y las mismas son analizadas desde diferentes ángulos: posibles consolidaciones de ramas o verticales, proyecciones de crecimiento, adquisiciones e internacionalización. Algunas Instituciones financieras han comenzado a adquirir fintechs y las mismas comenzaron, también, a adquirir instituciones financieras. Al mismo tiempo, se observan fuertes procesos de expansión regional de empresas fintechs argentinas.

El trabajo plantea el rol de liderazgo que Argentina puede tomar en la revolución tecnológica financiera que está aconteciendo a nivel mundial y resalta la importancia que la inclusión financiera tiene para el desarrollo de los países.

## 1. Introducción

La industria fintech es una de las industrias argentinas de mayor crecimiento en los últimos 5 años. En 2021, más de la mitad de los adultos tenían una cuenta abierta en una fintech en el país<sup>1</sup>. Los principales participantes, actores e impulsores de la industria argumentan la posibilidad de que la misma resuelva el problema de la *inclusión financiera* en Argentina y Latinoamérica a partir del uso de la tecnología. La principal propuesta de valor de la industria es que mediante el uso de tecnología, las firmas son capaces de bajar los costos de proveer servicios financieros y al mismo tiempo innovar, permitiendo acceder a servicios financieros a grupos socioeconómicos de menores recursos. Gracias a la tecnologización de procesos, las fintech son capaces de ofrecer mejores servicios, a un mayor número de personas a menor costo. Siendo uno de los principales objetivos ofrecer servicios financieros a grupos no bancarizados o escasamente bancarizados. Tal como indica un informe desarrollado por la CEPAL<sup>2</sup>:

*Los países de América Latina y el Caribe aún tienen por delante el desafío de lograr un mayor desarrollo de sus sistemas financieros, entendiendo por esto no sólo que permitieran una mejor asignación de recursos y una mayor diversificación y cobertura de riesgos sino también que fueran más inclusivos. (Vera & Titelman Kardonsky, 2013)*

El presente trabajo analiza la industria fintech argentina: sus características, conformación, desarrollo, empleo e inversión para luego proyectar perspectivas futuras de esta dinámica e innovadora industria. ¿Qué ocurrirá con los diferentes verticales de la industria? ¿Cuáles son las perspectivas de crecimiento de la industria? ¿Cómo pueden alcanzarse? ¿Qué tipos de adquisiciones pueden ocurrir? ¿Existen perspectivas de internacionalización y regionalización para las firmas fintechs argentinas? Estos son algunos de los interrogantes a los que se busca dar respuesta. Intentar prever posibles trayectorias de la industria es clave para encontrar políticas de fomento a la misma, con el objetivo de transformar a la Argentina en un polo tecnológico financiero en Latinoamérica.

El trabajo se organiza de la siguiente manera, primero se define el marco teórico metodológico. Segundo, se analiza la situación actual de la industria: composición y características, desarrollo y crecimiento, contrataciones y calidad de empleo, inversión extranjera directa y los factores que propician este crecimiento y desarrollo. Tercero, se analizan las perspectivas de la industria: concentración de verticales, proyecciones de crecimiento, adquisiciones y expansión regional. Finalmente, se llega a las conclusiones del trabajo.

## 2. Marco teórico metodológico

Existen diversas definiciones de lo que significa e implica el concepto de fintech. Luego de un trabajo recopilatorio, Schueffel (2017, p. 45) llega a la siguiente definición:

*Fintech es una nueva industria financiera que aplica tecnología para mejorar las actividades financieras.*

---

1

<https://www.lavoz.com.ar/negocios/el-auge-de-las-billeteras-virtuales-casi-la-mitad-de-los-adultos-ya-tiene-una-cuenta-virtual/>

<sup>2</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Dado que la definición de fintech analizada está fuertemente relacionada con conceptos tales como tecnología, innovación, industria, empresas emergentes (start-ups), fondos de capital de riesgo, etc., a continuación se introducen brevemente cada uno de ellos con relación a la Ciencia Económica. A su vez, debido a la actualidad de muchos de los temas tratados, en algunos casos se debió recurrir a entrevistas realizadas a participantes clave de la industria fintech. También, se revisaron múltiples notas de opinión como fuente de ideas y análisis. El análisis de informes sobre el sector ha sido parte fundamental de este trabajo. Finalmente, diferentes textos académicos han aportado un valor enorme para un mejor entendimiento de la industria.

Se puede notar que el aspecto tecnológico es clave para esta industria y que el objetivo de la misma es mejorar o hacer más eficiente los sistemas financieros actuales, para ello necesita innovar. Según Jorge Motta y Hernán Morero (Suárez, 2020) “los enfoques modernos en la disciplina conciben a la tecnología como un cúmulo de conocimientos”. Estos conocimientos pueden ser explícitos o codificados si son posibles de transmitirse a otros agentes usando lenguaje formal. O son tácitos, si el conocimiento “es personal y de contexto específico y, así, difícil de formalizar y comunicar” (Takeuchi & Nonaka, 1995).

La innovación puede ser entendida como cambios en la tecnología. El término innovación es un aspecto clave en la obra de Schumpeter, quien llega a la siguiente definición:

*La innovación se define, en general, como la realización de nuevas combinaciones de los medios de producción, e incluye los siguientes casos: a) la introducción de un nuevo producto; b) la introducción de un nuevo método de producción, de alguna manera basado en un descubrimiento científico nuevo o en un nuevo modo de comercialización; c) la apertura de un nuevo mercado; d) el acceso o conquista de una nueva fuente de insumos; y e) la realización de una nueva organización de la industria. (Schumpeter, 1911).*

Es relevante remarcar que las invenciones en sí mismas no tienen ninguna importancia económica si no son puestas en práctica. Muchas innovaciones dependen de nuevas maneras de actuar que difícilmente pueden calificarse de invenciones.

Shepherd (1990) denomina industria al conjunto de empresas que producen el mismo bien o bienes que son sustitutos suficientemente cercanos como para que puedan considerarse variedades del mismo bien. Sin embargo, también es habitual denominar industria a un conjunto de empresas que producen bienes que se parecen por su proceso productivo o por sus compradores, aunque no sean buenos sustitutos. Se menciona que las fintechs han ganado participación de mercado frente a oferentes tradicionales. Como señala Shepherd (1990) la participación de mercado es la proporción, en términos porcentuales, de las ventas o de compras que hace un vendedor o comprador, sobre el total de las transacciones realizadas.

Se denomina verticales de la industria a diferentes sub segmentos o sectores de actividad que conviven en el ecosistema. En el Estudio Argentino de Fintech (Bastante, 2020), se denominan a los segmentos de pagos, inversiones, préstamos, blockchain, como ejemplos de verticales en la industria fintech. A su vez, se denominan “horizontales” a temáticas “cross” que afectan a toda la industria, tales como la regulación, la inclusión financiera, la diversidad y el género.

La industria fintech cuenta con múltiples verticales de negocios, creándose nuevas conforme se desarrolla la industria. Este trabajo se centra en las verticales cuyos clientes son mayoritariamente personas físicas o PyMEs (B2C). Dejando afuera a las verticales enfocadas en proveer servicios a empresas (B2B).

El Estudio Fintech 2020 (Bastante, 2020, pp.17) del ecosistema argentino, desarrollado por la Cámara Fintech Argentina, define las siguientes verticales dentro de la industria fintech:

- *Préstamos: Involucran empresas tecnológicas que otorgan créditos con capital propio, tanto a personas (crédito de consumo) como a PyMEs (crédito de capital de trabajo), de manera 100% online. Es decir, no hay documentación física en el proceso.*
- *Pagos digitales: Empresas tecnológicas involucradas en el ecosistema de pagos y cobros. Incluye billeteras digitales, servicios de procesamiento de pagos, agregadores, gateways y empresas de pagos internacionales, entre otros.*
- *Blockchain & Criptoactivos: Empresas tecnológicas dedicadas al desarrollo de la criptoconomía. Involucra exchanges<sup>3</sup>, remesas, billeteras virtuales, pasarelas de pago, pagos internacionales, contratos inteligentes y finanzas descentralizadas (DeFi); todo montado sobre tecnología Blockchain.*
- *Insurtech: Empresas tecnológicas dedicadas a optimizar el rendimiento de la industria de seguros, y facilitar el acceso y experiencia de los usuarios. Incluye aseguradoras bajo un modelo digital, brokers, servicios de garantías y avales, asesoría y servicios digitales para la actividad aseguradora.*
- *Inversiones: Todo lo referido al acceso al mercado de capitales (tanto para personas como para empresas) mediante soluciones tecnológicas. Involucra agentes de liquidación y compensación, brokers digitales, fondos de inversión fintech, soluciones financieras y gestión de riesgos para intermediarios financieros, aplicaciones de ahorro programado, infraestructuras de mercado y casas de cambio digitales, entre otros.*

Luego de efectuar un trabajo recopilatorio de diversas fuentes, se obtiene la siguiente definición de empresa emergente (*start-up*). Una *start-up* es una empresa reciente cuyo objetivo es el crecimiento vertiginoso y exponencial. Para eso depende de desarrollar nuevos procesos y tecnologías que superen los de los competidores e industrias actuales. Las *start-ups* no se caracterizan por presentar resultados positivos al comienzo de su periodo, por lo que usualmente necesitan financiamiento externo vía capital de riesgo.

De acuerdo con Metrick & Yasuda (2010) la industria de capital privado (*private equity*) se divide en capital de riesgo (*venture capital*) y firmas de adquisición (*buy-out firm*). El capital de riesgo está demostrando ser un factor clave en el desarrollo y crecimiento de la industria fintech tanto nacional, regional como internacional. Para ser considerado de Capital Privado, una firma debe tener las siguientes características:

1. Ser un intermediario financiero, tomando dinero de inversores e invirtiendo directamente en compañías del portafolio.

---

<sup>3</sup> Los exchanges son empresas que proveen el servicio de intercambio de criptomonedas por dinero fiduciario y viceversa.

2. Invertir únicamente en compañías privadas. Sus acciones no pueden ser intercambiadas en mercados financieros públicos.
3. Tener un rol activo en monitorear y ayudar a compañías de su portafolio.
4. El objetivo principal debe ser maximizar su retorno financiero a partir de la venta o salida a mercado de empresas de su portafolio.

Por definición, los fondos de capital de riesgo (*venture capital*) únicamente invierten en empresas emergentes (*start-ups*) con el objetivo de obtener un retorno extraordinario en el caso de que la start-up logre consolidarse en el mercado y exista un evento de liquidez: cotización en los mercados de valores o adquisición por parte de otra firma. Según Investopedia (Hayes, 2022), una adquisición (*acquisition*) es la compra de una empresa por parte de otra, en general, de mayor tamaño. Son varios los posibles motivos por los cuales una empresa desea adquirir a otra: reducir el número de competidores, agregar nuevas unidades de negocios, adquirir propiedad intelectual, capital humano, clientes, licencias y/o permisos, etc.

El principal objetivo de la industria fintech es lograr la inclusión financiera. El Banco Mundial (2018) indica que “la inclusión financiera significa, para personas físicas y empresas, tener acceso a productos financieros útiles y asequibles que satisfagan sus necesidades -transacciones, pagos, ahorros, crédito y seguro- prestados de manera responsable y sostenible”.

Finalmente, es relevante conocer el concepto de capacidades dinámicas debido a la importancia que tienen en el éxito o fracaso de una empresa emergente (*start-up*). Según la Teoría de las Capacidades Dinámicas (Teece, 2019), éstas son capacidades que permiten a una empresa lograr formas innovadoras de ventaja competitiva. Las capacidades dinámicas consisten en la habilidad de una organización y de sus directivos para integrar, construir y reconfigurar las competencias internas y externas necesarias para afrontar circunstancias rápidamente cambiantes y dar forma al entorno. A su vez, sustentan la aptitud de una empresa para innovar con éxito, aspecto clave en la industria fintech, y de esta forma, capturar valor en magnitud suficiente como para obtener, a largo plazo, beneficios extraordinarios superiores a los de sus competidores, dadas la trayectoria previa y las posiciones ya logradas en materia de recursos estratégicos.

### **3. La industria fintech en Argentina**

Es necesario contar con información sobre la industria fintech Argentina para poder analizar sus perspectivas futuras. Para ello se analiza:

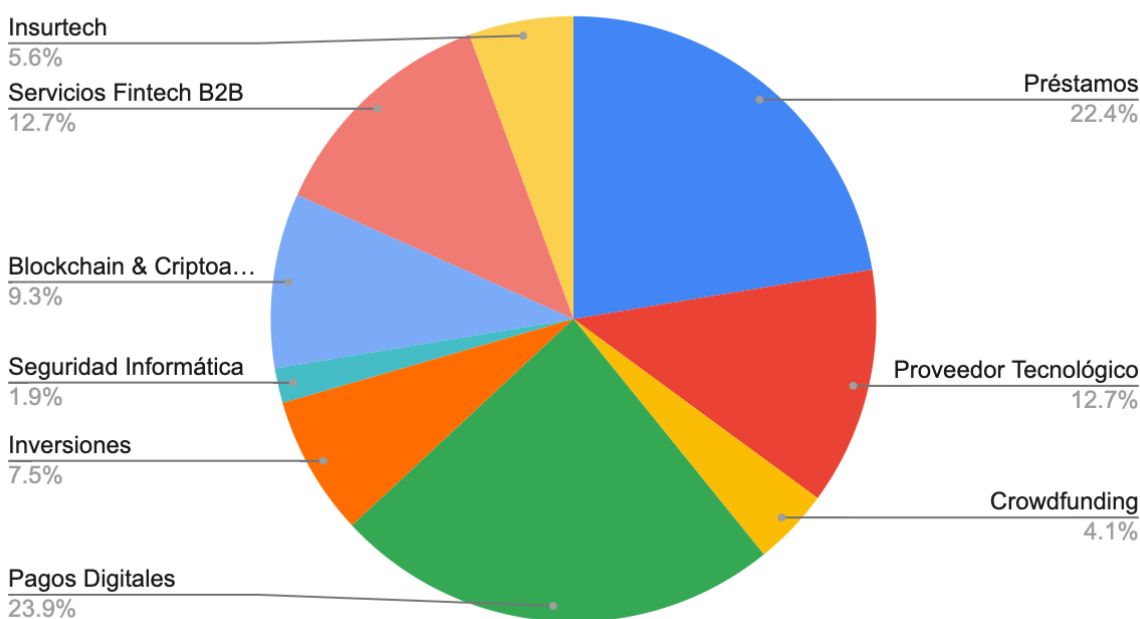
- La composición y características de la industria.
- El desarrollo y crecimiento de la industria.
- Las contrataciones y la calidad de empleo.
- La inversión extranjera directa.
- Los factores que propician el crecimiento y desarrollo.

#### **3.1. Composición y características de la industria**

La industria fintech argentina es una industria extremadamente dinámica, nuevas verticales, modelos de negocios, y empresas se crean constantemente. El Estudio Fintech 2020 (Bastante, 2020) realizado por la Cámara Argentina de Fintech es el mejor punto de partida para comprender la composición y características de la industria. Pero debido a su fecha de elaboración (2020) y el dinamismo de la industria, los datos extraídos no representan completamente la situación actual de la industria.

En 2020 la industria estaba compuesta por más de 260 firmas (en 2022 se estiman más de 310<sup>4</sup>), distribuidas en 8 verticales (3 de ellas enfocadas en brindar servicios a otras empresas), como se muestra en el siguiente gráfico<sup>5 6</sup>.

### Composición del ecosistema Fintech 2020



Fuente: extraído de Bastante (2020)

La industria fintech es una industria naciente, muchas de las firmas más exitosas de la industria (en términos de cantidad de clientes, inversiones recibidas, empleos generados), tienen menos de 3 años de vida, más de 35 firmas fueron creadas desde 2019 (Bastante, 2020).

### 3.2. Desarrollo y crecimiento de la industria

Pagos digitales es la vertical más exitosa y de mayor desarrollo hasta el momento. Se puede medir su progreso analizando la proporción de transferencias de dinero realizadas desde o hacia fintechs en contraposición a las transferencias realizadas desde o hacia cuentas bancarias. El crecimiento del sector de pagos digitales se debe en parte a la

<sup>4</sup>

<https://www.infobae.com/opinion/2022/02/03/mas-alla-del-crecimiento-cuales-son-las-cuentas-pendientes-de-las-fintech-en-argentina/>

<sup>5</sup> Insurtech: plataformas tecnológicas de seguros.

<sup>6</sup> Crowdfunding: plataformas tecnológicas de financiamiento colectivo.

reglamentación de la Clave Virtual Uniforme por parte del Banco Central de la República Argentina (BCRA) mediante la comunicación A6510<sup>7</sup> el 15 de mayo de 2018:

*1. Disponer la creación de una Clave Virtual Uniforme (CVU) que permita la identificación y trazabilidad de transferencias de fondos que se realicen entre cuentas a la vista cuando, como mínimo, una de ellas pertenezca a una empresa proveedora de servicios de pago, facilitando la interoperabilidad entre cuentas a la vista y servicios de pago.*

*3. Las entidades financieras deberán estar en condiciones de procesar CVU para transferencias de fondos en un plazo de 120 días a partir de publicada la presente comunicación.*

De esta forma, los Proveedores de Servicios de Pagos (PSP) fueron habilitados a ofrecer transferencias electrónicas de dinero, prácticamente de la misma forma que las entidades bancarias, bajando así las barreras a la entrada y aumentando la competencia en el sector de pagos minoristas. Esto generó un gran crecimiento de fintechs enfocadas en el sector de pagos y, a su vez, de CVU emitidos. Atilio Velaz CEO de COELSA<sup>8</sup> en una entrevista en Nuevo Dinero 2021<sup>9</sup> brinda los siguientes datos:

*“Hoy ya existen 120 millones de cuentas. De ese total, 98 millones corresponden a CBU, es decir claves bancarias, y otros 22 millones corresponden a CVU, la clave virtual que utilizan las billeteras digitales”.*

*“De 70 millones de transferencias inmediatas que registramos por mes, la mitad corresponde a billeteras digitales”.*

No solo las fintechs son responsables de la mitad de las transferencias de dinero en Argentina, sino que la tendencia es cada vez más pronunciada en favor de la industria. A su vez, se puede notar que cuando las regulaciones bajan las barreras a la entrada, la competencia e innovación llevan a un cambio de paradigma.

### **3.3. Contrataciones y calidad de empleo**

El crecimiento en términos de empleo de la industria fintech es notable. Según un estudio realizado por la Cámara Argentina de Fintech & Great Place to Work (2021) la industria fintech registra una tasa de crecimiento interanual del empleo directo del 40% desde 2017, como lo atestigua el siguiente gráfico.

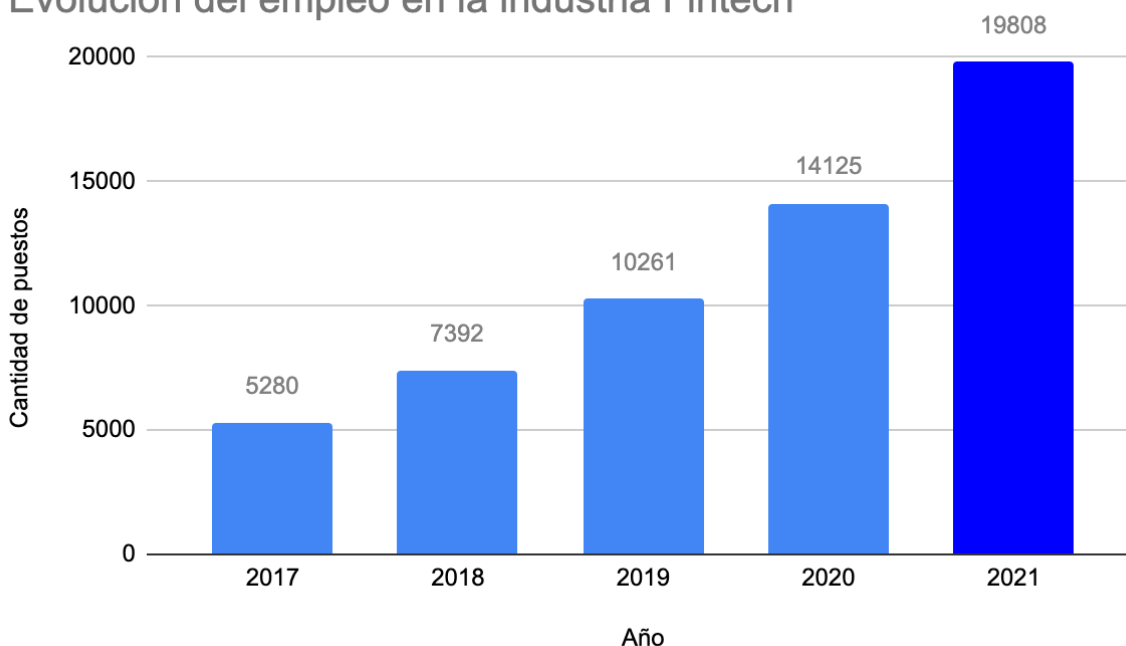
---

<sup>7</sup> <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/comytexord/A6510.pdf>

<sup>8</sup> COELSA es la Cámara Compensadora Electrónica creada por la mayoría de los grandes Bancos Públicos y Privados para implementar el Nuevo Sistema Nacional de Pagos.

<sup>9</sup> <https://www.youtube.com/watch?v=xK75mjs5MP4&t=110s>

## Evolución del empleo en la industria Fintech



Fuente: extraído de Cámara Argentina de Fintech & Great Place to Work (2021)

A su vez, Ignacio de La Plaza, presidente de la Cámara Fintech Argentina, indica que “el sector fintech genera empleo de calidad”.<sup>10</sup>

### 3.4. Inversión extranjera directa

La inversión extranjera directa en forma de capital de riesgo ha sido la principal forma de financiamiento por parte de la industria fintech regional y local. La industria fintech argentina recibió inversiones por más de 900.000.000 USD en 2021<sup>11</sup>.

Latinoamérica ha sido el centro de un despliegue enorme de capital de riesgo por parte de inversionistas de riesgo internacionales, como se muestra en el siguiente gráfico.

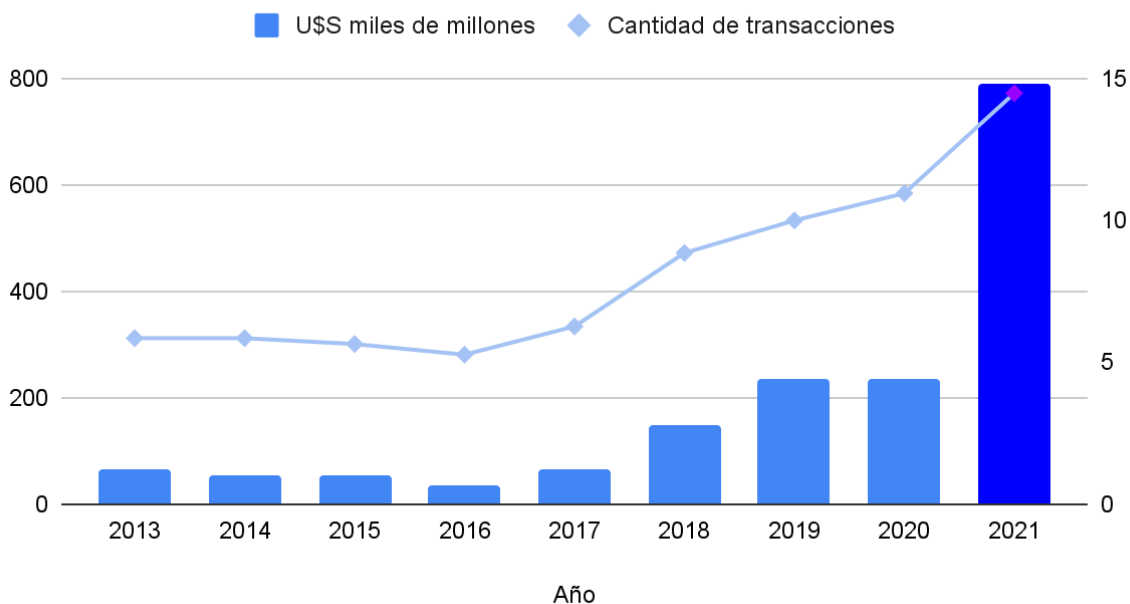
<sup>10</sup>

<https://www.infobae.com/economia/2021/09/05/boom-fintech-las-empresas-argentinas-recipientes-inversiones-por-usd-900-millones-y-proyectan-llegar-a-40-millones-de-cuentas-en-2022/>

<sup>11</sup>

<https://www.infobae.com/economia/2021/09/05/boom-fintech-las-empresas-argentinas-recipientes-inversiones-por-usd-900-millones-y-proyectan-llegar-a-40-millones-de-cuentas-en-2022/>

## Inversiones de capital de riesgo en Latinoamérica



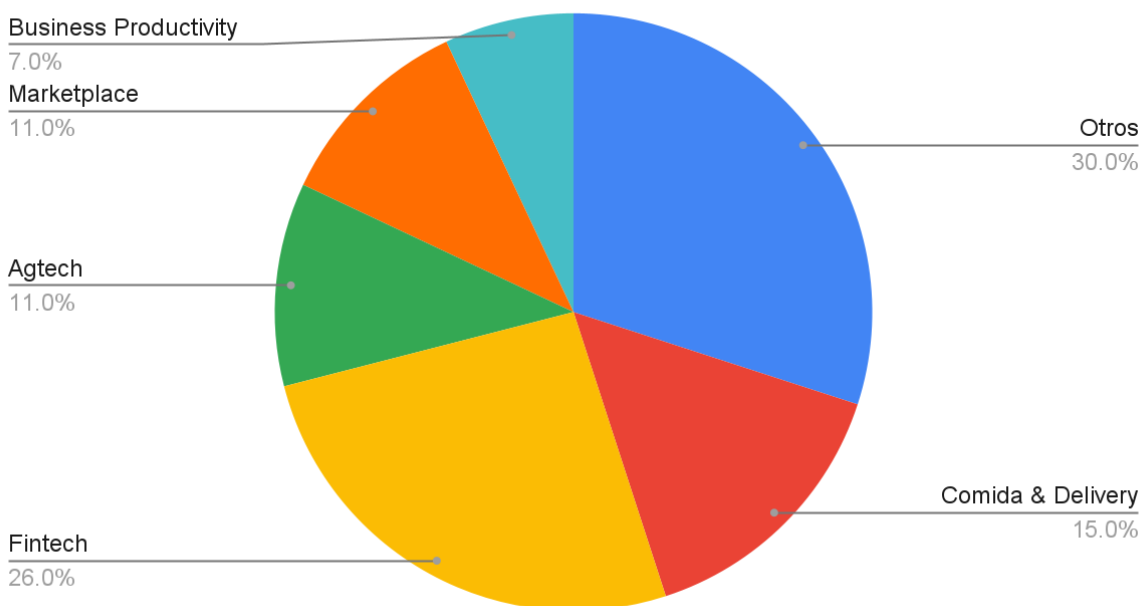
Fuente: extraído de Temkin (2021)

Como se puede apreciar, existe una tendencia creciente de la inversión extranjera directa para empresas tecnológicas latinoamericanas. Siendo 2021 un año completamente récord en recepción de capital de riesgo, llegando a recibir cerca de 15.000.000.000 USD en más de 750 empresas.

A su vez, la industria fintech ha sido la más beneficiada en términos de nuevas inversiones. Se calcula que el 39% de las inversiones de capital de riesgo en Latinoamérica fueron para empresas fintechs<sup>12</sup>. En el siguiente gráfico se describe la distribución de las inversiones de capital de riesgo en Argentina, desagregado por industria.

<sup>12</sup> <https://twitter.com/latamdata/status/1522588006976266240?s=28&t=cBvunFJwt9bLAohdOA8kbQ>

## Distribución de inversiones de capital de riesgo en Argentina



Extraído de KPMG (2022)

Como se puede apreciar, la industria fintech es la industria argentina que más inversiones de capital de riesgo recibió en 2021.

### 3.5. Factores que propician el crecimiento y desarrollo

La industria fintech tiene una gran aceptación por parte de los consumidores argentinos, un crecimiento importante en términos de empleo y, a su vez, un liderazgo en términos de inversión extranjera directa. El éxito de la industria encuentra sus causas en principalmente dos factores que se analizan a continuación:

- Capacidad de la fuerza laboral Argentina.
- Capacidades dinámicas de las firmas.

#### 3.5.1. Capacidad de la fuerza laboral Argentina

La formación de los profesionales argentinos se destaca a nivel regional, lo cual es un aspecto clave para el desarrollo de industrias innovadoras y con un fuerte componente tecnológico. Un estudio elaborado por la CEPAL (Katz, 2018)<sup>13</sup> concluye que “la oferta de formación en tecnologías digitales, principalmente en países como Brasil, México, y Argentina”, es superior al compararla con otros países de la región como Uruguay, Perú, Colombia y Chile.

Esta es una clara ventaja competitiva frente a otros países de la región, tal como indica el Estudio Fintech 2020 (Bastante, 2020):

*La capacidad técnica de los profesionales argentinos logra competir con países más desarrollados. Dicho de otro modo, la estructura de costos tiene un fuerte*

<sup>13</sup> Capital humano para la transformación digital en América Latina

*componente local, lo cual permite aprovechar las ventajas competitivas domésticas, incluso para exportar servicios a la región.*

### **3.5.2. Capacidades dinámicas de las firmas**

Son destacables las capacidades dinámicas de las empresas fintech argentinas, aspecto clave para desenvolverse y tener éxito en un ambiente tan dinámico. Es notable la capacidad y velocidad de adaptación de las firmas a cambios regulatorios, impositivos, legales, técnicos y comerciales. Un ejemplo de la capacidad de adaptación, es el proceso que transitaron las firmas blockchain con la comunicación “A” 6770 del BCRA<sup>14</sup> emitida en el año 2019, la cual establece la conformidad previa del BCRA para operaciones de cambios y comercio exterior. Este cambio regulatorio implicó un profundo proceso de reestructuración en las firmas del sector (las cuales dependían de las operaciones con divisas para su operatoria diaria), el cual fue realizado satisfactoriamente.

## **4. Perspectivas de la industria en argentina**

Existen diversos escenarios posibles a los cuales puede arribar la industria fintech en los próximos años. Regulaciones, inversión, competencia externa jugarán un rol importante en determinar el crecimiento y expansión de la industria. Sin embargo, las decisiones estratégicas y capacidad de ejecución de las firmas de la industria, mayormente empresas emergentes, probablemente sean el factor más relevante a la hora de determinar el desenlace del sector. A continuación, se analizan las perspectivas futuras de los siguientes aspectos de la industria:

- Verticales e innovación en la industria.
- Proyecciones de crecimiento de la industria.
- Adquisiciones en la industria fintech.
- Internacionalización y regionalización.

### **4.1. Verticales e innovación**

En la Sección 2 se mencionan las diferentes verticales de la industria. Hasta el momento se analizó cómo diferentes firmas se han focalizado en una vertical, intentando mejorar al máximo la experiencia de sus usuarios: costos, tiempos, facilidad de acceso y uso, atención al cliente, etc. De esta forma, las fintech logran atraer al sistema financiero a nuevos usuarios o adquirir usuarios bancarios disconformes.

Sin embargo, ninguna fintech ha sido capaz de ofrecer el amplio abanico de productos financieros que ofrecen los bancos comerciales tradicionales (préstamos, pagos locales e internacionales, seguros, inversiones, etc.). La industria agregada puede igualar la oferta bancaria, pero por el momento firmas individuales no lo han logrado.

Por lo expuesto anteriormente, es posible que en la próxima década se vean diversas fintechs integrando cada vez más verticales, con el objetivo de acortar la distancia con respecto a los bancos comerciales. Siempre buscando una mejora radical en los servicios ofrecidos.

---

<sup>14</sup> <http://www.bcra.gov.ar/pdfs/comytexord/a6770.pdf>

A su vez, algunos bancos comerciales, al advertir la potencialidad de la industria, buscarán formas de aliarse y/o competir con las firmas fintech. Es posible que gigantes financieros tradicionales busquen crear sus propias fintechs o formen alianzas estratégicas con firmas del sector. Tal es el caso del Banco Santander<sup>15</sup> con Openbank, Bancolombia con Nequi, Banco Itau con Ank, etc. Pero debido a la idiosincrasia bancaria, puede resultar muy difícil que los bancos realmente puedan competir en el terreno fintech<sup>16</sup>.

Dado el alto grado de innovación de la industria, es probable que surjan nuevas verticales, tecnologías y modelos de negocios en esta década. Por ejemplo, la vertical blockchain tiene sus inicios en la década pasada y no muestra ninguna señal de desaceleración en términos de innovación y crecimiento. Está por verse si las innovaciones financieras propuestas por la industria serán adoptadas por el público masivo.

#### 4.2. Proyecciones de crecimiento de la industria.

Como toda industria naciente, el potencial de la industria fintech será validado conforme nuevos consumidores demanden los bienes y servicios ofrecidos por las empresas.

El principal objetivo de las fintech es que nuevos consumidores accedan a servicios financieros, efectivamente agrandando el mercado de servicios y productos financieros. Pero, ¿Es posible que el mercado crezca?

En Argentina, 8 de cada 10 transacciones son realizadas en efectivo, en contraposición a la utilización de transferencias o pagos con tarjetas<sup>17</sup>. De todas formas, el último Informe de Inclusión Financiera del BCRA (Banco Central de la República Argentina, 2020) indica:

*La penetración de cuentas bancarias alcanzó el 91% de la población adulta en diciembre de 2020, lo cual equivale a que más de 31 millones de personas poseían al menos una cuenta de este tipo.*

Diferentes encuestas indican que aproximadamente el 50% de la población de Argentina sólo utiliza productos financieros en la medida de lo estrictamente necesario por ley (cobro de jubilaciones o sueldo), dado que la única operación que realizan en el mes es un retiro de efectivo<sup>18</sup>. Estos datos muestran que existe un gran mercado potencial para las empresas fintechs.

A su vez, las nuevas generaciones de consumidores muestran un mayor apetito por la oferta fintech en contraposición con las finanzas tradicionales. Un estudio de Accenture<sup>19</sup> (2017), indica:

*El 68% de los consumidores de la Generación Z<sup>20</sup> están interesados en los pagos instantáneos de persona a persona, más que cualquier otro grupo etario.*

<sup>15</sup> <https://www.santander.com/es/stories/openbank-el-banco-digital-que-traspasa-fronteras>

<sup>16</sup>

<https://www.ambito.com/negocios/itau/el-banco-anuncio-que-desinvertira-su-billetera-digital-las-razon-es-n5468810>

<sup>17</sup> <https://www.telam.com.ar/notas/202112/578711-record-pago-digital-inclusion-financiera.html>

<sup>18</sup>

<https://www.infobae.com/economia/2019/12/01/la-paradoja-del-sistema-financiero-muchos-argentinos-tienen-una-cuenta-bancaria-pero-no-lo-saben/>

<sup>19</sup> 10 Mega Tendencias que Impulsan los Pagos del Futuro

<sup>20</sup> Se denomina generación Z a las personas nacidas entre 1997 y 2012 aproximadamente.

Como indica un estudio de la CEPAL<sup>21</sup> el sistema financiero actual deja sin acceso a varios segmentos sociales:

*Al día de hoy, los sistemas financieros de la región exhiben problemas de segmentación y dejan sin acceso a servicios financieros a amplios segmentos del sector productivo incluyendo a las empresas pequeñas y medianas así como también a los individuos ubicados en la parte inferior de la escala de ingresos. Esto a su vez tiene consecuencias evidentemente muy adversas en términos de pobreza y desigualdad. (Vera & Titelman Kardonsky, 2013)*

En resumen, innovaciones en la oferta de servicios financieros y cambios culturales (nuevas generaciones accediendo a posibilidades de consumo) pueden ser los factores claves que potencien el crecimiento de la industria.

Al mismo tiempo, si la industria logra el objetivo de mayor inclusión financiera, los sectores socioeconómicos de menores recursos se verían ampliamente beneficiados al tener acceso a servicios financieros de calidad, rompiendo un círculo vicioso, tal como indica un informe desarrollado por la CEPAL:

*Uno de los principales problemas en los sistemas financieros no inclusivos es el hecho que son los individuos de menores ingresos los que se ven más perjudicados. En América Latina y el Caribe por ejemplo, el acceso a cuentas en instituciones formales por parte del 60% de la población de mayor ingreso es el doble que el acceso por parte del 40% de la población de menor ingreso. Esta falta de acceso a servicios financieros por parte de los individuos más pobres refuerza las inequidades en un círculo vicioso que los condena a una constante situación de vulnerabilidad. (Vera & Titelman Kardonsky, 2013)*

El segundo factor que puede impactar positivamente en el crecimiento de la industria, es el aumento de la participación de mercado de las fintechs frente a empresas financieras tradicionales (bancos, sociedades de bolsa, sociedades de préstamos, etc.) producto de los mejores servicios ofrecidos. Vistas al principio como un complemento de la industria tradicional o como una oferta enfocada en sectores poblacionales específicos (menores de edad, por ejemplo), ahora las fintech están comenzando a obtener mayor participación de mercado frente a oferentes tradicionales. En 2019, menos del 10% de las transferencias electrónicas de dinero en el país eran desde o hacia fintechs (el 90% eran realizadas y recibidas en cuentas bancarias), sin embargo, en 2021 el 50% de las transferencias involucro a una fintech<sup>22</sup>. Usuarios de productos financieros tradicionales están comenzando a migrar a productos fintech, a raíz de las ventajas ofrecidas por los nuevos competidores.

### **4.3. Adquisiciones en la industria fintech**

Las inversiones de capital de riesgo a start-ups fintech no han mostrado señales de desaceleración en los últimos años. Varias fintechs han alcanzado valuaciones superiores a entidades bancarias (el 8 de junio de 2022 la valuación de Uala es 2.450.000.000 USD vs.

<sup>21</sup> “El sistema financiero en América Latina y el Caribe: una caracterización”

<sup>22</sup>

<https://revistacuartersemana.com/ya-hay-mas-de-100-millones-de-cuentas-digitales-para-pagos-en-el-pais/>

el Banco Galicia de 2.430.000.000 USD)<sup>23</sup> <sup>24</sup>. Los bancos históricamente han sido las empresas más grandes del sector financiero de la región, tal como indica un informe de la CEPAL (Vera & Titelman Kardonsky, 2013) “en la estructura de los sistemas financieros de América Latina y el Caribe el subsistema dominante es el sector bancario”. Conforme las valuaciones de las empresas de la industria crecen, comienzan a verse mayor cantidad de adquisiciones en la industria, lo que puede llevar a una mayor concentración.

En el largo plazo pueden darse los siguientes escenarios:

- Empresas fintechs adquiriendo entidades financieras.
- Empresas fintech siendo adquiridas.
- Consolidación y concentración de la industria.

#### **4.3.1. Empresas fintechs adquiriendo entidades financieras**

Un fenómeno reciente es la adquisición de empresas financieras tradicionales por parte de las empresas fintech más grandes de la región. Este fenómeno tiene su origen en varios motivos:

- Como se analizó en la Sección 3.4, las fintechs cuentan con capital fresco producto de inversiones extranjeras.
- Las fintechs necesitan licencias y cumplir con estándares regulatorios, siendo, en algunos casos, más sencillo y ágil comprar una entidad regulada que obtener las licencias correspondientes.

Por el momento, las fintechs parecen más interesadas en obtener los activos intangibles de las empresas adquiridas (licencias, procesos, etc.) que en su cartera de clientes. Un ejemplo es el caso de la fintech Uala, quien adquirió dos bancos (Wilobank en Argentina y ABC en México) con el principal objetivo de poder realizar actividades y ofrecer servicios bancarios a sus clientes (préstamos, cuentas, sueldos, etc.)<sup>25</sup> <sup>26</sup>, para lo cual necesita de una licencia bancaria.

#### **4.3.2. Empresas fintech siendo adquiridas**

Diversas fintechs han sido adquiridas en el último tiempo, validando aún más el potencial de la industria.

<sup>23</sup> <https://www.uala.com.ar/rondasdeinversion>

<sup>24</sup>

[https://finance.yahoo.com/quote/ggal?guccounter=1&guce\\_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xILmNybS8&guce\\_referrer\\_sig=AQAAANJV9tsQliSKQupU81zA6gwWYfP6nfjdYXzfhM8pDV-Gehtbu81LRDDf7Qc6h\\_BkssukWhzHGTdJCUspqLKbfupUcqfl6tsOxzyNgq0cZgli2QW01zIKDgPxSp93YFtt4GKD3jn0IPNZWwN3BGFIfqhFM2Rb6QmdiH\\_8cb0eNyJM](https://finance.yahoo.com/quote/ggal?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xILmNybS8&guce_referrer_sig=AQAAANJV9tsQliSKQupU81zA6gwWYfP6nfjdYXzfhM8pDV-Gehtbu81LRDDf7Qc6h_BkssukWhzHGTdJCUspqLKbfupUcqfl6tsOxzyNgq0cZgli2QW01zIKDgPxSp93YFtt4GKD3jn0IPNZWwN3BGFIfqhFM2Rb6QmdiH_8cb0eNyJM)

<sup>25</sup>

<https://www.infobae.com/economia/2021/11/03/el-unicornio-argentino-uala-compro-un-banco-en-mexico-e-invertira-usd-150-millones-en-ese-pais/>

<sup>26</sup> [https://www.clarin.com/economia/uala-cierra-compra-banco-digital-eurnekian\\_0\\_6aM1YpOPIT.html](https://www.clarin.com/economia/uala-cierra-compra-banco-digital-eurnekian_0_6aM1YpOPIT.html)

Una tendencia posible es la adquisición de empresas emergentes fintech por parte de otras firmas financieras<sup>27</sup>, aunque aún no ha sido el caso para firmas argentinas. Estas adquisiciones tienen el objetivo de sumar nuevas unidades de negocio, nuevas tecnologías, capital humano de calidad que brinde agilidad a empresas más tradicionales, evitar posibles nuevos competidores, etc. Las instituciones financieras están comenzando a percibir el valor que puede aportar la tecnología en su negocio, y ante la dificultad de construir el saber hacer (*know-how*) deciden comprarlo.

A su vez, está ocurriendo la adquisición de fintech locales por su contraparte internacional (gigantes fintech de la Unión Europea, Estados Unidos y Asia)<sup>28</sup>. El principal motivo de estas adquisiciones es la dificultad que representa para una empresa extranjera insertarse en el mercado latinoamericano, sin contar con el talento y conexiones locales.

#### 4.3.3. Consolidación y concentración de la industria

Debido a las adquisiciones que están aconteciendo y las perspectivas analizadas, es posible que en la próxima década la industria fintech atraviese un periodo de consolidación y concentración, el cual termine con un conjunto de empresas dominantes en el mercado. Igualmente, debido a las bajas barreras a la entrada de la industria, no es esperable que la misma alcance un grado de concentración similar al observado en las industrias financieras tradicionales. A su vez, mientras la industria siga innovando, va a ser muy difícil llegar a un estado de consolidación, dado que las empresas emergentes innovadoras van a seguir disputando participación de mercado a las empresas ya consolidadas.

#### 4.4. Expansión regional de la industria argentina

La internalización y regionalización de las fintechs en Argentina puede ser un aspecto clave de la industria. Ya comenzó a observarse la rápida velocidad con la cual las firmas fintech Latinoamericanas, que iniciaron sus operaciones en un país específico, han ido expandiéndose por la región<sup>29 30 31</sup>. Dado que el principal activo de las fintech es su tecnología, la expansión regional puede lograrse con cierta facilidad. En contraposición con la industria bancaria, donde en muchos casos es necesario abrir sucursales físicas, las fintechs pueden ofrecer sus servicios o productos en un nuevo mercado sin necesidad de expandirse físicamente. Esto ha sido la norma con todas las empresas tecnológicas, tal como indica el Estudio Argentino de Fintech (Bastante, 2020):

*Las empresas tecnológicas obtienen su diferencial comercial a través de la escala. Una vez que su infraestructura interna y código de software se encuentran en una*

---

27

<https://www.latamfintech.co/articles/bancolombia-adquiere-vlipco-la-fintech-detras-de-su-pasarela-de-pagos-wompi>

28

<https://www.cronista.com/infotechnology/finanzas-digitales/blockchain-com-compra-la-empresa-argentina-socio-por-que-invierte-en-el-pais/>

29

<https://www.iproup.com/economia-digital/31402-criptomonedas-belo-recibe-3-millones-de-dolares-para-expandirse>

30

<https://www.cronista.com/finanzas-mercados/la-fintech-uala-anuncio-un-nuevo-paso-en-su-expansion-regional/>

31

<https://es.investing.com/news/cryptocurrency-news/exchange-de-argentina-letsbit-inicia-operaciones-en-noviembre-en-colombia-y-peru-2179336>

*etapa avanzada, los costos de incorporación de nuevos usuarios y su mantenimiento se reducen drásticamente. En la medida que consiguen insertarse en nuevos mercados, fijan la mira en su próximo objetivo y movilizan los recursos necesarios para su correcta implementación.*

Finalmente, los países latinoamericanos parecen presentar ciertas similitudes en las necesidades financieras, las cuales pueden ser satisfechas por las fintechs. Tal como indica un informe desarrollado por la CEPAL:

*Si se toman indicadores de acceso tales como el porcentaje de individuos mayores de 15 años de edad que utiliza tarjetas de crédito o de débito. Se observa que en los países más avanzados los porcentajes de utilización son mucho mayores que en las regiones en desarrollo incluida América Latina y el Caribe donde menos del 30% de los individuos utiliza tarjetas de débito y menos del 20% utiliza tarjetas de crédito. (Vera & Titelman Kardonsky, 2013)*

En contraposición a la posible regionalización de las empresas fintechs Argentinas, parece improbable la globalización de las mismas, las pautas culturales vinculadas a los servicios financieros pueden ser una traba insalvable para la expansión global de las firmas. A su vez, existe un alto grado de competencia en mercados de mayor envergadura (EU o EE.UU.) que desalienta la expansión.

## **5. Conclusiones**

La industria fintech ha sido una de las industrias de mayor crecimiento en la última década en Argentina y Latinoamérica, y no presenta señales de desaceleración. La relevancia de la industria en la economía argentina es innegable, la misma brinda a más de 20.000 trabajadores empleo de calidad, recibió inversiones de capital de riesgo por más de 900.000.000 en 2021 y es responsable de más de la mitad de las transferencias de dinero realizadas en Argentina.

Las perspectivas de la industria muestran un futuro dinámico: innovación, crecimiento, consolidaciones, expansión regional, son señales de que la misma aún tiene mucho camino por recorrer. Es posible que en esta década las fintechs se asienten como el principal oferente de servicios financieros de la región, ganando una importante participación de mercado frente a oferentes tradicionales.

Argentina tiene serias posibilidades de liderar esta revolución tecnológica y financiera, lo cual puede tener un gran impacto en la economía nacional, tanto en términos de crecimiento: mayores exportaciones (producto de la regionalización), mayor inversión extranjera directa, mayor empleo de calidad, etc.; y en términos de desarrollo, múltiples estudios muestran una correlación positiva entre acceso a servicios financieros y crecimiento y desarrollo económico. Estas posibilidades se deben a una sólida base de fuerza laboral y empresas emergentes fintechs con fuertes capacidades dinámicas.

Es clave que las regulaciones apoyen, o al menos, no debiliten a la industria. En el último tiempo se han visto diferentes tipos de políticas, a las cuales las empresas fintechs han sabido adaptarse satisfactoriamente. Si a las excelentes condiciones que tiene Argentina para desarrollar esta industria, se le suman políticas de fomento, el impacto que podemos ver en esta década será importantísimo. En posteriores trabajos se puede profundizar el análisis de las mejores políticas de fomento para con la industria. Argentina cuenta con una ventaja competitiva que puede explotar regional e internacionalmente. Está aconteciendo un

cambio de paradigma a nivel mundial en la oferta de servicios financieros y tecnológicos, en el cual Argentina puede tomar una posición de liderazgo.

## 6. Bibliografía

- Accenture. (2017). *10 Mega Tendencias que Impulsan los Pagos del Futuro*. Accenture.  
[https://www.accenture.com/\\_acnmedia/pdf-69/accenture-10-mega-trends-payments-espa%C3%B1ol.pdf](https://www.accenture.com/_acnmedia/pdf-69/accenture-10-mega-trends-payments-espa%C3%B1ol.pdf)
- Banco Central de la República Argentina. (2020). *Informe de Inclusión Financiera*. BCRA.  
<http://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/informe-inclusion-financiera-022020.asp>
- Banco Mundial. (2018). *Inclusión financiera*. Banco Mundial.  
<https://www.bancomundial.org/es/topic/financiamiento/inclusion/overview#1>
- Bastante, M. (2020, Julio). *Estudio Fintech 2020: Ecosistema argentino*. Cámara Argentina Fintech.  
<https://camarafintech.com.ar/wp-content/uploads/2020/12/Estudio-Fintech-2020-Ecosistema-Argentino.pdf>
- Cámara Argentina de Fintech & Great Place to Work. (2021, mayo). *EVOLUCIÓN DEL EMPLEO FINTECH 2021*.  
<https://camarafintech.com.ar/wp-content/uploads/2021/05/Informe-Completo-Mayo-2021.pdf>
- Hayes, A. (2022). *Mergers and Acquisitions (M&A) Definition*. Investopedia.  
<https://www.investopedia.com/terms/m/mergersandacquisitions.asp>
- Katz, R. (2018, April 24). *Capital humano para la transformación digital en América Latina*. Repositorio CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/43529>
- KPMG. (2022, January 9). *Venture Capital Argentina 2021*.  
<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ar/pdf/2022/venture-capital-argentina-2021.pdf>
- Metrick, A., & Yasuda, A. (2010). *Venture Capital and Other Private Equity: A Survey*. National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w16652>
- Porter, M. E., & Porter, B. W. L. U. P. J. F. K. S. o. G. M. E. (1998). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press.

- Schueffel, P. (2017, March 9). Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech | Journal of Innovation Management. *Journal of Innovation Management*, 4(4).  
[https://journalsojs3.fe.up.pt/index.php/jim/article/view/2183-0606\\_004.004\\_0004](https://journalsojs3.fe.up.pt/index.php/jim/article/view/2183-0606_004.004_0004)
- Schumpeter, J. A. (1911). *Teoría del Desarrollo Económico*. Harvard Economic Studies.  
<https://www.hup.harvard.edu/catalog.php?isbn=9780674879904>
- Shepherd, W. G. (1990). *The Economics of Industrial Organization*. Prentice Hall.
- Startupeable. (2021, Diciembre 4). *Venture Capital: Qué es, cómo funcionan y todo lo que debes saber*. Startupeable.  
[https://startupeable.com/venture-capital/#Sector\\_lider\\_Startups\\_Fintech](https://startupeable.com/venture-capital/#Sector_lider_Startups_Fintech)
- Suárez, D. (2020). *Teoría de la Innovación: Evolución, Tendencias y Desafíos : Herramientas Conceptuales para la Enseñanza y el Aprendizaje* (A. Erbes, F. Barletta, & D. Suárez, Eds.). Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Takeuchi, H., & Nonaka, I. (1995). *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. Oxford University Press.
- Teece, D. J. (2019). *A capability theory of the firm: an economics and (Strategic) management perspective*. New Zealand Economic Papers.  
<https://doi.org/10.1080/00779954.2017.1371208>
- Temkin, M. (2021, December 20). Why 2021 was a breakout year for Latin America's VC ecosystem. *PitchBook*.  
<https://pitchbook.com/news/articles/2021-latin-america-vc-deals-breakout-year>
- Vera, C., & Titelman Kardonsky, D. (2013). El sistema financiero en América Latina y el Caribe: una caracterización. *Financiamiento para el Desarrollo*, (248).  
<https://repositorio.cepal.org/handle/11362/35880>