



Primer estudio  
fintech en Chile:

# Desafíos y oportunidades



La modernización  
y transformación  
de la industria  
financiera chilena  
**es un hecho.**

# Prólogo



## Diego Pleszowski

EY Managing Partner - Industria Financiera - Latin America

Según informó la Asociación Bancos e Instituciones Financieras de Chile (ABIF) en 2018, los usuarios de banca online se duplicaron en cinco años, llegando a 9,3 millones en 2017 y de un 70,3% de los clientes que utilizó la página web de su banco, el 34,5% se conectó desde un dispositivo móvil. Atrás quedaron herramientas como el cheque, cuyo uso cayó un 60% en 2017 respecto del año 2000.

La tecnología está creando una nueva industria financiera que conlleva diversos desafíos y oportunidades para el sector. Es claro que no podemos atender a estos nuevos desafíos con soluciones del pasado. En los últimos años hemos visto cómo el sector fintech ha tomado fuerza, proveyendo a la industria financiera de nuevos productos, servicios y modelos innovadores que están cambiando la experiencia del cliente y el alcance de lo posible.

En 2018, la industria Fintech Latinoamericana rompió un nuevo récord, con 55 inversiones por un total de USD\$500 millones y el ascenso del primer unicornio fintech de Sudamérica, NuBank (CB Insights, 2019)<sup>1</sup>. El sostenido crecimiento de la industria fintech en la última década, nos da a entender que este tipo de empresas llegó para quedarse y nos hace preguntarnos qué debemos hacer para impulsar el desarrollo sostenible de una nueva industria financiera, inclusiva e innovadora.

Cuando hablamos de innovación, la unión hace la fuerza. Distintas organizaciones, con diversas experiencias y puntos de vista, llegarán a mejores soluciones si colaboran. En EY estamos comprometidos con la construcción de un mejor mundo laboral y creemos que su naturaleza es colaborativa. El desafío hoy está en comprender la realidad de esta nueva industria, para así juntos impulsar su crecimiento

sostenible y sentar bases sólidas.

Pero antes de tomar acción, debemos comprender a los nuevos actores de la industria financiera y cómo se relacionan con otros. Hoy hay un importante desconocimiento del ecosistema fintech chileno, quiénes lo componen, cuáles son sus principales desafíos y cómo se vinculan con otros actores del medio. En EY estamos seguros de que el primer paso es conocernos y es por eso que, en conjunto con la Asociación de Fintech de Chile, hemos realizado este estudio que busca proveer al entorno de más información que nos permita tomar mejores decisiones.

Creemos que este estudio es el punto de partida de una fructífera relación con diversos actores que buscan crecer en base a la colaboración. A medida que el ecosistema fintech sigue evolucionando, EY pone a disposición el talento y los recursos para apoyar a empresas de todos los tamaños y en todas las etapas de desarrollo, a sumarse al desafío de construir una nueva industria financiera. Nuestras relaciones nos permiten conectar a empresas establecidas con startups, laboratorios de innovación y otros referentes del ecosistema fintech, para crear nuevos tejidos y plataformas que permitirán a Chile tomar el liderazgo y convertir al país en el mejor ecosistema fintech de Latinoamérica y a la industria financiera nacional en un referente para el resto de la región.

# Prefacio



**José A. Santomingo**

**Presidente**

Asociación de Empresas de  
Innovación Financiera de Chile A.G  
FinteChile

Las fintech - de la combinación Finance & Technology - son empresas que apalancadas en la tecnología y con el foco puesto en las necesidades específicas de los clientes, empezaron desde hace algo más de una década a transformar la manera cómo los servicios financieros se producen, se distribuyen y se consumen a nivel mundial.

Estas innovadoras empresas que hoy ya empiezan a cambiar las reglas de juego de la industria financiera tradicional, al permitir que millones de personas naturales y jurídicas accedan a nuevos y mejorados servicios financieros con el uso de Internet; no son otra cosa más que la personificación de la real inclusión financiera que desde hace tanto tiempo vienen buscando los gobiernos del mundo para el beneficio de sus ciudadanos, al poder contar con nuevos medios de pago, fuentes de financiamiento, oportunidades de inversión/ahorro, gestores de remesas y seguros, entre otros.

Dado lo anterior y que Chile no es ajeno a esta imparable revolución tecno-financiera que anticipa grandes desafíos y oportunidades para las empresas fintech y sus respectivos *stakeholders* - Gobierno, Inversionistas, Academia y Sistema financiero tradicional - , es por ello que EY y FinteChile hemos unido esfuerzos para generar esta primera radiografía de la industria local, porque estamos convencidos que nos encontramos presenciando por lo pronto la punta del Iceberg del futuro sistema financiero del país y resulta determinante que todos los involucrados nos documentemos y trabajemos en forma colaborativa para que en conjunto capitalicemos lo mejor de los nuevos actores del mercado de capitales: Las empresas fintech.

# Contenido

## **1 Resumen Ejecutivo 7**

1.1 Introducción 8

1.2 Enfoque 9

1.3 Conclusiones 12

1.4 Fast Facts 19

## **2 Conociendo a las fintech 21**

2.1 Qué entendemos por fintech 22

2.2 Cómo son las fintech de Chile 24

2.3. Subcategorías: un doble clic a las fintech 32

## **3 Diagnóstico del ecosistema fintech chileno 41**

3.1 Aspectos generales 43

3.2 Talento 48

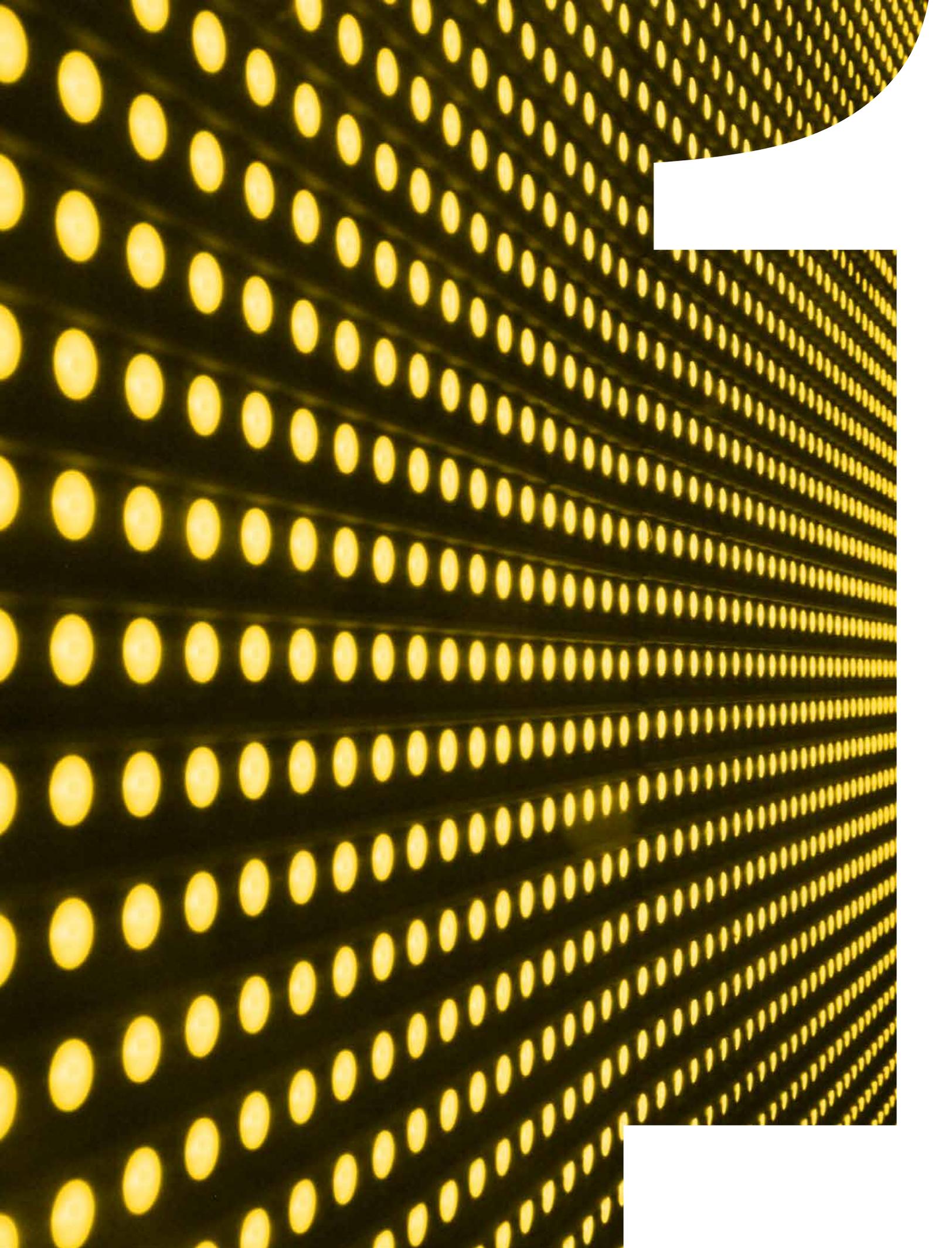
3.3 Capital 52

3.4 Política 56

3.5 Demanda 62

## **4 Recomendaciones del sector 67**

## **5 Anexo 75**



# Resumen ejecutivo

# 1.1 Introducción

En los últimos años, hemos visto cómo nuevas soluciones están cambiando la forma en que vivimos, y por supuesto, la economía. La irrupción de la tecnología es tal, que no hay lugar en el mundo, mercado e industria que no estén siendo transformados. Por supuesto, la industria financiera no será la excepción.

Cada vez es más común escuchar conceptos como blockchain, criptomonedas y crowdfunding. Las fintech han tomado terreno. Estas empresas innovadoras y de base tecnológica, prestan servicios en la industria financiera y la están cambiando, por lo que se

hace fundamental comprender su naturaleza y su entorno.

En 2018, las empresas fintech recaudaron cerca de USD\$40.000 millones de capital de riesgo alrededor del mundo, lo que significó un aumento de un 120% respecto del año anterior (CB Insights, 2019)<sup>2</sup>. La evolución de este sector es acelerada y crece globalmente en términos de inversión, empleo y número de emprendimientos fintech, pero aún está lejos de ser considerado un sector maduro. Chile tiene hoy la oportunidad de recuperar cierto rezago y liderar el desarrollo del sector fintech latinoamericano, potenciando el crecimiento de innovaciones nacionales. Sin embargo, para alcanzar esta posición estratégica, se hace necesario

primero comprender a las empresas fintech y el entorno en el que se desenvuelven.

Nuestro estudio sugiere que, para impulsar el crecimiento del sector fintech nacional, Chile deberá trabajar en generar condiciones que promuevan el desarrollo de mejores y más soluciones en este sector.

Este reporte propone un análisis de las empresas fintech y el ecosistema en que se desenvuelven. Su objetivo es proveer conclusiones relevantes a todos los actores involucrados para impulsar el desarrollo de una industria financiera sostenible, innovadora e inclusiva.

## 1.2 Enfoque

En el mundo no existe consenso respecto de la definición del concepto fintech. El diccionario de Oxford las describe como programas de computación y otras tecnologías utilizadas para apoyar o habilitar servicios financieros y de banca (Oxford Dictionaries)<sup>3</sup>. Para efectos del estudio, se entenderá por fintech a empresas que combinan modelos de negocio innovadores y tecnología para habilitar, mejorar y entregar servicios financieros.

El enfoque de este estudio está definido por dos grandes objetivos; realizar un análisis que permita comprender a las fintech que operan en Chile y proveer una evaluación del ecosistema fintech chileno.

Se estima que en el ecosistema chileno hay alrededor de 100 empresas fintech. Para comprender la naturaleza de éstas, se realizó una encuesta online a más de 70 empresas del sector que operan en el país, las que luego fueron agrupadas en nueve subcategorías (Figura 1).

Por su parte, para analizar el estado del ecosistema fintech, se realizaron encuestas y entrevistas a más de 30 actores vinculados al ecosistema de innovación y agrupados en torno a cuatro atributos que hemos identificado como fundamentales para el crecimiento integral de un ecosistema (Figura 2).

**Figura 1:**  
Subcategorías de  
**fintech**

- 1** Banking, pagos y transferencias
- 2** Criptomonedas y Blockchain/DLT
- 3** Crowdfunding & Lending
- 4** Market & Trading
- 5** Risk Management
- 6** InsureTech
- 7** Gestión financiera
- 8** Investment & savings
- 9** Otros

**Figura 2:**  
Atributos para el **crecimiento integral de un ecosistema**

## **1 Talento**

Disponibilidad de talento técnico, financiero y emprendedor. Para abordar esta temática se entrevistó a universidades y centros de formación técnica.

## **2 Capital**

Existencia de recursos financieros para startups y scale-ups. Respecto de este pilar, se encuestó a aceleradoras y fondos de inversión.

## **3 Política**

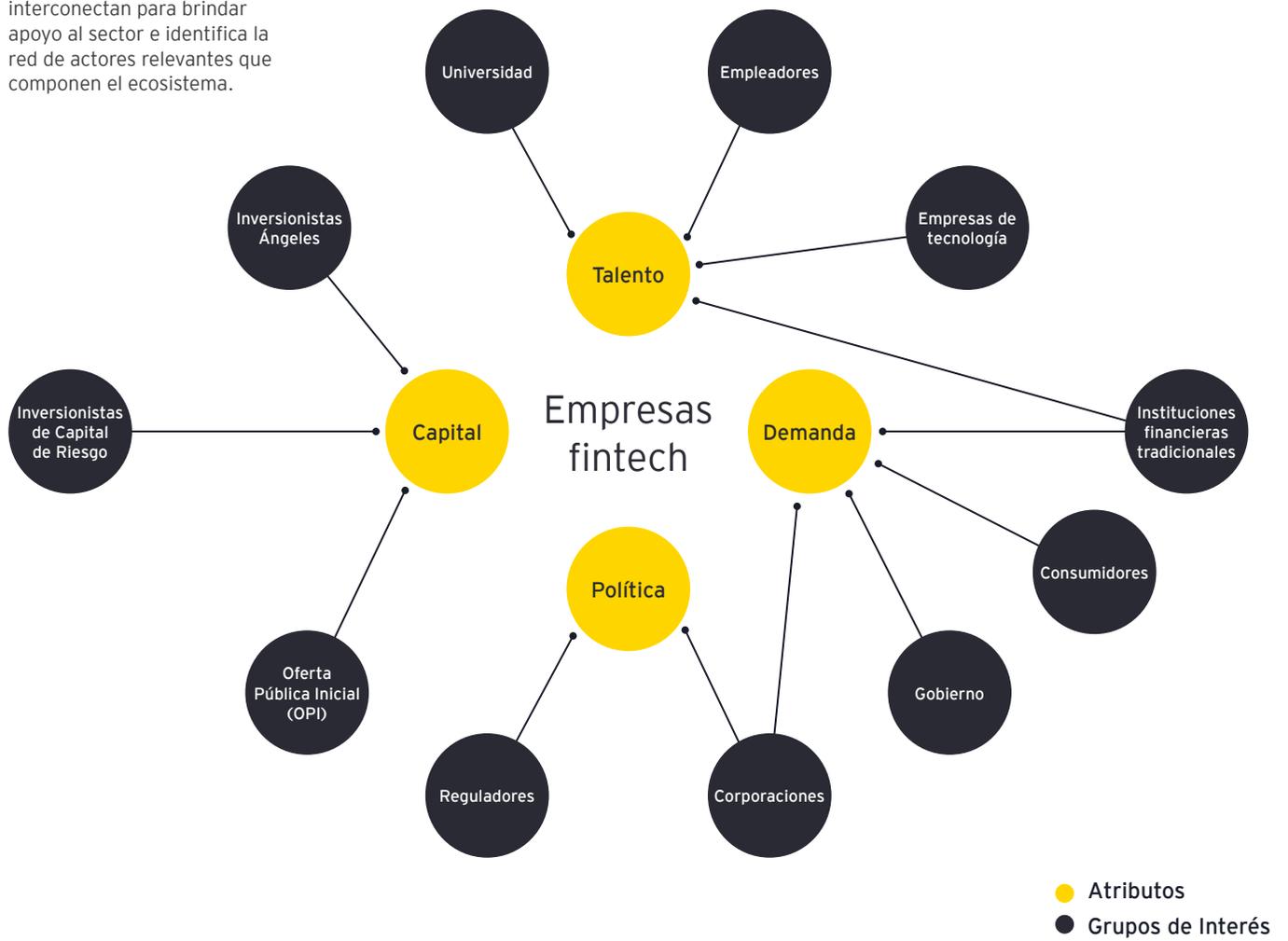
Política pública entorno a la regulación, sistema impositivo e iniciativas que fomenten el crecimiento del sector. Esta temática se abordó a través de encuestas y entrevistas a entidades de Gobierno responsables tanto de la regulación como la promoción del desarrollo económico.

## **4 Demanda**

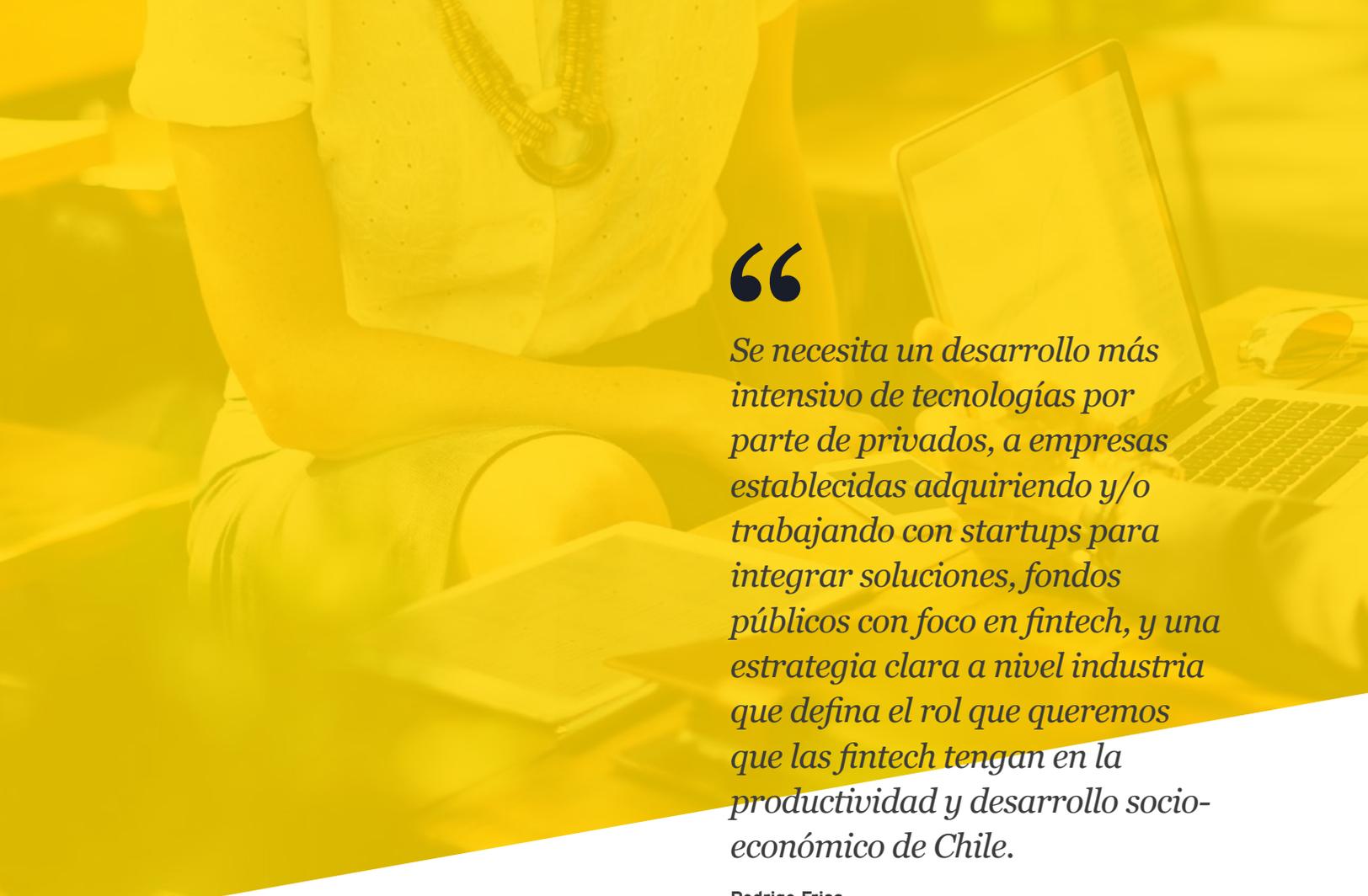
La demanda de los clientes finales, sean consumidores, empresas o instituciones financieras. En este caso, se contó con la participación de instituciones financieras y grandes empresas no financieras.

**Figura 3:**  
**El ecosistema fintech**

La figura 3 refleja cómo estos cuatro atributos se interconectan para brindar apoyo al sector e identifica la red de actores relevantes que componen el ecosistema.



**Fuente:**  
UK FinTech: on the cutting edge - EY



“

*Se necesita un desarrollo más intensivo de tecnologías por parte de privados, a empresas establecidas adquiriendo y/o trabajando con startups para integrar soluciones, fondos públicos con foco en fintech, y una estrategia clara a nivel industria que defina el rol que queremos que las fintech tengan en la productividad y desarrollo socio-económico de Chile.*

**Rodrigo Frias**

Subgerente de Financiamiento Temprano, CORFO.

## 1.3 Conclusiones

En abril de 2019, el Gobierno anunció la decisión de adelantar para este año el proyecto de ley que busca regular el sector fintech, siguiendo así los pasos de otros países como Argentina, Colombia y México. Esto es un claro ejemplo de la relevancia que las tecnologías financieras han tomado no solo en Chile, sino a nivel mundial.

Como hemos mencionado, el crecimiento acelerado de estas tecnologías hace urgente una regulación que comprenda la nueva realidad de la industria financiera. Sin embargo, para promover el desarrollo sostenible del sector como un todo, es necesario entender el estado actual de la industria, sus desafíos y oportunidades.

Luego de trabajar con más de 130 actores del sector fintech, la industria financiera, entidades de Gobierno e inversionistas, hemos llegado a la conclusión de que hoy Chile tiene la gran oportunidad de liderar el futuro de la industria fintech en América Latina, no obstante, deberá trabajar en generar mejores condiciones para que

así innovaciones, tanto locales como extranjeras, puedan utilizar al país como plataforma para crecer local y globalmente.

A continuación, y siguiendo la metodología utilizada para este estudio, detallamos los principales descubrimientos y desafíos asociados a las empresas fintech y los cuatro atributos fundamentales para el desarrollo de un ecosistema de innovación.

Los desafíos observados son múltiples, pero si los enfrentamos de manera colaborativa y poniendo el desarrollo económico sustentable en el centro, podremos llegar a construir una nueva industria financiera innovadora, sostenible e inclusiva.

“

*El tema fintech se ha posicionado fuerte en Chile a nivel mediático pero todavía no ha podido generar un cambio profundo a nivel de industria por problemáticas de regulación y apertura de actores claves. Hasta ahora, el foco ha estado de cara al usuario más que a los cambios profundos que se requieren.*

**Javier Cueto**  
Gerente General, Imagine Lab.



## Fintech: Más confianza significará mejores retornos

Las primeras empresas fintech en Chile surgieron a inicios del siglo XXI, entre los años 2006 y 2009, pero no fue hasta 2014 que este sector comenzó a ver un crecimiento explosivo. Entre 2014 y 2018 fueron fundadas un 65% de las compañías encuestadas, número que se espera, continúe creciendo año a año.

Estas empresas, que cada vez toman más terreno en la industria de los servicios financieros, en su mayoría están conformadas por 2 o 3 fundadores y tienen alrededor de 10 empleados. Solo 19% cuenta con representación femenina en el equipo fundador y en un 89% de los casos, los fundadores han emprendido anteriormente.

Si bien, la mayoría de estas empresas fue fundada hace no más de 6 años, su base tecnológica les ha permitido crecer rápidamente. Tanto así, que actualmente un 64% señala estar escalando en ventas. Su propuesta de valor -por lo general- es entregar mejores y más efectivas soluciones a sus clientes.

Los principales desafíos que enfrenta la industria fintech, declarado por los encuestados, se resumen en **la falta de confianza hacia ellos, falta de capital de riesgo y de colaboración con la industria financiera tradicional.**

**La falta de confianza** se produce por un desconocimiento de las empresas fintech y sus modelos de negocios, entre otras consideraciones, lo que no solo afecta su capacidad de generar alianzas con instituciones financieras, sino también el acceso a financiamiento y la atracción del talento correcto. Esta falta de confianza se ve ligeramente incrementada dado que no existe un marco regulatorio para ellas, lo cual en el mundo financiero es valorado por los clientes.

**Falta capital de riesgo.** Un 65% de los participantes, declara haber levantado capital por un monto total de USD\$107 millones y 29% cuenta con una valorización formal (realizada por un ente externo) que asciende a un total de USD\$249 millones. Sin embargo, la mayoría de las fintech participantes considera que en Chile aún falta capital de riesgo. Algo que inversionistas locales asocian, en parte, a aspectos regulatorios que actuarían como inhibidor de la inversión.

**La colaboración con la industria financiera tradicional,** señalan los encuestados, es uno de los principales impedimentos que enfrentan a la hora de escalar sus negocios. La generación de alianzas con instituciones financieras establecidas es una gran dificultad. La falta de seguridad y la volatilidad de las soluciones serían las principales razones que estas últimas identifican, dificultan la colaboración de ambos actores.



## Talento: La vinculación como base de la formación

Por años, la academia ha sido la responsable de formar a los profesionales que el mercado requiere. Es a instituciones educacionales, que empresas y gobiernos entregan el desafío de formar a los talentos que necesitan.

Los avances tecnológicos y el ambiente de constante cambio han puesto un enorme desafío al concepto tradicional de enseñanza, donde el aprendizaje empieza y termina en instituciones educacionales. Los académicos señalan que este es el principal desafío a la hora de formar a los profesionales del futuro; comprender que el aprendizaje no termina.

Es por eso que los principales desafíos que enfrenta el atributo de **Talento**, declarado por los encuestados, se resumen en la **falta de vinculación con las necesidades de la industria y la poca capacidad de atracción de la industria fintech**.

**En primer lugar, no existe una fuerte vinculación con las necesidades de la industria.** Los centros de formación técnica y profesional ya comprendieron que deben adaptarse a los nuevos tiempos, por lo que hoy se enfocan en desarrollar nuevas capacidades y mallas curriculares que vinculen la demanda y oferta.

Conocimiento digital, gestión de la información y orientación al cliente, son las principales competencias que los académicos destacan, se deben desarrollar para apoyar la inminente transformación digital. En esta línea, las habilidades técnicas toman la delantera y las blandas se imponen por sobre la formación profesional.

**Otro de los desafíos en la materia es la baja capacidad de atracción de la industria fintech**, dado que el 50% de las fintech participantes señalan que han tenido problemas para encontrar en Chile los profesionales que la industria requiere, siendo tecnología el sector de mayor dificultad. Este problema al parecer no radicaría solo en la carencia de profesionales con dichas capacidades, sino también en el poco interés que el sector fintech despierta en ellos. Los académicos participantes señalan que, si bien hay alumnos interesados en trabajar en startups, el principal destino de sus egresados hoy continúa siendo empresas tradicionales, instituciones financieras y pymes. En este caso, la tarea queda en manos de los líderes del sector fintech, quienes deben demostrar a los actuales y futuros profesionales, las oportunidades que conlleva esta nueva industria.



*Hoy existe una necesidad de estar conectado y escuchar a la industria. El proceso formativo debe ser en un sistema integrado con los demandantes del talento; esto genera una mayor eficacia de aprendizaje comparado con cualquier otro modelo formativo, es mucho más que sintonía es lógica de procesos.*

**Daniel Contesse**  
Vicerrector de Innovación y Desarrollo,  
Universidad del Desarrollo.



## Capital: Capital de riesgo para inversión

Los principales desafíos que enfrenta el atributo de **Capital**, declarado por los encuestados, se resumen en **mayor acceso a capital de riesgo** y **en la falta de regulación que actúa como inhibidor de la inversión**.

El principal desafío identificado es la **falta de capital de riesgo para inversión**. El 71% de las fintech encuestadas considera que en el país no hay suficientes fuentes de financiamiento y los inversionistas están de acuerdo.

Este es un problema que no afecta en particular al sector fintech, sino a todos los startups en diversos sectores. En Chile no existe hoy una cultura de inversión de riesgo, al igual que en muchos países de América Latina. Este ha sido por años, uno de los principales desafíos del ecosistema de innovación de la región.



*Se debe promover un aumento del capital de inversión. Es necesario que los inversionistas locales se atrevan a invertir sobre USD\$1 millón en startups que tienen suficiente tracción y alto potencial, pero necesitan una inyección de capital para llegar al punto de equilibrio.*

**Francisco Troncoso**  
CEO, Uanbai.

En el último tiempo, el capital de riesgo ha aumentado y hoy Chile tiene una de las industrias más desarrolladas de Latinoamérica, sin embargo, no es suficiente. A la falta de fondos se suma el problema de los bajos montos de inversión. El tamaño promedio de los fondos en Chile es de USD\$24 millones, mientras que, en Estados Unidos, estos alcanzan un monto promedio de USD\$135 millones (EY, 2018)<sup>4</sup>.

En el caso del sector fintech, el estudio reveló que la falta de capital de riesgo ha generado que los inversionistas ángeles tomen un rol fundamental en el financiamiento en etapas tempranas. Un 40% de las fintech encuestadas, declara haber recibido capital por parte de inversionistas ángeles en su última ronda.

Otro aspecto relevante es la **falta de regulación**. Quienes hoy invierten en fintech asocian la falta de financiamiento de este sector, en parte, a aspectos regulatorios y señalan que la falta de normas actuaría como un inhibidor, generando incertidumbre respecto del futuro y aumentando el riesgo a la hora de invertir en este tipo de empresas.

Una regulación que genere mayor confianza en el sector fintech y que promueva la inversión, sumado a incentivos para que empresas inviertan en fintech a través de modelos de Corporate Venture Capital, son algunas de las iniciativas que los inversionistas consideran, se deben impulsar para así fomentar la inversión en este tipo de empresas.



## Política: Proporcionalidad de la regulación e incentivos específicos para el sector

Cuando hablamos de política, debemos considerar que el sector público tiene -al menos- dos roles fundamentales en el fortalecimiento del ecosistema fintech; el aspecto regulatorio y la promoción de la innovación como fuente de desarrollo.

Dado lo anterior, los principales desafíos que enfrenta el atributo de **Política**, declarado por los encuestados, se resumen en **la necesidad de generar una regulación proporcional para la industria y falta de incentivos específicos para la industria fintech**.

Existe un consenso en la **necesidad de tener una regulación para la industria fintech**. Esta es una de las principales barreras que hoy enfrentan las fintech a la hora de crear nuevos productos y servicios. El 63% de los encuestados señalan que es difícil cumplir con las regulaciones en Chile, y se espera que se defina una regulación proporcional para la industria. A su vez, inversionistas indican que esta sería un inhibidor para la inversión tal como se mencionó anteriormente.

El reciente compromiso del Gobierno con la realización de un proyecto de ley fintech para este año, permite inferir que el asunto ha tomado prioridad en la agenda política y que pronto tendríamos avances en lo que hasta hoy ha sido una deuda pendiente.

Otro de los aspectos mencionados, responde a la **falta de incentivos específicos para la industria fintech**. En esta línea, será primordial que el proyecto considere una regulación que fomente la innovación en vez de dificultarla. A su vez, los emprendedores llaman a que la regulación comprenda la naturaleza de las empresas fintech. En esta línea, un 60% de ellas considera que los protocolos de open banking y open data son efectivos y solicitan al Gobierno la creación de un mandato al respecto.

“

*Hoy se requiere una regulación que permita mayor apertura al ecosistema fintech y la industria financiera.*

**Nicolás Giordano**  
Gerente de Negocios, RedBanc.



## **Demanda:** Colaboración como base para la nueva industria financiera

Los principales desafíos que enfrenta el atributo de **Demanda**, declarado por los encuestados, se resumen en **la generación de alianzas entre instituciones financieras establecidas y empresas fintech y la convergencia de culturas organizacionales distintas**.

Contar con soluciones diferenciadas a un menor costo, una mejor experiencia de usuario y la inclusión financiera, son algunos de los beneficios que pueden obtener las instituciones a la hora de trabajar con fintech.



*Es importante mejorar comunicación entre instituciones financieras y fintechs para que estas últimas puedan comprender mejor el negocio y así generar soluciones que sean rentables para las instituciones.*

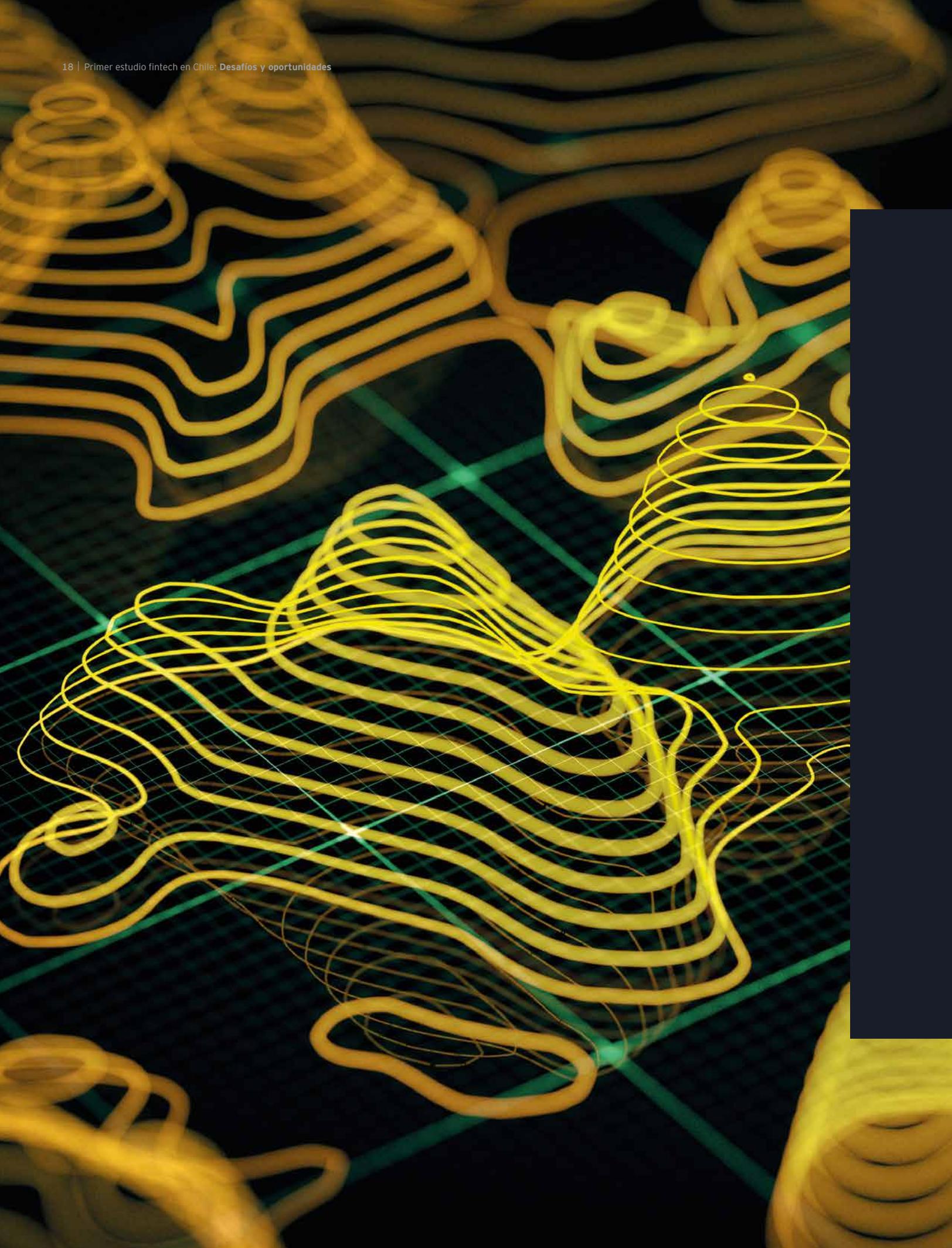
**Ignacio Caro Vannini**  
Jefe de Desarrollo de Negocios,  
Banco Consorcio

En su mayoría, las empresas de este sector en Chile tienen como clientes a otras compañías. Un 32% de las fintech participantes declara tener un modelo de negocios dual; B2B (Business-to-business) y B2C (business-to-consumer). Por su parte, un 37,5% son B2B. Sin embargo, la **generación de alianzas entre instituciones financieras establecidas y empresas fintech** sería uno de los mayores desafíos del ecosistema chileno.

Si bien, un 88% de las instituciones financieras y corporativos participantes del estudio señala tener algún tipo de vinculación con el ecosistema fintech, solo un 18% cree que sus instituciones están comprometidas con el desarrollo del sector.

Esta falta de compromiso no significa que no estén potenciando la colaboración, un 53% de las empresas consolidadas participantes se encuentra trabajando con empresas fintech y un 35% señala estar en conversaciones.

Otro de los aspectos destacados es la necesidad de lograr una **convergencia de culturas organizacionales distintas**. Esto, sumado a las dudas respecto de la seguridad de estas soluciones, las diferencias en dinámicas de trabajo y la volatilidad de este tipo de empresas serían aspectos que contribuyen a dicha divergencia cultural y la dificultad para impulsar el trabajo conjunto. A esto, las instituciones financieras suman la falta de incentivos públicos y privados que promuevan la colaboración entre estos dos actores.



# 1.4 Fast Facts

Entre **26 y 30 años** tenía la mayoría de los fundadores cuando comenzaron la empresa.

Entre 2014 y 2017 se fundaron el 65% de las fintech encuestadas. **2016** fue el año récord con 17 fintech creadas.



**USD\$ 107 millones** es el monto total recaudado.





# Conociendo a las fintech

## 2.1 Qué entendemos por fintech

El término fintech proviene del concepto en inglés “Financial Technologies” (Tecnologías Financieras). En general, en EY entendemos por fintech a organizaciones de alto crecimiento que combinan modelos de negocio innovadores y tecnología para permitir, mejorar e irrumpir en la industria financiera.

Esta definición no se limita en términos de la etapa de desarrollo y abarca tanto a startups, scale-ups y compañías con un mayor estado de madurez.

Si bien, dentro del sector fintech encontramos diversidad de productos, servicios y modelos de negocios, este tipo de empresas cuenta con ciertas características comunes, como lo son el enfoque a crear soluciones a problemas específicos de los clientes y una experiencia de usuario intuitiva.

Con el objetivo de definir un marco de trabajo en torno a las características comunes de las fintech, utilizamos el modelo CLASSIC, basado en el trabajo de los profesores Chuen y Teo (EY, 2016)<sup>5</sup>, y que proporciona una caracterización simple de este tipo de empresas (Figura 4).

**Figura 4:**  
Características de las fintech

Características comunes	Descripción
<p><b>C</b> Centrado en el consumidor (Customer centric)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Simple y fácil de usar. Productos y servicios de gran conveniencia</li> <li>· Propuestas “enfocadas en necesidades” diseñadas en torno a casos particulares de consumo y en aspectos relevantes para los clientes</li> <li>· Alto grado de compromiso del consumidor</li> </ul>
<p><b>L</b> Libre de sistemas heredados (Legacy free)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Sistemas hechos a medida y diseñados en torno a canales digitales</li> <li>· Poco impacto de productos discontinuados, adquisiciones anteriores o pasivos regulatorios</li> </ul>
<p><b>a</b> Ligero en activos (Asset light)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Baja base de activos fijos, creando un apalancamiento operativo significativo</li> <li>· Balance general frecuentemente alquilado o subcontratado a otras partes</li> </ul>
<p><b>S</b> Escalable (Scalable)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Escalabilidad incorporada en el modelo de negocio aprovechando alianzas, distribución y simplicidad</li> <li>· Bajo requerimientos de capital</li> </ul>
<p><b>S</b> Simple (Simple)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Sencilla propuesta al consumidor</li> <li>· Procesos de negocio altamente enfocados y transparentes</li> </ul>
<p><b>i</b> Innovador (Innovative)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Innovación en todo el espectro, por ejemplo, nuevos modelos de negocio, productos y servicios y modelos de entrega</li> </ul>
<p><b>C</b> Cumplimiento ligero de regulaciones (compliance light)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Modelos simples y desagregados que a menudo están diseñados para evitar la necesidad de autorización por parte de reguladores</li> </ul>

## 2.2 Cómo son las fintech en Chile

### Sobre los fundadores:

89%

ya tiene experiencia emprendiendo.

19%

de las fintech tiene al menos una fundadora de género femenino.

28 años promedio

Entre 26 y 30 años tenía la mayoría de los fundadores cuando comenzaron la empresa.

8% son mujeres

61%

de las empresas participantes, al menos un fundador cuenta con un posgrado.

De éstos, **37%** fueron realizados en el extranjero, la mitad de ellos en Estados Unidos.

44%

de las fintech encuestadas cuenta con al menos un fundador con experiencia laboral previa en la industria financiera.

Estas corresponden a un **8%** del total de fundadores.

En promedio fundaron **2** startups.

89%

de los fundadores de las fintech, habían creado una startup anteriormente.

# Las fintech en cifras

**89%**  
de las fintech encuestadas fueron fundadas en Chile, siendo Santiago la ciudad con mayor representación (95%), seguido de Viña del Mar (3%) y Coquimbo (2%).

**88%**  
tiene su casa matriz en Chile. Solo el 10% de ellas están basadas en regiones.

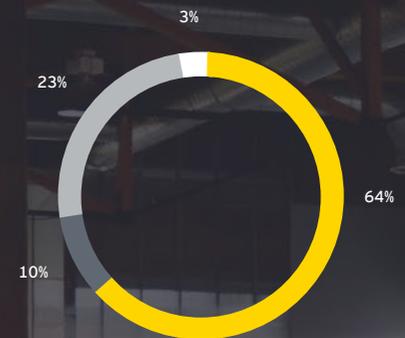
**65%**  
están conformadas por 2 o 3 fundadores.

**65%**  
fueron fundadas entre el año 2014 y 2017.  
**2016**  
fue el año record con 17 fintech creadas.

**64%**  
ya se encuentra escalando en ventas.

¿En qué etapa de desarrollo se encuentra tu producto/servicio?

- Escalando en ventas
- MVP con usuario/clientes
- Producto listo con usuario/clientes
- Prototipo o MVP



57%

Un 57% ya superó el punto de equilibrio financiero.

65%

Un 65% ha levantado capital. USD\$107 millones es el monto total recaudado.

29%

29% de las empresas encuestadas cuenta con valoración formal (\*).

La valoración total de este grupo de empresas corresponde a **USD\$249 millones.**

60%

tiene entre **1 y 10** empleados en Chile. Solo el 6% cuenta con más de 51 trabajadores.

32%

de las empresas declara tener un modelo de negocios dual; B2B y B2C. Un 37,5% son B2B.

■■■  
(\* Los montos fueron auto reportados por las empresas que declararon tener una valoración formal realizada por un ente externo.

## Proponen soluciones diferenciadas y tienen hasta 5 modelos de ingresos

### Propuesta de valor de la empresa

Un 64% de las fintech, considera que su propuesta de valor es entregar mejores y más efectivas soluciones.

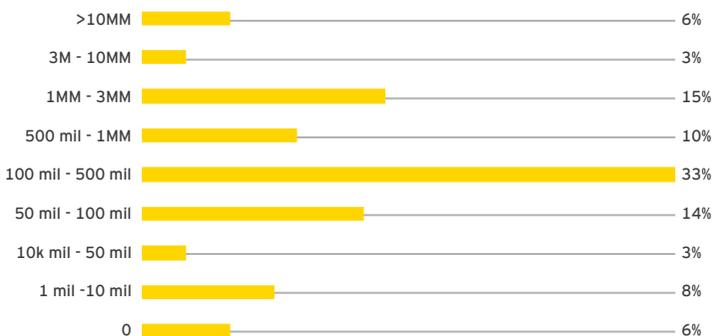
> ¿Cuál es la propuesta de valor de tu empresa?



### Ingreso total del último año (USD)

Un tercio de las fintech encuestadas tuvo ingresos entre 100 mil y 500 mil USD el último año. 24% tuvo ingresos por sobre \$USD1 millón en 2018.

> ¿Cuál es su ingreso total del último año (USD)?



### Modelo de ingresos actual

Por lo general tienen un modelo de ingresos, pero algunas llegan a tener hasta 5. El cobro de porcentaje por transacción es el que prevalece. El 90% tiene hasta tres modelos de ingresos.

> ¿Cuál es tu modelo de ingresos actualmente?



### ¿Cuáles son los mayores competidores de tu empresa?

Un 57% de los encuestados señala que su principal competidor son los proveedores de servicios financieros tradicionales.

> ¿Cuáles son los mayores competidores de tu empresa?



# Construir alianzas con instituciones financieras y atraer el talento correcto son sus principales retos

## ¿Cuáles son algunos de los impedimentos internos que tu empresa ha enfrentado?

Construir alianzas con bancos y otras instituciones financieras es el principal impedimento que han enfrentado las fintech a la hora de escalar su negocio.

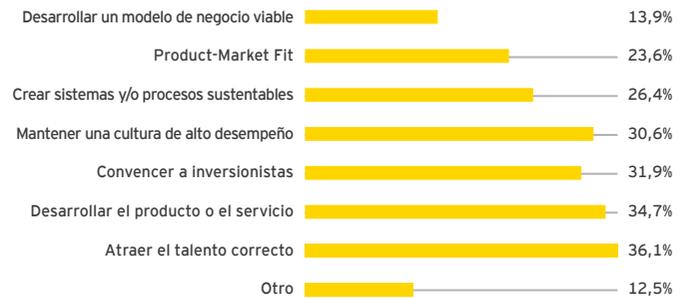
### > ¿Cuáles son algunos de los impedimentos internos que tu empresa ha enfrentado?



## Principales desafíos

Atraer el talento correcto es el principal desafío de las fintech, seguido del desarrollo del producto o servicio.

### > ¿Cuáles son sus principales desafíos?



## Crecer en ingresos hoy y un exit en 5 años

El 81% de las fintech tiene como objetivo inmediato crecer en ingresos en los próximos meses

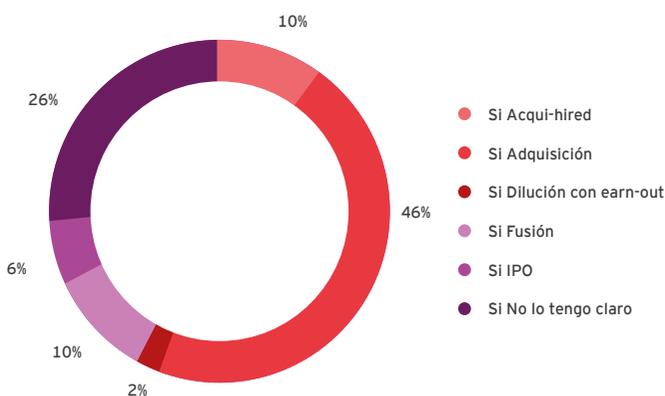
- 1) Crecer en ingresos (81%)
- 2) Perfeccionar o finalizar el producto o servicio (51%)
- 3) Expansión internacional (49%)

Las fintech con modelos B2B son las que más esperan crecer en 2019. Un 37% de las fintech B2B y un 25% de las con otros modelos de negocios, proyectan crecer entre 71 y 150%.

La mayoría busca escalar su empresa expandiendo la presencia de su producto servicio (75%). Un 19% cree que lo hará diversificando su oferta con otros productos y servicios dentro del sector fintech y un 3% busca escalar utilizando ambas estrategias.

69% de las fintech busca tener un exit en los próximos 5 años. Un 46% quiere ser adquirido.

### Estrategia de exit



## Expansión: De Chile a Latinoamérica y el mundo

Las empresas fintech son globales por naturaleza. Tener la tecnología en el centro les permite escalar rápidamente, dejando de lado los limitantes geográficos. 93% de las empresas encuestadas en este estudio señala que tiene intenciones de expandirse a nuevos mercados.

### Competitividad de las fintech chilenas

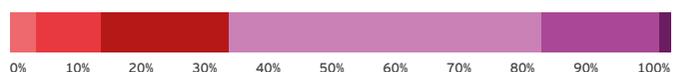
Un 65% de las fintech encuestadas considera que las empresas chilenas de esta naturaleza están en condiciones de competir a nivel internacional. Sin embargo, un 35% de ellas cree que no están en condiciones de superar a otras fintech internacionales.

El 42% de las fintech consideran estar listas para competir internacionalmente y el 44% cree que lo estará en los próximos 12 meses.

➤ Las fintech chilenas están en condiciones de superar a fintech internacionales



➤ Las fintech chilenas están preparadas para competir a nivel internacional

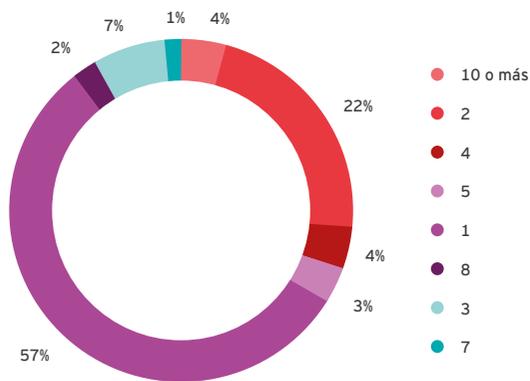


- Muy en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Muy de acuerdo
- No sé

42% tiene empleados fuera de Chile.

43% tienen operaciones en otros países -además de Chile- siendo los con mayor presencia México, Colombia y Perú.

> ¿En cuántos países operas actualmente?

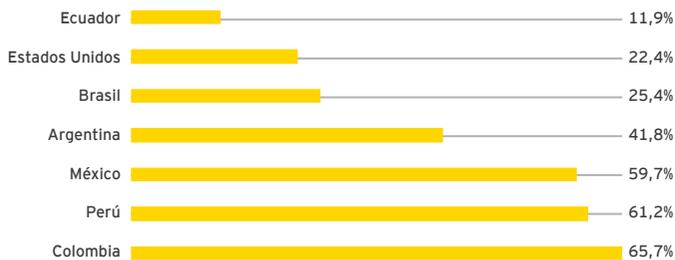


### Expansión de la empresa

El 93% de las fintech tiene intenciones de expandir su empresa a otros mercados. 57% de ellas tiene intenciones de hacerlo en Latinoamérica y solo un 5% a Norteamérica. Los principales países de interés son Colombia, Perú y México.

Un 49% de las empresas encuestadas tiene como objetivo inmediato la expansión internacional - 74% de ellas, están escalando en ventas.

> ¿A qué países te gustaría expandir tu empresa?



### ¿Qué buscan al expandirse?

- Mejores oportunidades de expansión comercial
- Punto estratégico para la expansión comercial
- Mayor y más fácil acceso a fondos para financiamiento

> ¿Qué buscas al expandirte a esos países?



# 2.3 Subcategorías: Un doble clic a las fintech

Anteriormente hemos analizado las características de las empresas que componen el sector, pero es importante destacar que no todas son iguales.

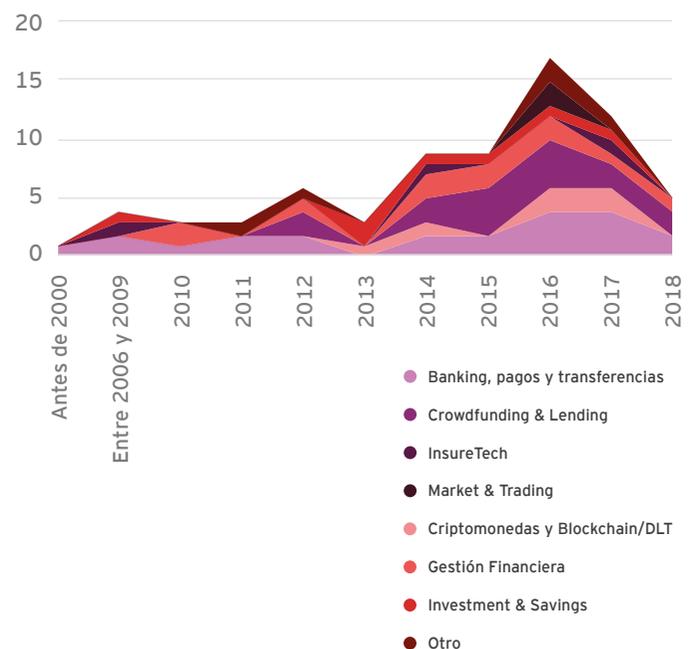
Dentro de este sector existen diversas subcategorías de productos y servicios, que analizaremos a continuación.

### Principales sectores

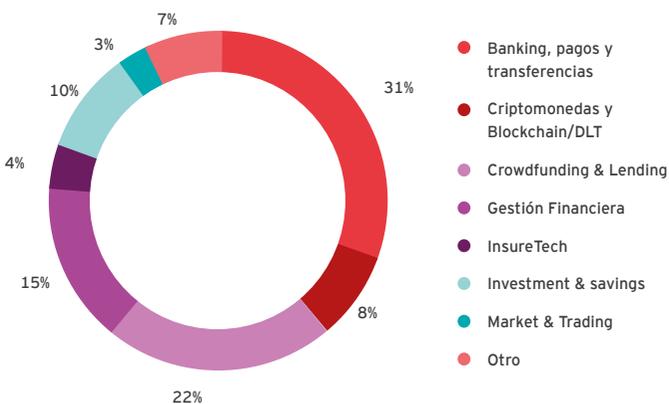
- La mayoría de las fintech ofrecen soluciones asociadas a banking, pagos y transferencias.
- Mayores ingresos:
  - 1° Banking, pagos y transferencias
  - 2° Crowdfunding & Lending
  - 3° Insurtech / Investment & Savings
- El 36% del capital levantado corresponde a empresas del subsector de Banking, pagos y transferencias.

En 2016 vimos un auge en la creación de fintech en todas las subcategorías.

### > Año de fundación por subcategoría



### > ¿A qué sector fintech pertenece tu empresa?



### Risk Management: Una deuda pendiente

Si bien esta encuesta contaba con una subcategoría para empresas de gestión de riesgo, de las más de 70 fintech participantes, ninguna se identificó dentro de este segmento.

# Banking, pagos y transferencias

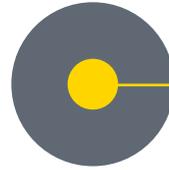
El sector de banking, pagos y transferencias ha sido por años el de mayor crecimiento dentro de la industria fintech global. Hoy en día, un 50% de los consumidores dice utilizar fintech para realizar pagos y transferencias y un 65% señala que lo hará a futuro, según reveló el estudio "Fintech Adoption Index" realizado por EY en 2017 (EY, 2017)<sup>6</sup>.

Chile no es la excepción. En los últimos años hemos visto un crecimiento sostenido, siendo 2016 y 2017 los años con mayor cantidad de empresas creadas.

Siguiendo las tendencias mundiales, se espera que el sector continúe creciendo en los próximos años.

- Ofrecen hasta cuatro métodos de pago y transferencias, siendo la tarjeta de crédito y débito, las opciones más comunes.
- Mejores y más efectivas soluciones e inclusión financiera son sus principales propuestas de valor.

## > ¿Cuál es la propuesta de valor de las empresas de Banking, pagos y transferencias?



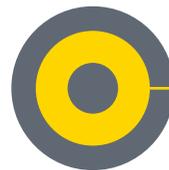
**31%** del portafolio total, con 22 empresas.

Entre **USD\$100 mil y 500 mil** fue el rango de ingresos más común en las empresas del subsector en 2018.

**13** empresas declaran haber levantado capital.

**+ USD\$39 millones** capital total levantado.

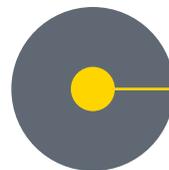
**+ USD\$54 millones** valorización total correspondiente a 11 empresas del portafolio del subsector<sup>7</sup>.



**31-70%** es el rango de crecimiento más recurrente entre las empresas del subsector en los últimos tres años.

**B2B** es el modelo de negocios predominante.

Entre **1 y 10** empleados en Chile tienen comúnmente las empresas del subsector.



**27%** cuenta con presencia internacional.

## Principales desafíos

- 46% tiene como principal desafío desarrollar el producto o servicio.
- 36% señala es atraer el talento correcto.
- 32% declara que convencer a inversionistas es uno de los principales desafíos.

<sup>6</sup> EY Fintech Adoption Index 2017.

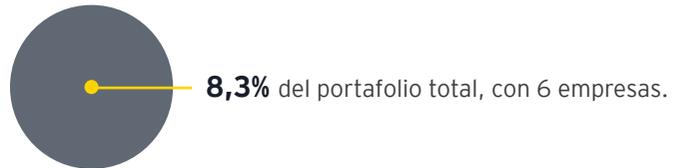
<sup>7</sup> Esta información corresponde solo a quienes declaran contar con una valorización formal de la empresa fintech.

## Criptomonedas y Blockchain/DLT

El nacimiento de Bitcoin en 2009 y su crecimiento explosivo en 2010 dieron inicio a una nueva tecnología de alta disrupción. No fue hasta 2014 que Chile vio la creación de las primeras empresas de criptomonedas y blockchain. Hoy en el país hay -al menos- seis empresas correspondientes a este sector y se espera que este número siga creciendo a medida que avanza el alcance de esta tecnología.

- Todas cuentan con políticas de compliance como AML y KYC.
- USD\$480 es el ticket promedio transado en la plataforma.
- 67% considera que convencer a inversionistas y desarrollar el producto o servicio son los principales desafíos.
- Ser más barato es la propuesta de valor de las empresas de criptomonedas y blockchain/DLT.

> ¿Cuál es la propuesta de valor de las empresas de criptomonedas y blockchain/DLT?

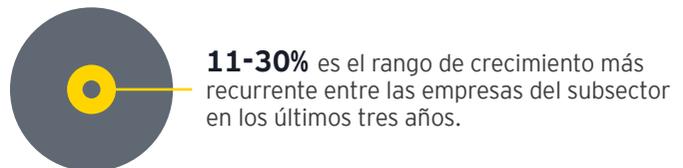


Entre **USD\$1 y 3 millones** fueron los mayores ingresos registrados por las empresas del subsector en 2018.

**6** empresas declaran haber levantado capital.

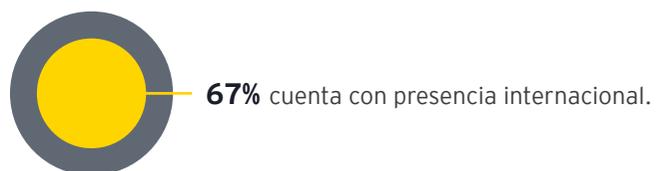
**USD\$3,3 millones** capital total levantado.

**USD\$4,8 millones** valorización total correspondiente a 1 empresa del portafolio del subsector<sup>8</sup>.



**B2C** es el modelo de negocios predominante.

**30** empleados tienen en promedio las empresas del subsector en Chile.



8 Solo una empresa del subsector declara tener una valorización formal realizada por un ente externo.

# Crowdfunding & Lending

Cuando hablamos de crowdfunding, Chile es líder en la región. Así lo estableció un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en conjunto con la Universidad de Cambridge (Judge Business School - University of Cambridge, 2018)<sup>9</sup>. El crowdfunding chileno se posiciona segundo en la región, luego de Brasil y junto con México. Desde la creación de las primeras plataformas de crowdfunding y lending en Chile en 2012, el sector crece cada vez más, llegando a -al menos- 16 empresas que hoy prestan servicios de financiamiento colectivo, prestamos, prestamos P2P (peer-to-peer), factoring, entre otros.

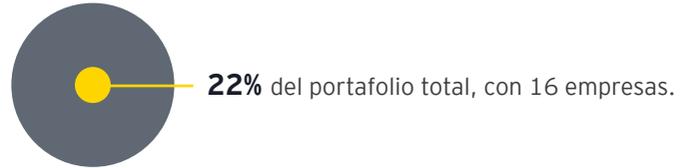
- USD\$15 millones es el mayor monto recaudado a través de una plataforma de crowdfunding o lending.
- USD\$2.180 millones es el monto total recaudado a través de plataformas de crowdfunding y lending con presencia en Chile.
- Su propuesta de valor es entregar mejores y más efectivas soluciones, seguido de la inclusión financiera.

## ¿Cuál es la propuesta de valor de las empresas de crowdfunding & lending?



## Principales desafíos

- 38% declara que convencer a inversionistas en uno de los principales desafíos.
- 38% considera que mantener una cultura de alto desempeño es uno de los mayores desafíos.
- 38% considera que crear sistemas y/o procesos sustentables es de sus principales desafíos.



Entre **USD\$100 mil y 500 mil** fue el rango de ingresos de las empresas del subsector en 2018.

**14** empresas declaran haber levantado capital.

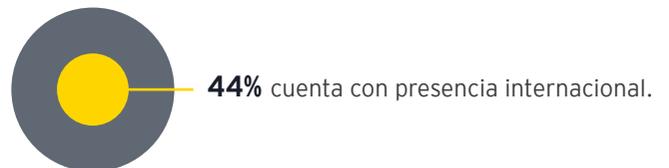
**USD\$20 millones** capital total levantado.

**USD\$134 millones** valorización total correspondiente a 5 empresas del portafolio del subsector.



**B2B y B2C** es el modelo de negocios predominante.

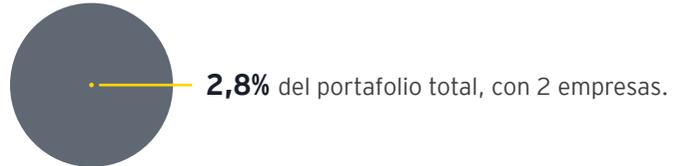
Entre **1 y 10** empleados tienen en promedio las empresas del subsector en Chile.



9 Judge Business School, University of Cambridge.  
10 Hay cuatro empresas del subsector que desconocen su CAGR.

## Market & Trading

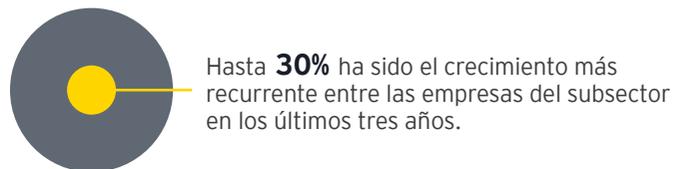
El 80% de la información de los consumidores hoy no es utilizada por las empresas a la hora de ofrecer servicios y productos a sus clientes (EY)<sup>11</sup>. Una mayor personalización de la oferta es la principal propuesta de valor de las fintech que hoy innovan en el sector de mercado de capitales. Esto, sumado a la propuesta de inclusión financiera, define a un sector que requiere de un mayor desarrollo para alcanzar su real potencial.



Entre **USD\$1 y 3 millones** fueron los mayores ingresos registrados por las empresas del subsector en 2018.

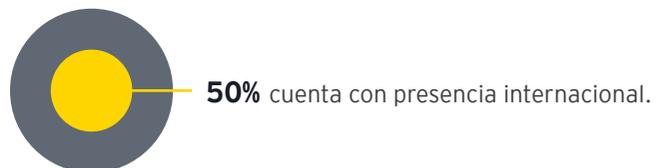
**2** empresas declaran haber levantado capital.

**USD\$496 mil** capital total levantado.



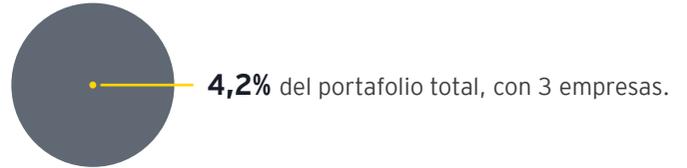
**B2B** es el modelo de negocios predominante.

Entre **1 y 10** empleados en Chile tienen comúnmente las empresas del subsector.



# InsurTech

USD\$2.300 millones es lo que se invirtió en insurtech en 2017 a nivel mundial (EY, 2018)<sup>12</sup>. En Chile solo alrededor de un 4% del portafolio fintech corresponde a este subsector, que a nivel mundial ha recaudado USD\$8.000 millones de inversión desde 2012 y se espera que siga creciendo.




---

**+ USD\$10 millones** fueron los mayores ingresos registrados por empresas del subsector en 2018.

---

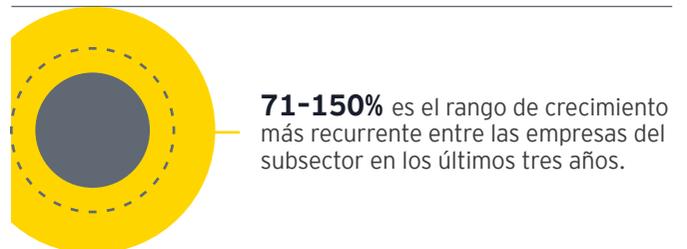
**3** empresas declaran haber levantado capital.

---

**USD\$36,2 millones** capital total levantado.

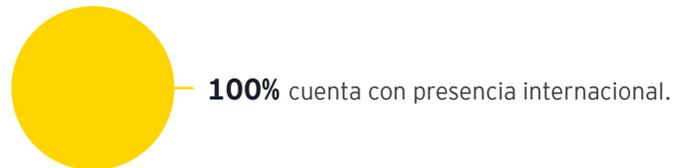
---

**USD\$44 millones** valorización total correspondiente a 2 empresas del portafolio del subsector.




---

**B2B2C** es el modelo de negocios predominante.



## Gestión financiera

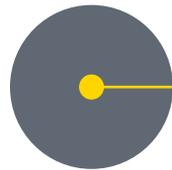
Al igual que otros subsectores de fintech, las soluciones de gestión financiera han tenido un importante crecimiento en los últimos años. Aplicaciones móviles que ayudan a manejar las finanzas personales, plataformas para pymes y empresas que ofrecen sistemas de gestión, contabilidad, cobranza, entre otros y diversos productos y servicios que facilitan la gestión financiera tanto a personas como a compañías, son algunas de las soluciones que podemos encontrar hoy en el mercado nacional.

- 46% declara que entender las finanzas y una experiencia más intuitiva, son las razones por las que sus los clientes las eligen.
- 72% señala que su propuesta de valor es entregar mejores y más efectivas soluciones.

### > ¿Por qué te eligen tus clientes?



### > ¿Cuál es la propuesta de valor de las empresas de Gestión Financiera?



**15,3%** del portafolio total, con 11 empresas.

Entre **USD\$100 mil y 500 mil** fue el rango de ingresos más recurrente de las empresas del subsector en 2018.

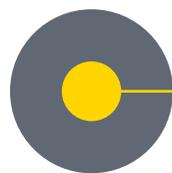
**4** empresas declaran haber levantado capital.

**USD\$3,4 millones** capital total levantado.

**USD\$12 millones** valorización total correspondiente a 2 empresas del portafolio del subsector.

**B2B** es el modelo de negocios predominante.

Entre **1 y 10** empleados en Chile tienen comúnmente las empresas del subsector.



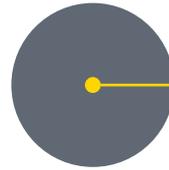
**36,4%** cuenta con presencia internacional.

## Investment & savings

En el “Fintech Adoption Index” realizado por EY en 2017 (EY, 2017)<sup>13</sup>, un 20% de los encuestados señaló que utiliza plataformas para inversión o ahorro. Estas soluciones están al alza y si bien, su representación en el ecosistema chileno aún es pequeña, se espera que este sector siga creciendo.

- 57% señala que el principal desafío es atraer el talento correcto y un 43% indica que serían mantener una cultura de alto desempeño y tener un correcto product-market fit.
- 57% considera que su propuesta de valor es la inclusión financiera y una mayor personalización.
- Hasta USD\$5 millones es el monto que invierten en promedio sus usuarios.

> ¿Cuál es la propuesta de valor de las empresas de investment & savings?

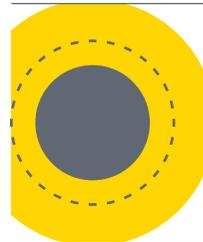


**9,7%** del portafolio total, con 7 empresas.

Entre **USD\$100 mil y 500 mil** fueron los ingresos más recurrentes de las empresas del subsector en 2018.

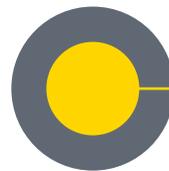
**3** empresas declaran haber levantado capital.

**USD\$450 mil** capital total levantado.



**71-150%** es el rango de crecimiento más recurrente entre las empresas del subsector en los últimos tres años.

Entre **1 y 10** empleados en Chile tienen comúnmente las empresas del subsector.



**57%** cuenta con presencia internacional.





# Diagnóstico del ecosistema fintech chileno

En 2018, la revista Forbes  
reconoció una  
vez más a Chile  
**como el mejor país  
de Latinoamérica**  
para hacer negocios  
y lo ubicó en la posición  
33° a nivel mundial<sup>14</sup>.

A su vez, el Global Entrepreneurship & Development Index, volvió a calificar a Chile como el mejor lugar de América Latina, en este caso, para emprender. El país se ubica en el puesto 19 de este ranking y superando a naciones como Japón, Singapur y China (GEDI, 2018)<sup>15</sup>.

Ambos reconocimientos ilustran el potencial que tiene Chile para convertirse en un polo de innovación y líder en la industria fintech. Sin

embargo, no basta con el potencial, sino que se debe trabajar por generar un mejor ambiente que promueva la creación y perfeccionamiento de nuevas innovaciones.

Para impulsar el nacimiento de empresas fintech en el país, es necesario contar con un entorno que promueva su correcto desarrollo. Dada la naturaleza tecnológica e innovadora de las fintech, estas empresas requieren de un trabajo colaborativo

y vinculación de distintos actores con quienes necesitan trabajar para lograr desarrollar productos y servicios innovadores.

Con el fin de comprender cómo opera y quienes componen el ecosistema fintech, hemos dirigido este estudio en base a cuatro atributos fundamentales para su desarrollo integral en Chile, los que analizaremos en detalle a continuación.

14 Forbes, Best Countries for Business, 2018.

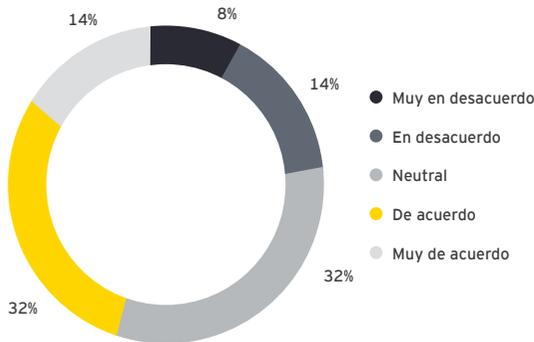
15 Global Entrepreneurship & Development Index, 2018.

# 3.1 Aspectos generales

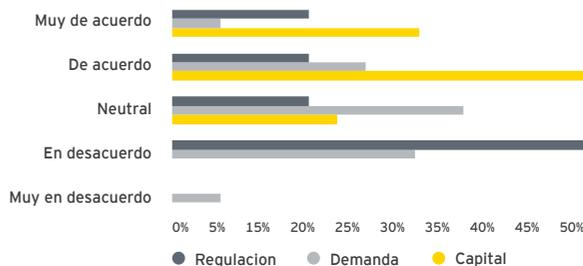
El ecosistema fintech chileno ha evolucionado. Así lo creen inversionistas, grandes empresas y entidades de Gobierno que participaron del estudio, donde un 94% considera que la industria fintech ha tenido un crecimiento importante en los últimos tres años.

Los inversionistas opinan que quienes lideran las fintech están más preparados para encabezar la transformación de la industria financiera, visión con la que entidades de Gobierno, grandes empresas y un 46% de las fintech, no concuerdan. Estos últimos consideran que faltan empresas de esta naturaleza y de calidad en Chile.

## ¿Faltan fintech de calidad en Chile?

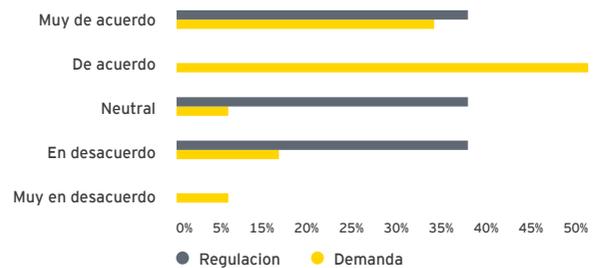


## Quienes lideran las fintech están preparados para encabezar la transformación de la industria financiera



Por su parte, 94% de los *stakeholders* encuestados (inversionistas, Gobierno y empresas) cree que los usuarios y consumidores están más abiertos a adoptar nuevas soluciones fintech. A su vez, corporativos e inversionistas consideran que hoy hay un mayor interés por parte de grandes empresas y pymes de trabajar en colaboración con soluciones fintech.

## Hay un mayor interés por parte de grandes empresas y pymes en trabajar en colaboración con soluciones fintech



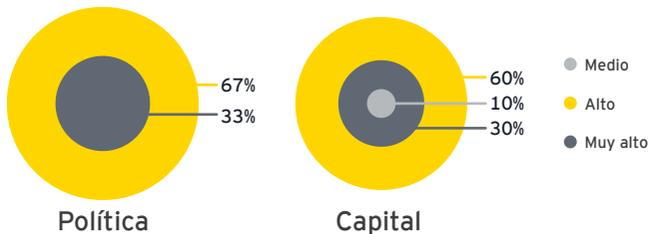
El ecosistema fintech de hoy no es el mismo que hace tres años y no será el mismo en tres años más. Tanto inversionistas como entidades de Gobierno consideran que la industria fintech chilena tiene un alto potencial, que debe ser explotado.

## Lo que falta para liderar

Si bien hay consenso respecto del potencial que tiene Chile para convertirse en líder del sector fintech en Latinoamérica, se hace fundamental comenzar a trabajar en los aspectos que hoy enlentecen el desarrollo de esta industria.

Un 73% de los *stakeholders* participantes opina que, dado el crecimiento explosivo en nuevas tecnologías, hoy hay una mayor necesidad en regular este sector. Pero la regulación no sería el único aspecto que mejorar. La industria financiera tradicional y la falta de financiamiento son además importantes barreras de entrada para las fintech en Chile. El 40% de los inversionistas destaca que la resistencia al cambio es también una dificultad. Otras barreras identificadas fueron la carencia de conocimiento tecnológico y de industria, falta de confianza y el tamaño del mercado.

> ¿Cuál crees que es el potencial de la industria fintech en Chile?



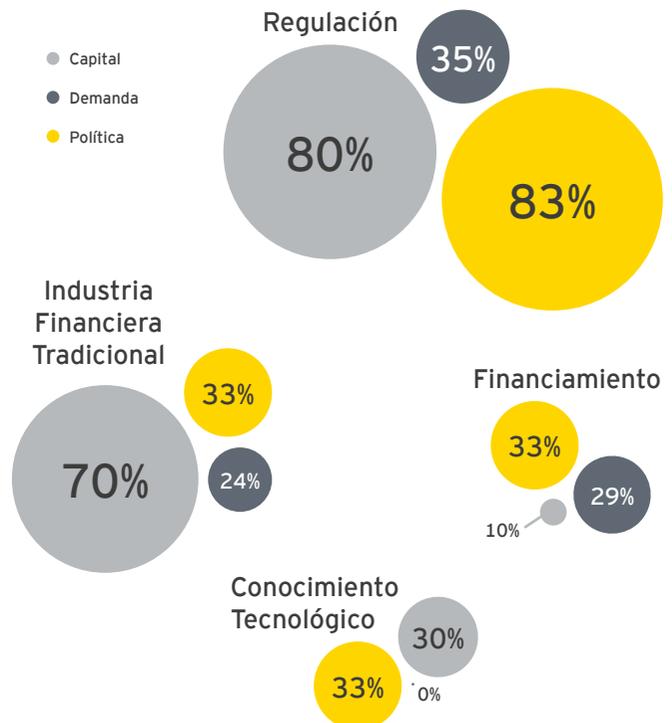
“

*El alto uso de tecnologías digitales, sumado a la buena estructura económica y política del país, hacen que la industria fintech chilena tenga un alto potencial.*

**Rodrigo Frías**

Subgerente de Financiamiento Temprano, CORFO.

> Principales barreras de entrada para las fintech en Chile



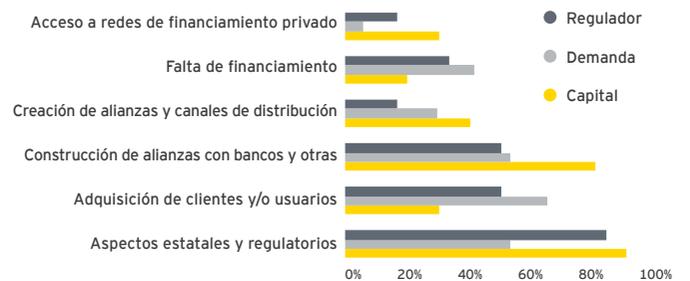
“

*En Chile sigue siendo complejo atraer talento y capital. Es difícil levantar capital privado entre USD\$250.000 y USD\$1 millón. Sin embargo, en nuestro país se producen buenos productos tecnológicos en general, por lo que se vuelve estratégico apoyar a emprendedores en etapa temprana.*

**Ángel Morales**  
 Director Ejecutivo, UDD Ventures.

Cabe destacar que mientras entidades de Gobierno e inversionistas consideran que los aspectos estatales y regulatorios son el principal desafío en la etapa inicial de desarrollo, grandes empresas señalan que sería la adquisición de clientes y/o usuarios.

➤ ¿Cuáles crees que son los principales desafíos que enfrentan las fintech en su etapa inicial de desarrollo?



Todo indica que una modificación a la regulación, sumado a un aumento del capital de inversión y una mayor apertura por parte de empresas y consumidores a adoptar este tipo de soluciones, puede impulsar un mejor desarrollo del sector. Pero en este camino es relevante también considerar que se requiere un cambio de mentalidad, donde la resistencia al cambio sea menor y se dé más espacio a la innovación.

El 85% de los encuestados considera que la integración a sistemas a través de API u otras soluciones es el recurso más solicitado por las fintech a la hora de relacionarse con otras empresas.

➤ Recursos más solicitados por las fintech a la hora de relacionarse con otras empresas



Las fintech encuestadas señalan que los consumidores finales y las empresas privadas no financieras son los más abiertos a adoptar soluciones fintech.

➤ ¿Qué tan abiertos están a adoptar soluciones fintech los siguientes grupos?



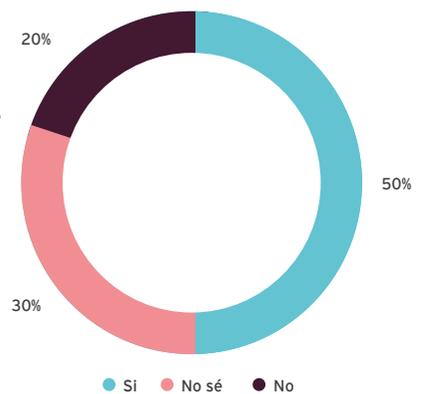
Tanto inversionistas como entidades de Gobierno consideran que las fintech hoy sí pueden acceder a recursos para tener una operación exitosa, sin embargo, señalan que aún falta talento y capital de inversión. 44% de los encuestados opina que en Chile es difícil acceder a capital.

## Más fintech de Chile al mundo

Como hemos señalado anteriormente, un 93% de las fintech que participaron en este estudio declara que tiene intenciones de expandirse a otros mercados. Ante esto, surge la pregunta de si estas empresas están en condiciones de crecer a nivel global.

Solo el 50% de los inversionistas encuestados, considera que las fintech chilenas están preparadas para competir internacionalmente, donde destacan el proceso de expansión que han tenido empresas como Fintual, Destácame y Khipu.

➤ ¿Están las fintech chilenas preparadas para competir internacionalmente?



Por su parte, entidades de Gobierno señalan que las fintech sí se están expandiendo a otros países y principalmente a Latinoamérica, lo que en parte adjudican a la complejidad y tamaño del mercado chileno.

“

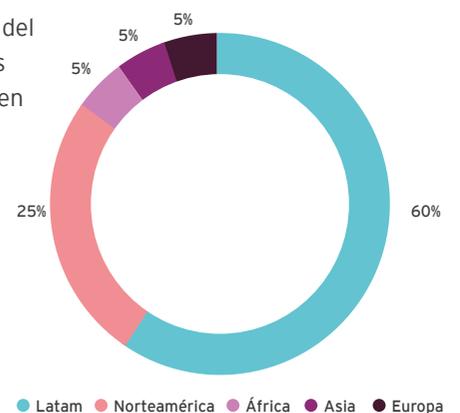
*Chile es uno de los mercados más complejos de la región. Las fintech son de naturaleza escalable y si logran desarrollarse en Chile, pueden crecer fácilmente a otros países.*

**Rocío Fonseca**

Gerenta de Innovación, CORFO.

A su vez, la mayoría de estas entidades de Gobierno encuestadas consideran que la regulación no afecta la capacidad de las fintech de expandirse a otros mercados. A diferencia de la situación nacional, donde la regulación ha sido catalogada como el principal desafío para el desarrollo del ecosistema, en el ámbito internacional, los participantes señalan que la institucionalidad y la compleja regulación -sumado a la reputación de Chile como país estable y reconocido- generan mayor confianza respecto de las empresas fintech creadas a nivel local, a la hora de expandirse.

¿En qué regiones del mundo consideras atractivo invertir en fintech?



## ¿Dónde invertir en fintech?

Los inversionistas participantes señalan que Chile, Argentina y Colombia son los países en que principalmente invierten, seguido de México y Perú. A su vez, indican que Latinoamérica sería la región en que les parece más atractivo invertir en fintech, seguido de Norteamérica. Algo con lo que concuerdan entidades de Gobierno, quienes establecen que Europa y Asia serían las otras regiones de interés. Por su parte, ante la interrogante de en qué países de Latinoamérica le parece atractivo invertir, ambos grupos consideran que México es el país más atractivo, seguido de Chile y Colombia.

Países más atractivos para invertir en Latinoamérica

1° México

2° Chile

3° Colombia

4° Argentina

5° Perú

6° Brasil

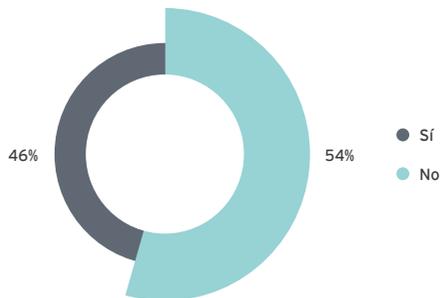
## 3.2 Talento

El ecosistema fintech requiere de una amplia oferta de talento para así apoyar el crecimiento del sector. El talento emprendedor es primordial, ya que está frecuentemente asociado a la creación de nuevos productos, servicios y modelos de negocio innovadores. Sin embargo, no es suficiente.

Consideramos que hay tres tipos de habilidades que son críticas para el éxito de una fintech; talento técnico, financiero y emprendedor.

Si bien, el 54% de las fintech considera que en Chile no falta talento para trabajar en startups, un 36% señala que su mayor desafío es atraer el talento adecuado y un 33% cree que mantener una cultura de alto desempeño también es uno de los principales retos.

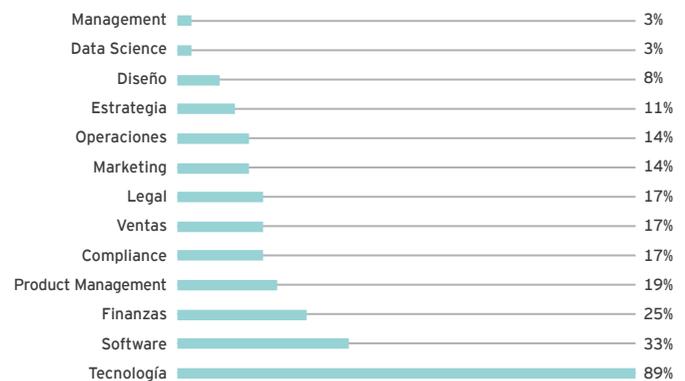
### > ¿Falta talento para trabajar en startups/fintechs?



La academia indica que los estudiantes están interesados en trabajar en startups, pero los principales destinos de sus egresados continúan siendo empresas tradicionales, instituciones financieras y pymes.

A su vez, un 50% de las fintech encuestadas, declara haber tenido problemas para contratar profesionales que satisfagan las necesidades de la industria fintech. De estos, el 89% considera que tecnología es el área donde no encuentra el talento requerido.

### > ¿En que áreas no se encuentra talento suficiente?

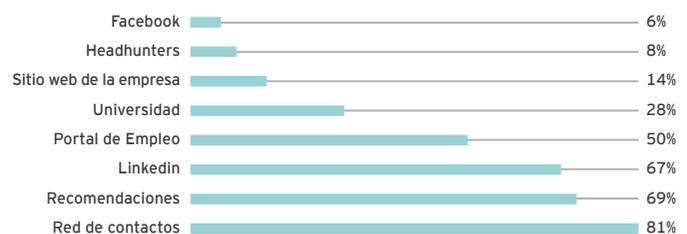


Nos encontramos en un punto de quiebre, en el que el acelerado desarrollo de nuevas tecnologías, implica un desafío para todos y donde la academia no es la excepción.

En esta sección, analizamos la disponibilidad de talento para el sector fintech en Chile y cómo se están formando profesionales para futuras necesidades de esta y otras industrias.

**Redes de contacto, recomendaciones y LinkedIn** son las principales fuentes de reclutamiento de las fintech.

### > ¿Cuáles son tus principales fuentes de reclutamiento?



## Sobre la vinculación de la academia con el ecosistema fintech

Para comprender cómo las instituciones educacionales están formando a los profesionales que el sector fintech requiere, conversamos con distintos representantes de la academia, quienes concordaron en que hoy es fundamental que los centros educativos se vinculen con el ecosistema de innovación.

“

*El crecimiento acelerado de las industrias producto de la tecnología, nos obliga a mejorar nuestra capacidad de respuesta en términos de pertinencia y oportunidad, donde el “time to market” es clave.*

**Carlos Hinrichsen**  
Vicerrector Académico, INACAP.

A la fecha, el crecimiento acelerado del mundo fintech y de startups en general, ha influido poco en la formación de profesionales y técnicos, y los académicos señalan que hay un sentido de urgencia. Algunas instituciones académicas detallan que se han visto en la necesidad de incorporar en sus mallas curriculares temáticas como transformación digital y fintech.

Si bien, la relación entre la academia y el ecosistema fintech en particular, hoy en día es incipiente en la mayoría de los casos, los distintos actores señalan que la vinculación debiese estar orientada principalmente a la solución de problemas en conjunto y en potenciar la investigación y desarrollo e innovación (I+D+I).

A su vez, destacan que es rol de la academia el inspirar y conectar con el ecosistema, para así acercar a sus alumnos a la realidad de este sector.

## Las habilidades técnicas toman la delantera

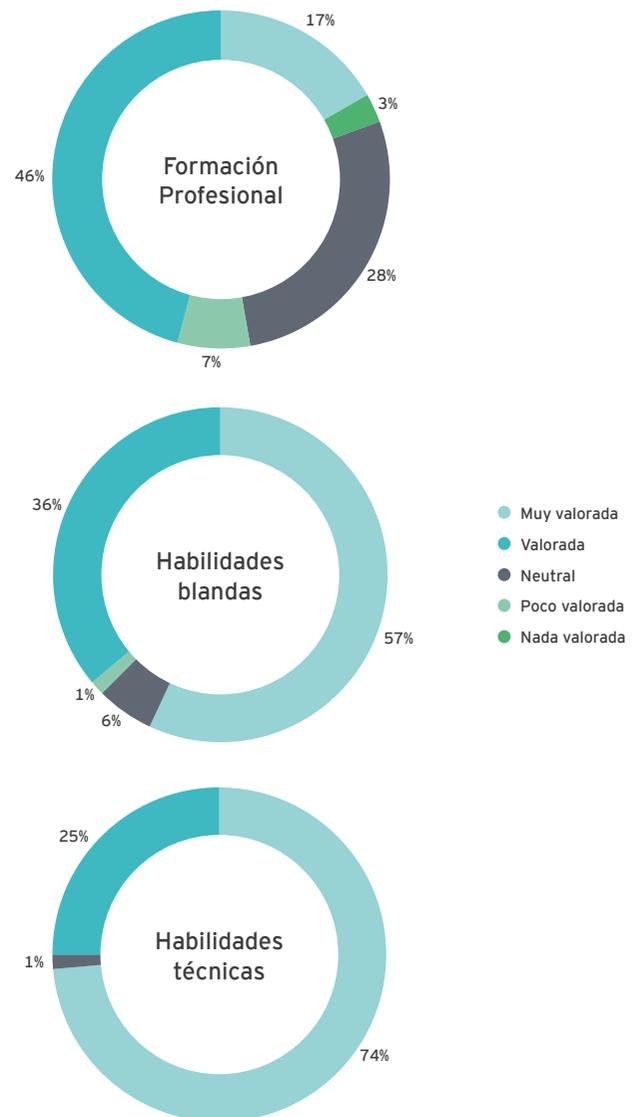
La forma en que vivimos y trabajamos está cambiando y con ello, las habilidades y conocimientos que se requieren para este nuevo mundo laboral. En su mayoría, los académicos entrevistados creen que sí están formando hoy a profesionales y técnicos suficientemente capacitados como para liderar el futuro de la industria fintech en Chile, donde –según las fintech– las habilidades técnicas y blandas, toman mayor relevancia y están por sobre la formación profesional. Los académicos concuerdan en que éstas han tomado relevancia, pero consideran que la formación profesional sigue siendo muy importante.

Pensamiento crítico, coordinación, trabajo en equipo, creatividad y resolución de problemas complejos, son los aspectos que académicos señalan, se deben priorizar en la formación de profesionales para el futuro.

Principales competencias y conocimientos a desarrollar para apoyar la transformación digital

1. Conocimiento digital
2. Gestión de la información
3. Orientación al cliente
4. Liderazgo
5. Trabajo en equipo

➤ Relevancia de habilidades y formación según las fintech



“

*“Estamos trabajando para incluir tempranamente en la formación de los estudiantes la exposición a problemas reales de la ciencia y tecnología, y también, entregar competencias profesionales asociadas a la innovación en el currículum, como trabajo en equipo e identificación y resolución de problemas complejos. Debemos hacerles ver a los estudiantes que requieren un enfoque de trabajo distinto.*

**James McPhee**

Vicedecano, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas,  
Universidad de Chile.

Un 67% de los encuestados dice haber reclutado **talento extranjero para su empresa**. El 71% declara no haber tenido problemas a la hora de incorporar a esta fuerza laboral.

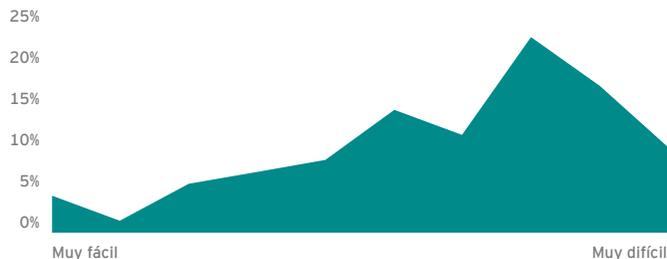
Hoy, las distintas instituciones se encuentran desarrollando competencias de innovación y emprendimiento en sus alumnos a través de cursos -muchas veces como parte del currículum obligatorio-, generación de desafíos y competencias tecnológicas, análisis de las necesidades del entorno y programas de incubación y/o aceleración.

A su vez, se destaca la importancia de contar con profesores que tengan una mentalidad innovadora para así promover la creatividad e impulsar la creación que el futuro mundo laboral requiere.

## 3.3 Capital

La disponibilidad de capital para inversión es fundamental para el fortalecimiento de un sector. Esta no solo es necesaria para el crecimiento de las fintech, sino que para el posicionamiento de la industria en general. Sin importar la etapa de desarrollo en que se encuentren las empresas, el acceso a financiamiento es crucial para su crecimiento. Por su parte, la disponibilidad de capital ayudará a atraer más inversión y potenciará el crecimiento del sector como un todo.

¿Qué tan difícil es obtener financiamiento en Chile?



Un 65% de las fintech participantes declara haber levantado capital, con un monto total que asciende a los USD\$107 millones. A su vez, el 29% de las empresas participantes ya cuentan con una valorización formal<sup>16</sup>, cuya suma llega a los USD\$249 millones. Sin embargo, el 71% de las fintech considera que no hay suficientes fuentes de financiamiento en Chile y un 74% considera que no es fácil acceder a este. Fondos de inversión y aceleradoras concuerdan con las fintech y señalan que en el país, la inversión se concentra principalmente en empresas consolidadas e industrias particulares

¿En qué sector se concentra normalmente la inversión en Chile?



Los inversionistas señalan que esta falta de financiamiento se debe en parte a la regulación, que en el caso del sector fintech, actúa como inhibidor de la inversión.

“

*Pocos países de la región tienen regulaciones específicas para temas como crowdfunding, blockchain, criptomonedas, medios de pago, lending entre otros. Lo que hace que muchos inversionistas entren en acuerdos que están en zonas grises, donde a futuro el rumbo de la inversión dependerá de cómo se regulen estos subsectores”.*

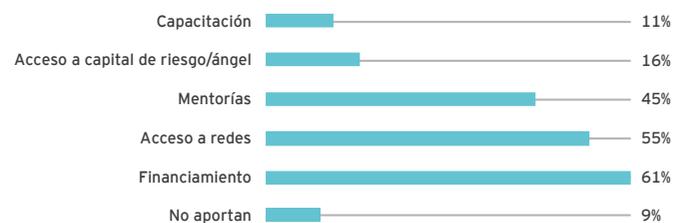
**Sergio Zúñiga Bohórquez**  
Regional Manager Latam, Village Capital.

## Respecto de los programas de aceleración e incubación

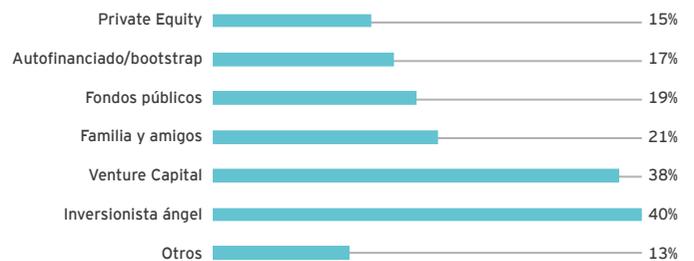
Si bien, la principal función de los programas de incubación y aceleración es proveer a startups de apoyo y recursos que les permitan validar, testear y consolidar productos y servicios, hoy su principal valor es el financiamiento. Un 61% de las fintech, declara haber participado de algún programa de incubación y/o aceleración y destacan que el acceso a capital sería el ámbito en el que más aportan.

Por su parte, inversionistas y programas de aceleración e incubación indican que -además de financiamiento- los principales recursos que entregan son entrenamiento y mentoría, proveen redes de contacto informales y son la puerta de entrada a más financiamiento. El acceso a redes sería la principal estrategia utilizada por los inversionistas para agregar valor a las empresas de su portafolio.

➤ ¿En que aspectos las incubadoras/aceleradoras han aportado al crecimiento de tu empresa?



➤ ¿Cómo obtuviste estos fondos?



## Sobre la inversión

Tanto emprendedores como inversionistas concuerdan en que en Chile falta inversión. El mercado de capital de riesgo o Venture Capital en el país es aún incipiente. Según el Reporte de Venture Capital & Private Equity 2017-2018 realizado por EY en conjunto con la Asociación Chilena Administradoras de Fondos de Inversión (ACAFI), el Venture Capital en Chile representa aproximadamente el 17% de la industria de fondos de inversión de capital de riesgo y private equity (EY, 2018)<sup>17</sup>.

Ante esto, los inversionistas ángeles han tomado un papel fundamental, siendo los principales financistas de startups en general. Un 40% de las fintech declara que estos son la fuente de financiamiento de su última ronda. Los ángeles tienen un rol predominante en el aporte de capital semilla, pero sorprende su participación incluso en series B.

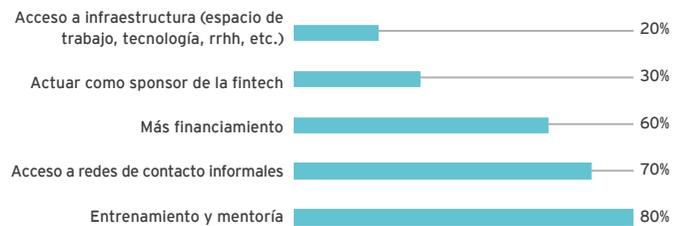
Esta predominancia de la inversión ángel también dice relación con la etapa de desarrollo en que se encuentran las fintech en Chile, donde el 60% declara que su última ronda de inversión correspondió a capital semilla. Por su parte, un 32% levantó una Serie A.

Así mismo, fondos y aceleradoras señalan que principalmente invierten en startups con productos listos con usuarios o clientes y empresas escalando en ventas.

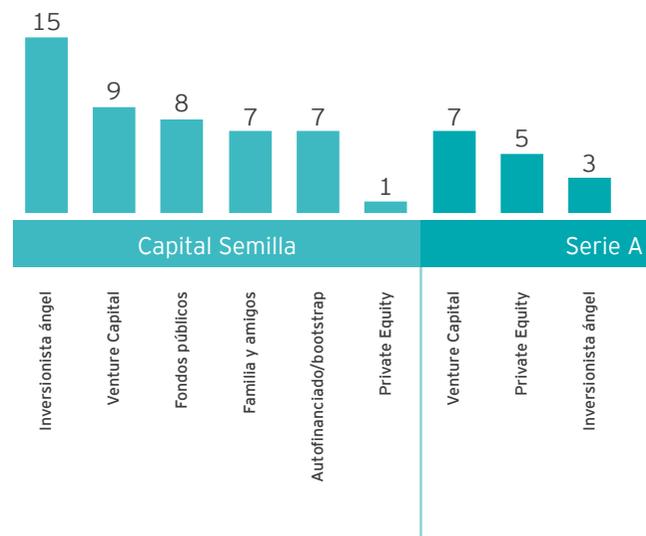
Si bien, la industria del capital de riesgo ha aumentado en el último tiempo y se mantiene como una de las más desarrolladas de Latinoamérica, aún es una deuda pendiente. A la falta de fondos de Venture Capital, se suma los bajos

montos de inversión, que en determinados casos, llegan a ser considerablemente menores que los montos invertidos en la misma serie en otras regiones como Norteamérica y Europa. El tamaño promedio de los fondos en Chile es de USD\$24 millones, mientras que, en Estados Unidos, estos alcanzan un monto promedio de USD\$135 millones (EY, 2018)<sup>18</sup>.

> En tu rol de inversionista, ¿cuáles son los principales recursos que pones a disposición para atender a las necesidades de las fintech?



> Ronda de inversión y manera de obtención de fondos

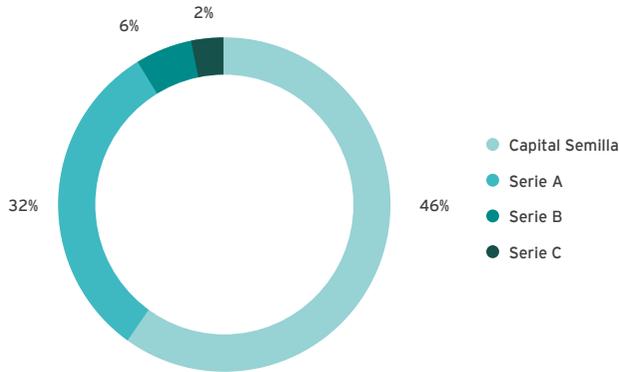


\*El gráfico continúa en la página siguiente.

17 Reporte Venture Capital & Private Equity 2017-2018.

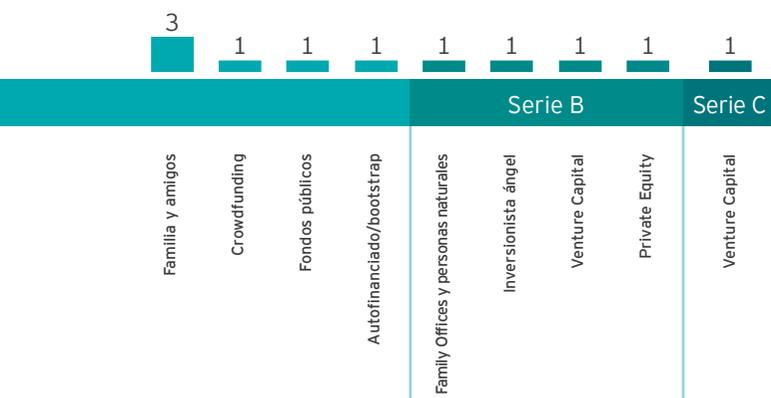
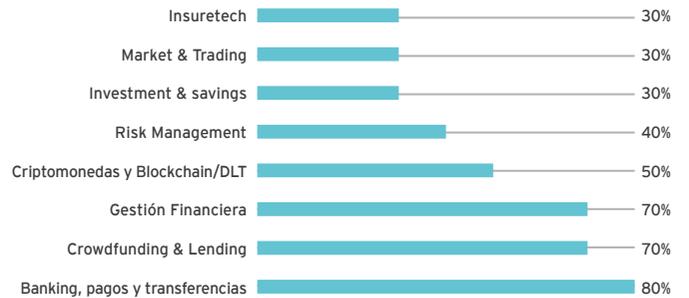
18 Ídem.

> ¿Cuál fue tu última ronda de inversión?



Todos los fondos de inversión, aceleradoras e incubadoras encuestados, declaran haber invertido en empresas fintech, siendo banking, pagos y transferencias, crowdfunding y lending y gestión financiera los subsectores en que invierten normalmente.

> ¿En qué subsectores fintech invierte normalmente?



## Inversión promedio en fintech en Chile por ronda

Ronda de inversión	Promedio Monto Levantado USD
Capital Semilla	169.480
Serie A	1.373.333
Serie B	7.353.333
Serie C	14.000.000

El promedio de inversión en una serie A en Estados Unidos es de USD\$10,5 millones, 7,6 veces más grande que el promedio levantado por las fintech participantes del estudio en la misma ronda.

Fuente: [www.fundz.net/](http://www.fundz.net/)

## 3.4 Política

La política pública es fundamental para promover la innovación y apoyar el emprendimiento. Por el contrario, un régimen público cerrado y complejo puede resultar en barreras para la innovación y un decrecimiento de la actividad emprendedora.

Las entidades gubernamentales que participaron de este estudio consideran que Chile es un país atractivo para invertir, sin embargo, señalan que aún existen barreras que no permiten el total desarrollo del sector fintech nacional. Además de la regulación, la falta de confianza en este tipo de soluciones, la mentalidad tradicional en la forma de hacer negocios y la poca visibilidad de este tipo de empresas, serían los principales inhibidores.

Estas instituciones tienen claro cuál es el rol que juegan en el fortalecimiento de la industria fintech chilena. El espectro contempla desde observar su desarrollo y ajustar la regulación a la realidad de estas empresas, hasta entidades que se encargan de potenciar el crecimiento del sector, entregando soporte a quienes emprenden e innovan en esta industria.

Los participantes consideran que, si bien existe una intencionalidad respecto de modificar la regulación para potenciar el crecimiento del sector fintech, el compromiso del Gobierno con esta industria es bajo. Lo positivo es que hoy está en la agenda de los reguladores financieros.

Por su parte, las entidades promotoras del crecimiento económico sí cuentan con un fuerte compromiso con el desarrollo del emprendimiento e innovación en general, aunque aún no existen iniciativas específicas para potenciar la industria fintech particularmente.

En esta sección, se analizará el estado de la política pública y la regulación respecto del ecosistema fintech.

“

*Existen barreras regulatorias y culturales en el ecosistema fintech. La falta de regulación impide que crezcan soluciones en estas áreas, por lo que el consumo tiende a estancarse. Por otro lado, la característica disruptiva de las soluciones hace que grandes corporaciones tengan que crear cambios culturales internos para tener un impacto estratégico. Las empresas son expertas en sus productos, pero no en crear nuevas innovaciones. Éstas últimas, algunas veces pueden cambiar el core de su negocio, por lo que las empresas tienden a bloquearlas en vez de adoptarlas”.*

**Sebastián Díaz**  
Director Ejecutivo, Start-Up Chile.

## Respecto de la regulación

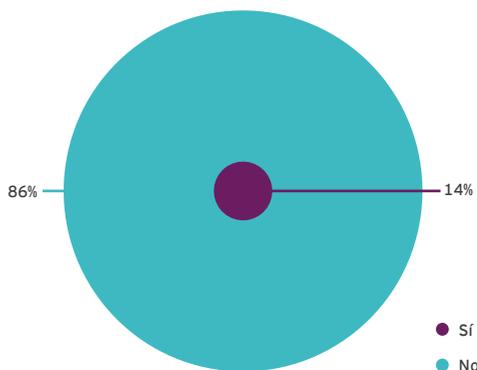
Un 63% de las fintech encuestadas señala que es difícil cumplir con las regulaciones en Chile. Algo con lo que concuerdan reguladores y otros entes públicos, quienes consideran que la regulación chilena es más rígida que otras en la región y que una modificación es necesaria.

El aspecto regulatorio es algo que no solo afecta a las fintech chilenas, sino que es un desafío que enfrentan estas empresas en una escala global. Hay países que han avanzado más rápido que otros en una norma para este sector y algunos participantes destacan la iniciativa de México, país que cuenta con una regulación fintech desde marzo de 2018. Esta tiene por objetivo proteger al consumidor final y se concentra principalmente en pagos electrónicos y procesadoras de pago, instituciones de financiamiento colectivo (crowdfunding) y criptodivisas (Forbes, 2018)<sup>19</sup>.

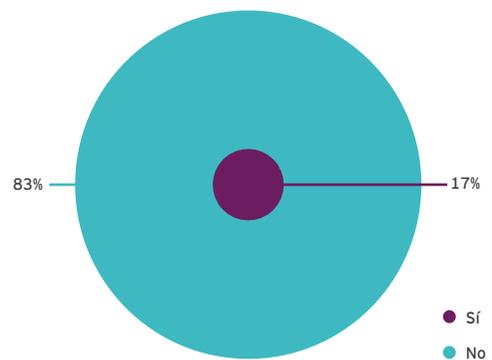
Si bien, algunos consideran que, en el caso de Chile, la rigidez de la regulación ha sido -en parte- positiva, ya que genera más confianza respecto de las soluciones nacionales a la hora de expandirse a otros países de la región. El principal problema radica en que, en muchos casos, esta rigidez no comprende la realidad de las fintech.

El 96% de las fintech están constituidas como empresas en Chile, sin embargo, el 86% no están registradas como instituciones financieras y solo 17% indica que es regulado o supervisado por la CMF (Comisión para el Mercado Financiero) y/o UAF (Unidad de Análisis Financiero). Es por esto, que los emprendedores solicitan al Gobierno que exista proporcionalidad en la regulación.

➤ ¿Estás registrado como institución financiera?



➤ ¿Estás supervisado por la CMF y/o UAF?



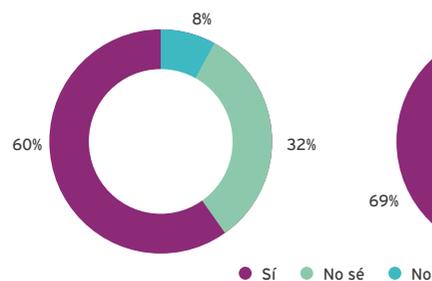
Las fintech señalan que, para potenciar el desarrollo del sector en el país, se debe trabajar en la creación de una regulación específica para las fintech y además en una modificación que debe considerar la implementación de protocolos de Open Data y Open Banking, métodos de pago y la promoción de la libre competencia, como ámbitos prioritarios para la normativa.

➤ Ámbitos prioritarios donde debiese existir regulación

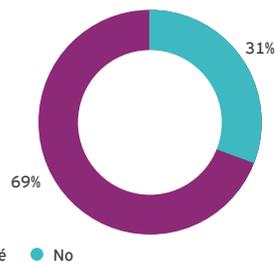


A su vez, un 69% cree que se debiesen implementar sandbox regulatorios y un 60% considera que los protocolos de Open Banking y Open Data son efectivos. La CMF por su parte señala que, en el caso de Chile, el modelo de sandbox no sería el más eficiente y proponen la creación de un "innovation hub", donde estas empresas cuenten con un proceso formal de acompañamiento por parte del mismo regulador (CMF, 2019)<sup>20</sup>.

➤ ¿Son efectivos los protocolos de Open Data y Open Banking?



➤ ¿Crees que se debiesen implementar sandbox regulatorios?



*Se debe evaluar a cada frente de negocio de forma justa y adecuada, velando por los intereses de los consumidores y no de los gigantes de la industria. Se requiere proporcionalidad, no se puede regular a todo el rubro bajo las reglas actuales. Estas no se ajustan a la realidad de la industria hoy e impiden el desarrollo, la innovación, libre competencia e inclusión financiera en Chile.*

**Rafael Chagas**  
Director de Paytech Holding.

Si bien, la regulación hoy es una de las principales barreras para el desarrollo de la industria fintech en el país, todo indica que esto podría mejorar. Recientemente, la CMF publicó un White Paper con lineamientos generales para la regulación de Crowdfunding y servicios asociados, donde se destaca la incorporación de una proporcionalidad en la regulación y la intención declarada de que la regulación debe potenciar el desarrollo de nuevas soluciones para la industria financiera y no por el contrario, frenar la innovación.

## Gobierno como promotor de la innovación

La regulación del sector fintech es una deuda pendiente. No así la promoción del desarrollo de la industria. Chile es reconocido a nivel mundial por el apoyo que entrega el Estado a la promoción de la innovación y emprendimiento en el país. No obstante, aún no existen fondos o apoyo específico para el sector fintech, se destaca el rol que ha tenido Corfo en el fortalecimiento del ecosistema de innovación chileno.

Un 44% de las fintech encuestadas evalúa positivamente el apoyo del Gobierno en esta materia y un 61% señala que es fácil acceder a la información sobre los fondos disponibles. A su vez, un 57% cree que es fácil acceder a fondos del estado.

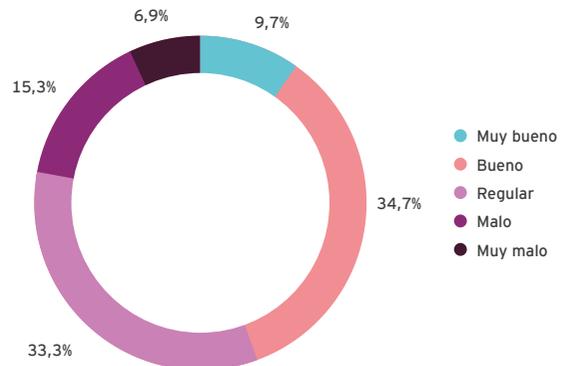
Para mejorar este apoyo y dada la complejidad del sector, los emprendedores llaman a segmentar la oferta y crear fondos y programas específicos para la industria fintech.

“

*Es necesario comprender que la realidad de las empresas es distinta según el rubro. Las empresas fintech tiene complejidades y un nivel de sofisticación difícil de evaluar ya que a través de equipos pequeños pero altamente calificados podemos realizar gran impacto para la economía; este factor es muy importante a considerar en la oferta de fondos.*

**Martín Jofre**  
CEO de CryptoMarket.

➤ ¿Cómo consideras el apoyo otorgado por el Gobierno local para el ecosistema fintech?



Si bien, el régimen impositivo es igual de complejo para las fintech y otras industrias, **se recomienda crear incentivos tributarios para favorecer la creación de nuevas innovaciones.**

Otras recomendaciones que hacen las fintech para mejorar el apoyo del Gobierno al sector estarían orientadas a disminuir la burocracia, simplificar los trámites, reducir los tiempos de respuesta y aumentar la transparencia en los procesos.

## Sugerencias para mejorar el acceso a fondos:

- 1º Reducir la burocracia, simplificar trámites y disminuir los tiempos de respuesta
- 2º Mejorar el acceso a información de fondos y convocatorias
- 3º Segmentar oferta de fondos por industrias, comprendiendo la realidad y complejidades de cada sector
- 4º Los criterios de evaluación deben ser flexibles. Se debe comprender la naturaleza y contexto del producto o servicio a la hora de evaluar.
- 5º Mayor transparencia respecto del proceso de evaluación y las razones de rechazo

“

*Muchas veces los periodos de evaluación de las postulaciones y los tiempos de respuesta son muy largos, lo que no se condice con la realidad de las startups que se mueven a otra velocidad.*

**Cristián Edwards**  
Director de Punto Pagos.

“

*Start-Up Chile y Corfo han tenido un rol crucial en el desarrollo de las fintech locales. Ahora, los dos grandes desafíos que vienen son; primero, incentivar que la industria tradicional trabaje con fintechs para mejorar sus productos y servicio. Lo segundo es flexibilizar la regulación financiera en Chile, esto no es solo hacer una ley para fintechs en Chile, sino que un marco nuevo para la regulación completa, para bajar barreras de entrada e incentivar la tecnologización de la industria.*

**Damian Gelerstein**  
CEO de Abaqus.

## Cómo avanzamos

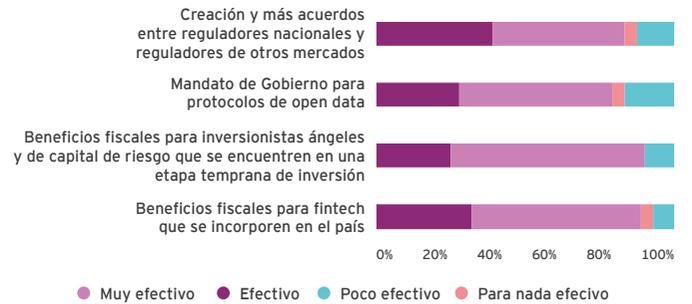
El 75% de las fintech considera que falta asistencia de entidades públicas a la hora de iniciar sus negocios. Un mayor apoyo por parte de las entidades de Gobierno, llevará a un mejor desarrollo del ecosistema nacional y permitirá posicionar a Chile como líder de la región.

Los mismos reguladores y representantes del Gobierno señalan que algunas iniciativas para fortalecer el sector serían mejorar la normativa, aumentar la seguridad y definir el rol que se espera que el sector fintech juegue en el desarrollo del país. Algunos de los entrevistados llaman a dar prioridad a los temas fintech y open data en la agenda política y a explorar incentivos tributarios para así potenciar el crecimiento de la industria. Estos, a su vez, concuerdan con las fintech en que la creación de fondos específicos y la optimización de los canales de comunicación, pueden impulsar un mejor desarrollo.

Por su parte, las fintech consideran que las siguientes iniciativas pueden ser muy efectivas para la promoción y crecimiento de la industria en Chile:

- Beneficios fiscales para inversionistas ángeles y de capital de riesgo que se encuentren en una etapa temprana de inversión
- Beneficios fiscales para fintech que se incorporen en el país
- Mandato de Gobierno para protocolos de open data
- Creación y más acuerdos entre reguladores nacionales y reguladores de otros mercados

➤ ¿Qué tan efectivas son las siguientes iniciativas para el crecimiento y la promoción de la industria fintech en Chile?



## 3.5 Demanda

La demanda de un producto o servicio es lo que define su éxito o fracaso. Esta también definirá el desarrollo de algunos sectores por sobre otros.

Para conocer cuál es la demanda de soluciones fintech en el país, es necesario considerar que esta comprende la demanda de consumidores finales, empresas no financieras e instituciones financieras. El comportamiento de estos tres grupos definirá la demanda de soluciones fintech.

En este estudio, se busca comprender cuál es la visión de instituciones financieras y no financieras respecto de las fintech y cómo se relacionan estos actores en la actualidad.

### Por una mejor industria financiera

Un 57% de las fintech participantes señala que su principal competidor son los proveedores de servicios financieros tradicionales y que construir alianzas con bancos y otras instituciones financieras es el mayor impedimento que han enfrentado a la hora de escalar su negocio.

Esto no es desconocido para las grandes empresas participantes, donde solo un 18% cree que las instituciones financieras tradicionales están comprometidas con el desarrollo del ecosistema fintech.

> ¿Cuáles son algunos de los impedimentos internos que tu empresa ha enfrentado?



Sin embargo, la falta de compromiso no significa que no vean valor en esta colaboración. Por el contrario, los participantes consideran que para una empresa es valioso trabajar con soluciones fintech, siendo la posibilidad de ofrecer nuevos e innovadores servicios a sus clientes, el aporte que más valoran.

En esta línea, la falta de colaboración entre estos dos grupos no se debe a que no se vea valor en este tipo de colaboración, sino que hay otros factores que hoy dificultan el trabajo conjunto. Si bien, representantes de grandes empresas consideran que trabajar con fintech les permite actuar de forma ágil y entregar mejores soluciones a sus clientes, también señalan que existen riesgos asociados a trabajar con este tipo de empresas como el choque entre culturas de trabajo y la volatilidad asociada a implementar soluciones fintech que se encuentran en etapa temprana y que pueden dejar de existir rápidamente.

> ¿Qué tanto valora el aporte de las fintech en los siguientes aspectos?



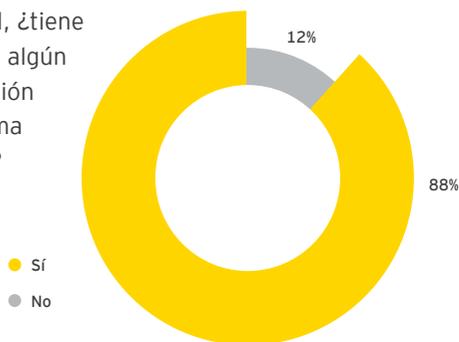
<h3>BENEFICIOS</h3> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entregar soluciones innovadoras a los clientes</li> <li>2. Crear nuevos productos de manera más ágil, flexible y con menos restricciones</li> <li>3. Proveer mejores soluciones a los clientes, con una mejor experiencia de usuario</li> <li>4. Trabajar de manera más eficiente</li> <li>5. Impactar la cultura de trabajo interna con modelos innovadores</li> </ol>	<p>+</p> <p>↑</p> <p>↓</p> <p>—</p>	<h3>RIESGOS</h3> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Falta de seguridad. Preocupa que no cumplan con los estándares mínimos y compliance. Se deben establecer los riesgos que existen.</li> <li>2. Choque cultural entre la forma de trabajo de empresas tradicionales y fintech</li> <li>3. Corre peligro la exclusividad al entregar la ventaja comparativa a un tercero</li> <li>4. Volatilidad de la alianza estratégica al trabajar con empresas en etapa inicial (pueden quebrar o cerrar rápidamente).</li> </ol>
---	-------------------------------------	--

A su vez, si queremos potenciar el trabajo conjunto entre estos dos actores, las fintech deberán mejorar la confianza respecto de sus políticas de seguridad. Un 65% de empresas participantes opina que las fintech en Chile no cumplen con los estándares de ciberseguridad necesarios para trabajar en conjunto con otras instituciones financieras.

Confianza que también podría generar una regulación adecuada. Además de los riesgos asociados a trabajar con startups, las empresas consideran que la regulación es precaria y se encuentra atrasada. Algunas instituciones financieras incluso señalan que parte de la labor regulatoria en este minuto se traspasa a instituciones financieras privadas.

A las interrogantes respecto de la seguridad y la regulación, se suma la falta de incentivos que promuevan las alianzas entre estos actores. El 82% de las compañías encuestadas considera que hoy no existen suficientes incentivos públicos para promover la colaboración entre fintech y grandes empresas o pymes y un 88% señala que tampoco existen suficientes incentivos privados.

> En la actualidad, ¿tiene su organización algún tipo de vinculación con el ecosistema fintech chileno?

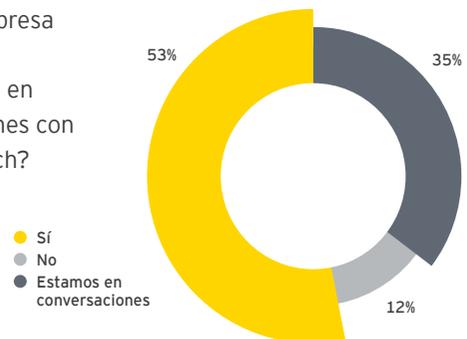


## La vinculación como motor

Si bien, hay aspectos que se deben mejorar, todo indica a que la colaboración entre empresas financieras y fintech irá en aumento. Un 88% de las compañías participantes señala que tiene algún tipo de vinculación con el ecosistema fintech o está en conversaciones con otros actores relevantes de la industria respecto de este tema. A su vez, un 53% indica que se encuentra trabajando con empresas fintech y un 35% señala estar en conversaciones.

Quienes se encuentran trabajando con fintech actualmente evalúan positivamente esta experiencia e indican que la colaboración se basa principalmente en la integración de los servicios de éstas a su oferta y la creación de alianzas estratégicas.

> ¿Está su empresa actualmente trabajando o en conversaciones con alguna fintech?

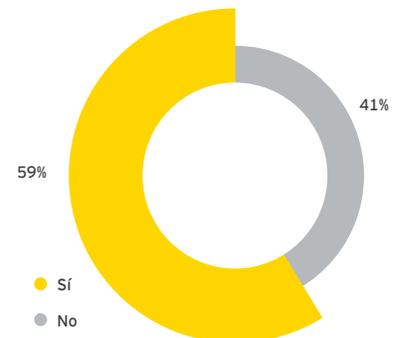


Por su parte, quienes se encuentran en conversaciones explican que el principal interés es contar con soluciones ágiles para el desarrollo de potenciales negocios y, en la misma línea, las empresas que hoy no se encuentran trabajando con fintech, declaran tener interés de hacerlo a futuro.

Actualmente, 59% de las empresas participantes cuenta con un área de innovación, teniendo como principales funciones el generar una cultura de innovación dentro de la compañía y liderar y desarrollar nuevos proyectos. Algunos de los encuestados señalan que dentro de sus funciones también se encuentra la vinculación con el ecosistema y el desarrollo de innovación abierta.

Es de esperar, que esta tendencia siga al alza y que cada vez sean más las empresas que trabajen en conjunto con soluciones fintech y startups, para así promover el desarrollo sostenible de la futura industria financiera en Chile.

> ¿Cuenta su empresa con un área de innovación?



Las empresas participantes señalan que los principales desafíos que enfrentan a la hora de impulsar la colaboración con empresas fintech son:

**1° Dinámicas de trabajo distintas:**

Los tiempos y procesos corporativos son muy largos para la realidad dinámica de un emprendimiento. Algunos participantes señalan que cuentan con procesos corporativos y burocracias que las fintech carecen. A su vez, indican que falta "seniority" en los fundadores de las fintech, lo que genera poca confianza respecto de sus conocimientos sobre la industria financiera.

**2° Volatilidad:**

Dada la etapa temprana de desarrollo, no hay garantías de la continuidad de la fintech. Esto sumado a que no tienen completamente definidos sus modelos de negocios, genera incertidumbre respecto de la relación en el largo plazo.

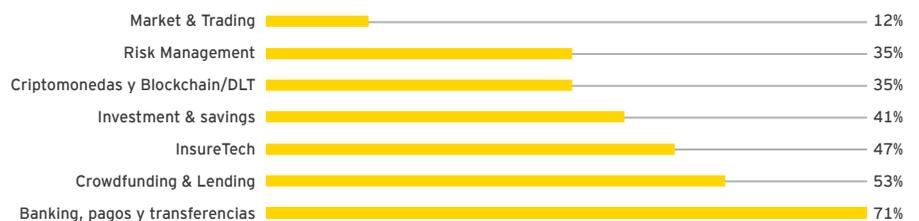
**3° Choque cultural:**

La diferencia en las formas de trabajo de los dos actores, dificulta la colaboración. Algunos entrevistados indican que a veces les cuesta convencer a altos mandos de la organización para impulsar este tipo de proyectos.

**Sectores fintech a invertir**

Un 71% de las empresas participantes opinan que Banking, pagos y transferencias es el subsector más atractivo para invertir en fintech, seguido de Crowdfunding y Lending.

> ¿En cuál de las siguientes subcategorías de fintech le parece más atractivo invertir?





# Recomendaciones del sector

Le preguntamos a los participantes, cuáles eran sus recomendaciones para impulsar de mejor manera el desarrollo del ecosistema fintech en Chile. Estas fueron sus sugerencias:

### Las fintech recomiendan

1°

Trabajar en una regulación más flexible y pro innovación, orientada en ofrecer mayores garantías para el consumidor final. Se recomienda crear una regulación proporcional al tamaño y etapa de desarrollo de los negocios.

2°

Promover la educación financiera en todos los ámbitos (estudiantes, comercios, empresas, consumidores, entre otros).

3°

Impulsar la inversión extranjera y de grandes empresas en el sector fintech. Promover la inversión de mayores montos en empresas en etapa de escalamiento.

4°

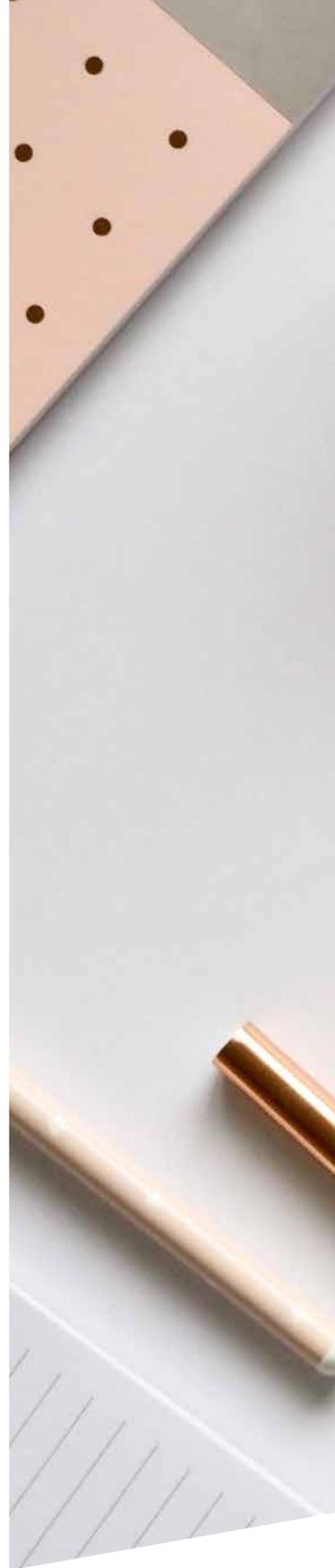
Generar incentivos que impulsen la creación de nuevas fintech y el trabajo de grandes empresas con startups.

5°

Se necesitan protocolos de Open Banking que permitan el intercambio de datos con las fintech.

6°

Generar incentivos tributarios para promover la creación de más empresas fintech.



# De emprendedor a emprendedor

“

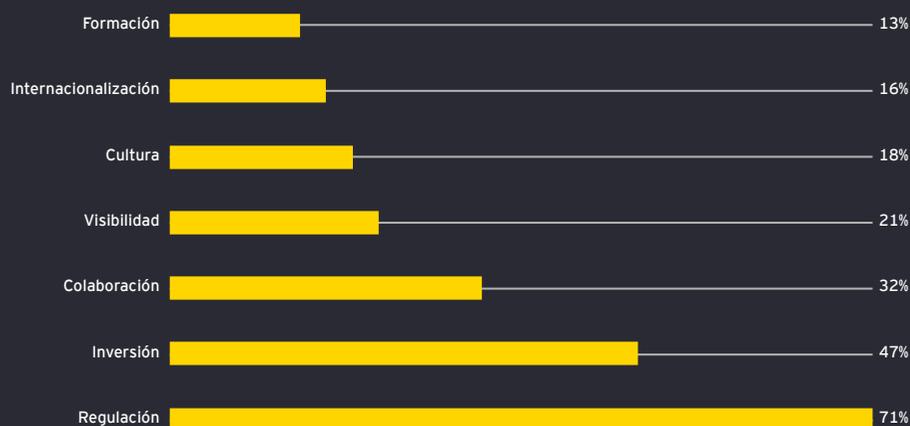
*Mi recomendación a las fintech en etapas tempranas es: Tomar las regulaciones como reglas del juego. No gastar mucho tiempo en tratar de cambiarlas, sino que simplemente entenderlas, abrazarlas y con ellas en mente construir innovación. El rol de actualizar y modernizar las regulaciones es de otros actores en la sociedad, no de los emprendedores.*

*Los emprendedores que se dediquen a lo suyo, a construir productos tecnológicos que den servicios 50x mejores que los existentes. Esa innovación va a desafiar a la regulación y por ende otros van a tener que actualizarla en el futuro. Es un círculo virtuoso.*

**Sebastián Valín**  
CEO de ComparaOnline.

# Siete cambios para liderar

> Cambios a realizar para impulsar a Chile como polo fintech mundial



Si Chile quiere ser líder a nivel mundial en fintech, primero debemos fortalecer la industria en el país. Estos son los siete cambios que sugiere el ecosistema para impulsar a Chile como polo fintech a nivel mundial.

## uno: Regulación

Para posicionar el ecosistema fintech a nivel mundial, primero es necesario contar con una regulación que sea simple y clara, que favorezca e incentive la creación de nuevas empresas y potencie la innovación en el sector financiero. Los participantes señalan que esta normativa a su vez debe ser integradora, comprendiendo la realidad tanto de instituciones

financieras tradicionales como de fintech. Esta deberá promover la colaboración entre estos actores, considerar la proporcionalidad, comprender las distintas realidades de las entidades a las que regula y además, ser pro inversión, para así atraer más capital a la industria y promover su desarrollo.

“

*Es necesario tener una regulación clara en la industria fintech para quienes quieren invertir, quienes trabajan con bancos y los intercambios de criptomonedas.*

JT Li,  
Operations, Magma Partners

## dos: Inversión

Aumentar la inversión en el sector es crucial para potenciar su desarrollo. Los distintos actores señalan que es necesario un mayor involucramiento del sector privado. No solo se necesita aumentar el capital privado de riesgo, sino también impulsar la investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), la adquisición de empresas y la creación de alianzas que apunten a esto. Se recomienda la generación de incentivos tributarios para quienes inviertan en startups, atracción de capitales extranjeros, creación de fondos específicos para empresas fintech y la inversión de fondos de pensiones en capital de riesgo.

## tres: Colaboración

La colaboración es un elemento determinante para la innovación; solo el trabajo conjunto de un grupo de actores diversos, permitirá crear nuevos productos y servicios que agreguen valor. Es en este sentido, que diversos actores llaman a una mayor colaboración del ecosistema. Se debe fomentar la creación de alianzas público-privadas y también entre estos actores y la academia. Los participantes también destacan que es necesario fortalecer la relación entre las instituciones financieras tradicionales y las fintech, donde la transferencia de conocimiento podría aportar a un mejor desarrollo de soluciones que permitan el crecimiento integral de la industria financiera en Chile.

“

*Se requiere un mayor involucramiento de sector privado, para lo cual tanto universidades como industrias deben implementar cambios culturales. La inversión en I+D en el país es muy baja, pero no lograremos revertir esta situación sólo por esta constatación, sino que debemos lograr un convencimiento mutuo de que las alianzas entre universidades e industrias son virtuosas para el país.*

**James McPhee**

Vicedecano, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas,  
Universidad de Chile.

## cuatro: Visibilidad

Para consolidar el ecosistema fintech, los participantes señalan que primero es importante darlo a conocer. Se debe hacer un esfuerzo mayor por comunicar este tipo de innovaciones, explicar cómo funcionan y cómo su uso beneficia a la industria y los consumidores. Una mayor exposición de este tipo de soluciones al entorno y la divulgación de casos de éxito, permitirán aumentar la visibilidad a las fintech y por ende, su adopción.

“

*“Como ecosistema falta darse a conocer, quienes son los actores y cuál es su responsabilidad. Debemos tener un entendimiento general de las capacidades del país en fintech y así promover en una línea común hacia otros mercados”*

**Mathias Persico**

Jefe de Transformación Digital e Innovación,  
Liberty Seguros.

## cinco: Internacionalización

Para poder transformar a Chile en un polo fintech a nivel mundial, primero debemos tener una mentalidad global. Los emprendedores deben crear productos y servicios de alcance mundial desde el inicio, no deben intentar copiar soluciones que se encuentran fuera, sino crear nuevas innovaciones. A su

vez, es necesario trabajar por entregar un mejor apoyo a startups que se encuentran en etapa de internacionalización; acceso a redes y beneficios tributarios en otros países son algunas iniciativas que podrían aportar a una mayor internacionalización de las innovaciones chilenas.

“

*“Es importante entender qué problemas y desafíos locales y regionales tienen proyecciones o impacto global. A su vez, estas soluciones deben considerar -desde el origen- la escalabilidad del producto, servicio o experiencia”*

**Carlos Hinrichsen**

Vicerrector Académico, INACAP.

## seis: Cultura

Confianza y colaboración deben ser la base de la cultura para así promover la innovación. Para impulsar el ecosistema fintech chileno, primero debemos construir un ambiente de confianza, en que distintos actores trabajen de manera colaborativa para así, juntos, impulsar el

crecimiento. Hoy en Chile se requiere un cambio de mentalidad, pasar de la competencia a la colaboración y de una perspectiva local, a una perspectiva global. Solo así, se potenciará el crecimiento de la industria fintech chilena a nivel internacional. Los participantes

hacen un llamado a empresas y consumidores a sumarse a este cambio cultural y a tener una mayor apertura a la adopción de soluciones fintech que permitirán construir una mejor industria financiera.

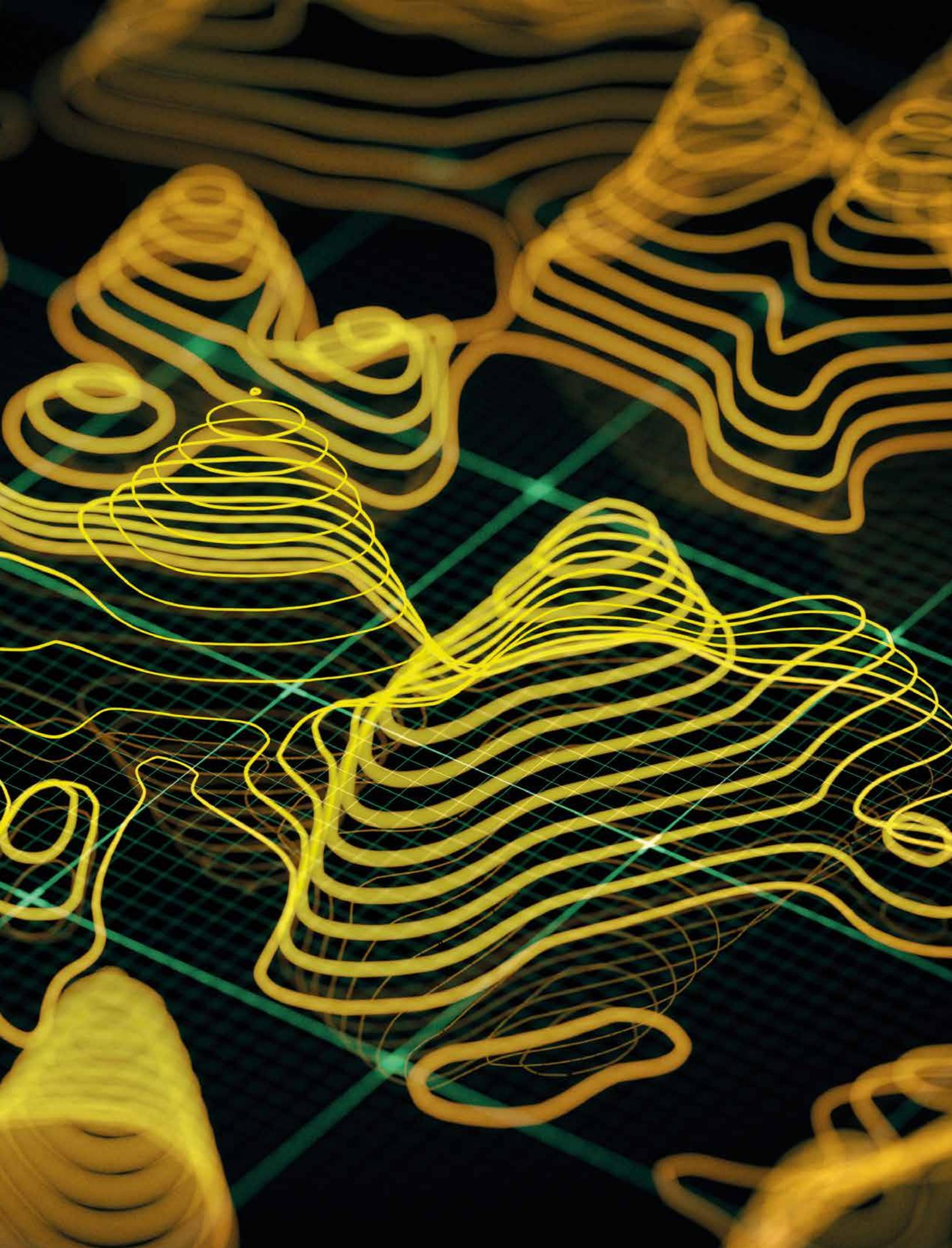
## siete: Formación

La formación de profesionales y técnicos debe estar orientada a las necesidades del hoy y mañana. Para potenciar la innovación en Chile es necesario partir por generar capacidades innovadoras y emprendedoras en los futuros profesionales desde el inicio, es decir, comenzando por la educación preescolar y en todas las etapas de su desarrollo. Es importante también que la formación sea continua y se vaya adaptando a la naturaleza dinámica de las industrias.

“

*Es importante comprender que la formación no termina en la universidad y que la capacitación debe ser continua a lo largo de la vida de los y las profesionales. Esto es aún más cierto en el ámbito tecnológico, donde los avances y cambios se suceden con rapidez.*

**James McPhee**  
Vicedecano, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Universidad de Chile.



# Anexo

Conoce a las  
fintech que  
hicieron posible  
este estudio

# Banking, Pagos y Transferencias



## 2Transfair

2transfair.com

Compañía de tecnología que provee soluciones y servicios para la industria financiera tanto para segmento usuario como para empresa.



## CityWallet

citywallet.net

Red de procesamiento de micropagos mediante IoT (Internet of Things).



## Currency Bird SpA

currencybird.cl

Transferencias internacionales en línea.



## Finciero

finciero.com

Tarjeta prepago virtual y física para emprendedores, estudiantes, inmigrantes y todos aquellos que necesiten una tarjeta de crédito.



## FLOW S.A.

flow.cl

Plataforma de pagos online donde es posible pagar y recibir pagos de forma rápida y segura, a través de más de 25 medios de pago. Posee soluciones diferenciadas para emprendedores, pymes y corporaciones.



## khipu SpA

khipu.cl

khipu es una pasarela de pagos que ofrece la más amplia variedad de opciones de pago y con el costo más conveniente.



## Mercado Pago

mercadopago.cl

Es la fintech más grande de Latinoamérica, con más de USD\$13.800 millones procesados en el 2017 y más de 600.000 comercios cobrando con Mercado Pago.



## Multicaja

multicaja.cl

Empresa chilena creada en 2007 que actúa como carretera de transacciones conectando en línea pequeños y grandes comercios con otras empresas y entidades bancarias proveedoras de servicios para beneficio de todos los habitantes de Chile.



## Pagaya.cl

pagaya.cl

Plataforma de pagos, orientada a entregar soluciones financieras a las personas y empresas.



## Pago Fácil

pagofacil.cl

Empresa que disponibiliza medios de pago - desde efectivo hasta tarjetas - para empresas que quieren vender o cobrar a través de Internet.



## PayForm

payform.me

Fintech que permite a emprendedores y pequeños negocios a aceptar pagos recurrentes con múltiples pasarelas de pago en menos de 60 segundos. (enfocados principalmente en USA, Europa y Asia).



## Payku SpA

payku.cl

Plataforma de pagos enfocada en el comercio electrónico, desde emprendimientos personales, tiendas pequeñas, startups, y grandes empresas.



## Paytech Holding

paytech.com

Fintech integradora del ecosistema para emisores, recaudadores y adquirentes. Cuenta con procesamiento de pagos, homebanking, app de pago, cuentas virtuales, etc.



## Pipol

mundopipol.com

Plataforma de medios de pago y transacción. Tiene como objetivo democratizar y mejorar el acceso a los servicios financieros para todos y desde donde sea que estén ubicados.



## Portal de Pagos

portaldepagos.cl

Empresa que facilita el proceso de cobro y entrega medios de pagos a empresas de cualquier tamaño y a trabajadores independientes.



## Punto Pagos S.A.

puntopagos.com

Pasarela de pagos para plataformas de e-commerce que opera en Chile. Ofrece botones de pago bancarios, recaudación en efectivo, tarjetas de crédito, y otros medios de pago no tradicionales.



## QVO SpA

qvo.cl

Pasarela de pagos que habilita al comercio online a cobrar con tarjetas. Se adapta a cualquier lógica de cobranza.



## Redelcom

redelcom.cl

Empresa que ofrece servicios de registro de ventas con efectivo y cualquier medio de pago, procesamiento de pago a través de tarjetas de crédito y débito junto con la emisión de la Boleta o Factura electrónica.



## SASCO SpA

sasco.cl

Desarrollo de software asociado a la gestión y control del proceso de venta y financiero en la empresa. En el futuro próximo, desarrollo de contratos inteligentes.



## Singular Banking

singularbanking.com

Plataforma enfocada en hacer de los bancos e instituciones financieras un servicio de calidad, ayudándolas a crear aplicaciones transversales de clase mundial e integrarlas al actual sistema de bancos.



## Uanbai

uanbai.com

Fue la primera startup del mundo que permitió generar pagos de cuentas por redes sociales.



## Welten Fintech

welten.cl

Fintech que introdujo a Chile las tarjetas de crédito prepago. Actualmente se encuentra desarrollando tecnología financiera, específicamente pasarelas de pago para el área B2B y aplicaciones basadas en blockchain.

## Criptomonedas y Blockchain/DLT



Buda.com

buda.com

Mercado y billetera de criptomonedas con más de 100.000 clientes en 4 países de Latam.



CryptoMarket

cryptomkt.com

Plataforma que promueve la inclusión financiera a través de la tecnología Blockchain y busca ser la mayor banca digital de la región latinoamericana.



mifutu.ro

mifutu.ro

Empresa que se centra en el desarrollo de iniciativas basadas en blockchain para diferentes industrias. Ha creado Godzillion, plataforma de crowdfunding, Criptopago, entre otras iniciativas.



CRYPTO MARKET FUTURE

Octopus Digital Distribution SPA

octopusmarket.cl

Servicios Financieros Descentralizados



Orionx

orionx.com

Empresa de compra y venta de criptomonedas. Entrega una plataforma con UX que otorga al usuario un acceso fácil a la tecnología de criptomonedas.

## Crowdfunding & Lending



Becual

becual.com

Marketplace de préstamos para PYMES.



broota.com

broota.com

Plataforma de inversión ángel online.



Chita

chita.cl

Factoring online que tiene como misión desarrollar la mejor plataforma tecnológica del mercado para financiamiento de las Pymes a través de sus cuentas por cobrar al menor precio, de forma rápida y simple.



Crowdfunding.cl SPA

crowdfunding.cl

Empresa chilena de financiamiento. Su misión es hacer que el consumidor elija qué empresas llegan al mercado y con qué montos de financiamiento. Sistema basado en crowdfunding de recompensa por medio de campañas de preventa en Catapulta.me.



Cumpló

cumpló.com

Plataforma para invertir en pymes. Lleva 6 años conectando a pymes con inversionistas, financiando más de 15 mil créditos, 200 mil inversiones y 450M USD transados.



Doble Impacto SpA

doble impacto.cl

Empresa que gestiona financiamiento de créditos para empresas que impactan de forma positiva en la sociedad. Inspirado en los fundamentos y experiencia del banco europeo Triodos Bank.



## Doning

Doning.me

Plataforma de financiamiento colectivo, que busca conectar a aquellos que quieren ayudar, con quienes lo necesitan.



## Facturedo

facturedo.cl

Marketplace de descuento de facturas y liquidez para pymes de Latinoamérica.



## Founderlist

### Founderlist

founderlist.la

Founderlist es una plataforma de inversiones en startups latinoamericanas de alto impacto.



## Fynpal SpA

fynpal.com

Mercado de financiamiento digital para empresas.



## Godzillion

godzillion.io

Plataforma de crowdfunding basada en tecnología blockchain para startups en etapas iniciales que buscan inversionistas para desarrollar sus ideas. Foco en pequeños levantamientos.



## Lares

lares.cl

Lares, el primer Crowdfunding Inmobiliario online en Chile. Una forma simple y accesible de invertir en propiedades.



## Mundialis SpA

mundialis.cl

Empresa fintech orientada principalmente a pymes. Su modelo es el financiamiento colaborativo o crowdfunding. Realiza encuentros online entre inversionistas y clientes que requieren de financiamiento para continuar con el desarrollo.



## OmniBnk SpA

omnibnk.com

Empresa que otorga acceso a capital de trabajo para las pymes a través de una plataforma digital que es capaz de tomar una decisión de crédito en minutos basado en técnicas de machine learning.



## RedCapital

redcapital.cl

RedCapital es una plataforma de Crowdfunding focalizada en préstamos y factoring. Da acceso a inversiones que generan un rentabilidad anual en promedio un 13%, permitiendo financiamientos en buenas condiciones.



## Weeshing

weeshing.com

Crowdfunding de conciertos.

# Gestión Financiera



## CFOremoto

cforemoto.com

Fintech que emula una gerencia de finanzas digital, para facilitar la gestión financiera de las empresas y conectarlas con fuentes de financiamiento.



## Colektia

colektia.com

Plataforma basada en inteligencia artificial especializada en planificación y gestión de estrategias de cobranza, enfocada en organizaciones financieras que tengan la necesidad de realizar cobros recurrentes y de forma masiva.



## Fintonic

fintonic.com

App gratuita de finanzas personales. Agrupa en categorías los movimientos de las distintas cuentas de bancos y retailers que añaden sus usuarios, entregando la opción de contar con un presupuesto para cada una de ellas.



## Organizame

organizame.cl

Plataforma de gestión financiera y facturación electrónica. Orientada a dueños de empresas para que puedan saber al instante los indicadores financieros de su negocio.



## Chipax

www.chipax.com

Aplicación web para que pequeñas empresas tomen el control de sus finanzas.



## Comunidad Feliz

comunidadfeliz.cl

Software chileno para la Administración de Edificios y Condominios.



## Fintree

fintree.cl

Empresa que desarrolló un software de gestión financiera enfocado en Family Offices, Multi Family Offices y Bancos de Inversión.



## Ruvix

ruvix.com

Empresa de asesoría financiera para personas que busca optimizar las decisiones financieras de sus clientes y democratizar la asesoría financiera de cualquier persona.



## Clay

clay.cl

Servicio de contabilidad que, gracias a la automatización e inteligencia artificial, permite llevar los números ordenados y al día.



## Duemint

duemint.com

Empresa que busca obtener la liquidez y el orden financiero que las pymes y las empresas necesitan, a través de una plataforma que automatiza todo el proceso de cobranza, desde la emisión de una factura hasta ingresa un pago.



## FOL.cl

fol.cl

Plataforma transaccional gratuita de distribución de fondos mutuos 100% on line, On boarding con firma electrónica, modelo de arquitectura abierta.

## InsurTech



### ComparaOnline

comparaonline.cl

Comparador de seguros y productos financieros. Reúne las ofertas de todas las compañías vigentes del mercado, permitiéndole a sus usuarios tomar la mejor decisión a la hora de contratar seguros y productos financieros.



### Jooycar

jooycar.com

Plataforma de seguros de auto conectado con sus programas de Usage-Based Insurance.



### QuePlan.cl

queplan.cl

Plataforma web gratuita que permite buscar y comparar planes de salud de todas las isapres abiertas del país, además de seguros de salud. La plataforma posee toda la información relevante del sistema isapres, para poder elegir a conciencia.

## Investment & savings



### Abaqus

abaqus.cl

Asesoría personalizada e independiente en la planificación de inversiones. Diseña, implementa y monitorea el portafolio del cliente con tecnología de vanguardia, ingeniería financiera y vehículos de inversión modernos y eficientes.



### Axioma FinTech

iaxsa.com

Empresa de tecnología financiera dedicada al desarrollo de productos y plataformas de inversión digitales, sencillas y escalables.



### Capitaria

capitaria.com

Plataforma digital para de tranzar el dólar/peso chileno desde cualquier lugar del mundo.



### Finantech

finantech.cl

Plataforma que busca construir soluciones tecnológicas innovadoras para las industrias de Asset Management y Wealth Management, permitiendo tomar decisiones de inversión basadas en información confiable y transparente.



### Inversiones BEX

mundobex.com

Empresa que da acceso a los mercados financieros a través de plataformas transaccionales.



### Übank

ubankapp.com

Solución white label para bancos e instituciones financieras, que transforma el estilo de vida de sus clientes en ahorros automáticos mediante metas y reglas diseñadas usando Behavioral Economics.



### Ursaving

ursavings.com

Fintech que se dedica a desarrollar soluciones de micro ahorro para plataformas financieras tradicionales.

## Market & Trading



### Axend Chile SpA

axend.co

Marketplace de inversiones que permite diversificar de manera efectiva el dinero sin tener que acceder a cada una de las plataformas que ofrecen las alternativas de inversión.



### Representame SPA

representame.cl

Plataforma de comparación online de instituciones financieras para financiamiento de empresas. Enfocada en ejecutivos.

## Otros



### Cobrotech

cobrotech.com

Aplicación de gestión de cobranzas y recaudación electrónica con inteligencia artificial.



### Finvox

finvox.com

Empresa que desarrolla tecnología e innovación para la industria financiera, simplificando el uso de los servicios financieros mediante plataformas intuitivas y aportando a la transformación digital de todo el sector.



### Gosocket Corporation

gosocket.net

Es una red de relacionamiento empresarial basada en las facturas electrónicas emitidas y recibidas en los países de América Latina donde los modelos son regulados por un estándar establecido por la entidad tributaria.



### Lesskomplex SpA

lesskomplex.com

Fintech orientada a integrar la banca a la empresa, resolviendo problemas de conversión de formatos en los servicios de cash management de la banca.



# Contactos

**Diego Pleszowski**

EY Managing Partner - Industria  
Financiera - Latin America

[diego.pleszowski@cl.ey.com](mailto:diego.pleszowski@cl.ey.com)

**Ariel Koch**

Partner - Consultoría para la  
Industria Financiera - Chile

[ariel.koch@cl.ey.com](mailto:ariel.koch@cl.ey.com)

**Mauricio Martínez**

Director Ejecutivo - Consultoría para  
la Industria Financiera - Chile

[mauricio.martinez@cl.ey.com](mailto:mauricio.martinez@cl.ey.com)



**EY | Assurance | Impuestos | Consultoría**  
**Transacciones | Legal | Outsourcing**

**Acerca de EY**

EY es líder mundial en servicios de auditoría, fiscalidad, asesoramiento en transacciones y consultoría. Los análisis y los servicios de calidad que ofrecemos ayudan a crear confianza en los mercados de capitales y las economías de todo el mundo. Desarrollamos líderes destacados que trabajan en equipo para cumplir los compromisos adquiridos con nuestros grupos de interés. Con ello, desempeñamos un papel esencial en la creación de un mundo laboral mejor para nuestros empleados, nuestros clientes y la sociedad.

EY hace referencia a la organización internacional y podría referirse a una o varias de las empresas de Ernst & Young Global Limited y cada una de ellas es una persona jurídica independiente. Ernst & Young Global Limited es una sociedad británica de responsabilidad limitada por garantía (company limited by guarantee) y no presta servicios a clientes.

© 2019 EY. Todos los derechos reservados.

Para más información visite:

[ey.com](https://www.ey.com)

