



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA**

División de Ciencias Sociales y Humanidades
Departamento de Economía
Licenciatura en Economía

Fintech y su impacto en la Banca Comercial

Tesina que para obtener el título de
Licenciada en Economía

Presenta

Jessica Guadalupe Reyes Ramírez

Asesora

Dra. Elizabeth Guadalupe Concha Ramírez

Dedicatorias y Agradecimientos

A Dios

Por permitirme vivir, por darme salud para continuar y por permitirme lograr mi sueño de concluir la licenciatura.

A ti mi madre Luz María Ramírez Rocha

Una mujer que día a día demuestra una fortaleza única que la caracteriza, que ha dedicado su vida entera a dar lo mejor de sí misma a sus hijos, gracias por haber hecho de mí y mis hermanos las personas que hoy somos. Está dedicatoria para mí es la más especial e importante, porque es en honor a la persona que más quiero, la que me motiva para ser mejor cada día, la que siempre ha estado conmigo en las buenas y en las malas. ¡Te amo!

A ustedes mis hermanos Jennifer, Estefani y Ricardo

Por aguantarme en mis momentos de estrés por no poder realizar algún trabajo para alguna clase, por darme ánimos cuando sentía que no podía más, por estar conmigo en mis momentos de tristeza y también de alegría. Espero poder seguir siendo ese ejemplo a seguir y ni decepcionarlos. ¡Los quiero!

A ti tía Erika Patricia Aguilar

Por ser la persona en la que puedo confiar, que me apoya en todos mis sueños. La que me escucha, me entiende, me consiente, me regaña, pero sobre todo me da consejos. Tengo tanto que agradecerle. ¡Te quiero mucho!

A mis familiares y amigos

A ustedes: padre, abuelos y tíos, que siempre me han aconsejado, me han regañado y me han guiado.

A mis amigos que he ido haciendo a lo largo de estos años, que poco a poco se han ido ganando mi aprecio y confianza.

También agradezco a aquellos amigos de los que me he alejado pero que siempre tendrán un lugar en mi corazón, porque a pesar de las circunstancias me enseñaron que las personas llegan en el momento que tienen que llegar, que algunos solo están en tu vida en el momento en que deben de estar y se van cuando deben de irse.

A cada uno de ustedes les doy las gracias, por las enseñanzas y por estar conmigo a lo largo de mi vida.

A mis amigos de la Universidad

Por haber estado conmigo durante este proceso, por ayudarme a estudiar para los exámenes, por explicarme los temas que no entendía, por acompañarme en las horas libres y hacer que se fueran volando. En especial agradezco a ustedes: Yessica, Amanda, Rosario, Vanessa, Neyelly, Braulio y Kevin, por estar para mí en cualquier momento y por motivarme cada día en todo este tiempo.

A mis mejores amigos

Les agradezco porque a pesar de cómo soy, han estado para mí, en las buenas y en las malas. Me han impulsado para seguir, me han visto llorar de felicidad y de tristeza. Sobre todo me han brindado su confianza, que es lo más valioso para mí. Gracias: Karla Verónica, Diana Laura, Karla Alejandra, Nayelly Cano, Alejandro Aguirre y Carlo Ayala. ¡Los quiero mucho!

A las fuentes de información

Por facilitarme los recursos necesarios para esta investigación. Con la información brindada como bases de datos, notas periodísticas, artículos, videos y libros, logre llevar a cabo este análisis.

Gracias: Biblioteca Digital UNAM, Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Banco de México (BANXICO), Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y a los diferentes periódicos (El Economista, El financiero, Excélsior, La nación y Milenio).

A mí asesora la Dra. Elizabeth Guadalupe Concha Ramírez

A quien admiro como persona y profesora. Le agradezco por motivarme, guiarme en este proceso, por compartir conmigo y mis compañeras de seminario, sus conocimientos y experiencias. Gracias por aceptar ser mi asesora a pesar de las circunstancias y sobre todo por creer en mí.

A mí Universidad Autónoma Metropolitana

Donde me he formado y donde he recibido apoyo de todo tipo. Le agradezco por darme la oportunidad de adquirir conocimientos y sobre todo por permitirme conocer a excelentes personas: profesores, compañeros y amigos.

A todos ustedes, gracias...

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	6
CAPITULO 1 LA BANCA COMERCIAL.....	8
1.1 Funciones de la Banca Comercial.....	11
1.2 Banca Comercial y la Reforma Financiera.....	14
1.3 Evolución del sistema financiero.....	22
1.4 Situación financiera actual la banca comercial.....	28
1.41 Características del sector.....	28
1.42 Inclusión financiera.....	30
1.43 Balance General.....	35
1.44 Estabilidad y rentabilidad.....	36
1.45 Sector privado.....	40
1.46 CAT. Tarjetas de crédito.....	41
1.47 Conclusiones.....	44
CAPITULO 2 LAS FINTECH.....	47
2.1 Empresas FinTech.....	47
2.2 Tipos de Fintech existen.....	59
2.3 Áreas o sectores Fintech.....	60
2.4 El ecosistema generador del sistema Fintech.....	61
2.5 Ecosistema fintech.....	62
2.6 Unicornio Fintech.....	64
2.7 InsurTech.....	66
2.8 Empresas Fintech en México.....	66
2.9 Transformación de las FinTech en el sector financiero.....	68

2.10 Ley Fintech.....	69
2.11 Regulación de las Fintech (CNBV y la Condusef).....	72
2.12 Proyección Fintech 2020.....	75
2.13 Panorama en México.....	75
2.14 Disrupción en la industria bancaria.....	75
2.15 Servicios FinTech en los países desarrollados.....	77
CAPITULO 3 FINTECH Y SU IMPACTO EN LA BANCA.....	80
3.1 Retos de la banca.....	81
3.2 Nueva Competencia.....	85
3.3 La banca y su papel en la actualidad.....	86
3.4 La banca del futuro.....	87
3.5 Reacciones de la banca.....	88
3.6 Las Fintech y su impacto en la economía.....	89
3.7 Crowdfunding en México.....	90
3.8 Situación de los Bancos.....	92
3.9 Expectativas de las Fintech en México.....	97
CONCLUSIONES FINALES.....	107
ANEXO A.....	110
ANEXO B.....	111
BIBLIOGRAFIA.....	116

INTRODUCCIÓN

La razón fundamental para decidir elaborar este trabajo es explorar el sector de las empresas FinTech, y su impacto en la industria bancaria, así como las tendencias que están definiendo la banca del futuro.

Fintech, son aquellas empresas tecnológicas que hacen más fáciles y accesibles los productos y servicios financieros. Las herramientas Fintech ahorran costos, tiempo y son más amigables para los usuarios.

La industria financiera está cambiando debido a la competencia de las empresas FinTech y sus nuevos modelos de negocio. Las innovaciones del sector FinTech tienen el potencial de mejorar la eficiencia de la industria financiera y promover la inclusión de grupos sociales tradicionalmente desatendidos por los bancos. Por otra parte, también tienen el potencial de generar riesgos no previstos para consumidores e inversionistas e incluso para el sistema financiero en su conjunto.

La hipótesis planteada en esta investigación es que “las empresas fintech permiten la expansión de la banca comercial, a espacios a donde no ha llegado instalarse”. Para comprobar esta hipótesis, la investigación se fundamenta en revisión de literatura de autores destacados como David Igual, Eugenia Correa, Elizabeth Concha, Alicia Girón, entre otros. Aunado a esto, se tomaron en cuenta notas periodísticas en tiempo actual, así como páginas electrónicas enfocadas al tema de la tecnología. Para dar un panorama actual, los datos estadísticos se tomaron de INEGI, CNBV, BANXICO y CONDUSEF.

Esta investigación se divide en tres capítulos: el primer capítulo se enfoca en la Banca Comercial con el fin de conocer sus funciones, su evolución y su situación en la actualidad. El periodo

analizado es del año 2000 al 2018, con el fin de tener un panorama claro sobre la situación de la banca, y tener en cuenta acontecimientos importantes que van desde la evolución del sistema financiero, cambios en la Reforma Financiera, así como cambios en la banca comercial.

En el capítulo dos se explica a profundidad que son las Fintech, enfocándose a temas importantes como son: áreas o sectores en donde se desarrollan, las ventajas que tienen estas empresas, inversión por sector fintech (por segmento del negocio), tipos de fintech, proyección y panorama a futuro. El objetivo de este capítulo es conocer detalladamente las Fintech, para así tener claro sus ventajas y desventajas, lo que permitirá conocer las consecuencias que estas empresas tendrán en la banca, las cuales se analizarán en el capítulo siguiente.

En el capítulo tres se explican los retos de la banca, el impacto que tienen las empresas Fintech en la banca comercial y el papel que tiene la banca en la actualidad.

Por último se dan las conclusiones finales, en donde la hipótesis se comprueba. La banca pertenece a un sistema financiero, de esa estructura es la más importante, hoy en día, una de las características de la banca comercial es el uso de la tecnología, como las fintech. Las empresas fintech son las que van a permitir la expansión a espacios en donde las sucursales tradicionales no han llegado, esto a través de los corresponsales bancarios. Esto significa que los bancos van a permanecer, solo que tendrán que reforzar su manera de operar con nueva tecnología o bien, hacer alianzas con las empresas fintech.

CAPITULO 1 LA BANCA COMERCIAL

Antes de adentrarnos al tema es necesario delimitar los conceptos como: Sistema Financiero y Banca comercial (concepto de mayor importancia para esta investigación).

“El sistema financiero desempeña un papel central en el funcionamiento y desarrollo de la economía. Está integrado principalmente por diferentes intermediarios y mercados financieros, a través de los cuales una variedad de instrumentos movilizan el ahorro hacia sus usos más productivos. Los bancos son quizá los intermediarios financieros más conocidos, puesto que ofrecen directamente sus servicios al público y forman parte medular del sistema de pagos. Sin embargo, en el sistema financiero participan muchos otros intermediarios y organizaciones que ofrecen servicios de gran utilidad para la sociedad”. La principal función de un sistema financiero es intermediar entre quienes tienen y quienes necesitan dinero. (Banxico, 2018).

En el Sistema Financiero Mexicano, sus instituciones persiguen el objetivo o fin de: captar recursos económicos, para colocarlos en manos de familias, empresas e instituciones del gobierno que lo necesitan para invertirlo o haciendo negocios, y después devolverán el dinero, agregando un porcentaje o rendimiento. Esto es el movimiento de capital que es el motor de la economía, de dicho sistema.

Dentro de la estructura del sistema financiero mexicano, se encuentran las autoridades y las instituciones financieras. Las autoridades del sistema financiero en México son la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), el Banco de México (BANXICO), la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB), la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), la Comisión Nacional del Sistema de

Ahorro para el Retiro (Consar) y la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef). (Banxico, 2018).

La SHCP es responsable de planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario de nuestro país. El Banco de México, por su parte, tiene la finalidad de promover el sano desarrollo del sistema financiero. El IPAB es responsable de garantizar los depósitos que los ahorradores hayan realizado en los bancos y otorgar apoyos financieros a los bancos que tengan problemas de solvencia. Por su parte, las comisiones del sistema financiero, es decir, la CNBV, la Consar y la CNSF, están encargadas de vigilar y regular a las instituciones que conforman el sistema financiero en el ámbito de sus respectivas competencias. La Consar se encarga de vigilar y regular a las empresas administradoras de fondos para el retiro y la CNSF vigila y regula a las instituciones de seguros y de fianzas. Por su parte, la Condusef se encarga, entre otras funciones, de resolver las controversias que surjan entre las personas usuarias de los servicios financieros y las empresas que ofrecen estos servicios. (Banxico, 2018)

Las instituciones financieras en México son: Los Bancos, Banca comercial, Banca de Desarrollo, Casas de bolsa, Sociedades de inversión, Aseguradoras, Arrendadoras financieras, Afianzadoras, Almacenes generales de depósito, Uniones de crédito, Casas de cambio, Empresas de factoraje. (Banxico, 2018).

Los usuarios del sistema financiero mexicano, cuentan con la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), como la autoridad competente para conocer las quejas o reclamaciones en contra de las instituciones financieras con las que operen.

El concepto importante en esta investigación es el de “La banca múltiple o banca comercial”. Aunque es claro que cada uno de estos conceptos tiene un trasfondo histórico de cambios y transformaciones, para propósito de la investigación se considerará Banca Comercial, la cual refiere a “Una institución estructurada como sociedad nacional de crédito que tiene como principal objetivo la intermediación financiera de carácter bancario-comercial. Este tipo de institución capta recursos de ahorradores e inversionistas y los debe canalizar en forma eficiente rentable en forma crediticia o a través de otros mecanismos autorizados por la ley. La banca múltiple está autorizada para efectuar las operaciones pasivas, activas y de servicio que determina el artículo 30 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito” (Lawi, 2018).

La banca comercial está autorizada para efectuar las operaciones pasivas, activas y de servicio que determina el artículo 30 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito. A raíz de la nacionalización bancaria del 1º de septiembre de 1982 y de acuerdo con el artículo 28 constitucional, el servicio público de banca y crédito es prestado en forma exclusiva por el Estado, a través de las instituciones que determina la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito. Esta ley en su artículo 2º establece que dicho servicio será prestado exclusivamente por instituciones de crédito constituidas con el carácter de sociedad nacional de crédito que serán: instituciones de banca múltiple y de banca de desarrollo. La banca múltiple se identifica con la banca privada comercial, que fue objeto de la nacionalización señalada.” (Lawi, 2018).

1.1 Funciones de la Banca Comercial

- La función principal de la banca comercial es intermediar entre la oferta y la demanda de recursos financieros. Estos bancos pueden recibir el ahorro de las personas y de las empresas (en depósitos, plazos fijos, etc.) y conceder préstamos y créditos. La recepción de recursos es una operación pasiva, mientras que el préstamo de dinero es una operación activa.
- El funcionamiento de la banca comercial está sometido a las leyes específicas de cada país y a las normativas de cada Banco Central. Es habitual que estos bancos comerciales brinden otros servicios, como el cambio de billetes y monedas, el alquiler de cajas de seguridad o el cobro de impuestos.
- Administrar el ahorro

“En una economía siempre hay personas o empresas que por alguna razón tienen ingresos mayores a sus gastos generando así un excedente que ahorran para un consumo o inversión posterior. La administración de una parte importante de los ahorros de todas esas personas y empresas es responsabilidad de la banca; de ahí la relevancia de que los bancos asignen especial cuidado a quién le prestan, pues en última instancia no son sus recursos, si no los de la sociedad.

También por ello existen leyes y regulaciones que indican qué se puede hacer con ese dinero y las autoridades supervisan que se cumplan dichas disposiciones.

Adicionalmente, para proteger los recursos de los ahorradores, como en la mayoría de las naciones desarrolladas, existe un seguro de depósito que busca proteger a los pequeños ahorradores estableciendo un límite a la cobertura que ofrece, ya que se considera que

quienes tienen mayores recursos tienen conocimientos para identificar el riesgo en qué incurren al confiar sus recursos a determinadas instituciones.

Anteriormente, la banca fue el principal administrador de los ahorros de la sociedad; sin embargo, múltiples factores como la búsqueda de mayores rendimientos, la diversidad de necesidades y una mayor competencia favorecieron el surgimiento de nuevos instrumentos que gradualmente fueron desplazando a la banca como principal administrador del ahorro.” (Asociación de Bancos México, 2018).

- Transformar el ahorro en créditos para apoyar los proyectos productivos

“La Banca convierte la gran masa de pequeños ahorros, típicamente de corto plazo y adversos al riesgo, en crédito a distintos plazos y en instrumentos de inversión para otros agentes que toleran mayores niveles de riesgo.

Esta intermediación está sujeta a leyes, regulaciones y políticas que son supervisadas, tanto por las autoridades como por la alta dirección de las instituciones, para no poner en riesgo la estabilidad de las instituciones y en última instancia los recursos de la sociedad.”(Asociación de Bancos México, 2018).

Existe una oferta de crédito que se canaliza de la siguiente manera:

- Sector Público: Gobierno Federal, Entidades Paraestatales, Gobiernos Estatales y Municipales y sus Entidades.
- Sector Privado: Personas, Empresas Grandes, Medianas y Pequeñas.
- Información Estadística: Temas de actualidad en Crédito

- Administrar el sistema de pagos

“Adicional a las funciones de administrar el ahorro y asignar el crédito eficientemente, existe una tercera igualmente importante que consiste en facilitar la liquidación de las obligaciones que se producen entre los agentes económicos, es decir, los bancos desempeñan un papel estratégico al permitir el flujo de los recursos financieros en todo el país al distribuir los billetes y monedas, al pagar los cheques que se emiten, al ofrecer el servicio de pago con tarjetas de débito y crédito, al procesar transferencias electrónicas de fondos, al ampliar la distribución de efectivo a través de los cajeros automáticos, entre otros.

Es importante destacar que, en la medida que las empresas, familias y el gobierno hacen uso de medios de pago más rápidos, de menor costo y seguros, se contribuye a la eficiencia de la economía.

En los últimos años la Asociación de Bancos de México ha trabajado para hacer más eficientes y seguros los medios de pago y reorientar su desarrollo hacia el uso de los medios electrónicos, en sustitución de los instrumentos físicos, cuyo procesamiento es más costoso y lento. Se busca incentivar el uso de las tarjetas de débito, la domiciliación de pagos y las transferencias electrónicas en sustitución del cheque y de las operaciones en sucursal, tal y como sucede en las economías más desarrolladas.

Gracias a los avances de las telecomunicaciones, a las cuantiosas inversiones realizadas en tecnología y a notables acuerdos entre las instituciones, se han creado las condiciones para dar ese salto y el proceso se ha iniciado de forma exitosa, transformando radicalmente la estructura del sistema de pagos.” (Asociación de Bancos México, 2018).

1.2 Banca Comercial y la Reforma Financiera

México, al igual que otros países de América Latina, presentó transformaciones importantes en su desempeño económico después de la relativa estabilidad económica mundial que acompañó al orden monetario de Bretton Woods. Sin embargo, a partir de su completo resquebrajamiento, en 1971, un escenario de caos prevaleció en la economía mundial generando fuertes trastornos de los cuales la región latinoamericana, y dentro de ella México, no se pudo escapar. Entre los graves desperfectos destacó, el problema de la deuda externa de los países latinoamericanos.(Correa,2009).

El objetivo más inmediato de la reforma estructural que se delineó a partir de las negociaciones de la deuda externa fue evitar que el país continuara en moratoria, alargar el plazo a la deuda contratada de corto plazo, más de 20 mil millones de dólares, garantizar la deuda privada convirtiéndola en deuda privada con garantía pública, y generar el excedente necesario para cubrir cuando menos los intereses de la deuda. Con el tiempo fueron instrumentándose las políticas conocidas como de primera generación de reformas. En ellas se impulsó la reducción de la intervención estatal, disminución de las distorsiones y mayor eficiencia de los mecanismos de mercado en la economía. Para lo cual se debía mantener un saneamiento fiscal y una estabilización macroeconómica. En segundo lugar, las reformas de segunda generación incluyen una mayor desregulación, nuevas privatizaciones y principalmente un mayor movimiento internacional de capitales. (Correa, 2004).

Con el fin de analizar el proceso de la liberación y apertura del sistema financiero mexicano, se exponen los periodos característicos desde finales de los años setenta hasta la época actual.

El primer periodo comienza a principios de los años setenta con el dinámico endeudamiento externo y termina con la crisis de la deuda en 1982. La apertura financiera y desregulación financiera que iniciaron en los años setenta, junto con TLC, provocaron cambios radicales en la organización y el funcionamiento de los intermediarios y ampliaron la competencia.(Correa,2004).

El redimensionamiento de instituciones en el mercado constituyó un cambio importante para la operación del sistema financiero. No obstante, la transformación de éste había comenzado desde la década de los setenta cuando la propia sofisticación del negocio bancario produjo la transición hacia la banca múltiple. Entonces, las tendencias del mercado llevaron a mejorar la atención al cliente, ofreciéndole en una sola institución operaciones de depósito, ahorro, financieras, hipotecarias y fiduciarias.

Este modelo de servicio presentó grandes ventajas frente a la banca especializada, como la superación de las limitaciones de crecimiento y concentración de riesgos, o la generación de economía de escala derivadas de la integración. Es por ello que las modificaciones regulatorias de 1974 y de 1978, que dieron paso a la banca múltiple, representaron en su momento el reconocimiento a una tendencia irreversible y de amplia ventaja. (Asociación de Bancos México, 2018).

La banca múltiple (1976) que surge con la reforma al marco jurídico institucional en los años setenta, posibilita consolidar de manera operativa, contable y regulatoria las actividades bancarias y financieras dispersas incluso geográficamente. Las nuevas entidades, que de hecho ya mantenían lazos patrimoniales, pueden realizar una administración de balance más integrado,

especialmente cuando la estabilidad de precios, tasas de intereses y tipo de cambio empiezan a desaparecer. (Correa, 2004).

Asimismo, en 1975, con la Ley del Mercado de Valores, se crearon las bases para desarrollar una infraestructura institucional del mercado de valores. Su existencia, respondió a la necesidad de financiamiento del Gobierno Federal surgiendo, hacia 1977, las operaciones de mercado abierto, y en 1978 la emisión de los primeros títulos de deuda pública, los Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes). (Concha, 2009).

Los Cetes, años más tarde, se constituyeron en el elemento que permitió la eliminación del crédito obligatorio de la banca al gobierno, el coeficiente de liquidez (depósitos obligatorios que la banca comercial tenía en el Banco de México, a cambio de una tasa de interés). En consecuencia, se liberaron una gran cantidad de recursos, iniciándose un proceso de desregulación de las tasas de interés y del crédito.

La banca comercial estuvo como lo señala Minsky (1977), operando como banca colonial, en el sentido de que financió bienes en tránsito, impedida de comprometerse ampliamente en el financiamiento de formación de capital. La banca de desarrollo cumplía un papel fundamental en la operación del sistema financiero en su conjunto, tomando financiamiento en moneda extranjera, asumiendo los riesgos y obteniendo los fondos que la propia empresa podía conseguir directamente (Correa, 2004).

Con la crisis de la deuda y la nacionalización de la banca, a partir de 1982 los bancos bajo administración del gobierno redimensionaron muy aceleradamente sus posiciones en el mercado.

El gobierno indemnizó y vendió los paquetes accionarios de los grupos económicos que eran parte de los activos bancarios. Además, permitió la participación accionario en los bancos del

capital privado hasta en un 30%. Todo lo cual condujo a una muy rápida reorganización de los grupos económicos, nuevas formas de organización y fortalecimiento de la casa de bolsa en la intermediación financiera privada. (Correa, 2004).

La actividad bancaria era una actividad protegida en los años anteriores (desarrollo estabilizador) hasta la nacionalización de la banca (1982), es decir, el banco central garantizaba una colocación rentable a una parte creciente de los activos bancarios.

El segundo periodo comprende desde 1982 con las renegociaciones y reestructuraciones de la deuda externa, y transcurre en los años ochenta (con flujos de capital negativos) cuando se tienen cambios en la percepción y objetivos de la política económica.

El número de instituciones se había reducido considerablemente, operando bajo el concepto de banca múltiple y a diferentes escalas de cobertura, lo que en principio respondió a la tendencia prevaleciente en el mercado. Sin embargo, la difícil situación del país y en particular la crisis de 1986, obligaron al sistema bancario a convertirse en vehículo para el financiamiento del gasto público bajo el régimen de máximo encaje legal. Se trató de condiciones de emergencia, que sobre todo en 1987, desembocaron en fenómenos de desintermediación bancaria frente a otros agentes financieros, que conformaron verdaderos “mercados paralelos”. (Asociación de Bancos México, 2018).

En este periodo todo el sistema fue reestructurado y los intermediarios financieros no bancarios cobraron mayor significación.

El nuevo auge de flujos de capital hacia el país da inicio al tercer periodo, el cual se caracteriza por la cartera participando de los procesos de privatización, que incluye la banca comercial

domestica (la cual había sido nacionalizada), y concluye con la crisis de bancaria y financiera de 1995 y el financiamiento de “rescate” del gobierno estadounidense.

El llamado proceso de reforma financiera tuvo entonces que reconocer el marco imperante y proceder, a partir de 1988, a la creación o ampliación de medidas que liberaran al sistema bancario, las que culminaron con la reprivatización de las instituciones en 1991. (Asociación de Bancos México, 2018).

Dentro de la reforma iniciada en 1988 destacan las medidas tendientes a sustituir los sistemas basados en restricciones cuantitativas al otorgamiento del crédito (cajones preferenciales) y a la supresión de los requisitos de reserva obligatoria, así como la terminación de la regulación en las tasas de interés, que hasta ese momento actuaba tanto para las operaciones pasivas como para las activas. (Asociación de Bancos México, 2018).

El desarrollo experimentado en otros mercados financieros a mediados de los ochenta y el creciente flujo de capitales a escala internacional, fueron también incentivos que aceleraron la innovación en el mercado doméstico, constituyendo el segundo eje de la reforma financiera. Así, entre 1983 y 1991 se diversificaron las opciones de ahorro para el inversionista y los canales de financiamiento. Se trata de un período en donde maduraron productos como la cuenta maestra, los depósitos preestablecidos y los pagarés, instrumento este último que amplió el rango de fondeo para los intermediarios. (Asociación de Bancos México, 2018).

Finalmente, un tercer eje de la reforma financiera se estableció a finales de 1989 con el cambio en las regulaciones de mercado, que abarcaron, entre otras, la expedición de reformas a las Leyes para Instituciones de Crédito y para el Mercado de Valores, y un paquete de regulaciones para Grupos Financieros. Con este paquete se crearon las bases para la operación de dichos grupos y de sus sociedades controladoras, figura que posteriormente se convirtió en el eje para la creación de las nuevas entidades bancarias. (Asociación de Bancos México, 2018).

El cuarto periodo comprende desde la segunda mitad de los años noventa hasta la actualidad. En particular en este periodo se dio la expansión en el mercado local de intermediarios financieros españoles y estadounidenses, por medio de la venta de los mayores bancos e intermediarios financieros no bancarios mexicanos; una caída del crédito doméstico y una política financiera que colocó a las finanzas públicas nuevamente en el soporte de la rentabilidad bancaria, esta vez de bancos extranjeros.

Se habla de una primera crisis con la nacionalización de la banca en 1982, la cual se convirtió en una enorme palanca de cambio en la propiedad de los activos nacionales cuando muchos de estos estaban bajo formas de propiedad en torno a grandes grupos industriales-financieros. En esta crisis el gobierno rescata a los bancos y a las empresas durante los ochenta y asume el servicio de la deuda externa.

Reforma Financiera (2014)

La Reforma Financiera promulgada por el Enrique Peña Nieto el 9 de enero de 2014 y publicada en el Diario Oficial de la Federación el 10 del mismo mes y año, pretendía buscar una oportunidad para que el sector financiero contribuyera en mayor medida al crecimiento económico.

De acuerdo al resumen ejecutivo que presento del Gobierno de la República, la Reforma Financiera buscaba los siguientes objetivos fundamentales:

- Incrementar la competencia en el sector financiero.
- Fomentar el crédito a través de la Banca de Desarrollo.
- Ampliar el crédito a través de las instituciones financieras privadas.
- Mantener un sistema financiero sólido y prudente.
- Hacer más eficaces a las instituciones financieras y el actuar de las autoridades en la materia

En este mismo resumen ejecutivo se dieron a conocer los **Pilares de la Reforma Financiera**:

- A. Incrementar la competencia en el sector financiero.
- B. Fomentar el crédito a través de la Banca de Desarrollo.
- C. Ampliar el crédito a través de las instituciones financieras privadas.
- D. Mantener un sistema financiero sólido y prudente.

Hoy en día se cuenta con instituciones sólidas manejadas con altos estándares prudenciales, que se reflejan en un sistema financiero sano, inclusive en un entorno internacional inestable.

La Reforma Financiera integró, entre otros, las siguientes medidas que contribuyen al fortalecimiento del sector para mantener su solidez:

- Fortalecimiento de medidas prudenciales.
- Fortalecimiento del procedimiento de liquidación Bancaria.
- Coordinación en Materia de Estabilidad Financiera.

La Reforma Financiera moderniza la legislación en este sentido a través de algunas de las siguientes medidas:

- Flexibilización del Régimen corporativo de los fondos de Inversión.
- Fortalecimiento del Régimen del Mercado de Valores.
- Se eleva a rango de ley el Consejo Nacional de Inclusión Financiera.
- Se eleva a rango de ley el Comité de Educación Financiera.
- Se mejora y fortalecen el Esquemas de Sanciones y Autocorrección.

La Reforma Financiera tenía bases para que el sector financiero contribuyera en mayor medida al desarrollo económico incluyente y haría del crédito un mayor detonador de crecimiento económico en favor de las familias mexicanas. (Gobierno de la república, 2014).

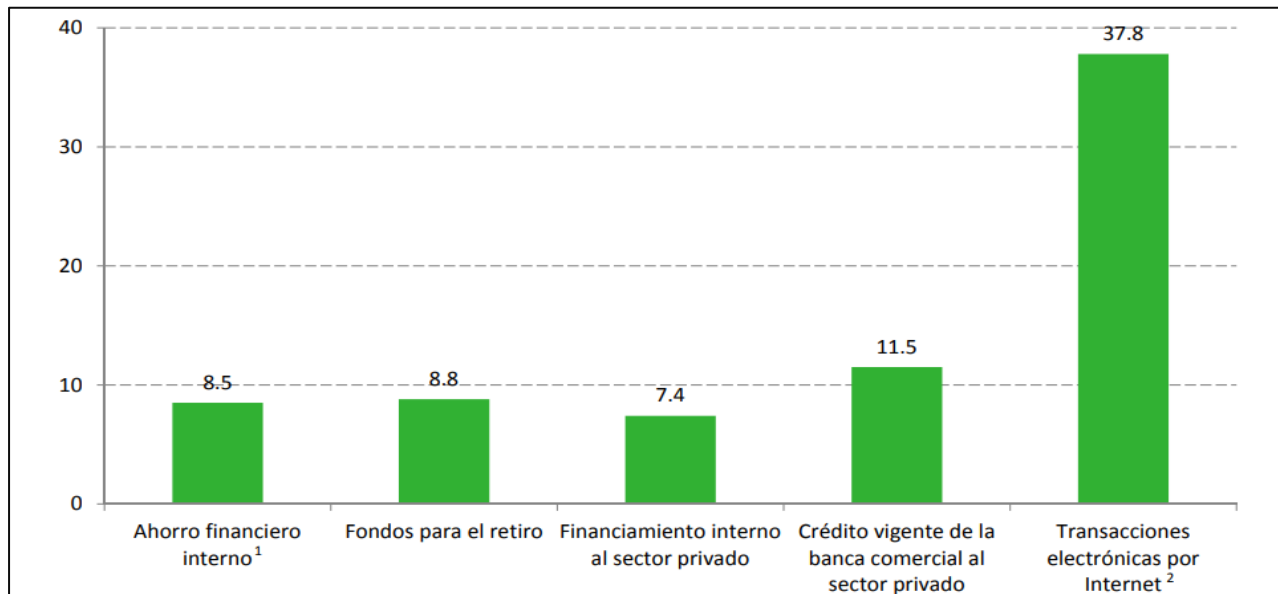
Con la Reforma Financiera se estableció un marco jurídico, en la que se promovía la competencia, multiplicando y mejorando las opciones de crédito para los mexicanos. Asimismo se fortalece la regulación, la coordinación y el sano desarrollo del sector. El propósito de la Reforma Financiera era que hubiera más crédito y más barato (Gobierno de la República, 2014).

1.3 Evolución del sistema financiero

De acuerdo con la versión oficial del Banco de México, en la última década, el sistema financiero mexicano ha registrado un crecimiento notorio. En la Gráfica 1.0, se observa que el mayor porcentaje es en relación a las Transacciones electrónicas por internet.

Gráfica 1.0 Indicadores de actividad financiera

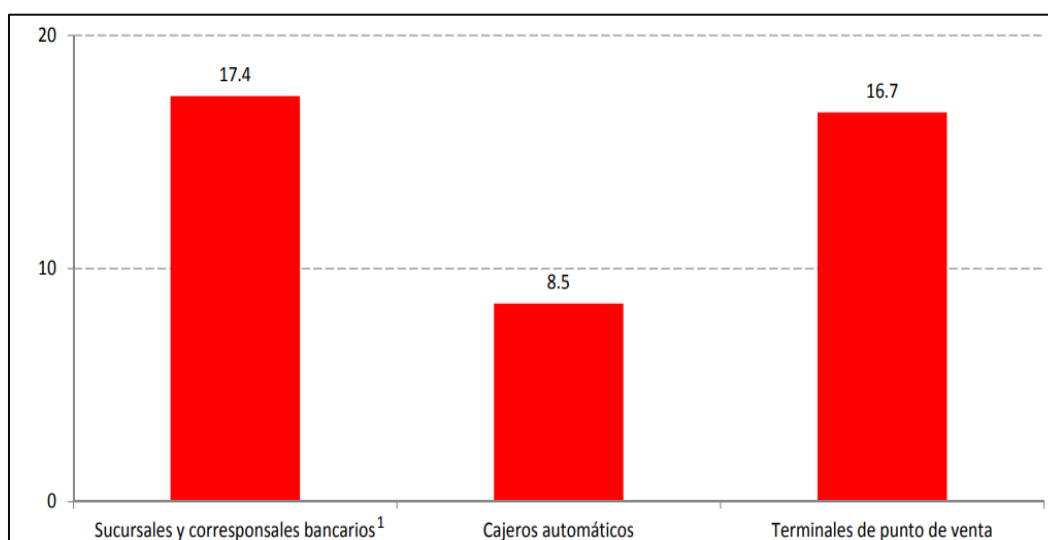
Crecimiento promedio real anual compuesto, 2003-2013, %



Fuente: Banco de México. Oportunidades de la reforma económica (Agosto 2014).

Lo que provoco que se tuviera que hacer crecer la infraestructura bancaria, esto hizo que del periodo de 2003 a 2013 se incrementaran los corresponsales bancario, los cajero automáticos y terminales de venta (Gráfica 1.1).

Gráfica 1.1 Redes de distribución bancarias Crecimiento promedio anual compuesto
2003-2013 (%)

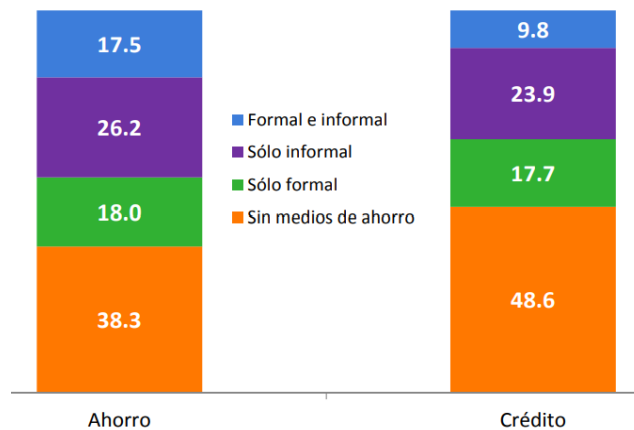


Fuente: Banco de México. Oportunidades de la reforma económica (Agosto 2014).

- Corresponsal bancario: Es un tercero que establece relaciones o vínculos de negocio con un banco para ofrecer, a nombre y por cuenta de éste, servicios financieros a sus clientes. Existen corresponsales bancarios desde marzo de 2010(Banxico, 2014).
- Cajeros Automáticos: son máquinas dispensadoras de dinero activadas mediante una tarjeta y una clave secreta personal, que identifica a un usuario. Cuentan con mecanismos de seguridad, para permitir que sólo quien disponga de dicha tarjeta pueda realizar operaciones.
- Terminal punto de venta (TPV): es un dispositivo o aparato electrónico que, en un negocio comercial, permite administrar tareas relacionadas con la venta de sus productos y/o servicios, principalmente el cobro por tarjeta de crédito o débito, la autorización e impresión del ticket de venta, gestionar el inventario o generar informes que ayudan en la gestión del negocio, entre otras.

Con respecto a la Inclusión financiera que se define de acuerdo a la CNBV como: “el acceso y uso de servicios financieros formales bajo una regulación apropiada que garantiza esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población”, para el año 2012 fue baja. (Ver Grafica 1.2),

Gráfica 1.2 Usuarios de ahorro y crédito % de adultos (Año 2012).



Adultos: Población entre 18 y 70 años de edad

Fuente: Banco de México. Oportunidades de la reforma económica (Agosto 2014). ENIF 2012.

Como se sabe las limitaciones percibidas en los servicios financieros representan una oportunidad de desarrollo, la Tabla 1 se muestran las razones del porque los adulto entre 18 y 70 años no ahorran de manera formal y porque no cuentan con el crédito que ofrecen los bancos. (ENIEF,2012).

Tabla 1. Ahorro y crédito formal (Año 2012)

Cuenta de ahorro formal		Crédito formal	
Razones	Adultos ¹ (%)	Razones	Adultos ¹ (%)
No le alcanza / ingresos insuficientes o variables	73.4	No le interesa, no lo necesita o no lo ha solicitado	48.9
No le interesa / necesita	16.0	No cumple con los requisitos	23.2
Los intereses son bajos	1.3	No le gusta endeudarse	19.1
Las comisiones son altas	3.2	Los intereses o las comisiones son altos	15.9
No confía en los bancos	4.3	No confía en los bancos o le dan mal servicio	3.3
Piden requisitos que no tiene	5.1	La sucursal le queda lejos o no hay	2.1
Prefiere otras formas de ahorro	4.3	Cree que lo van a rechazar	1.0
La sucursal le queda lejos	2.3		

Adultos: Población entre 18 y 70 años de edad

Fuente: Banco de México. Oportunidades de la reforma económica (Agosto 2014). ENIF 2012.

En la tabla 1 se puede observar que la razón por la que las personas adultas no ahorran de manera formal es debido a que tienen ingresos insuficientes y por lo tanto no tienen la posibilidad de ahorrar ya que lo que ganan apenas les alcanza para el día a día. Por otra parte, el crédito formal tiene un alto porcentaje en cuanto a la razón “No le interesa, no lo necesita o no lo ha solicitado”, es principalmente se puede aludir a que las personas no están familiarizadas con los créditos. Otra razón que destaca es “No cumple con los requisitos” esto parece ser más razonable, ya que los bancos para tramitar el crédito revisan desde historial crediticio hasta nomina, entre otras cosas.

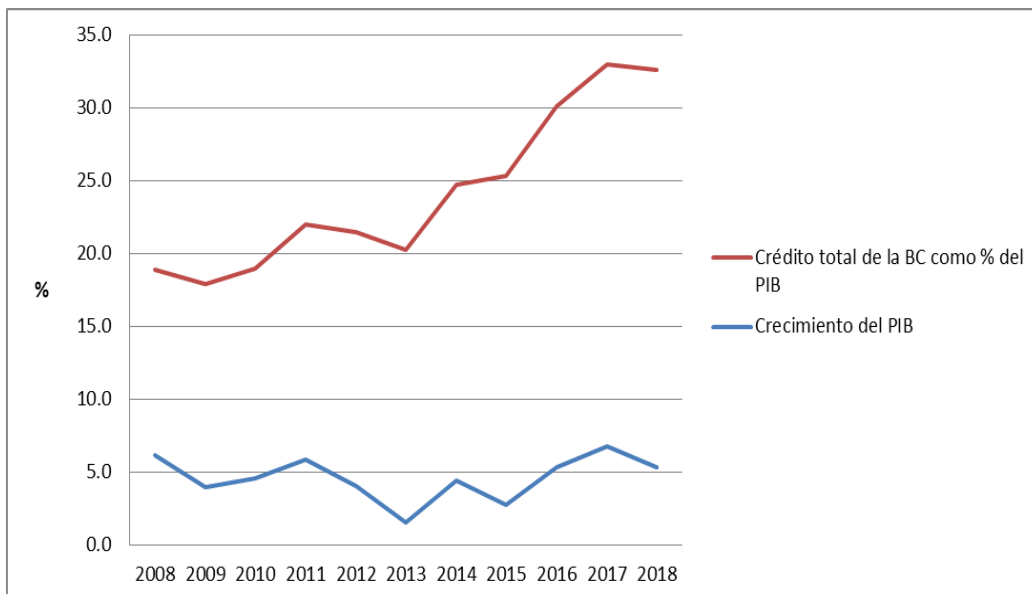
El objetivo de la reforma financiera de 2014 era el fortalecimiento de los fundamentos económicos puede impulsar el crecimiento del sistema financiero: estabilidad macroeconómica, regulación y supervisión, protección de los derechos de propiedad y competencia. Esto mediante el uso de tecnología, la implementación nuevos canales y productos profundidad e inclusión.

Con la reforma financiera se esperaba que se tuvieran oportunidades de desarrollo para el sistema financiero. En cuanto a los beneficios esperados que dependían de una implementación adecuada de la reforma: 1) Marco de mayor certidumbre y menores costos, 2) Impulso a la actividad financiera con un beneficio sobre el crecimiento económico y 4) Mayor innovación que facilite la inclusión financiera.

Crecimiento total de la Banca Comercial

A continuación en la gráfica 1.3 se muestra el crecimiento total de la Banca Comercial como proporción de Producto Interno Bruto con el crecimiento del PIB, con el fin de comparar la versión oficial que dio a conocer el Banco de México con la realidad actual. La grafica realizada se elaboró con información de la CNBV e INEGI, muestra el crecimiento del año 2008 al 2018, debido a que en la página oficial de INEGI solo se tienen datos de ese periodo.

Gráfica 1.3. Comparación del Crédito total de la Banca Comercial como porcentaje del PIB con el Crecimiento del PIB (2008-2018).



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV (2018) e INEGI (2018).

En el periodo de 2012 a 2017, el crédito interno al sector privado pasó de 27 a 34.6% como proporción del Producto Interno Bruto (PIB), lo que representa un crecimiento en el periodo de casi 7.7 puntos porcentuales, según se desprende del Quinto Informe de Gobierno. (El Economista, 2017).

A junio del 2017 la banca comercial registro la mayor contribución al financiamiento al sector privado con 51.7% del total; en segundo lugar se ubicaba el crédito otorgado por el Infonavit y el Fovissste con una aportación conjunta de 23.5%; en tercer lugar se situaba el mercado de deuda y capitales con 12%; mientras que otros intermediarios no bancarios contribuyeron con 7.6% y la banca de desarrollo con 5.3 por ciento. (El Economista, 2017).

En los últimos diez años, el crédito Bancario como proporción del Producto Interno Bruto (PIB) subió de 14.9 a 23.3 por ciento, según la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). (ANTAD, 2018).

El objetivo central de la Reforma Financiera del 2013 (una de las reformas estructurales) era que en México hubiera más crédito y más barato. Al mismo tiempo, se menciona en el informe, la banca comercial en México mantiene elevados niveles de solidez y solvencia, lo cual se reflejó en un nivel de capitalización de 15.4% a junio del 2017, es decir, 4.9 puntos porcentuales por encima de 10.5% establecido en Basilea III. (El Economista, 2017).

1.4 Situación financiera actual la banca comercial

En este apartado se realizara un análisis en donde se en marcan razones de rentabilidad y estabilidad, con motivo de tener un panorama más amplio y claro del comportamiento actual de la banca.

1.41 Características del sector

En el comunicado de prensa de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores se dio a conocer la información al cierre de 2018: “ el sector de Banca Múltiple estuvo integrado por 50 instituciones en operación, lo que representa dos instituciones más respecto a las que operaban al cierre de septiembre de 2017 debido al inicio de operaciones de Shinhan (enero 2018), Banco S3 (marzo 2018) y Bank of China (julio 2018); aunado al proceso de fusión de Interacciones con Banorte a partir de julio 2018.

Por su parte, las siguientes instituciones han presentado cambios en su denominación: Investa Bank cambió a Accendo Banco (abril 2018), Bank of Tokyo cambió a MUFG Bank (mayo 2018), y UBS cambió a BIAfirme (julio 2018)” (Cnbv, 2018).

La importante labor de la banca dentro del Sistema Financiero consiste en contactar a oferentes y demandantes de recursos financieros para que, a través de esta función de intermediación financiera, se apoye el funcionamiento eficiente de la economía, es decir, de la producción y consumo de bienes y servicios.

Actualmente, el Sistema Bancario está compuesto por las siguientes instituciones:

Tabla 1.1 Bancos en Operación

BANCOS EN OPERACIÓN	
1 ABC Capital	26 Credit Suisse
2 Accendo Banco	27 Deutsche Bank
3 Actinver	28 Famsa
4 Afirme	29 Finterra
5 American Express	30 Forjadores
6 Autofin	31 Fundación Dondé
7 Azteca	32 HSBC
8 Bajío	33 ICBC
9 Banco S3	34 Inbursa
10 Bancoppel	35 Inmobiliario Mexicano
11 Bancrea	36 Intercam
12 Bank of America	37 Invex
13 Bank of China	38 JP Morgan
14 Bankaool	39 Mifel
15 Banorte	40 Mizuho Bank
16 Banregio	41 Monex
17 Bansi	42 MUFG
18 Bardays	43 Multiva
19 Base	44 Pagatodo
20 BBVA Bancomer	45 Sabadell
21 BIAfirme	46 Santander
22 CI Banco	47 Scotiabank
23 Citibanamex	48 Shinhan
24 Compartamos	49 Ve por Mas
25 Consubanco	50 VW bank
BANCOS POR INICIAR OPERACIONES	
51 KEB Hana México	52 Progreso Chihuahua

Fuente: CNBV (Noviembre 2018). <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/banca-multiple>

Los bancos más grandes, por su nivel de activos (BBVA Bancomer, Santander, Citibanamex, Banorte, HSBC, Scotiabank e Inbursa) que conforman el grupo de los siete (G7), concentran el 78.5% de los activos totales del sector, el 82.7% de la cartera total y el 80.8% de la captación total (RNIF, 2018).

1.42 Inclusión financiera

La inclusión financiera se refiere “al acceso que las personas puedan tener al sistema financiero formal, así como al uso adecuado de productos y servicios financieros como lo es el ahorro, el crédito, los seguros y las cuentas de ahorro para el retiro, entre otros. Una infraestructura adecuada es fundamental para permitir el acceso a los servicios financieros” ((RNIF, 2018).

Los puntos de acceso son las sucursales, los corresponsales o comisionistas, los cajeros automáticos y las terminales punto de venta (TPV).

Los canales tradicionales (sucursales y cajeros) han tenido un incremento en cuanto a la cobertura que ofrecen, no han logrado expandirse por todo el territorio mexicano dado que los costos asociados a ello son significativos para las instituciones financieras y éstas han migrado a modelos de negocio más rentables como son los corresponsales; no obstante, México presenta un reto en materia de infraestructura tecnológica para lograr conectividad en la totalidad del territorio del país; ante esto, es necesario compartir recursos para lograr no solo conectividad en todas las comunidades del país, sino también la provisión de servicios financieros a través de modelos de negocio donde varias instituciones compartan los costos operativos y financieros que éstos representan (RNIF, 2018).

Dados los avances tecnológicos y las brechas generacionales, el uso de servicios financieros digitales va tomando relevancia y los proveedores van migrando a ofrecer servicios tales como la banca electrónica, que ha permitido que se puedan llegar a realizar algunas operaciones financieras a través de los celulares o computadoras.

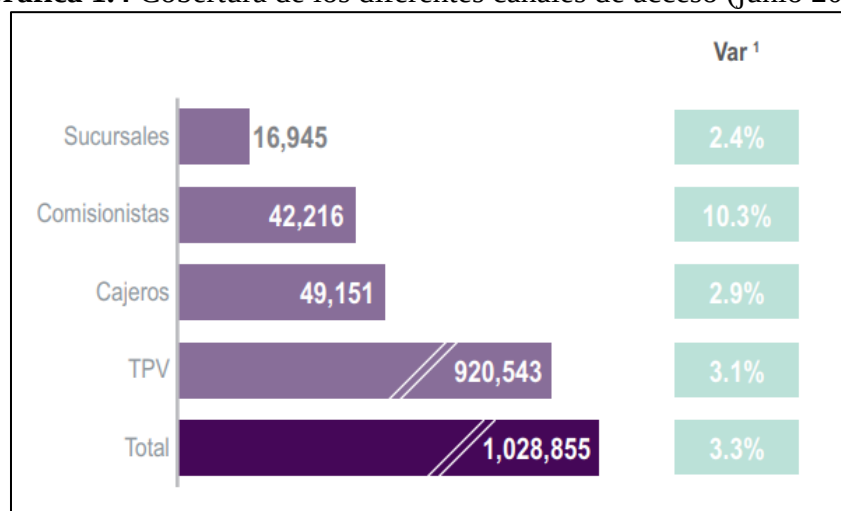
Para desarrollar productos y servicios adecuados a la población es necesario estar atento a las señales del mercado e incluso a las innovaciones tecnológicas.

Canales de acceso

Los canales de acceso considerados en este apartado son: sucursales (establecimientos de una empresa en distintos sitios), corresponsales (es un tercero que establece relaciones o vínculos de negocio con un banco para ofrecer, a nombre y por cuenta de éste, servicios financieros a sus clientes), cajeros automáticos (maquinas que se utilizan para extraer dinero con una tarjeta de plástico) y terminales punto de venta (dispositivo o aparato electrónico que permite el cobro por tarjeta de crédito o débito).

A junio de 2017, se registraron 16,945 sucursales de todo el sector financiero (se refiere a las instituciones financieras reguladas y supervisadas por la CNBV), 2.4% más que en junio de 2016. El número de comisionistas alcanzó 42,216 módulos únicos o máximos, lo que implicó un crecimiento del 10.3% respecto del año anterior. Los cajeros automáticos crecieron 2.9% respecto del mismo periodo, lo que significó que había 49,151 cajeros distribuidos en 1,412 municipios donde habita el 94% de los adultos del país. Las terminales punto de venta (TPV) crecieron 3.1% respecto de junio de 2016, llegando a 751,669 ubicadas en 1,662 municipios. (RNIF, 2018).

Gráfica 1.4 Cobertura de los diferentes canales de acceso (junio 2016)



Fuente: Reporte de la inclusión financiera #9. Con datos de la CNBV, junio de 2017.

Un corresponsal bancario (comisionistas) es un establecimiento comercial, autorizado por la CNBV que, en alianza con una institución financiera, pone a disposición de los usuarios algunos servicios que antes sólo podían realizarse en sucursales bancarias.

Ventajas de los corresponsales:

- Son una alternativa flexible que hace fáciles y accesibles los servicios financieros de los bancos
- Permiten una alta penetración, ya que favorece el incremento de puntos de acceso al sistema financiero
- Representan un costo bajo para los bancos, y esto beneficia también al usuario final
- Las operaciones son procesadas en tiempo real

La figura de corresponsal bancario se creó para facilitar el acceso al sistema financiero de la población y zonas geográficas más alejadas.

Existen 20 bancos que cuentan con corresponsales autorizados por la CNBV: ABCCapital, Afirme, American Express, Azteca, Banamex, BanBajío, BBVA Bancomer, BanCoppel, Bankaool, Banorte, Bansefi, Bansí, Compartamos, Famsa, Forjadores, HSBC, Inbursa, Invex, Santander y Scotiabank.

Los corresponsales bancarios más utilizados son: Tiendas de conveniencia, Farmacias, Tiendas departamentales, Telecomm y Estaciones de Servicio de Pemex, entre muchos otros (CNBV, 2018).

Los servicios que cada corresponsal ofrece dependerán de los convenios que tenga con cada institución bancaria. Los más comunes son: Pago de servicios, Retiros, Depósitos y Pago de Créditos.

Pero se pueden realizar también algunos otros como: Pago de créditos otros bancos, pago de cheques, consulta de saldos y apertura de cuentas.

De acuerdo con cifras del 8°. Reporte Nacional de Inclusión Financiera, en México, a través de los corresponsales, la banca que cuenta con una red de 13,611 sucursales distribuidas en 1,047 municipios, con los corresponsales bancarios ha logrado extender su cobertura a lo largo del país, llegando a 51,896 puntos de acceso en 1,632 municipios, lo que representa un incremento del 56% en la cobertura de municipios.

Los corresponsales bancarios son muy importantes hoy en día, ya que aunque las personas no recurren a un banco, si llegan a recurrir a un establecimiento comercial. Como se sabe (ANEXO B) cada corresponsal tiene un Banco que lo respalda, esto muestra que a final de cuentas, estos establecimientos necesitan un banco, y los bancos necesitan de los establecimientos para llegar a más personas.

Clasificación de operaciones que se pueden realizar a través de un corresponsal por nivel de riesgo

Las áreas de la CNBV involucradas en el proceso de autorización y supervisión de las instituciones financieras definieron que, dada la experiencia que hay en el mercado para operar a través de comisionistas, habría posibilidad de flexibilizar algunos requerimientos para la autorización sin incumplir la regulación.

Para ello, se clasificaron las operaciones que se pueden realizar a través de un tercero en tres niveles de riesgo. Con ello, ahora es posible realizar autorizaciones expeditas para las operaciones de bajo riesgo, considerando también la experiencia que tenga la institución financiera o el comisionista en operar bajo este modelo.(Tabla 1.2).

Tabla 1.2 Clasificación de operaciones que se realizan a través de un corresponsal

Tipo de autorización	Criterio 1: Tipo de operación	Criterio 2: Tipo de comisionista
Riesgo bajo	- Pago de servicios - Pago de créditos - Pago de contribuciones - Compra y venta de dólares	Banco o comisionista con experiencia
Riesgo medio	- Depósitos - Situación de fondos - Entrega de medios de pago - Aceptación de préstamos documentados en pagarés o certificados de depósito	Banco o comisionista sin experiencia
Riesgo alto	- Retiros - Consulta de saldos - Pago de cheques - Apertura de cuentas - Productos nuevos y/o complejos	Nuevos modelos de negocio independientemente de la experiencia de los participantes

Fuente: Reporte de la inclusión financiera #9. Con datos de la CNBV, junio de 2017.

Actualmente, los bancos Afirme, Azteca, American Express, Bajío, BanCoppel, Compartamos Banco, Banorte, Consubanco, Banco Famsa, Banco Forjadores, HSBC e Invex, ofrecen el servicio “pagos de créditos” en todos sus corresponsales autorizados.

Los bancos como Banamex, Bancomer, Santander y Scotiabank, tienen en su mayoría ese servicio, pero tienen al menos un corresponsal que no lo ofrece.

ABCCapital, Bancrea, Bansefi, Bansi, Bankaool, Inbursa y Accendo Banco, no cuentan con “pago de créditos” en ninguno de sus corresponsales.

Entre los corresponsales bancarios que ofrecen el servicio de “retiros” son: Créditofirme, Telecomm, Banamex Aquí, Casa Ley, Diconsa, Estaciones de servicio Pemex y Yastás.

Los corresponsales que brindan el servicio de “Depósitos” son: Créditofirme, Telecomm, Tiendas Soriana, Tiendas Chedraui, Banamex Aquí, Operadora Futurama, Oxxo, 7-Eleven, Casa Ley, Farmacias del Ahorro, Farmacias Guadalajara, Pitico, Farmacias Benavides, Farmacias Esquivar, Tiendas Extra, Súper Sánchez, Grupo Comercial Control- DSW, Farmacias ABC, Súper Willys, Farmacias Unión, Comercializadora rápido, Súper Kiosko, La Comer, Gasmart (Netplay), Diconsa, Estaciones de servicio Pemex, Yastás, Samborns, Nueva Wal-Mart de México y Telcel. (Ver ANEXO B).

1.43 Balance General

Dentro del balance general o estado de situación financiera, existen tres elementos que lo componen: activos, pasivos y capital contable(o patrimonio).¹

El saldo de los activos totales del sector se ubicó en \$ 9226 mmdp, presentando un incremento anual de 5.9%.

Tabla 1.4 Balance General

BALANCE GENERAL BANCA MÚLTIPLE SALDOS EN MMDP	Septiembre 2017	Septiembre 2018	Variacion anual
Activo total	8678	9226	5.9
Pasivo total	7750	8230	5.8
Capital contable	928	995	6.7

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Series históricas de la banca múltiple, edición electrónica, <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx>, septiembre de 2018.

El pasivo total registró un saldo de \$8230 mmdp, 5.8% más que septiembre 2017. Por su parte, el capital contable alcanzó un monto de \$995 mmdp, después de registrar una variación anual de 6.7%. (Tabla 1.4).

1.44 Estabilidad y rentabilidad

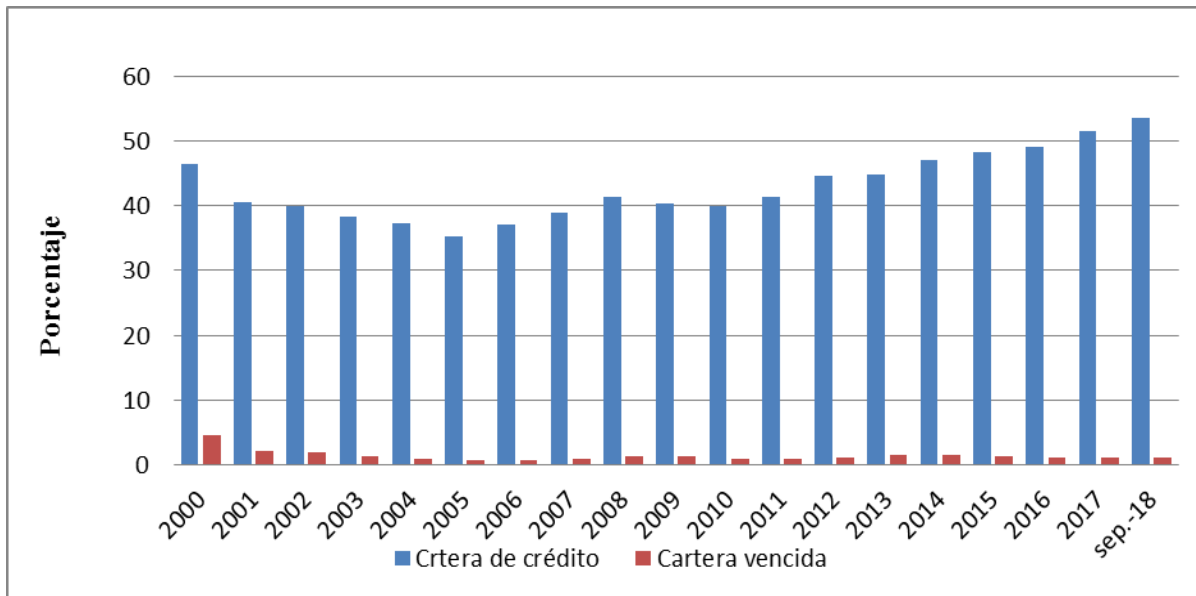
En esta investigación se calcularon las razones financieras de rentabilidad, estabilidad y eficiencia, a partir del balance general y del estado de resultados, con la finalidad de evaluar el comportamiento de la banca. Con los datos obtenidos de la CNBV se aprovecha la riqueza de la información disponible en los años recientes.

Los datos utilizados se tomaron del portafolio de información en donde se encuentra las series históricas del año 2000 a septiembre de 2018, es por eso que el análisis se hace de diciembre de cada año desde 2000 a 2017, y solo para el año 2018 se toma el mes de septiembre, debido a que es la información disponible.

En la estructura de las operaciones activas en el periodo de 2000 a 2018, la cartera de crédito² represento más del 35% (de manera general) de sus activos totales. Y de manera reciente en los últimos cinco años más del 45%.

En cuanto a la cartera vencida³, solo en el año 2000 significó más del 4%, y en los años siguientes no más de 2%, a excepción del año 2001 en donde presento 2.07%. (Gráfica 1.5).

Gráfica 1.5 Banca comercial: tamaño de la cartera de crédito y cartera vencida (2000-2018)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Series históricas de la banca múltiple, edición electrónica, <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx>, septiembre de 2018.

Dentro de las operaciones pasivas de la banca comercial, las operaciones pasivas tienen de manera general dentro del periodo estudiado un 90%, y el resto del capital propio.⁴ (Tabla 1.5).

Tabla 1.5 Activo total y Pasivo total

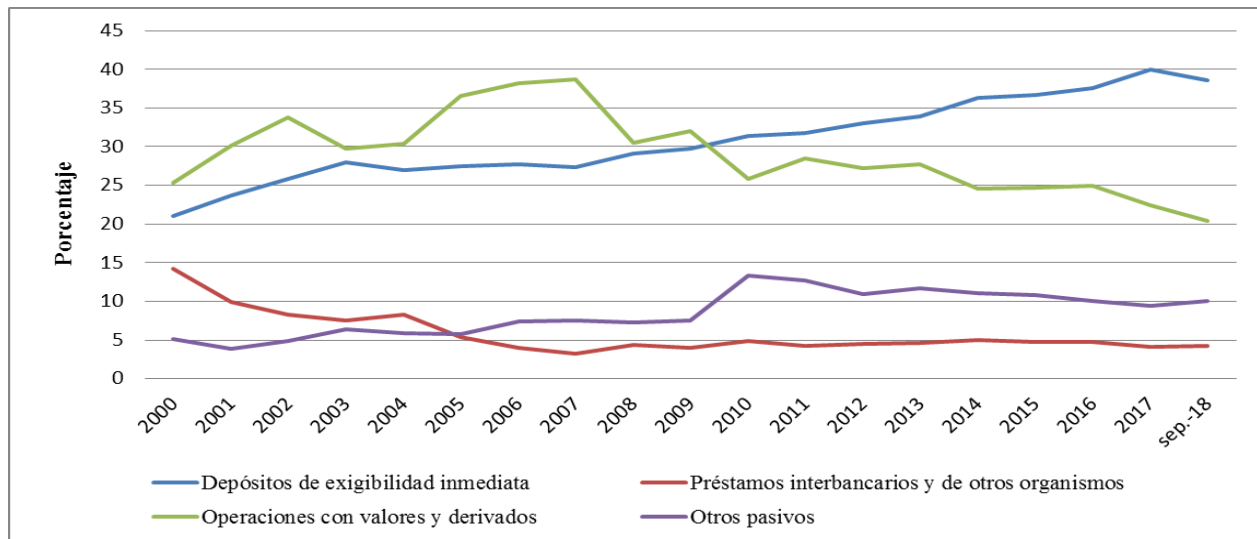
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Activo total	2031704	2286120	2363354	2495348	2820070	3218336	3651317	4244874	4434769	4719727	5189491
Pasivo total	1887134	2135159	2176501	2283130	2585212	2936273	3304051	3836973	3981584	4203876	4633067
Porcentaje	92.9	93.4	92.1	91.5	91.7	91.2	90.5	90.4	89.8	89.1	89.3

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	sep-18
Activo total	5802608	6025910	6556064	6913222	7770086	8667759	9023185	9226373
Pasivo total	5205749	5389739	5880248	6160562	6959783	7807309	8086023	8230542
Porcentaje	89.7	89.4	89.7	89.1	89.6	90.1	89.6	89.2

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Series históricas de la banca múltiple, edición electrónica, <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx>, septiembre de 2018.

Dentro de la Captación total se encuentran: Depósitos de exigibilidad inmediata, Préstamos interbancarios y de otros organismos, Operaciones con valores y derivados, Otros pasivos. Del año 2002 al 2018 todos ellos en conjunto acumular de más del 70% de los pasivos totales, en donde se destaca que solo en el año 2016 llegó a 77.2%. (Gráfica 1.6).

Gráfica 1.6 Pasivos. Captación total



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Series históricas de la banca múltiple, edición electrónica, <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx>, septiembre de 2018.

Cuando el ROE⁵ es superior al ROA⁶, la financiación de parte del activo con deuda posibilita el crecimiento de la rentabilidad financiera. Para el periodo estudiado, esto se logra apreciar, ya que en todos los años la rentabilidad del capital invertido es mayor a la rentabilidad de los activos.

¹El activo son todos los bienes, inversiones o derechos de la empresa. Los pasivos representan las deudas y obligaciones de la empresa. El patrimonio contable es el patrimonio de los accionistas, es decir, la parte residual de los activos una vez deducidos todos los pasivos e incluye las aportaciones realizadas, ya sea el momento de constitución o en momentos posteriores, así como los resultados acumulados. (www.rankia.mx)

²Cartera de crédito: Cuenta que se utiliza para registrar aquellos productos capitalizados en la concesión de préstamos y en deudores).

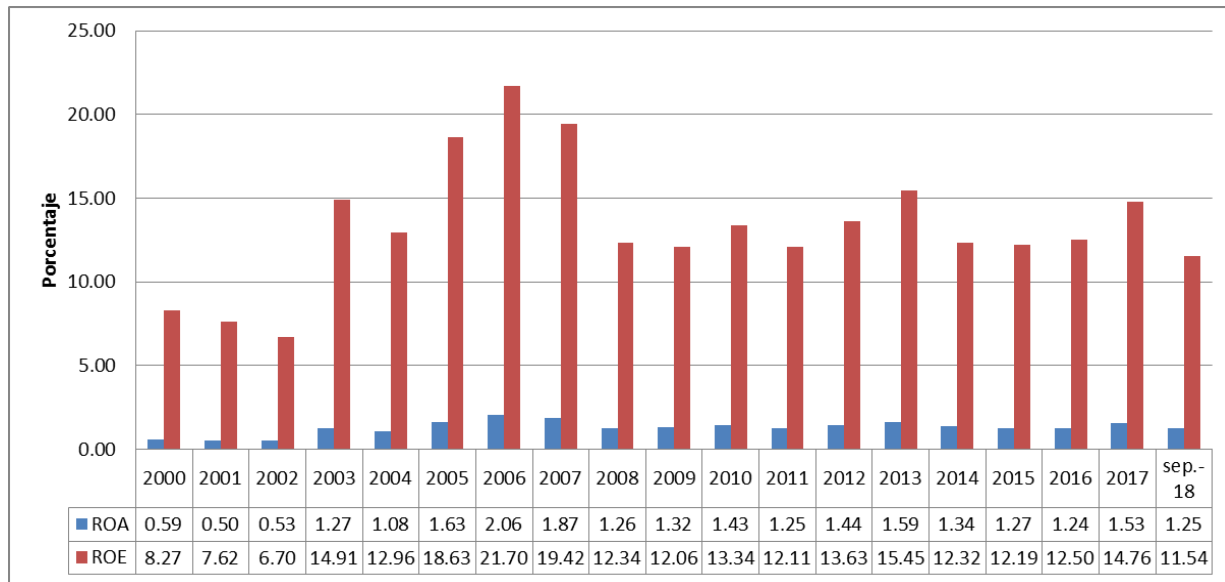
³Cartera vencida: Entendida como la parte de los documentos y créditos que no han sido pagados a la fecha de vencimientos.

⁴Capital propio: Corresponde a la diferencia entre el activo y pasivo, también denominado fondos propios y no exigible. Es decir, recursos de una empresa constituidos por el capital social, las reservas y los resultados menos los dividendos entregados a la cuenta. (www.economia48.com)

⁵ROE(“Return on Equity” o rentabilidad financiera es un indicador que mide el rendimiento del capital invertido. (www.bancaynegocios.com)

⁶ROA(“Return on Assets”) o rentabilidad económica es un indicador que mide la rentabilidad del total de los activos. La cifra obtenida de ROA debe superar aproximadamente 5%. (www.bancaynegocios.com).

Gráfica 1.7 Banca comercial: razones de rentabilidad (2000-2018)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Series históricas de la banca múltiple, edición electrónica, <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx>, septiembre de 2018.

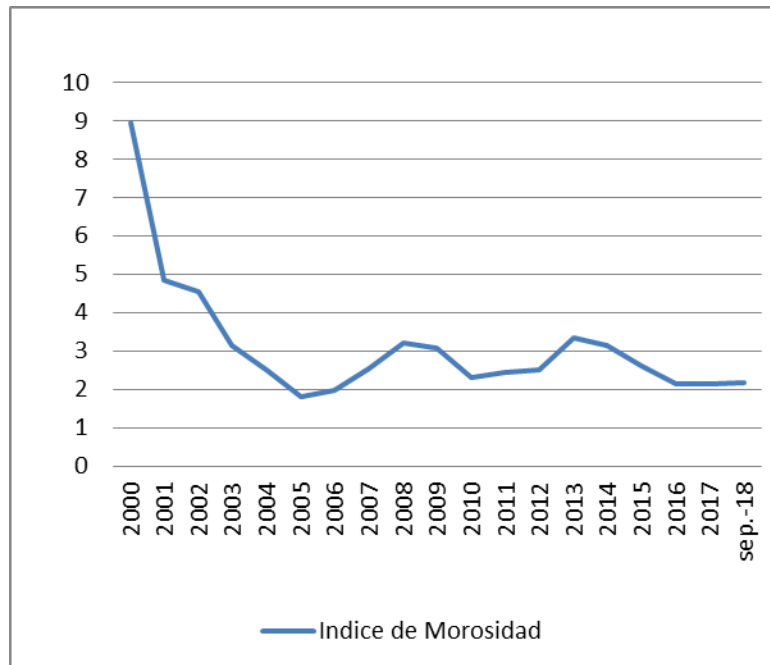
La banca ha sido analizada con los rendimientos en años anteriores (2000-2019), en donde se ha dicho que “en el periodo de la crisis (2007-2009) de la banca comercial en México mantiene estabilidad e índices de rentabilidad favorables que permiten conservar un sistema financiero estable.” (Concha, 2010).

Con la información obtenida al día de hoy de las series históricas se puede apreciar que al cierre del mes septiembre de 2018, se tiene un ROA de 1.25% y ROE de 11.54%, lo cual quiere decir que la disminución que mostraron las utilidades netas perjudicó la rentabilidad del año 2018 de la Banca Múltiple, esto en comparación al año anterior. (Gráfica 1.7).

Aun con la desaceleración que se tiene en los dos últimos años, se puede decir que la banca comercial en la actualidad sigue manteniendo sus índices de rentabilidad favorables y su sistema financiero estable.

En cuanto al índice de morosidad para los créditos grupales se han mantenido relativamente estables durante los últimos años (Gráfica 1.8). En particular, desde fines de 2007 dichos niveles de morosidad han oscilado alrededor del 3.5 por ciento, y ese valor resulta muy inferior al máximo histórico de 8.9 por ciento registrado en 2000.

Gráfica 1.8 Índice de Morosidad del 2000 al 2018.



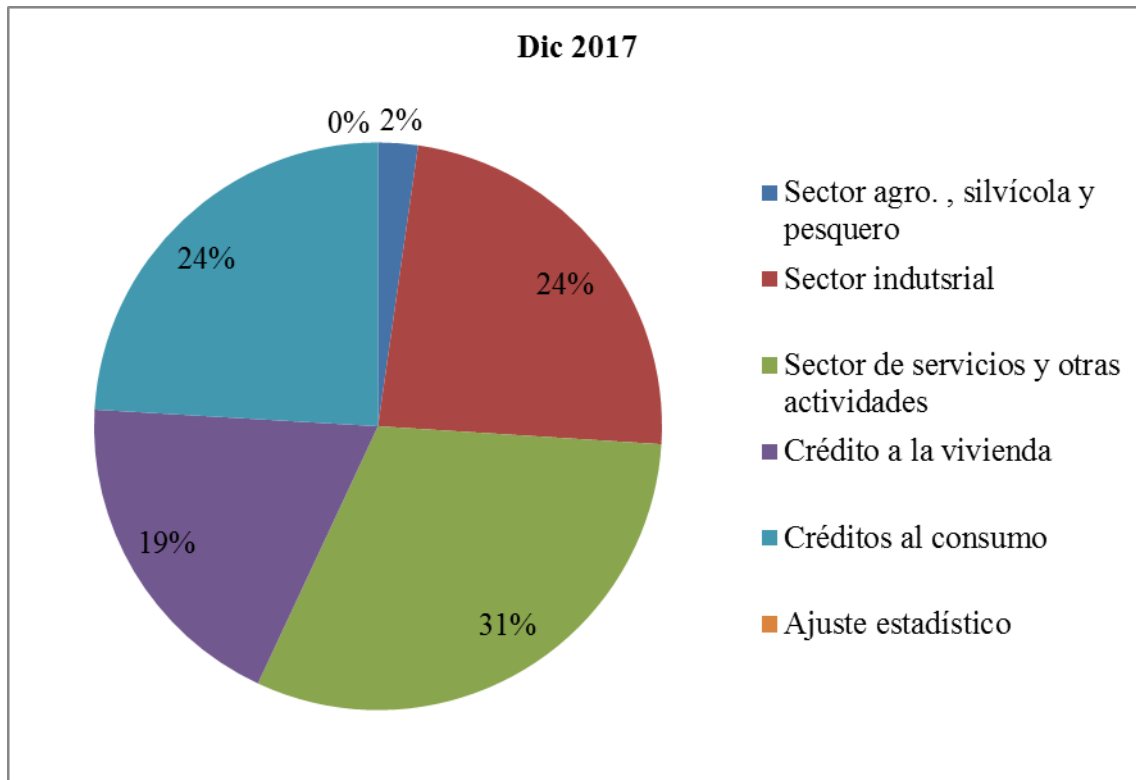
Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, Series históricas de la banca múltiple, edición electrónica, <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx>, septiembre de 2018.

1.45 Sector privado

El sector privado desempeña un rol importante en el desarrollo de la economía de mercado, puesto a que es el principal generador de empleos e inversión.

En la gráfica 1.9, se puede observar el porcentaje del crédito (vivienda y consumo) de la banca comercial es mayor al sector de actividades productivas (agro., silvícola y pesquero).

Gráfica 1.9 Banca comercial. Sector privado del país.



Fuente: Elaboración propia con información de BANXICO, edición electrónica, <https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx>, noviembre de 2018.

1.46 CAT. Tarjetas de crédito

El crédito es un acuerdo entre dos partes, en virtud del cual una de ellas (el acreedor) le presta una cantidad de dinero a la otra (el deudor). Los créditos se formalizan a través de contratos que establecen: el plazo, los pagos, cada cuándo se paga, las comisiones y los seguros, y otras condiciones que se deban cumplir (Banco de México, 2018)

Para otorgar un crédito, el acreedor toma en cuenta los siguientes factores sobre el deudor: capacidad de pago (ingreso disponible para pagar un crédito o ahorrar), solvencia y patrimonio, nivel de endeudamiento, historial crediticio y estabilidad laboral o de trabajo.

Para elegir un crédito es necesario:

- Acudir con varios oferentes de crédito. Ellos consultan el historial crediticio que, en caso de ser positivo, permite obtener mayores fuentes de financiamiento con mejores condiciones.
- Comparar el CAT de las diferentes opciones del mismo tipo de crédito.
- En los créditos hipotecarios, solicitar la oferta vinculante.

Al contratar un crédito:

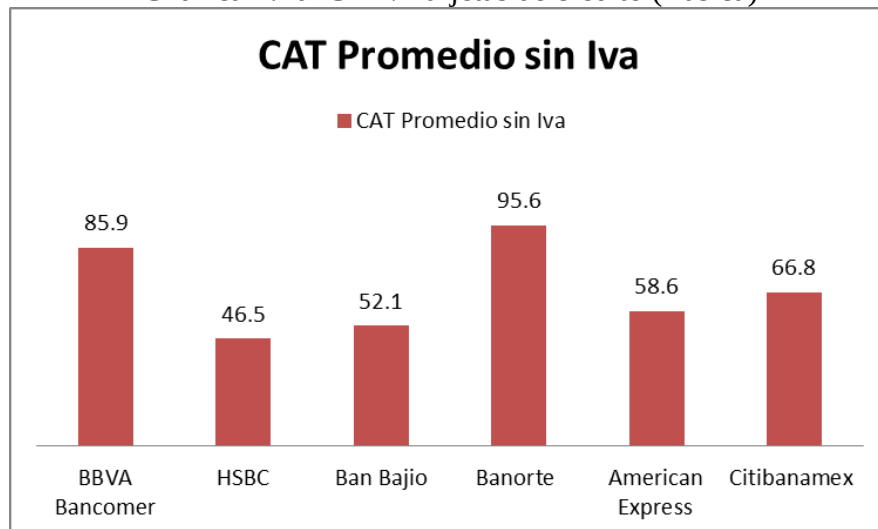
- 2 El contrato debe incluir una carátula que contenga el CAT y los principales términos y condiciones del crédito (tasa de interés, monto total a pagar, comisiones, etc.). Se debe revisar cuidadosamente y verificar que coincida con lo ofrecido.
- 3 Las instituciones deben entregar una tabla de amortización que contenga la fecha y el detalle de cada uno de los pagos que se realizarán, así como la evolución del saldo insoluto del principal.

El CAT, es una medida del costo de un financiamiento porque incorpora todos los costos y gastos inherentes del crédito. Por ser un porcentaje anual, permite efectuar comparaciones entre las diferentes ofertas de crédito. Para ello se supone que el crédito se encuentra vigente todo un año. Se debe buscar y seleccionar el CAT más bajo de aquel crédito que sea acorde con las necesidades y la capacidad de pago (Banco de México, 2018)

Cada tarjeta de crédito tiene características y beneficios diferentes. CONDUSEF las clasifica de la siguiente manera: básica, clásica, oro y platino. Para ejemplificar y mostrar el CAT de las tarjetas de crédito solo se tomaron algunas instituciones de las muchas que existen.

A continuación se muestra el CAT promedio sin IVA del tipo de tarjeta Básica y Clásica, de 7 instituciones de bancos en México, de Abril 2018 (información disponible). (Gráfica 1.10 y 1.11)

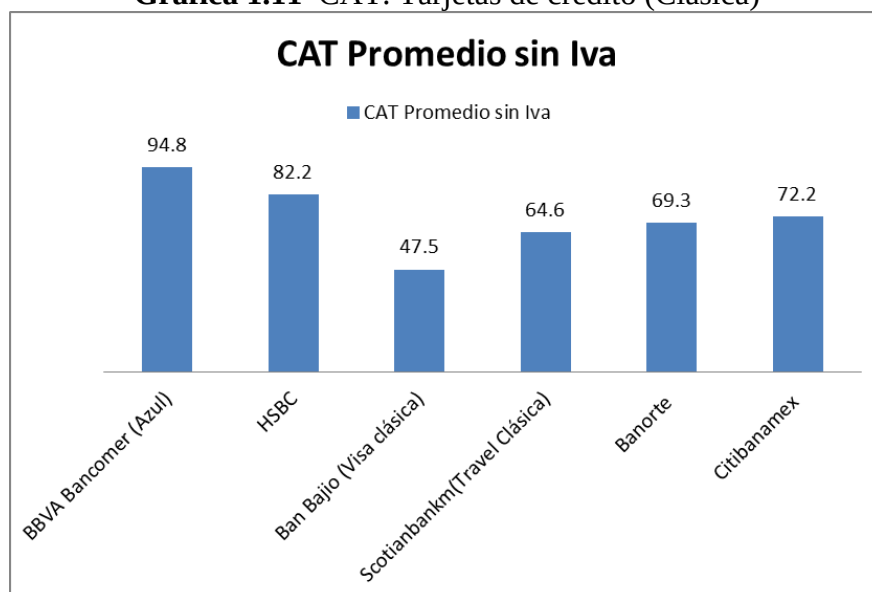
Gráfica 1.10 CAT. Tarjetas de crédito (Básica)



Nota: No hay información disponible Scotiabank.

Fuente: Elaboración propia con información de CONDUSEF, edición electrónica, <https://tarjetas.condusef.gob.mx/>, Noviembre 2018.

Gráfica 1.11 CAT. Tarjetas de crédito (Clásica)



Nota: American Express no tiene tarjeta Clásica

Fuente: Elaboración propia con información de CONDUSEF, edición electrónica, <https://tarjetas.condusef.gob.mx/>, Noviembre 2018.

La diferencia entre la tarjeta de crédito Básica y Clásica son las siguientes:

- Tarjeta de crédito Básica es una cuenta de ahorro que recibe depósitos en pesos, la cual, no solicita un monto mínimo de apertura y que además se cumpla con los siguientes requisitos: ser mayor de 18 y menor a 65 años, identificación oficial vigente con fotografía, comprobante de domicilio de preferencia a tu nombre. Con ella se puede acceder a retirar dinero a través de tarjeta de débito y en ventanilla. (www.tudecide.com, 2018).
- Tarjeta de crédito Clásica: Tiene un límite de crédito de \$33,121 en promedio, la anualidad (pago que haces cada año al banco para tener acceso a tu tarjeta de crédito y los servicios que ofrece) es de \$453 aproximadamente y su tasa de interés es de 28.4% promedio. (Excélsior, 2017)

De acuerdo con las gráficas anteriores (1.10 y 1.11), se puede observar, respecto a la tarjeta de crédito básica, la que tiene un CAT mayor es Banorte, por lo que sería más conveniente elegir HSBC. En cuanto a la tarjeta de crédito clásica, que la que tiene un CAT mayor es BBVA Bancomer, por lo que es más conveniente elegir Ban Bajío.

1.47 Conclusiones

La función de banca y crédito que las instituciones de banca múltiple proporcionan a sus clientes consiste en captar los recursos dispersos en la economía, conjuntarlos en ahorro y canalizarlos en forma de financiamiento (créditos) hacia individuos o empresas que generen valor agregado en la economía. Por ello, contar con un sistema bancario fuerte y eficiente fomenta el crecimiento económico del país.

La banca múltiple es en México el intermediario financiero más importante, tanto por el monto de los recursos que administra como por ser el único que tiene acceso a la llamada red de seguridad

La banca comercial es rentable y es estable, es estable porque no sobrepasa el índice morosidad (a más de 3.5 %) que establece el comité de Basilea III y el tamaño de la cartera vencida es muy pequeña y el tamaño de la cartera de crédito presta a casi el 50%.

Dentro de la estructura del sistema financiero mexicano, la banca comercial es la más importante. Hoy en día, una de las características banca comercial es el uso de la tecnología, como las fintech. Las empresas fintech son las que van a permitir la expansión a espacios en donde las sucursales tradicionales no han llegado. Los que van a permitir la expansión son los corresponsales bancarios

El sector privado puede y debe desempeñar un papel mucho más activo en el desarrollo y puede participar, mediante la innovación, en la producción de bienes y servicios que mejoren la calidad de vida de la población.

Las mejores cuentas de ahorro por banco en el 2018 son las que ofrecen: Bancomer, Banamex, American Express, Banorte, HSCB, Santander. Scotiabank y Multiva. (Financiamiento, 2018).

“En Julio del 2018, el Índice de Capitalización (ICAP) de la banca múltiple se ubicó en 15.73% , lo cual quiere decir, que el sector se mantuvo con el suficiente nivel de solvencia, según el informe de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). El reporte del ICAP correspondiente al quinto mes de 2018, a pesar del decremento del indicador de fortaleza financiera, todas las instituciones del sector se ubicaron en la categoría 1 de alertas tempranas, al cumplir con el requerimiento mínimo de capitalización de 8.0 por ciento, más el

suplemento de conservación de capital de 2.5 por ciento constituido con capital fundamental, que implica un nivel de 10.5 puntos porcentuales.” (Notimex, 2018).

“La categoría 1, según la CNBV, indica que las entidades están suficientemente capitalizadas para enfrentar escenarios de pérdidas no esperadas, por lo cual no se requieren acciones inmediatas de supervisión con relación a su solvencia.

Asimismo, se destaca que las instituciones designadas por la Junta de Gobierno de la CNBV, como de Importancia Sistémica Local, es decir, los bancos de mayor participación de mercado, también cumplieron con el Suplemento de Conservación de Capital Sistémico requerido y alineado a los más altos estándares acordados en Basilea III.” (Notimex, 2018).

CAPITULO 2 LAS FINTECH

2.1 Empresas FinTech

La palabra Fintech proviene de la contracción de las palabras inglesas finance y technology, que sirve para designar todas aquellas actividades financieras que utilizan las nuevas tecnologías digitales de información y comunicación para mejorar su eficiencia en la prestación de servicios financieros. El concepto utilizado por David Igual es “Las fintech (finance + technology) son empresas innovadoras que están emergiendo en estos últimos años y que ofrecen nuevas soluciones financieras con el soporte de nuevas tecnologías” (Igual, 2016, p:17).

El sector FinTech es el conjunto de empresas no financieras que usan la tecnología digital y herramientas asociadas -computación en la nube, blockchain (base de datos que registra toda la información), big data (conjunto de datos de gran tamaño), inteligencia artificial, redes sociales, etc.- para prestar servicios financieros a consumidores y empresas de una forma innovadora y bajo nuevos modelos de negocio.

Las innovaciones del sector FinTech tienen el potencial de transformar el sector financiero y ayudar a proveer servicios a grupos sociales en donde los bancos no lo han logrado. El sector FinTech está integrado por dos grupos de empresas:

- a. Nuevos emprendimientos y empresas jóvenes en su mayoría. Este grupo de empresas ha innovado tanto en las soluciones que ofrece como en los modelos de negocio y tiende a especializarse en nichos dentro la cadena de valor de los bancos.

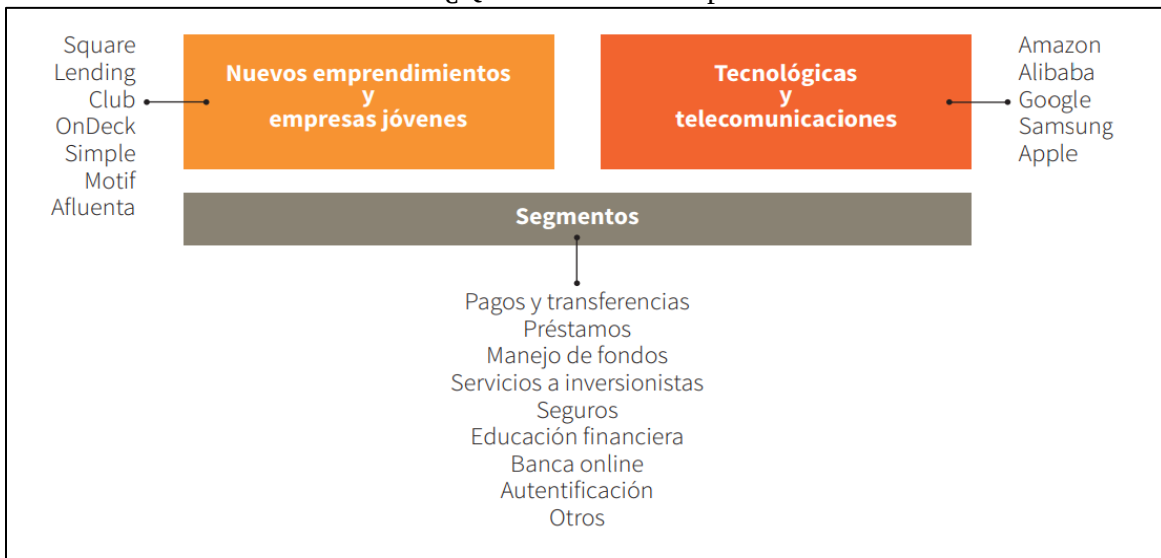
La edad promedio de una típica empresa dentro del primer grupo es de solo seis años (Venture Scanner, 2015), pero dicho universo de empresas no se restringe a pequeñas empresas. Para 2015, más de 36 empresas habían alcanzado el nivel de “unicornios”,

empresas fundadas desde 2003 con una valoración igual o superior a los \$1000 millones de dólares (KPMG /CB Insights, 2015).

- b. Gigantes de la tecnología, el comercio electrónico y la telefonía, como Amazon, Samsung, Vodafone y Alibaba. Este grupo tiende a ubicarse en varios segmentos del negocio bancario de forma simultánea, e integra los servicios financieros a su modelo de negocios y paquete de servicios.

Los gigantes de la tecnología y las telecomunicaciones y algunas grandes cadenas minoristas también han decidido aprovechar la oportunidad abierta por la revolución digital para entrar en el negocio financiero, tanto en mercados emergentes como en países desarrollados. Por ejemplo, Alibaba, el gigante chino del comercio electrónico es también el más grande proveedor de pagos digitales y de manejo de fondos en China. Amazon ofrece una plataforma de pagos (Amazon Payments) y una plataforma de préstamos y línea de crédito a los vendedores en su plataforma (Amazon Lending). Google, Intel, Apple, Samsung y otros grandes nombres están también en el mercado con sus propias innovaciones, por su propia cuenta o en asociación con otras empresas. El Presidente del BBVA, Francisco Gonzáles, ha señalado que los principales competidores de los bancos en el futuro serán jugadores como Google, Facebook, Amazon. Gonzáles ha indicado también que estas empresas “tienen la oportunidad de crear paquetes con sus propios productos y servicios financieros. Y estos paquetes no serán fáciles de reproducir por parte de los bancos” (Gonzáles, 2014). (Grafico 2.1).

Gráfico 2.1. ¿Quiénes son las empresas fintech?



Fuente: La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca. Disrupción tecnológica en el sector financiero.

Ventajas de las empresas FinTech

El middle office, front office y el back office, son consideradas características que se desarrollan dentro de la banca de inversión. El middle office es el encargado de realizar tareas referentes a la administración, gestión y optimización de la tesorería, así como la auditoría y el control interno, pero principalmente la determinación del riesgo. El front office es donde se ofrecen servicios de consultoría a la parte corporativa de las finanzas (guía en la emisión, colocación o utilización de instrumentos bursátiles, coberturas y manejo de productos derivados). Por último, el back office, se encarga del manejo contable (registro) y administrativas (operación) que se generan en el front office, además se encarga de las bases de datos y registros en los sistemas informáticos, es por eso que esta área del banco, es de suma importancia, ya que es la encargada de depurar, auditar y supervisar el correcto manejo de la información y el mantenimiento de los sistemas.

Como se observa en el gráfico 2.2, las empresas FinTech desagregan la cadena de valor de un banco al entrar al mercado con servicios digitales en los distintos segmentos que la componen, tanto en los que se relacionan directamente con el cliente (front-office) como en los que realizan funciones finales o intermedias de apoyo a la atención al cliente (back office) y las que facilita procesos entre estas dos (middle office). (Igual, 2016).

Gráfico 2.2 La desintegración de la cadena de valor de un banco



Fuente: La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca. Disrupción tecnológica en el sector financiero.

Palabra clave: Tecnología disruptiva: se puede definir como una innovación que ayuda a crear una nueva red de valor y que eventualmente interrumpe el mercado actual (en unos pocos años o décadas) desplazando una tecnología anterior. (Loza,D. & Dabirian, R. 2015).

Las empresas FinTech utilizan principalmente las nuevas tecnologías de manejo y análisis de grandes datos, redes sociales, inteligencia artificial, computación en la nube, NFC(Near Field Communication, tecnología que permite que dos aparatos electrónicos se comuniquen cuando están a una cierta distancia) y encriptación, entre otras innovaciones, para brindar soluciones que resultan muy convenientes para los clientes por tres razones: 1) la facilidad con que pueden ser usadas; 2) la rapidez con la que se presta el servicio y 3) el costo accesible.

Lo atractivo de las empresas Fintech en comparación con los bancos:

- a. Brindan una experiencia de compra simple y rápida a través de una interfaz digital amigable, en donde las plataformas digitales están disponibles a cualquier hora y en cualquier lugar.
- b. Son negocios totalmente digitales, sin sucursales, cajeros o sistemas heredados, rubros que impactan los costos operativos de los bancos. De acuerdo con la Corporación de Seguro de Depósitos (Federal Deposit Insurance Corporation) en los Estados Unidos, el costo promedio de esos rubros más los salarios relacionados alcanza entre el 51% y el 60% del total de los gastos operativos de los bancos comerciales en Estados Unidos (FDIC, 2016).
- c. Tienen herramientas para entender al cliente y satisfacer sus necesidades y protegerlo de fraude, como análisis de grandes datos, modelos predictivos e inteligencia artificial (Pwc, 2016).
- d. Aprovechan la tecnología para entrar en segmentos donde los bancos y otros proveedores tradicionales de servicios son ineficientes o sufren por falta de transparencia o de asimetrías en información. En su análisis del impacto de las empresas FinTech el gobierno de Gran Bretaña destaca que el modelo de negocio “permite (a las empresas) servir a un mayor volumen de consumidores de bajo valor, en lugar de lo que hacen los bancos, que es servir a un volumen bajo de consumidores de alto valor”. Esto les permite presentar soluciones que promueven la inclusión financiera (UK Government, 2015).

Mapa del sector FinTech

El sector Fintech está cambiando la forma en que entendemos el sector financiero. Los servicios financieros están experimentando profundas transformaciones de la mano de la tecnología más vanguardista cuyas innovaciones y las de modelos de negocio están llamadas a jugar un papel clave en la transformación del sector tal y como lo conocíamos hasta ahora (Finnovista, 2016).

Las empresas FinTech cuentan con principales segmentos en donde trabajan, a continuación (cuadro 2.1) se dan conocer, así mismo se identifican algunas empresas para ilustrar su operación.

Cuadro 2.1 Sector FinTech

Segmentos de trabajo		Ejemplos
Préstamos	Incluyen las plataformas de préstamos de persona a persona (peer to peer) y las empresas que hacen descuento de facturas, dan microcréditos, financian el comercio o el capital de trabajo. Las plataformas de préstamos persona a persona ponen en contacto a inversionistas con prestatarios sin la presencia de una institución financiera. Sólo el inversionista asume el riesgo del préstamo, el cual puede diversificarse a través de inversiones fraccionadas. Además, incluye a las compañías que proporcionan análisis de riesgo y la información de crédito del negocio	Ejemplos: Lending Club; Prosper, Afluenta, On Deck; Kabbage; Borro; NoviKap; Affirm; Patch of Land; Avant; Sofi.
Pagos y	Comercio Electrónico	Empresas que

transferencias		proporcionan soluciones de pago en línea para el comercio electrónico
	Ventas	Empresas que ofrecen soluciones en puntos de venta (establecimientos y portátiles), tarjetas recargables e innovaciones como el código QR y escáneres portátiles
	Personas: Empresas que ofrecen soluciones a consumidores para sus transacciones digitales; incluye billeteras móviles, agregadores de tarjetas de crédito (estilo PayPal), tarjetas de prepago, y las transferencias de persona a persona por vía digital.	Ejemplos: ApplePay; Samsung Wallet; Square; PayPal; M-PESA; Eco-Cash.
	Transferencias: Empresas que facilitan transferir dinero en forma de efectivo o a través de tarjetas.	Ejemplos: WorldRemit; Clip; Kantox; CurrencyFair, Transferwise.

Apoyo administrativo a pequeñas empresas / Organizaciones sin fines de lucro	Herramientas digitales que ayudan a pequeñas y medianas empresas y a organizaciones sin fines de lucro a manejar sus finanzas - incluyendo impuestos, nómina, facturación, contabilidad y otros.	Ejemplos: Payroll; Znetis; Xero, Scred.
Finanzas personales	Herramientas para que los individuos administren sus finanzas personales - incluyendo aplicaciones para hacer seguimiento de gastos, pago de deuda y ahorro de dinero. También incluye herramientas que permiten disputar cargos ilícitos en tarjetas de crédito, así como las que ayudan a optimizar las recompensas ofrecidas por las tarjetas de crédito y a comparar los precios de bienes y servicios.	Ejemplos: Bills&Guard; Credit&Karma, CoverHound.
Financiamiento de capital	Herramientas digitales para que las empresas privadas obtengan capital a través de las llamadas plataformas de crowdsourcing, las cuales conectan empresas con inversionistas a cambio de acciones e instrumentos de deuda.	Ejemplos: Circle Up, Gust, Loyal3, SeedInvest, Seedrs, Crowdcube, OurCrowd.
Asesoramiento de inversión	Empresas que ofrecen herramientas de educación financiera o que ayudan a tomar decisiones de	Ejemplos: E-Toro; Kapital; Future

	inversión, en algunos casos mediante el uso de algoritmos e inteligencia artificial.	Adviser; Nutmeg; Betterment; WealthFront.
Inversión institucional	Nuevas formas para que administradores y operadores financieros (traders) optimicen la rentabilidad de carteras de inversión -incluyendo herramientas para el análisis predictivo de la valoración de las acciones y bonos y herramientas de negociación basadas en algoritmos.	Ejemplos: Kapital, Future Adviser, Stocktwist, Addepar.
Banca digital o en línea	Bancos sin infraestructura física -oficinas o cajeros automáticos-y con un número mínimo de personal.	Ejemplos: Simple; Cardlike, Atom, Moven.
Infraestructura	Empresas que ofrecen soluciones que mejoran el funcionamiento del banco, incluyendo el manejo de bases de datos, análisis de datos y modelos predictivos, y el desarrollo de la interfaz para aplicaciones (Application Programming Interface, API) de terceros con los sistemas interno de los bancos.	Ejemplos: Kapital, Future Adviser, DemystData, SeekingAlpha, Fintec.
Seguridad, autenticación y fraude	Incluye empresas que crean productos en el área de seguridad, autenticación (por ejemplo, verificación de la identidad de usuarios), encriptación, detección y prevención del fraude	Ejemplos: Ebury, Ewise, Standard Treasury, Riskfied, Dashlane.

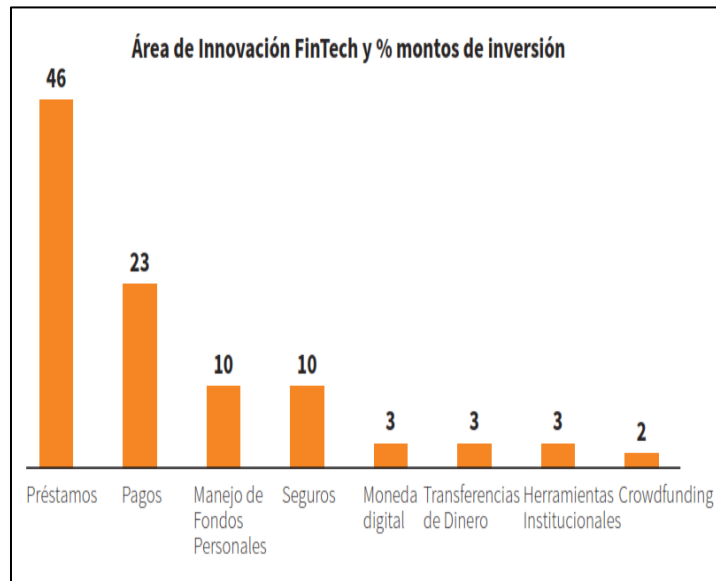
	(por ejemplo, el fraude pagos, fraude de préstamos).	
Crowdfunding (no inversión)	Plataformas para el financiamiento de productos, servicios, causas sociales y proyectos creativos a través de donaciones o a cambio de beneficios como premios, participación en las ventas o descuentos.	Ejemplos: Kikstarter, Indegogo, Tilt.
Moneda digital	Empresas que ofrecen monedas alternativas. El Bitcoin, y el resto de criptomonedas o monedas virtuales, surgieron como alternativa a las monedas convencionales y al actual sistema de divisas. Las diferencias de estas monedas respecto a las tradicionales son: no pertenecen a ningún estado o país y pueden usarse en todo el mundo por igual. Están descentralizadas: no son controladas por ningún estado, banco central, institución financiera o empresa. No hay intermediarios: las transacciones se hacen directamente de persona a persona. Se pueden cambiar bitcoins a euros u otras divisas y viceversa como cualquier moneda (IEB, 2016).	Ejemplos: Bitcoin; Bistamp; Xapo, BitPay

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de “La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca. Disrupción tecnológica en el sector financiero” (2016).

Inversion del sector FinTech

El sector financiero en los años anteriores ha estado muy activo, como se muestra en la gráfico 2.3, en donde se puede observar que hasta 2016, los inversionistas han favorecido tres segmentos importantes del negocio financiero, préstamos, al consumidor o a negocios (46%), pagos (23%) y el manejo de fondos personales y seguros (10%). Sin embargo, se observa una tendencia a que los seguros y los asesores automatizados de inversión atraigan más interés de los inversionistas.

Gráfico 2.3 Inversion del sector FinTech por segmento de negocio (2016)



Fuente: Citi Gps – Global Perspectives and solutions (2016).

Las empresas FinTech y las PYMES

Las pymes representan un segmento muy importante de la economía, por el número de unidades que existen y por la cantidad de empleos que generan, lo cierto es que el principal reto que tienen es el acceso al financiamiento.

En México las pequeñas y medianas empresas todavía son el segmento más necesitado de crédito en nuestro país (Milenio, 2017).

La falta de crédito es la principal razón de estancamiento de las pymes. “De 2 millones 133 mil créditos otorgados 56 por ciento fue para las grandes, 6 por ciento para las medianas, 17 por ciento para las pequeñas y 21 por ciento para las micro” (Milenio, 2017)

Especialistas consideran que las fintech pueden representar cierta competencia para los bancos, principalmente en el segmento de créditos al consumo y a las pequeñas y medianas empresas (pymes), pero ven muy difícil romper con el negocio bancario, además de que éstos ya le están apostando con fuerza a los canales digitales e incluso no pocos de éstos trabajan con las propias fintech para el desarrollo de soluciones innovadoras (El Economista, 2018).

La banca tradicional implica trámites son engorrosos, largas esperas, garantías o aval y un elevado riesgo de ser rechazado. Por eso la explosión de las Fintech, cuyas características son: transacciones en línea sin los elevados costos que implican las sucursales físicas, uso de la tecnología para reducir tiempos y trámites, uso de algoritmos que permiten mayor accesibilidad a diversos tipos, tamaños y modelos de empresa. Marcos Guerrero, experto en Auditoría de Salles Sainz Grant Thornton sostuvo que “las Pymes son el motor de la economía nacional, pero existe un problema de tasas de interés elevadas y requisitos excesivos para el financiamiento de estas empresas” (Notimex, 2018).

Un estudio de PwC (2016) afirma que la industria financiera atraviesa por un periodo importante de innovación, y que un factor esencial detrás del interés de asociarse con las fintech es el creciente temor a que sus ingresos estén en riesgo. “De las empresas de servicios financieros encuestadas, 88% las considera una verdadera amenaza (83% en el 2016)”. En el documento, la

firma señala que en México, después de la banca retail, el rubro donde más podrán incidir favorablemente las fintech es en la banca enfocada a las pequeñas y medianas empresas.

Existen segmentos de mercado como la banca privada, que son fundamentalmente relacionales, y en los que la confianza en el banquero y la institución son determinantes en la elección de los consumidores, para los cuales no se vislumbra una competencia directa entre empresas fintech e intermediarios tradicionales (El Economista, 2018).

La tecnología digital y otras innovaciones han permitido a las empresas FinTech servir de manera eficiente a sectores tradicionalmente desatendidos por los bancos como las PYMES.

2.2 Tipos de Fintech existen

Las fintech mexicanas lideran el mercado latinoamericano en cuanto a la cantidad que están operando. Lo cierto es que las fintech en América Latina tienen un potencial enorme por dos sencillas razones:

- Gran cantidad de población no está bancarizada. “De acuerdo la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2016, realizada por el Inegi y la Comisión Nacional Bancaria y de valores, el 56% de la población no está bancarizada ni utiliza ningún instrumento financiero , y sus métodos de ahorro más comunes son las tandas o guardar el dinero en casa”.(El Financiero, 2018)
- En América Latina hay más teléfonos celulares que en todo Estados Unidos y Canadá.

Por estos motivos es que cada vez se crean más fintech en América Latina, y por ello se tienen diferentes tipos de fintech:

- Pagos y remesas
- Préstamos
- Gestión de finanzas empresariales
- Gestión de finanzas personales
- Financiamiento colectivo
- Tecnologías empresariales para instituciones financieras
- Banca digital
- Puntaje crediticio, identidad y fraude
- Seguros
- Gestión patrimonial
- Negociación de activos financieros y mercados de capitales

2.3 Áreas o sectores Fintech

A continuación en el cuadro 2.2 se destacan algunas de las áreas en donde se desarrollan las fintech:

Cuadro 2.2 Áreas FinTech

Banca móvil	Crowdfunding	Gestión automatizada de procesos y digitalización	Préstamos P2P	Servicios de asesoramiento o financiero
Big data y modelos predictivos	Criptomonedas y monedas alternativas	Gestión del riesgo	Seguros	Trading
Compliance	Forex (mercado de divisas)	Pagos y transferencias	Seguridad y privacidad	Empresas fintech

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de www.ikiwi.com (octubre 2018),

2.4 El ecosistema generador del sistema Fintech

Se considera que uno de los principales aspectos generadores de las fintech ha sido la reciente crisis financiera mundial, que ha tenido unos efectos graves para muchas personas, se acusa a los bancos de ser unos de los principales causante de la misma. Desde el colapso financiero mundial del 2007, estas empresas han empezado a nacer en diferentes países del mundo con ideologías semejantes y como alternativa a la banca. Algunos elementos de esta crisis financiera y la evolución de las nuevas tecnologías, así como su abaratamiento, han llevado a la generación de unos ecosistemas ideales para la creación y desarrollo de la fintech. Estos elementos han facilitado unos servicios hasta ahora realizados por los bancos, los servicios que ofrecen las pequeñas empresas, consiguen captar parte del negocio de los bancos, lo cual le genera a estos inquietud. (Igual, 2016).

La aparición de las fintech se atribuye a varias razones, a las cuales se les denomina “ecosistema generador” que se observa en la gráfico 2.4.

Gráfico 2.4 Ecosistema generador de las fintech



Fuente: Fintech, Lo que la tecnología hace por las finanzas. (2016).

Con la política de los bancos en cuanto a precios y comisiones que se caracteriza por la falta de transparencia se da la inconformidad por parte de las personas lo cual hace que hagan reclamaciones y quejas a los bancos. En la actualidad se tiene una desconfianza al sistema bancario.

2.5 Ecosistema fintech

Se trata del entorno donde se desarrollan los diferentes tipos de fintech, desde su creación, evolución, desarrollo en diferentes etapas hasta que se plasma y operan en el sistema.

El ecosistema se suele reunir en diferentes eventos fintech donde se presentan nuevas tendencias, se realizan concursos para acelerar algunas de las ideas fintech que necesitan inyección de capital, entre otros.

Ecosistema Fintech en México

De acuerdo a las entidades que mencionamos, en los últimos 10 meses en México surgieron 80 nuevas startups fintech, lo cual pone a la cabeza al país en innovación tecnológica-financiera. En Latinoamérica, según el último informe disponible, existían 700 empresas fintech.

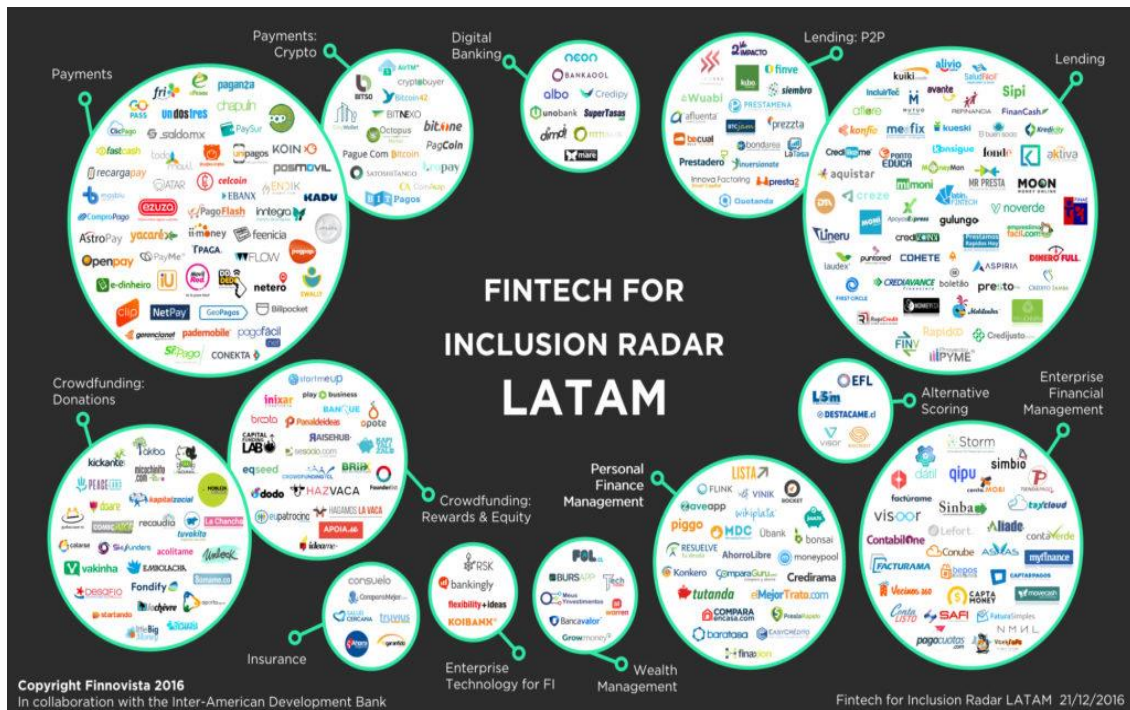
Los sectores en los que están estas empresas son seguros, préstamos, finanzas personales y empresariales, así como educación financiera y ahorro.

Del cierre de 2017 a la primera mitad de 2018, el número de startups Fintech en México aumentó de 238 a 334, colocando a México como el segundo ecosistema Fintech más importante de Latinoamérica por detrás de Brasil, según el estudio Fintech Radar México 2018 (Finnovista) hecho por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Los seis segmentos fintech principales en México son:

- Préstamos (23%)
- Pagos y remesas (22%)
- Gestión de finanzas empresariales, (15%)
- Gestión de las finanzas personales, (10%)
- Crowdfunding, (9%)
- Seguros, (6%)

Gráfico 2.5 Ecosistema fintech



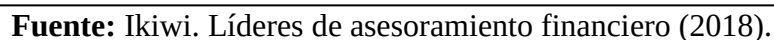
Fuente: Fintech Radar México 2018, Finnovista.

Una de las acciones principales que debe trazar un ecosistema es poder difundir sus negocios, promocionarlo en diferentes ámbitos de la sociedad para expandirlo.

Los unicornios fintech, son aquellos startups tecnológicas que logran una valoración de más de 1000 millones de dólares en su proceso de capitalización.

Se tiene registro de unos 197 unicornios que han levantado 175.000 millones de dólares en capital y con una valoración aproximada de 1,3 billones de dólares. Más de la mitad de los unicornios (54%) del mundo están en Estados Unidos, China (23%), India (4%), Reino Unido (4%), Alemania (2%) y Corea del Sur (2%). (Finnovista, 2018)

Gráfico 2.6 Mapa de mercado: Unicornio Fintech



Pero un aspecto interesante es que el calificativo de unicornios fintech es para una porción muy pequeña del ecosistema.

Ejemplos de fintech unicornios podemos destacar la plataforma de préstamos online Avant; el proveedor de pagos y comercio electrónico indio Paytm. Otro puede ser Stripe, un sistema que permite tanto a particulares como a empresas aceptar pagos a través de páginas web y apps móviles. GreenSky, una plataforma que permite a los usuarios obtener decisiones de crédito en cualquier momento, lugar, teléfono, web o aplicación en cuestión de segundos, todos ejemplos de fintech.

En la gráfica 2.8 se muestran nueve ejemplos de fintech unicornios según Latam, que logran una valoración de más de 1000 millones de dólares en su proceso de capitalización. Cuatro son de Argentina (Despegar, Globant, MercadoLibre y OLX), dos de Brasil (B2W y Totvs), dos de México (KIO Networks y Softtek), y uno de Chile (Crystal Lagoons).

Gráfico 2.7 Ejemplos de unicornios



Fuente: Ikiwi. Líderes de asesoramiento financiero (2018).

2.7 InsurTech

Otro modelo de negocio Fintech que está avanzando es el llamado Insurtech o fintech de seguros.

Se trata de startups innovadoras que utilizan nuevas tecnologías como Big Data, Internet de las cosas, Inteligencia Artificial o Blockchain que ofrecen otra clase de servicio vinculado al mundo de los seguros.

Estas Insurtech o fintech de seguro (Insur = Insurance + Tech = Technology) disponen de menos burocracia, mayor personalización del producto, accesibilidad financiera y simplicidad de gestión.

Las primeras aplicaciones que desarrollaron las empresas de *fintech* (y en las que se centraron las inversiones de los operadores de capital riesgo) fueron las que se destinaban a los pequeños pagos corrientes. Sin embargo, y a medida que ese mercado se iba consolidando, hemos ido asistiendo a un creciente proceso de diversificación de sus posibilidades. Uno de esos nuevos territorios por los que se está apostando (y que más inversión está generando en cuestión de meses) es el de los seguros. Un nuevo nombre viene asociado al proceso: InsurTech (Accenture, 2016).

2.8 Empresas Fintech en México

Cada día se suman nuevas fintech mexicanas al mercado, y si bien se utiliza el radar fintech en México para llevar un conteo de la cantidad de fintech en el país, existen más de las que aparecen aquí.

Según el último Radar Fintech en México de Finnovista, del cierre de 2017 a la primera mitad de 2018 el número de startups Fintech aumentó de 238 a 334.

México es uno de los líderes en fintech en América Latina sólo superando a Brasil con 377 startups. Ambos junto a España encabezan el ranking fintech de iberoamerica.

Las fintech en México se dividen en las siguientes verticales fintech:

1. Medios de pagos electrónicos fintech y Remesas (23% del total) con 75 startups
2. Fintech de préstamos (22% del total) con 74 startups
3. Gestión de Finanzas Empresariales (13% del total) con 45 startups
4. Gestión de Finanzas Personales (11% del total) con 36 startups
5. Fintech de Crowdfunding, con 30 startups (9% del total)
6. Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras (7% del total) con 23 startups
7. Seguros (6% del total)
8. Gestión Patrimonial (3% del total)
9. Puntaje alternativo, Identidad un Fraude (3% del total)
10. Trading y Capital de Mercados (2% del total)
11. Banca Digital (1% del total)

La Ciudad de México es la ciudad con mayor número de startups fintech en México, esta constituida con el 61% de las fintechs, seguida por Guadalajara, con el 9%, Monterrey, con el 6%, Mérida con el 4% y Puebla con el 2%.

Un dato interesante es que respecto a los procesos de internacionalización, el 83% de las fintech mexicanas solo opera en México, mientras que el 17% ya opera fuera de las fronteras mexicanas.

2.9 Transformación de las FinTech en el sector financiero

De acuerdo con PwC “Fintech 2016” “las entidades financieras tradicionales creen que el fenómeno FinTech podría poner en riesgo casi el 25% de su negocio actual en los próximos cinco años”. Pero, las FinTech consideran que puede ser todavía mayor y podría llegar hasta el 33% del negocio actual de las entidades financieras tradicionales. La banca retail, los medios de pago y los servicios relacionados con la gestión de activos y de patrimonio son, por este orden, los que van a experimentar un cambio más radical.

El 83% de los encuestados pertenecientes al sector financiero tradicional –bancos, compañías de seguros, agencias de valores, gestoras de activos, brokers...– reconoce que la llegada de nuevos competidores –empresas tecnológicas, de comercio electrónico, compañías de telecomunicaciones, start-ups, proveedores de infraestructuras...– está teniendo un efecto disruptivo (cambio importante que genera la desaparición de productos o servicios) en el sector hasta el punto de estar poniendo en riesgo parte de su negocio. Una proporción que aumenta hasta el 95% cuando se les pregunta solo a los directivos de la banca.

Además de la pérdida de cuota de mercado, las FinTech están presionando a la baja los márgenes y la rentabilidad de las entidades financieras, como reconoce el 67% de los encuestados.

El papel que van a jugar las aplicaciones móviles en los próximos será de manera significativa, puesto a que las personas accederán a servicios financieros a través de aplicaciones móviles, al menos una vez al mes.

2.10 Ley Fintech

La ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera, fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 9 de marzo de 2018. Fue firmada por el Presidente de la República, Enrique Peña Nieto el día 8 de marzo.

“DECRETO por el que se expide la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera y se reforman y adicionan diversas disposiciones de la Ley de Instituciones de Crédito, de la Ley del Mercado de Valores, de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, de la Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros, de la Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia, de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros, de la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, de la Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y, de la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita.” (SEGOB, 2018).

La Ley Fintech, regula las Instituciones de Tecnología Financiera (ITFs) con el objetivo de ofrecer una mayor certeza jurídica a usuarios de servicios financieros a través de plataformas digitales. (gob.mx, 2018).

La importancia que esté regulado el sector Fintech se debe a que el dinero es el producto del esfuerzo y trabajo de la gente, por lo tanto, es prioritario que los sectores que captan recursos del público operen bajo regulación y supervisión de las autoridades financieras mexicanas.

Es importante saber que el Gobierno de la República no garantiza ni respalda el dinero de los clientes que ahorren o inviertan en empresas de este nuevo sector.

El principal desafío que enfrenta la efectividad de la ley es la forma en que se implementa y se hace cumplir. Sin embargo, debemos tener presente el hecho de que México se encuentra en una

posición ventajosa, ya que otros países ya han formulado leyes relacionadas con FinTech y México puede aprender de ellos especialmente Reino Unido (RU) para convertirse en un líder de FinTech. Las leyes de FinTech de RU y su concepto de “Open Banking” es un ejemplo fundamental de progreso e innovación (El Financiero, 2018).

“Open Banking” es un término que se encuentra mencionado en la Ley FinTech mexicana. En el Reino Unido, “Open Banking” ha hecho obligatorio que sus principales bancos brinden acceso a terceros a los detalles de la cuenta del cliente, siempre que éstos les otorguen su consentimiento.

El Reino Unido se ha enfocado en crear canales para brindar educación financiera a las masas, con el fin de asegurar que los clientes conozcan los beneficios y las limitaciones de “Open Banking”. Los consumidores mexicanos pueden beneficiarse de un enfoque similar.

Sin embargo, siguen existiendo desafíos importantes, como el hecho de que las normas británicas aún ignoran muchos aspectos de cómo determinar la responsabilidad por la violación de datos o sobre cómo crear confianza entre los clientes para el nuevo sistema. En áreas donde las regulaciones no han madurado completamente, muchos expertos han estado promulgando la idea de la “co-creación de regulación”. Es un concepto novedoso que promueve la idea de que las personas y/u organizaciones que necesitan ser reguladas también deben contribuir a la definición de la regulación. Ciertos países han comenzado a jugar con esta idea de “crowdsourcing” en tanto a las regulaciones, y México puede hacer lo mismo.

Ahora, queda por ver cómo y en qué medida cambiará la industria financiera. Un ejemplo de esto en la actualidad es Uber que usando Google maps se convirtió hoy en día en el taxi que la mayoría de las personas utilizan. La clave del éxito dependerá de cómo se fusionen las nuevas fuentes de datos abiertos y compartidos, con las tradicionales.

“México debe aprender de la experiencia del Reino Unido en particular y del mundo en general. Adicionalmente, debe ser ágil para los nuevos desarrollos y, lo más importante, continuar investigando e implementando nuevos modelos comerciales para poder convertirse en un líder de FinTech y “Open Banking” (El Financiero, 2018).

Los sucesos que motivaron el acuerdo de Basilea III radican en la crisis de 2008. Esta desaceleración económica a nivel global fue desencadenada por organizaciones que otorgaron hipotecas a clientes sin efectuar un adecuado análisis de su capacidad de crédito y emitieron valores para financiarse, que fueron adquiridos por bancos e inversionistas de diversos países.

De acuerdo con Financial Daily en “Adopción Basilea III” en el país se ha iniciado la implementación de Basilea III con buenos resultados. El sistema bancario nacional tiene un índice de capitalización promedio de alrededor de 15%, cuando el requerimiento del acuerdo para 2019 es de 10.5%. Lo anterior implica que el banco que tiene menor capital cuenta con 12.7%, es decir, más de 200 puntos arriba del requerimiento futuro.

En términos de liquidez, el sistema tiene buenas condiciones. Los organismos, que cuentan con un fondeo estable están en posibilidades de compensar sus activos a largo plazo. Por otro lado, están los bancos extranjeros pequeños que no cuentan con la liquidez adecuada. Sin embargo, sus matrices tienen la capacidad para inyectarles los recursos necesarios para que continúen operando. Así, se plantea la alternativa respecto a qué tanto la entidad global financiera va a estar dispuesta a otorgar liquidez o si le es más rentable salir de México.

“El resultado es que varios actores extranjeros y nacionales están aprovechando esta oportunidad para participar en el sistema financiero del país”.(Financial Daily, 2019).

2.11 Regulación de las Fintech (CNBV y la Condusef)

Según la CNBV, derivado de la publicación de la Ley Fintech en México, se regularon nuevas actividades financieras para cuya realización se requiere una autorización de las autoridades financieras; de lo contrario, se estaría actuando al margen de la Ley.

La regulación fintech en México establece que existirán dos tipos de Instituciones de Tecnología Financiera (ITFs):

- Instituciones de fondos de pago electrónico (Fintech de pagos)
- Instituciones de financiamiento colectivo (Fintech de Crowdfunding)

Disposiciones secundarias

Las disposiciones secundarias de la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (Ley Fintech) establecen que la información y documentación adicional se deben presentar para actuar como una Institución de Tecnología Financiera (ITF), incluyendo la situación patrimonial y el origen de los recursos.

De igual forma, fija el monto de capital mínimo para las instituciones de tecnología financiera, tomando en cuenta el tipo de operaciones que les sean autorizadas, así como las actividades adicionales que pretendan llevar a cabo y los riesgos que enfrenten, por mencionar algunas reglas.

También se incluye un nuevo método para que la gente invierta muy fácilmente, a través del fondeo colectivo o “Crowdfunding”, y otros instrumentos para poder hacer pagos a través de Internet, conocidos como “E-Money”.

Primeras disposiciones de la ley

De acuerdo con lo señalado por las disposiciones tercera y séptima transitorias de la Ley Fintech en México, la CNBV contará con plazos de 6, 12 y 24 meses para emitir las disposiciones de carácter general que serán aplicables a las ITFs.

Tras la publicación de las primeras disposiciones de carácter general en el próximo mes de septiembre, las sociedades interesadas en realizar actividades previstas en la Ley Fintech en México, podrán acudir a la CNBV para solicitar autorización para operar.

Por su parte, las personas que ya realizaban estas actividades previo a la publicación de la ley, se mantienen en operación y estarán obligadas a solicitar autorización en un plazo no mayor a 12 meses a partir de la entrada en vigor de las disposiciones referidas (Ikiwi, 2018).

Nuestro país avanza en la modernización del sistema financiero; somos el 7° lugar a nivel mundial en la regulación del sector Fintech.

El Gobierno de la República, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), y otras autoridades financieras, han trabajado en el desarrollo, consolidación e implementación de la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera.

El Gobierno de la República, en su página oficial, da una explicación sobre las Fintech, que se muestra en el gráfico 2.8.

Gráfico 2.8 Fintech y su regulación en Mexico



Fuente: Gobierno de la república. (www.gob.mx). Noviembre 2018.

El Gobierno de la república, presenta (en su página oficial electrónica consultada en noviembre 2018) como se muestra en el gráfico 2.9, el número de empresas Fintech que existen en nuestro país, en donde dice que existen 330.

Gráfico 2.9 Empresas Fintech existen en nuestro país (Secretaria de gobernación).



Fuente: Gobierno de la república. (www.gob.mx). Noviembre 2018.

Por el contrario Fintech Radar México 2018 (Finnovista) dice que al cierre del año 2017 las empresas fintech aumentaron de 238 a 334 en México.

2.12 Proyección Fintech 2020

Para tomar real dimensión de lo que está sucediendo dentro del sistema financiero, se estima que más del 20% del negocio de servicios financieros para la banca estará en riesgo por las fintech.

Por ejemplo para la banca y pagos, se considera que hasta un 28% de negocio está en riesgo para el 2020; para Seguros, Asset Management y Wealth Management hasta un 22%.

A esto tenemos que sumarle la posible radical aparición de Blockchain y las fintech, que si bien es una tecnología no explotada está reescribiendo las reglas en servicios financieros.

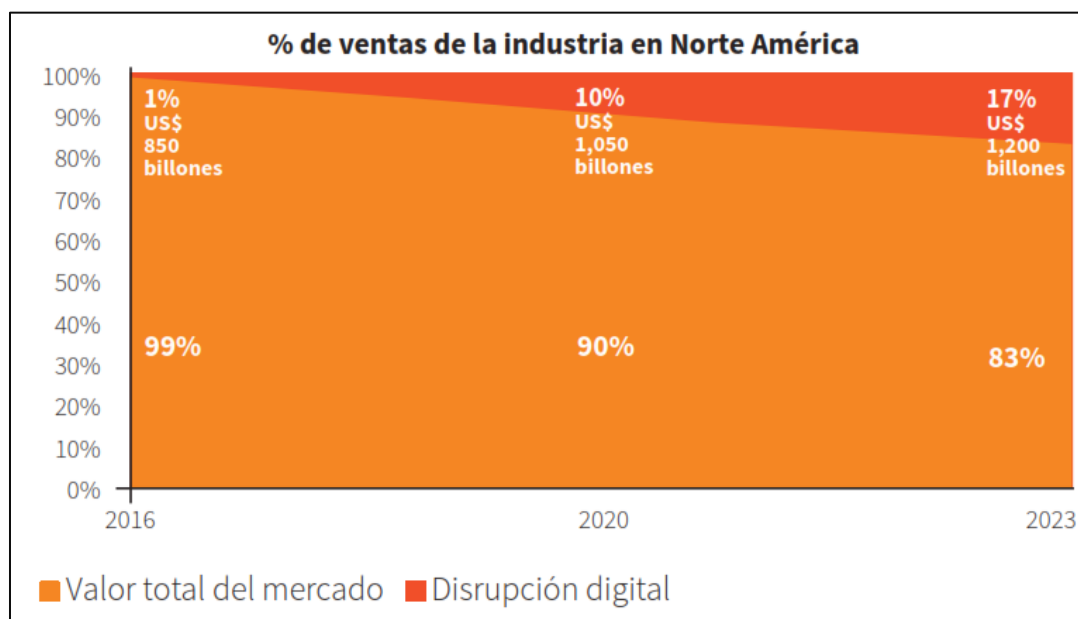
2.13 Panorama en México

De acuerdo con diferentes fuentes, incluyendo investigaciones de PwC México, se estima que existen aproximadamente 300 empresas Fintech (Finnovista dice que existen 238 a 334 y Gobierno de la Republica 330, ver gráfico 2.9). México es de los países latinoamericanos con más actividad en este sector y se están estableciendo comunidades de inversionistas que ven al país como una base para el mercado latinoamericano. Se considera que aproximadamente entre 50% y 60% de las Fintech que están surgiendo están relacionadas con peer-to-peer lending (préstamo de persona-a-persona), crowdfunding y medios de pago. También se ven las primeras relacionadas con la industria de seguros. (Pwc, 2016).

2.14 Disrupción en la industria bancaria

Parte del mundo financiero todavía discute si en realidad puede hablarse de disrupción(se refiere al avance de la tecnología, la disrupción representa una apuesta por lo desconocido en donde el futuro es un riesgo) en la industria bancaria, pues las empresas FinTech todavía tienen una pequeña proporción del negocio bancario (1%) en Estados Unidos (Gráfico 2.10).

Gráfico 2.10 Migración del mercado bancario al sector FinTech



Fuente: Citi Gps – Global Perspectives and solutions (2016).

Greg Baxter, Jefe de la Estrategia Digital del Citibank, advierte, sin embargo, que sólo se está al comienzo del ciclo de disrupción. En su opinión, la participación de mercado de las empresas FinTech continuará en aumento hasta que se llegue a un punto de inflexión, cuya fecha es aún difícil de precisar. A partir de allí, las instituciones financieras que no se hayan transformado, primero verán que su crecimiento será lento y luego comenzarán a declinar: “el tiempo en que esto ocurra será diferente alrededor del mundo, pero las tendencias serán consistentes: los bancos tradicionales que se adapten prosperarán, mientras que aquellos que no lo hagan enfrentarán dificultades” (Citi GPS, 2016).

La tasa de disrupción será diferente en los distintos países, dependiendo de su nivel de desarrollo, pero en especial de la interacción de distintas fuerzas en juego, entre ellas: los hábitos de consumo; el nivel de penetración de celulares y en especial de teléfonos inteligentes; el nivel de

penetración de internet y la velocidad de transmisión de datos; el porcentaje de población bancarizada; y las regulaciones gubernamentales.

En el Grafico 2.11, se muestran las razones por las que la industria bancaria podría tener un cambio importante a causa de la innovación tecnológica.

Gráfico 2.11 Las fuerzas de la disrupción en la industria bancaria



Fuente: La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca. Disrupción tecnológica en el sector financiero (2016).

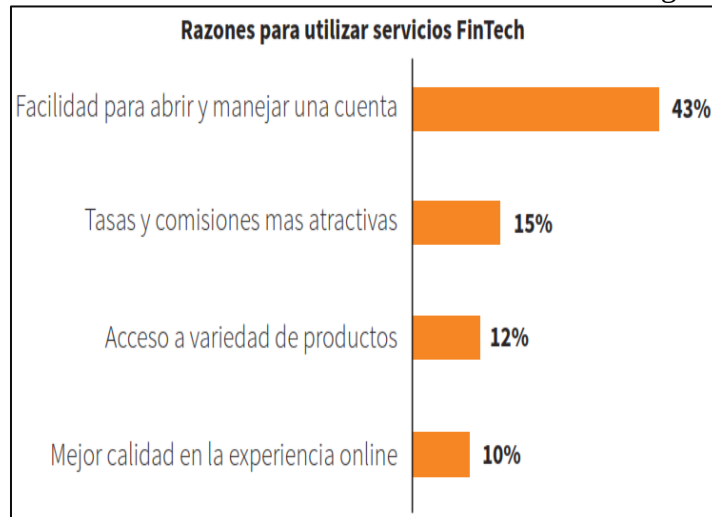
2.15 Servicios FinTech en los países desarrollados

El internet se hizo accesible al público en 1990, pero ya ha transformando los modelos de producción y distribución de bienes y servicios. Igualmente está transformando los hábitos de consumo, de compra, de entretenimiento, de comunicación y relacionamiento entre seres humanos y comunidades. (EY, 2013)

La tasa de adopción de servicios FinTech en los países desarrollados está impulsada por una alta penetración del internet y de teléfonos celulares, así como por la demanda de los Millenials (generación que llegó a la vida adulta alrededor del nuevo milenio).

Estudios demuestran que los Millennials son los primeros en adoptar las soluciones FinTech. Los Millennials se han acostumbrado al uso de las redes sociales y a los mercados electrónicos y esperan el mismo tipo de experiencia cuando se trata de comprar servicios financieros: transacciones en línea, a través de múltiples plataformas digitales y especialmente móviles, que puedan hacerse de manera simple y con la menor inversión de tiempo y costo posible. Es justamente el tipo de experiencia que ofrece las empresas FinTech. En su encuesta a consumidores digitales, Ernst and Young (EY) encontró que la facilidad para abrir y manejar una cuenta era la principal razón para utilizar los servicios FinTech para un 43% de los encuestados, otras razones fueron las tasas y comisiones más atractivas (15%), acceso a variedad de productos (12%) y mejor calidad de la experiencia online (10%). (Grafico 2.12).

Gráfico 2.12 Resultados encuesta a consumidores digitales.



Fuente: Ernst and Young “Transforming Banks, Redefining Banks (2013).

Un factor adicional que impulsa la adopción de servicios FinTech entre los Millennials es la pérdida de confianza en las instituciones financieras tradicionales. La pérdida de confianza se traduce en que muchos consumidores estén dispuestos a buscar una mejor oferta y a cambiar de proveedor cuando lo encuentren, incluso si ello significa confiar en instituciones no financieras.

Un estudio de la firma consultora Accenture en 2014 encontró que entre un 15 y 20% de los consumidores cambia de proveedor de servicios financieros cada año.

Respecto a lo dicho anteriormente, las innovaciones FinTech deberán enfrentarse a la resistencia al cambio de muchos consumidores, especialmente en el sector corporativo. La experiencia con otros productos demuestra que el ciclo de adopción en el sector financiero ha sido tradicionalmente largo: las tarjetas de crédito y de débito demoraron décadas en establecerse como medio de pago, aunque hoy por hoy sean el medio estándar en la mayoría de los establecimientos comerciales. De igual manera, a pesar de la creciente digitalización de la banca, los cheques todavía son utilizados como medio de pago en 60% de las transacciones que se realizan en los países desarrollados y en casi el 93% de las transacciones en los países en desarrollo. Este ciclo largo explicaría por qué consumidores y establecimientos comerciales en los países desarrollados han sido relativamente lentos en adoptar innovaciones como ApplePay y otras (Morgan Stanley, 2016).

“En este contexto, los bancos que no aborden a tiempo su transformación, o no lo hagan con éxito, están condenados a desaparecer. Seguramente no en el corto plazo, la regulación supone aún una barrera muy importante para ciertas actividades bancarias y queda una proporción de la clientela apegada a viejos usos. Pero esa proporción será continuamente decreciente, y la desintermediación de un número creciente de segmentos de la cadena de valor irá expulsando de ellos a los bancos, y relegándolas a los negocios más regulados. Fuera de estos, solo podrán aspirar a realizar tareas de apoyo (back-end) o de provisión de infraestructura, lejos del contacto con el cliente final” (González, 2014).

CAPÍTULO 3 FINTECH Y SU IMPACTO EN LA BANCA

Los bancos que se preocupen por escuchar a sus clientes y solucionar sus necesidades financieras, encontrarán en las Fintech aliados que los ayudarán a llegar más rápido a cumplir su visión y la forma de vincularse con los clientes.

La mayoría de los bancos saben que están es una época de cambio importante y deben actualizarse, también tienen en cuenta que tarde o temprano tendrán que actualizarse por exigencia regulatoria o para no desaparecer.

Los reguladores de la banca y el Gobierno de México están preparados, con la “Ley Fintech” los reguladores aprovecharán la implementación de las leyes secundarias para ver por los intereses de los ciudadanos solicitando a la industria financiera que cumpla estándares de datos abiertos para que participen las Fintech en el mercado actual y se facilite la vida financiera de los mexicanos ofreciendo productos e instrumentos financieros mejores, nuevos y sencillos.

Los hábitos cambiantes de los consumidores y el nuevo entorno competitivo obligan a los bancos a asumir su digitalización total, para no quedarse rezagados en un mercado en plena transformación. Esto implica desarrollar nuevos canales y productos y deshacerse de servicios obsoletos y al mismo tiempo, llevar adelante los cambios profundos que requiera la institución para poder jugar un rol de liderazgo en esta era digital.

Este movimiento tecnológico aun no marca el fin de los bancos, pero se tendrá un cambio de modelo y actitud en el negocio bancario que permitirá su supervivencia por supuesto, la supervivencia de los más aptos. Sin duda el sector financiero a nivel internacional está cambiando y vendrá una transformación del modelo de negocio tradicional.

Lo que esperan todos los clientes de cualquier banco, es que les sean resueltos sus necesidades, siendo escuchados para entender su contexto y que se les haga una oferta que les permita lograr sus objetivos de forma simple y rápida.

En la actualidad aun es difícil que clientes operen sin errores, de forma simple y desde su celular, eso es lo que las fintech tendrían que ofrecer para crecer de manera significativa. Es decir, tienen que entender y resolver las necesidades sus clientes.

3.1 Retos de la banca

Hoy en día el costo del dinero está históricamente bajo y los ahorristas buscan alternativas para colocar su dinero en sitios con algo de rendimiento.

En el informe de la firma consultora Accenture en 2016 dice que “Los operadores de capital riesgo, gerentes de inversiones y restantes corporaciones financieras están invirtiendo una enorme cantidad de dinero en start-ups fintech, empresas de tecnología financiera de última generación, que han permitido a los usuarios llevar consigo, en el bolsillo, en el móvil, todos los servicios de su sucursal bancaria”. (Accenture 2016).

Las grandes empresas de tecnología como Google, Facebook, Amazon, y Apple tienen millones de clientes a los que pueden vender sus servicios. También tienen mucho efectivo para invertir y han puesto la lupa en el sector financiero.

El problema para la banca en la actualidad son las expectativas de sus inversionistas y de sus clientes.

En el cuadro 3.1, muestran las características tanto de los bancos como de las fintech, con el fin de ver las diferencias entre uno y otro.

Cuadro 3.1 Características de los Bancos y de las Fintech

Bancos	Fintech
Son vistos generalmente como compañías muy grandes, con infraestructuras muy costosas, poco ágiles y con muy poco apetito para la innovación.	Son apoyadas por inversionistas con la capacidad y la disposición de absorber pérdidas, operan sin esta presión.
Tienen una serie de ventajas competitivas que sirven efectivamente como barreras de protección al negocio (acceso a fondos a muy bajos costos a través de depósitos, fácil acceso a clientes, la capacidad de obtener información importante de sus clientes, el conocimiento del mercado, y regulaciones que los protegen de competidores).	Han surgido compañías enfocadas en conectar inversionistas y emprendedores en segmentos del mercado en los que la banca o bien no se ha interesado, o no es eficiente. Compañías como Lending Club (para préstamos entre particulares) o Kickstarter (crowdfunding: actividad de financiamiento en el que un demandante de fondos se pone en contacto con oferentes o inversionistas, sin la necesidad de recurrir a las entidades financieras tradicionales), han tenido éxito en estas áreas.
La información es exclusiva. Capacidad de evaluar el riesgo con un nivel más alto de error.	La información es cada día menos exclusiva, y muchos “startups” confían que tienen la capacidad de evaluar el riesgo de un deudor mejor que los bancos utilizando varios tipos de datos en los que se incluyen

	las redes sociales.
Se basa intervención humana posible para realizar cualquier procedimiento.	“Robo-advisors”: consultor financiero automatizado que se basa en la mínima intervención humana posible, que amenazan a la industria de asesoría de inversión.
Los principales bancos del mundo se resisten a tomar cualquier camino que disminuya su rentabilidad.	Tampoco podemos dejar de lado a los medios de pago que han surgido recientemente: Venmo, Square, Snapchat, Alipay, Google Wallet, AndroidPay, Apple Pay, son solo algunos de los productos y compañías que buscan competir en este segmento.
Dinero, forma de pago, depósitos etc, son en físico.	Cualquier dinero, pagos, depósitos,etc, son de forma virtual.

Fuente: Elaboración propia.

Para que los bancos puedan adaptarse y triunfar en el nuevo panorama digital, deben revisar su estrategia de negocio y adoptar una posición clara sobre cómo quieren abordar el futuro. Es por eso que tienen que establecer estrategias para el corto, medio y largo plazo, algunas estrategias predecibles son las que se observan en el cuadro 3.2.

Cuadro 3.2 Estrategias para el corto, medio y largo plazo previsibles.

A corto plazo	A medio plazo	A largo plazo
• Los bancos empiezan a buscar nuevas estrategias basadas en la inversión en tecnologías de fácil aplicación dentro de la industria. • La automatización robotizada de procesos (RPA) y la apuesta por líderes que favorezcan la disrupción digital son medidas imprescindibles para hacer frente a las nuevas dinámicas del sector.	• Los bancos se beneficiarán del desarrollo de un programa tecnológico a varios años vista que incluya su análisis, inversión y aplicación. • La estrategia corporativa: todo debe girar en torno al cliente, por lo que, será imprescindible que los trabajadores cuenten con los conocimientos adecuados para el nuevo entorno digital.	• Los bancos tendrán que considerar cómo ampliar sus franquicias para desarrollar un ecosistema de servicios que gire en torno a sus clientes. • Tendrán que hacer mayores inversiones de riesgo en innovación.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Accenture (2016).

Los bancos que puedan evaluar, adaptar y adoptar las nuevas tecnologías más rápidamente, serán los que tengan una mayor expansión, que se traduce a un mayor control.

Los que tienen esa oportunidad son los grandes bancos, ya que al hacer lo anterior se fortalecerán y se mantendrán a la cabeza, esto por medio de alianzas con empresas Fintech, que bien podrían ser herramientas para tener el dominio del mercado financiero.

Para que los bancos puedan adaptarse y triunfar en el nuevo panorama digital, deben revisar su estrategia de negocio y adoptar una posición clara sobre cómo quieren abordar el futuro.

3.2 Nueva Competencia

El auge de tabletas, teléfonos inteligentes y aplicaciones creará nuevas oportunidades para las instituciones financieras que contribuyan a mejorar el servicio al cliente, reducir costos y crear nuevos productos y servicios de pago.

La implementación de Internet y de la telefonía móvil ha transformado profundamente los hábitos y preferencias de los consumidores y en lugares donde el acceso a los bancos es limitado, los servicios que proporcionan el envío y recepción de dinero mediante teléfonos celulares pueden ser casos de éxito a replicar en América Latina. El crecimiento del dinero móvil seguirá siendo un reto para los bancos tradicionales, especialmente si estos no buscan nuevas formas de competir con los proveedores de ese servicio.

Empresas como Apple, Google o Facebook representan una competencia a las entidades bancarias tradicionales. Por ejemplo, Google posee el conocimiento y la tecnología, así como una gran información sobre clientes y ya han comenzado a dar sus primeros préstamos, concedidos a aquellos clientes que contratan su publicidad. En el caso de PayPal, es una empresa con una clientela constituida que además tiene su propia tarjeta física a través de la cual también puedes comprar en establecimientos físicos o en las páginas on-line.

Otros que deben tomarse en cuenta, son Facebook que ha alcanzado acuerdos con PayPal y Amazon que tiene mucha información de los clientes y es una de las plataformas de ventas más importantes a nivel mundial.

3.3 La banca y su papel en la actualidad

Hay partes del negocio financiero que tiene sentido que sean manejadas por instituciones bancarias. Hay varios, pero el ejemplo más obvio son las cuentas corrientes y ahorros de los clientes. Es entendible que las autoridades de cada país se resistan a permitir que cualquier compañía no regulada custodie el dinero de los ahorristas. Los bancos tienen una infraestructura que ha funcionado bastante bien para el manejo y cuidado de estos bienes y que ha permitido el fácil acceso de los ahorristas a sus fondos.

Esto parece ser aceptado por las compañías de “fintech”. Si se habla de las innovaciones en medios de pago, todas las nuevas compañías de sistemas de pago tal y como están concebidas actualmente, requieren del uso de una cuenta corriente o tarjetas de débito/crédito.

Ningún gobierno va a proveer garantías sobre depósitos en compañías que no estén reguladas, y ninguna de estas compañías estará dispuesta a someterse a las tediosas regulaciones que una licencia bancaria implicaría. Con forme a lo anterior más que la desaparición de los bancos se está ante el comienzo de una serie de alianzas importantes entre estos y las compañías de tecnología.

La reacción de la banca internacional ante la arremetida del “fintech” aunque tardía, no ha sido del todo negativa. Muchos veían en Venmo y sus pares una seria amenaza al negocio bancario, pero algunos bancos importantes se han adaptado recientemente implementando sistemas de pago similares y hasta cierto punto más conveniente que los ofrecidos por estos “startups”. Los bancos funcionan como parte de un sistema y la calidad de sus servicios depende tanto de sus propias capacidades como de la capacidad tecnológica del sistema (ICG, 2018).

Es cierto que la velocidad de crecimiento de los “startup” exitosos es infinitamente mayor que la de los grandes bancos, pero estos aún dominan el mercado y si toman los correctivos competitivos pertinentes no hay razón para que no sigan haciéndolo. Y es importante mencionar también que los bancos tienen en sus nombres una ventaja competitiva. En cualquier país, los bancos están entre las compañías con mayor reconocimiento. Los bancos tienen la plataforma para ser exitosos, depende de ellos lograr la flexibilidad en sus estructuras para no ser arrasados por la ola de innovación que golpeará a todas las industrias de ahora en adelante.

3.4 La banca del futuro

Lo que se espera en el futuro es que las compañías de “fintech” prestarán sus servicios a varios bancos simultáneamente, por lo que se requerirá un esfuerzo constante para integrar los nuevos servicios a los ya ofrecidos por el banco.

Se harán esfuerzos conjuntos de los bancos para lograr avances en la infraestructura del sistema y mantener a los bancos como empresas relevantes. Los directivos y gerentes de estos bancos deberán ser capaces de delegar y de coordinar equipos de trabajo con personal de distintas compañías y culturas.

El negocio bancario se basará en optimizar la experiencia del cliente, en buscar las alianzas necesarias para que el cliente tenga esta experiencia óptima, y así poder solucionar sus problemas lo más rápido posible.

Los bancos tendrán que reducir mucho sus costos de infraestructura, esto significa entre otras cosas menos agencias pero con personal altamente capacitado, bien entrenado, y con la autoridad de tomar decisiones a favor de la experiencia del cliente. Es importante recordar que cada vez

más, las personas que vayan a agencias lo harán con necesidades de alta complejidad que no pueden atender vía online.

En resumen, estos bancos tendrán infraestructuras más ágiles donde la prioridad fundamental será mejorar la experiencia del cliente.

3.5 Reacciones de la banca

En el informe “El futuro de las *fintech* y la banca”, elaborado por Accenture en 2016, se han identificado tres acciones (Gráfico 3.3) fundamentales de los bancos que permitirían aprovechar con éxito las oportunidades que ofrece la revolución digital:

Cuadro 3.3 Reacciones de la banca.

1) Colaborar: Con el objetivo de probar cosas nuevas y poder seguir el ritmo de evolución del mercado. La colaboración entre banca y *fintech*, haría que los bancos aprovechen los nuevos servicios o tecnologías procedentes de estas compañías y también podrían diversificar sus ingresos proporcionándoles servicios a estas (en base a datos, cartera de clientes, conocimientos, etc.).

2) Invertir: La inversión de riesgo se ha asociado generalmente al modelo de innovación de las *start-ups*. Las empresas tradicionales de servicios financieros deben también tomar esta dirección para tratar de generar innovación para su negocio. De acuerdo con Acenture en 2015, un tercio de los bancos encuestados ya cuentan con una división operando de esa manera, y otro tercio espera hacerlo en los próximos años

3) Desarrollar: Se trata de buscar nuevas innovaciones internas que den lugar a productos y servicios que compitan con lo mejor del FinTech. Un ejemplo de ello es Citicoin, una criptomoneda similar al Bitcoin que el equipo de innovación de Citi ha desarrollado para sus transacciones transfronterizas.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Accenture (2016).

3.6 Las Fintech y su impacto en la economía

En la actualidad los emprendedores están apostando en este sector por razones de eficiencia, rapidez, menores costos transaccionales. De acuerdo al informe de Finnovista “Emprendimientos Fintech en América Latina” del total de emprendimientos que operan en esta industria, la mayoría fue creado entre 2014 y 2016, y los mexicanos representan una cuarta parte de las 703 startups Fintech que operan en América Latina. Estos negocios abarcan distintos sectores como: seguros, gestión de finanzas y bancos digitales, crowdfunding, entre otros. Sin embargo, la mayoría se encuentra en los sectores de pago y préstamos, lo cual no es sorprendente dado el desarrollo en las telecomunicaciones, donde el mayor uso de smartphones y banda ancha facilitan la provisión de estos servicios, pero también por la insuficiente bancarización en los países de la región, “a todas luces la oportunidad de negocios estaba ahí” (Accenture 2016).

Las empresas Fintech tienen enormes implicaciones para la economía:

- Ha revolucionado la manera en cómo se ofrecen los servicios. En el caso específico del financiamiento colectivo o crowdfunding significa poner en contacto a las masas, el crowd, con otras masas, con otro crowd, por así decirlo para propósitos financieros o simplemente filantrópicos.
- Han redefinido la forma de interactuar, comunicar e incluso vivir. Ahí está, por ejemplo, Briq que a través de su plataforma las personas invierten sus ahorros en proyectos de desarrolladores de vivienda, pequeños o medianos, que no logran fondearse con la banca.
- Esta modalidad de financiamiento colectivo, permite una ola más democratizadora de acceso a servicios financieros.

3.7 Crowdfunding en México

Crowdfunfung México fue una iniciativa del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ejecutado por la Universidad Anáhuac México a través del Centro IDEARSE con la participación de Nacional Financiera, el Instituto Nacional del Emprendedor, la Oficina de Estrategia Digital de la Presidencia de la República, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo, para impulsar proyectos vía crowdfunding o de financiamiento/fondeo colectivo, ecosistema que está en una fase inicial en México, y que es considerado un mercado alternativo de fondeo para proyectos innovadores a través de plataformas digitales (Crowdfunding México 2018).

En el informe de “Casos de Crowdfunding en México” del año 2017 el financiamiento colectivo (crowdfunding) se ve como impulsor de emprendimientos sociales y de sectores productivos es una estrategia de financiamiento incipiente en el contexto mexicano.

Actualmente existen relativamente pocas plataformas de Crowdfunding incursionando a la fecha y en constante crecimiento, mismas que se enfrentan a distintos retos y obstáculos en términos de regulación y a limitaciones para llevar a cabo sus operaciones e innovación tecnológica.

A finales de 2014, cuando inicio Crowdfunding México, existían pocos espacios de fomento y construcción de capacidades tanto para las plataformas de fondeo colectivo como para beneficiarios (empresarios, inversionistas, donantes, etc.) de este sector. Asimismo, tampoco existían lineamientos que estandarizaran los procesos y generaran confiabilidad tanto para empresarios como para inversionistas. Por otra parte, la importante oportunidad que se presentaba para el desarrollo económico y la inclusión financiera a través de las Tecnologías Financieras (Fintech) y el Financiamiento Colectivo (crowdfunding) llevaron a impulsar el proyecto

“Aceleración del Ecosistema de Financiamiento Colectivo en México para promover la Iniciativa Emprendedora, la Innovación y la Inclusión Económica (Crowdfunding México)”. (Crowdfunding México, 2017).

El objetivo de Crowdfunding México es cerrar las brechas entre la demanda de financiamiento de los empresarios y las MiPyME (Micro, Pequeña y Mediana empresa), el entendimiento del mercado y las fuentes de financiamiento, todo ello a través de:

- El fomento el crecimiento de las MiPyMEs en México, con énfasis en los grupos más excluidos del financiamiento tradicional.
- Lograr un ecosistema de financiamiento colectivo sostenible en México.
- Impulsar la innovación, crear empleo, diversificar la actividad económica y contribuir a la reducción de la desigualdad de ingresos al democratizar el acceso al financiamiento y al conocimiento por medio de las tecnologías digitales.

Los empresarios y las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) de México padecen grandes déficits en la disponibilidad de servicios necesarios en el ciclo de desarrollo de negocios, incluido el acceso a fuentes de financiamiento, habilidades empresariales, herramientas tecnológicas e información adecuadas.

Las dificultades de las MiPyME y los empresarios para conseguir financiamiento son similares a las que los inversionistas independientes, los acreedores y los donantes enfrentan para identificar oportunidades de mercado atractivas. Por ello ha cobrado relevancia que en años recientes han surgido varios sitios virtuales en la web (plataformas de financiamiento colectivo o “crowdfunding”) que conectan a personas con proyectos o negocios que les pueden interesar apoyar.

Este proceso conocido como financiamiento colectivo, saca provecho de la fuerza colectiva de grupos de personas (el colectivo o “crowd”) a través de internet y tecnologías digitales relacionadas utilizando cuatro modelos fundamentalmente: donaciones, recompensas (conocidos como crowdfunding no financiero), préstamos y acciones (conocidos como crowdfunding financiero).

Crowdfunding México se ha enfocado en el fortalecimiento de capacidades y la visión a largo plazo de este ecosistema.

Las fortalezas del financiamiento colectivo se encuentran alrededor del uso de tecnología en el sector financiero, de contar con un modelo de negocio capaz de competir en precio y calidad con la banca tradicional, impulsando significativamente la inclusión financiera.

El conocer los casos del crowdfunding en México, sus actores y participantes, brindarán una visión panorámica del nuevo escenario del financiamiento colectivo en México, lo cual ayudará al lector a crear un criterio respecto a este nuevo panorama que en los próximos años será de gran relevancia.

3.8 Situación de los Bancos

Las fintech mexicanas ofrecen servicios que no pueden reemplazar a los bancos, pero si son una amenaza porque puede disputar una porción de sus clientes, aunque no todos. Sin embargo, poco a poco, los bancos han comenzado a invertir en ellas y a trabajar en conjunto porque los clientes actuales están descontentos con los servicios financieros, buscan más velocidad, productos más baratos y personalizados.

Las instituciones financieras tradicionales en mercados emergentes (países que se encuentran en vías de desarrollo) temen perder su negocio por la irrupción de estas empresas digitales y creen necesario modificar su modelo de negocio. Por lo que es razonable suponer una mayor apertura al cambio o como ya ha sucedido en otras industrias, así alianzas, fusiones o adquisiciones de empresas Fintech en el futuro inmediato.

“Existen ejemplos recientes de lo anterior, por mencionar algunos, Scotiabank seleccionará fintechs exitosas de México, Colombia, Chile y Perú, aprovechando los ecosistemas de startups innovadoras para fortalecer la transformación global de su banca digital. Asimismo, se puede mencionar a “Santander Innoventures”, el fondo de capital de riesgo de Santander, el cual estratégicamente se dirige cada vez más al ecosistema Fintech, invirtiendo en aquellos proyectos que desarrollan nuevas herramientas tecnológicas alternativas a la banca tradicional.” (Crowdfunding México, 2017).

El desarrollo e innovación han sido tan rápidos y que la existencia de organismos financieros con adopción más lenta de estas tecnologías e insatisfacción de usuarios, han sido factores detonadores de estos nuevos negocios.

En los últimos años se ha visto que la colaboración entre empresas FinTech y los bancos ha aumentado. Greg Baxter, del Citibank observa que la tendencia a la colaboración se hará incluso más intensa en el futuro cercano, pues ambas partes se han dado cuenta de que cada una tiene lo que la otra necesita. Los bancos necesitan las nuevas tecnologías, así como las habilidades técnicas y el talento que no tienen para operar en el mundo digital. En especial necesitan del espíritu emprendedor, la rapidez y la agilidad de las empresas FinTech para poder reinventarse. Por su parte las empresas FinTech necesitan la base de consumidores, el capital, la liquidez, la

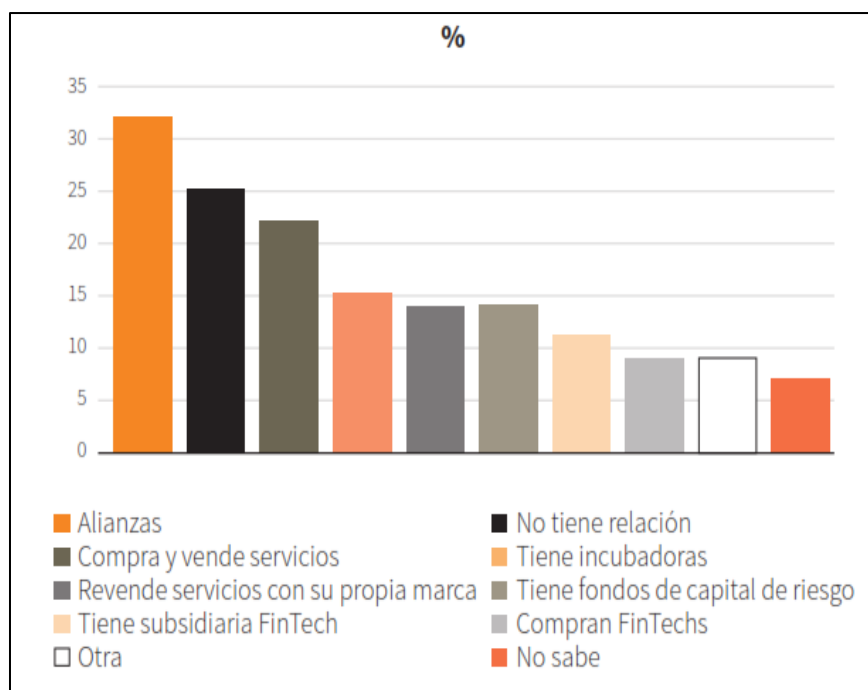
experiencia regulatoria y de manejo de riesgos, así como las licencias de los bancos para escalar el negocio (Citi GPS,2016). Es posible, entonces, construir alianzas ganar-ganar entre los dos tipos de empresas, sin eliminar totalmente la competencia entre ellas (CAF, 2016).

La colaboración entre las empresas FinTech y los bancos tradicionales no elimina el riesgo de disrupción (riesgo de desaparecer) para el sector bancario en su conjunto, pero permite que aquellos bancos que aprovechen la cooperación con las FinTech tengan más oportunidades de reinventarse. En ese sentido se observa que las instituciones financieras tienen distintos enfoques para relacionarse con los emprendedores.

Una encuesta reciente de la firma PricewaterhouseCoopers (Gráfico 3.4) encontró que un 32% de los encuestados establece alianzas u otra forma de relacionamiento estratégico, un 15% tienen programas de incubadoras, un 11% han establecido fondos de capital de riesgo, 9% han comprado empresas y otros parecen mantener relaciones de tipo comercial. También se observa que un porcentaje significativo (25%) no tiene relación con las empresas FinTech (PwC, 2016).

No se sabe si la diferencia en enfoque con relación a las empresas FinTech tiene que ver con el tamaño de los bancos encuestados, pero los grandes bancos Citibank, Bank of America, Wells Fargo, Santander, Barclays, BBVA y otros, están poniendo la colaboración con las FinTech al centro de su estrategia de reinversión digital (CAF, 2016).

Gráfico 3.4 Bancos y tipo de relación con Empresas FinTech



Fuente: CAF. La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca. Disrupción tecnológica en el sector financiero (2016).

Los grandes bancos utilizan ampliamente la innovación abierta con el fin de colaborar con las empresas FinTech, La innovación abierta supone abrir la empresa para adquirir tecnología y conocimiento generado fuera de la organización.

Los bancos tienen que lograr varios objetivos:

1. Curva de aprendizaje más corta. Trabajando con las empresas FinTech los bancos pueden aprender de negocios que son fundamentalmente diferentes a los que ellos han manejado por décadas y en mucho menos tiempo.
2. Atraer talento con potencial disruptivo.
3. Promover una cultura más innovadora y colaborativa dentro de la organización.

4. Salida al mercado con menores costos. Las empresas FinTech pueden ofrecer soluciones a los clientes del banco por una fracción del precio a la que lo haría el banco, entre otras cosas porque no tienen que trabajar con los sistemas heredados y las complejidades regulatorias a las que sí tienen que responder las instituciones financieras tradicionales.
5. Identificación ágil y eficiente de nuevas oportunidades de negocios, financieros y no financieros.
6. Explotación de tecnología propietaria a través de distintos mecanismos, como licenciamiento o la creación de empresas filiales.

La “ola Fintech” va creciendo con el transcurso de los años por lo que las empresas tradicionales enfrentan, hoy en día, mayor competencia y deberán estar preparados para tener una pérdida de clientes o bien, para aliarse con ellas.

Con la Ley Fintech, se espera que reglas claras de operación de empresas de financiamiento colectivo y medios de pago electrónicos, creen un marco normativo claro para el desarrollo e inversión de estos negocios en el país (Crowdfunding México, 2017).

Las fintech en América Latina tienen una oportunidad única porque nuestro continente cuenta con un factor muy importante, más de la mitad de su población no está bancarizada, y están activos más teléfonos celulares que en todo Estados Unidos y Canadá.

3.9 Expectativas de las Fintech en México

Los jóvenes y en gran parte los millennials, son los que están relacionados de manera directa con la tecnología, por ello son los que recientemente están activos en el sistema financiero y completamente decepcionados de él. Los jóvenes son los que comenzaron a observar estas demandas y a ofrecerles soluciones al sistema bancario.

Hoy a nivel mundial existen opciones de servicios financieros que además de ser mucho más especializados e innovadores, comparten la característica de estar basados en algún tipo de tecnología accesible.

El internet, los smartphones y los algoritmos inteligentes (sistema que resume la información) son las estrategias que las empresas innovadoras usan en contra de un sistema habitual, caracterizado por cientos de intermediarios entre los usuarios y los bancos u otras entidades financieras.

Las fintech buscan brindar una excelente experiencia al usuario, lo que están logrando hacer es algo que instituciones tradicionales y muy grandes no han podido: acercar a más personas a productos y servicios financieros con una mayor tasa de satisfacción, lo que podría ser el principal factor de su permanencia en el tiempo.

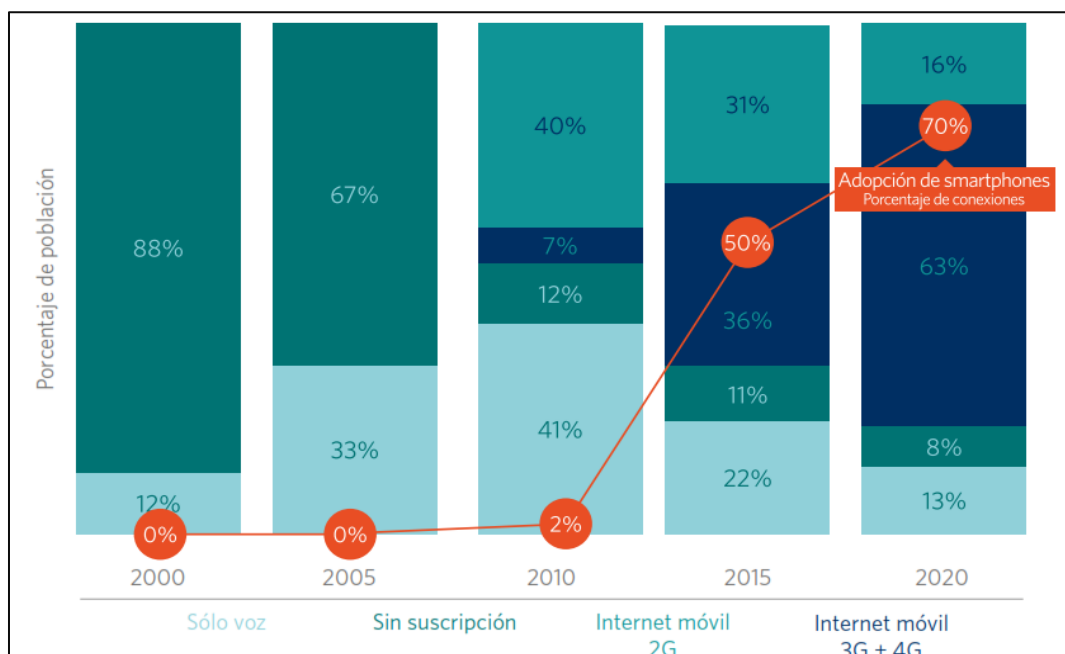
Evolución tecnológica en Mexico

El aumento reciente del uso de dispositivos móviles, en particular de los smartphones, fue una de las herramientas que las empresas innovadoras utilizaron para lograr esta transformación; al fin y al cabo ningún canal o producto financiero implementado por bancos se asemeja a la penetración que han alcanzado estos aparatos.

El incremento en adopción de smartphones se explica en parte por lo siguiente: en 2012, el precio promedio al público de uno en México era de \$318 dólares, representando cerca del 40 por ciento del ingreso promedio mensual; dos años después se redujo a \$185 dólares y representaba el 20 por ciento del ingreso. El abaratamiento de los costos de producción, la reforma constitucional a la Ley de Telecomunicaciones en 2014 y el consecuente surgimiento de competidores y la incorporación de más jugadores en el mercado de datos móviles, como AT&T a principios de 2015, justifican en parte esta disminución de precio y su posterior accesibilidad (Endeavor Mexico 2017).

A continuación en el gráfico 3.5, se puede observar la evolución tecnológica en México, en donde es claro que a partir del abaratamiento de los smartphones en 2014, se incrementa su uso, además de que hay un incremento significativo en la suscripción al internet móvil, esto a causa de los planes ofrecidos por las compañías telefónicas.

Gráfico 3.5 Evolución tecnológica en México



Fuente: Endeavor México (2017). Panorama del Fintech en México.

En temas de inclusión financiera, lo que un smartphone representa para el usuario es enorme: la inscripción digital y móvil para una cuenta bancaria no sólo puede mejorar la experiencia del usuario y reducir los costos de fricción y de transacción.

GSMA Intelligence indica que la mitad de empresas mexicanas minoristas ya tienen presencia en internet y que el uso de dispositivos móviles, incluyendo smartphones (Endeavor Mexico 2017).

Pese a que la conexión a Internet está restringida a las zonas más desarrolladas, alcanzando sólo el 41 por ciento de la población total, Cisco proyecta que para el 2020 el tráfico total de datos móviles en la región crecerá a una tasa anual del 50 por ciento, logrando una penetración de hasta el 85 por ciento de la población para entonces (Endeavor Mexico 2017)

Portafolio Fintech

Endeavor México hace un estudio en donde informa cuales son los principales exponentes del portafolio Fintech, que se muestran en el cuadro 3.4.

Cuadro 3.1 Principales exponentes del portafolio Fintech

	Pagos	Préstamos	P2P/Crowdfunding	Criptomonedas
Portafolio Fintech (Endeavor México)				
Descripción	Dispositivo que convierte al smartphone o tablet en una terminal punto de venta	Plataforma de préstamos en línea a corto plazo basada principalmente	1ra plataforma regulada en México de P2P (Peer-to-Peer) Lending y Crowdfunding, en la	Primer intercambio de Bitcoin en México. Son el puente entre el

	móvil (TPVM) que permite aceptar pagos con cualquier tarjeta de crédito o débito, en cualquier momento y lugar. Su misión es proveer soluciones de pago simples y seguras que liberen a los comercios de las complicaciones de una terminal bancaria tradicional.	en el análisis de la interacción, ubicación geográfica, empleo y comportamiento en redes sociales de los prestatarios mediante sofisticados algoritmos.	que solicitantes de crédito e inversionistas son conectados para recibir financiamiento. Kubo selecciona a los acreditados basándose en modelos de riesgo, los publica en la plataforma, los oferta a inversionistas, concreta la operación y después controla el pago de los créditos y recuperación de fondos para inversionistas.	Bitcoin y el peso mexicano para poder dar uso local a esta tecnología.
Empresa anterior	PayPal	Ooyala	Fincomún	Quantcast
Tipo de Empresa	Sociedad de Responsabilidad Limitada de Capital Variable.	SOFOM registrada ante la CNBV.	SOFIPO – regulada por la CNBV.	Sociedad Anónima Promotora de la Inversión, pero se

				auto regula pues su naturaleza financiera no encaja en las clasificaciones existentes de la CNBV.
Principales problemas que resuelve	-Pequeños comercios no reciben pagos con tarjeta por el costo de la transacción con terminal bancaria tradicional (TBT). -Insuficiente infraestructura financiera: México tiene 99 millones de tarjetas de débito y 25 millones de crédito emitidas y que operan con 450 mil terminales de punto	-Escaso acceso a microcréditos en el país debido al bajo nivel de bancarización. -Alternativas no reguladas para prestatarios a quienes las instituciones financieras tradicionales no otorga microcréditos.	-Alternativa para acceder a préstamos para negocios, pago de deudas, hogar, educación, salud, automóvil y eventos sociales. - Apertura de cuentas de ahorro para personas que usualmente no tienen una cuenta bancaria tradicional.	-Intermediarios para recibir o enviar transferencias bancarias o cualquier otro intercambio de valor en cualquier país y horario.

	de venta (TPV).			
Solución/Innovación	-Las empresas que anteriormente no podían aceptar pagos con tarjeta, ahora pueden usar su propio teléfono celular o tableta. -En la medida que comercios pequeños reciban pagos electrónicos en las zonas rezagadas, se logrará incluirlos al sistema financiero formal. -Además de reducir el costo de transacciones, el dispositivo es más barato que adquirir un TPV o TBT.	-Préstamos desde MXN\$1,000 hasta MSN\$2,000 a pagarse en un plazo máximo de 30 días. -Todos los trámites se realizan directamente en línea, lo cual los hace mucho más rápidos. -Son flexibles: un mal registro en buró de crédito no siempre es factor para negar un préstamo.	-Enfoque transparente de los préstamos con base en la divulgación por parte de quien busca del crédito y en la evaluación de la comunidad de prestamistas. -P2P Lending: menores costos de operación que los bancos y también tienen menos requerimientos de capital. -Crowdfunding: fomenta la inclusión financiera; no siempre responden a las condiciones del mercado, pero son una alternativa para quienes no han	-Remesas más rápidas, eficientes y con mucho menor costo, y también pagos internacionales. -Transparencia y seguridad en operaciones: bitcoins existen en una red global descentralizada, y todas las transacciones se guardan en la red y se registran en una tecnología llamada blockchain, accesible y abierta para el público.

			obtenido financiamiento a través del sistema bancario.	
Inversión	2014: Capital semilla de US\$1,5 millones y nota convertible: US\$1,6 millones. 2015: 2da ronda de inversión de US\$8 millones por Alta Venture con la participación de Amex Ventures, Sierra Venture, Endeavor Catalyst, Fondo de Fondos y Angel Ventures Mexico.	2014: 1ra ronda de inversión de US \$1.3 millones. 2016: 2da ronda de inversión de US\$35 millones en fondos de capital y deuda. Liderada por Richmond Global Ventures, Rise Capital, CrunchFund y Variv Capital, con participación de Endeavor Catalyst.	2016: Serie A por US\$7.5 millones. Liderada por Bamboo Finance, participación de Monex Grupo Financiero, KuE Capital, Tanant Capital y Endeavor Catalyst	2016: Ronda A1 por US\$2.5 millones. Dentro de los inversionistas se encuentra Monex, uno de los bancos y transmisores de dinero con mayor volumen en México.

Otros representan tes del sector en México	Iaccepta Móvil Banamex, Izettle, Ibool, Billpocket, Sr. Pago.	Konfio, MiMoni, Alivio Capital, Konsigue	Finve, Doopla, Quotanda, yotepresto.com y Presta2.com (P2P Lending), Fondeadora, Crowdfunder y Prestadero (Crowdfunding).	mexbt, Volabit.
---	--	---	---	-----------------

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Endeavor México (2017). Panorama del Fintech en México.

En la mitad de estos principales segmentos se encuentran mapeadas empresas del portafolio Fintech de Endeavor México: Clip y Bitso en Pagos (Bitso está en la subcategoría de Criptomonedas); Kueski, MiMoni y Creze en Préstamos, y Kubo Financiero de P2P Lending, pues Finnovista distingue ésta categoría de la de Crowdfunding en su estudio.

La actividad de estas empresas en el ecosistema resulta sobresaliente, pues cuatro de ellas se caracterizan por ser pioneras en sus propuestas y por atraer inversionistas extranjeros a liderar sus rondas de levantamiento de capital.

“Debido a que los bancos suelen realizar innovaciones tecnológicas para sus clientes existentes y pocas veces generan nuevos usuarios, los desarrollos Fintech tienen el potencial de erosionar el valor de las marcas de los intermediarios tradicionales, de absorber su mercado y de multiplicar su impacto al volver accesibles los servicios financieros para sectores rezagados. Sin embargo, estas instituciones tienen enfrente una gran oportunidad para sacarle el mayor provecho a la innovación: con su base de clientes y su experiencia en el manejo seguro de datos, están en una

posición ideal para crear soluciones de clientes integrales que combinen los servicios financieros con una gama más amplia de ofertas digitales.” (Endeavor Mexico 2017).

Las colaboraciones entre las compañías Fintech e instituciones financieras pueden tomar diferentes formas:

- Algunas Fintech desarrollan servicios que sólo pueden ofrecer a quienes poseen una cuenta bancaria, por lo que la colaboración con bancos regulados es imperativa.
- Otras pueden asociarse con los bancos para ampliar su base de clientes y enriquecer la oferta de productos y servicios de dichos bancos.
- Dado que los bancos son adversos al riesgo y su estructura corporativa les impide moverse con velocidad, si permiten que las Fintech accedan a sus sistemas globales de pago les podrían reducir las barreras de entrada para beneficiar a sus clientes en asociación con mayor confianza.

En México, Monex, BBVA Bancomer, HSBC, Banregio y Gentera eligieron colaborar con el sector entre 2015 y 2016 mediante alguno de estos modelos. Por ejemplo, en agosto 2016 Gentera lanzó Fiinlab, su laboratorio de innovación. En palabras de su CEO Enrique Majós, “Fiinlab es un espacio, creado por Gentera, para generar nuevos modelos de negocio para la inclusión financiera a través de la innovación, con la tecnología como herramienta principal. Es un espacio de colaboración con el ecosistema emprendedor y el mundo Fintech.” (Endeavor Mexico 2017).

Una de las principales preocupaciones del Banco de México (Banxico) es que el crowdfunding y el Bitcoin en particular presentan riesgos de lavado de dinero y violación de privacidad informática, por lo que la regulación debe estar muy bien delimitada para prevenir estos crímenes. Por ello es clave que tanto los jugadores de la industria como los redactores de la ley estén en comunicación para comprender el sector, la tecnología que lo impulsan y los alcances que pueda tener.

CONCLUSIONES FINALES

Las empresas fintech, actúan en el ámbito financiero con fuerte componente tecnológico, este tema ha despertado el interés de todo el mundo económico, debido a su aportación y poder para transformar la banca. Las fintech ofrecen nuevas formas de hacer finanzas, con mejores condiciones, mayor transparencia y un mejor enfoque digital.

El interés por las fintech ha crecido entre los medios de comunicación, analistas, bancos y profesionales de finanzas, ya que se piensa que estas empresas pueden ser una amenaza para la banca clásica, al ofrecer alternativas de negocio en áreas tradicionales del sector financiero mediante procedimientos más ágiles, eficientes y económicos. Con esta investigación se llega a la conclusión de que las fintech son una herramienta de expansión para los grandes bancos.

La nueva era digital está revolucionando el sector financiero. En la actualidad tanto Fintech como bancos tradicionales, consideran que su colaboración es la mejor vía para generar beneficios para ambas partes.

La banca ha evolucionado rápidamente en su transformación digital, sin embargo, el ritmo del cambio y las necesidades de innovación continua, se desborda a las áreas de tecnología e incluso al ecosistema de empresas que proveen servicios tecnológicos a los bancos. Se está extendiendo, los mercados a los que está acostumbrado ya no son suficientes, es por eso se tienen que expandir. Pero a pesar de que se están expandiendo a otros países, tienen que tener un cambio interno el cual se está dando con el uso de las fintech.

Analizando la situación de la banca comercial se puede observar que es rentable y es estable. Se dice que es estable porque no sobrepasa el índice morosidad que establece el comité de Basilea III y el tamaño de la cartera vencida es muy pequeña y en cuanto a el tamaño de la cartera de crédito que presta es a casi el 50%.

Un tema importante en este análisis es en relación al sector privado (consumo y vivienda), debido a que este sector es de suma importancia porque puede y debe desempeñar un papel mucho más activo en el desarrollo y puede participar, mediante la innovación, en la producción de bienes y servicios que mejoren la calidad de vida de la población.

La nueva regulación y el surgimiento de nuevos ecosistemas de colaboración determinan entornos en donde ambos actores pueden unirse, no solo para ampliar la oferta de servicios, sino para mejorar considerablemente la experiencia de los usuarios y promover la inclusión financiera.

Los resultados de esta investigación, en relación a los bancos, es que esta colaboración con las empresas fintech constituyen un atajo en brindar los servicios innovadores que sus clientes demandan, lo cual también les ayuda a optimizar sus operaciones.

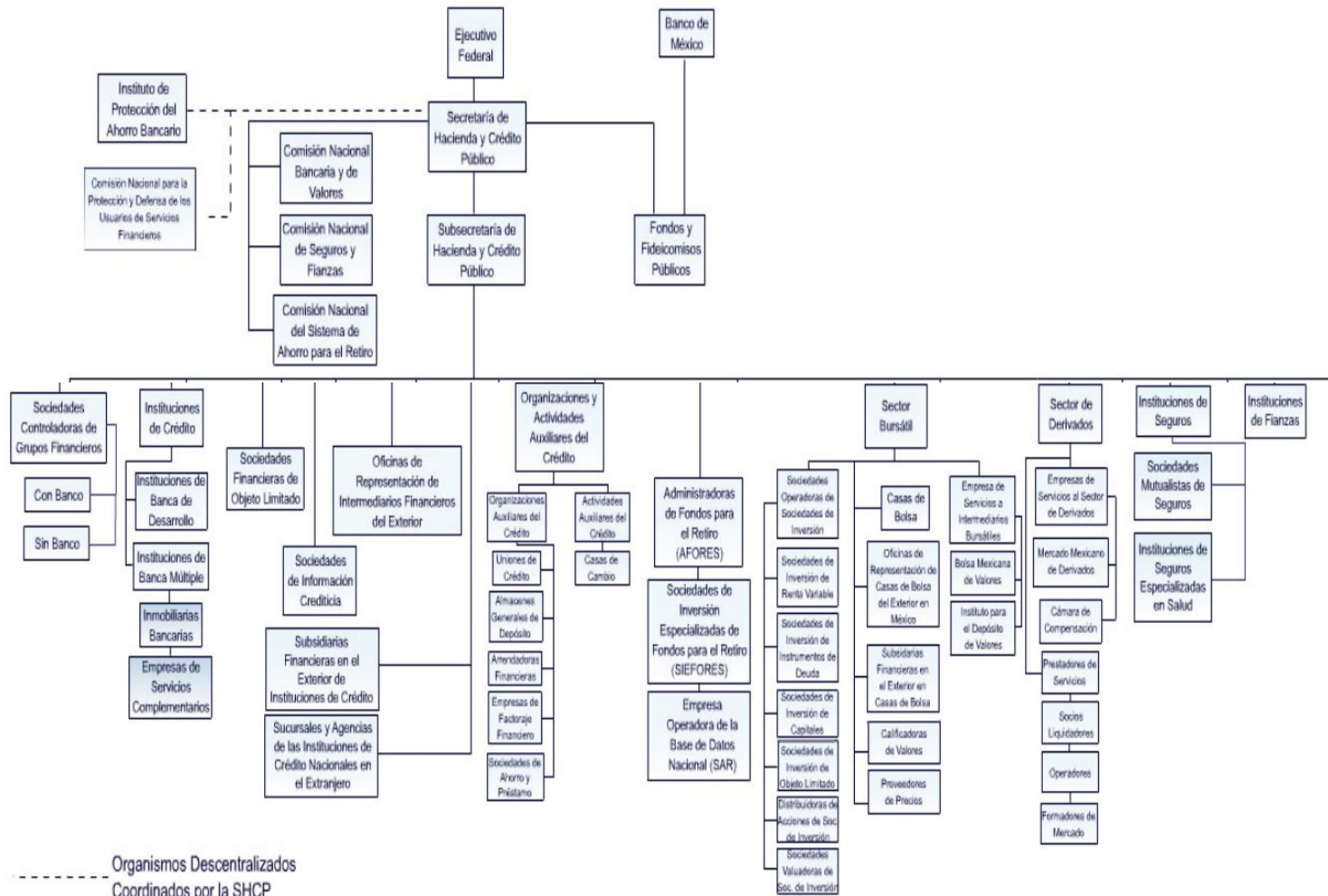
En cuanto a las fintech, es que existen empresas que apenas se están desarrollando, lo cual representa una oportunidad para estas de formalizar sus operaciones con más clientes y proyectos, esto hará que lleguen a un mayor número de usuarios. Estas empresas basadas en la tecnología, ofrecen nuevas formas de hacer finanzas, con mejores condiciones, mayor transparencia y un mejor enfoque digital, pero sobre todo apoyan una estrategia de la banca que es la expansión a sectores que no lo puede hacer con sus establecimientos comunes.

La apertura y la colaboración en la industria financiera se traducirán en innovación necesaria para desarrollar servicios que, basados en un proceso rápido de integración de mejores prácticas, resuelvan las demandas de eficiencia, flexibilidad y seguridad que el mercado demanda actualmente.

La banca pertenece a un sistema financiero, de esa estructura es la más importante, hoy en día, una de las características de la banca comercial es el uso de la tecnología, como las fintech. Las empresas fintech son las que van a permitir la expansión a espacios en donde la banca comercial a un no se ha instalado, y esto lo está consiguiendo por medio de corresponsales bancarios.

ANEXO A

Estructura del sistema financiero



Fuente: SHCP (2018). Estructura del sistema financiero.

ANEXO B

Bancos y corresponsales autorizados

Banco	Comisionistas autorizados para iniciar operaciones	Número Establecimientos por Cadena Comercial	Pago de servicios	Retiros	Depósitos	Pago de créditos	Pago de créditos otros bancos	Situaciones de fondos	Circulación de medios de pago	Pago de cheques	Consulta de saldos	Apertura de cuentas	Préstamos /Depósitos documentados (CB)	Pago de Contribuciones
	Vector Casa de Bolsa	1											✓	
	CréditoFirme	53	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓ (n2)		
	Oxxo/ ^o	15,902				✓								
	Telecomm	1,677		✓	✓	✓			✓		✓	✓ (n2)		
	Telecomm	1,723		✓	✓	✓					✓			
	Sanborns	193				✓								
	Sears	114				✓								
	Nueva Wal-Mart de México	2,422				✓								
	Tiendas Chedraui/ ²	268				✓								
	Comercial Mexicana	222				✓								
	Farmacias Guadalajara	1,889				✓								
	Tiendas Soriana/ ⁴	766				✓								
	Tiendas Soriana/ ⁴	772			✓ *	✓			✓					
	Tiendas Chedraui/ ²	268			✓	✓								
	Telecomm	1,778		✓	✓	✓								
	Banamex Aquí	45	✓	✓	✓	✓ ***	✓ ***	✓	✓ ***	✓ ***		✓ (n2)		
	Operadora Futurama	65			✓	✓								
	Oxxo/ ^o	17,697			✓ *	✓			✓			✓ (n2)		
	7-Eleven	1,951			✓ *	✓								
	Casa Ley	250		✓	✓	✓		✓				✓ (n2)		
	Farmacias del Ahorro	1,355	✓		✓									
	Farmacias Guadalajara	1,864	✓		✓									

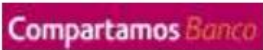
Fuente: CNBV. Comisionistas autorizados a mayo 2018.

Bancos y corresponsales autorizados

Banco	Comisionistas autorizados para iniciar operaciones	Número Establecimientos por Cadena Comercial	Pago de Servicios	Retiros	Depósitos	Pago de Créditos	Pago de créditos otros bancos	Situaciones de fondos	Circulación de Medios de Pago	Pago de cheques	Consulta de saldos	Apertura de cuentas	Préstamos /Depósitos documentados (CB)	Pago de Contribuciones
	Farmacias Guadalajara	1,895			✓	✓								
	Telecomm	1,756		✓	✓	✓								
	Nueva Wal-Mart de México ^{/1}	2,484				✓								
	Suburbia	132				✓								
	Telecomm	1,832				✓								
	Tiendas Chedraui ^{/2}	271			✓	✓								
	Pitico	75	✓		✓	✓								
	Farmacias Benavides	1,221			✓	✓								
	Oxxo ^{/6}	17,684			✓	✓								
	Tiendas Soriana ^{/4}	821			✓	✓								
	7-Eleven	2,050	✓		✓	✓								
	Operadora Merco ^{/7}	30	✓											
	Farmacia del Ahorro	1,532	✓		✓	✓								
	Farmacias Guadalajara	1,898	✓		✓	✓								
	Farmacias Esquivar	62	✓		✓	✓								
	Casa Ley	238	✓ **		✓	✓								
	Tiendas Extra	1,268	✓		✓	✓								
	Súper Sánchez	242	✓		✓	✓								
	Grupo Comercial Control-DSW ^{/8}	2	✓		✓	✓								
	Farmacias ABC	154			✓	✓								
	Súper Willys	353	✓		✓	✓								
	Comercializadora Farmacéutica Del Sureste (Farmacias Unión)	209	✓		✓	✓								
	Comercializadora Rápido (7/24)	117	✓		✓	✓								
	Súper Kiosko	392	✓		✓	✓								

Fuente: CNBV. Comisionistas autorizados a mayo 2018.

Bancos y corresponsales autorizados

Banco	Comisionistas autorizados para iniciar operaciones	Número Establecimientos por Cadena Comercial	Pago de Servicios	Retiros	Depósitos	Pago de Créditos	Pago de créditos otros bancos	Situaciones de fondos	Circulación de Medios de Pago	Pago de cheques	Consulta de saldos	Apertura de cuentas	Préstamos /Depósitos documentados (CB)	Pago de Contribuciones
 BanCoppel	Coppel	1,492			✓	✓								
 Bancrea	Vector Casa de Bolsa	5											✓	
 BANORTE	Grupo DSW ^{/8}	92	✓		✓	✓								
	Telecomm ^{/2}	1,746	✓	✓	✓	✓			✓		✓			
	7-Eleven	1,889	✓		✓	✓								
	Farmacias Guadalajara	1,895			✓	✓								
	Farmacias del Ahorro (Guga 21)	1,606			✓	✓								
	Tiendas Extra (Guga 21)	1,189	✓		✓	✓								
	Tiendas Soriana ^{/4}	691			✓	✓								
	La Comer (Guga 21)	64	✓		✓	✓								
	Gasmart (Netpay)	48			✓	✓								
	Oxxo ^{/6}	17,462			✓	✓								
 bansefi	Tiendas afiliadas a Diconsa (Diconsa)	258	✓	✓	✓						✓			
	Estaciones de Servicio PEMEX	7	✓	✓	✓						✓			
	Pequeños Comercios (Yastás)	2,408		✓	✓						✓			
	Telecomm ^{/2}	1,606		✓							✓			
 BANSi	7-Eleven	596			✓									
 Compartamos Banco	Pequeños Comercios (Yastás)	5,833		✓	✓	✓					✓			
	Tiendas Chedraui ^{/2}	270				✓								
	Tiendas Soriana ^{/4}	802				✓								
	Oxxo ^{/6}	17,649				✓								
	Nueva Wal-Mart de México ^{/1}	2,508				✓								
	Suburbia	115				✓								
 csb	Tiendas Chedraui ^{/2} (Prosa)	244			✓	✓								
 Banco Famsa	Oxxo ^{/6}	17,346				✓								
 Banco Forjadores Grupo AEP	Oxxo ^{/6}	725				✓								

Fuente: CNBV. Comisionistas autorizados a mayo 2018.

Bancos y corresponsales autorizados

Banco	Comisionistas autorizados para iniciar operaciones	Número Establecimientos por Cadena Comercial	Pago de Servicios	Retiros	Depósitos	Pago de Créditos	Pago de créditos otros bancos	Situaciones de fondos	Circulación de Medios de Pago	Pago de cheques	Consulta de saldos	Apertura de cuentas	Préstamos /Depósitos documentados (CB)	Pago de Contribuciones
	Telecomm	358		✓	✓				✓		✓	✓ (n2)		
	Oxxo ^o	17,490			✓	✓								
	Telecomm	1,724	✓	✓	✓	✓					✓			✓
	Tiendas Soriana ^{/4}	736				✓								
	Tiendas Chedraui ^{/2}	264			✓	✓								
	Farmacias ABC	112			✓	✓								
	Farmacias Benavides	1,096			✓	✓								
	Oxxo ^o	17,379			✓									
	Telecomm	1,788			✓ *									
	Sanborns	188			✓ *									
	Nueva Wal-Mart de México ^{/1}	2,456		✓ (n2 y n4)	✓ (n2 y n4)						✓ (n2 y n4)			
	Telcel	521			✓				✓			✓ (n2)		
	Vector Casa de Bolsa	1											✓	
	Nueva Wal-Mart de México ^{/1}	2,451				✓								
	Suburbia	124				✓								
	Tiendas Chedraui ^{/2}	268				✓								
	Comercial Mexicana ^{/3}	209				✓								
	Farmacias Guadalajara	1,883				✓								
	Tiendas Soriana ^{/4}	840				✓								

Fuente: CNBV. Comisionistas autorizados a mayo 2018.

Bancos y corresponsales autorizados

Banco	Comisionistas autorizados para iniciar operaciones	Número Establecimientos por Cadena Comercial	Pago de Servicios	Retiros	Depósitos	Pago de Créditos	Pago de créditos otros bancos	Situaciones de fondos	Circulación de Medios de Pago	Pago de cheques	Consulta de saldos	Apertura de cuentas	Préstamos /Depósitos documentados (CB)	Pago de Contribuciones
	Telecomm	1,779		✓	✓	✓					✓			
	7-Eleven	1,882			✓	✓								
	Farmacias Guadalajara	1,892			✓									
	Tiendas Extra	1,141			✓									
	Oxxo [®]	17,623			✓	✓								
	Telecomm	1,786		✓	✓									
	Tiendas Soriana ⁴ (PROSA)	755				✓								
	Oxxo [®]	17,607			✓	✓								

Fuente: CNBV. Comisionistas autorizados a mayo 2018.

BIBLIOGRAFIA

Accenture (2015). “The Future of FinTech and Banking: Digital Disrupted or Reimagined?”.

Recuperado de: <https://www.accenture.com/pl-en/insight-future-fintechbanking.aspx>

Accenture (2016). “Fintech: el reto de la banca actual”. Recuperado de:

<https://www.accenture.com/es-es/insight-fintech-challenge-current-bank>

Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicios y Departamentales (2018, abril). “Crece crédito bancario respecto al PIB”. Recuperado de: <https://antad.net/crece-credito-bancario-respecto-al-pib/>

Asociación de Bancos de México (2018). “La Banca en México. Breves Síntesis de Grandes Transformaciones (1982 – 1996)”. Recuperado de: <https://www.abm.org.mx/la-banca-en-mexico/abm-historia.htm>

Asociación de Bancos de México (2018). “La Banca en México: Función de la Banca”.

Recuperado de: <https://www.abm.org.mx/la-banca-en-mexico/>

Banco de México (2017, octubre). Reporte sobre el Sistema Financiero 2017. Recuperado de:

<http://www.anterior.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7B22B86E4D-42F9-9AB8-A84F-36D2F203B1C6%7D.pdf>

Banco de México (2018). “Crédito y Costo Anual Total”. Recuperado de:

<http://www.anterior.banxico.org.mx/sistema-financiero/servicios/costo-anual-total-cat/%7BE22E38DC-9C61-F5DD-93EB-D660F33CE90A%7D.pdf>

Banco de México (2018). Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros. “Banca comercial crédito por actividad principal de prestatarios”. Sector privado del país.

Recuperado de:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF29&locale=es>

Banco de México (2018). “Sistema Financiero”. Recuperado de:

<http://www.anterior.banxico.org.mx/divulgacion/sistema-financiero/sistema-financiero.html#Intermediacionfinancieraeyintermediarios>

Caf Banco de Desarrollo de América Latina. (2016). La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca. “Disrupción tecnológica en el sector financiero”. (Nº24). Recuperado de:

http://www.crowdfundingmexico.mx/uploads/8/7/7/2/87720184/caf_la_revolucion_empresas_fintech.pdf

Chapoy, Rodríguez & Concha (2012). “Tras la crisis, políticas públicas a favor del crecimiento económico”. UNAM. Instituto de Investigaciones Económicas.

Citi Gps -Global Perspectives and solutions (2016). “Citi GPS: Digital Disruption”. Recuperado

de: <https://www.privatebank.citibank.com/home/fresh-insight/citi-gps-digital-disruption.html>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2018, septiembre). Detalle del comunicado de prensa.

Recuperado de:

<https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/Paginas/Contenidos.aspx?ID=40&Contenido=Series%20Hist%C3%B3ricas&Titulo=Banca%20M%C3%A1ltiple>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2018, septiembre). Series históricas de la banca múltiple. Recuperado de:

<https://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/Paginas/Contenidos.aspx?ID=40&Contenido=Series%20Hist%C3%B3ricas&Titulo=Banca%20M%C3%BAltiple>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2018, noviembre). “Banca de Desarrollo (BD): Descripción del sector”. Recuperado de: <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/banca-de-desarrollo-bd>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2018). “Comisionistas Autorizados mayo 2018”. Recuperado de: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/346216/Comisionistas_Autorizados_a_may_18.pdf

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2018, noviembre). “Corresponsales Bancarios”. Recuperado del sitio de internet: <https://www.gob.mx/cnbv/articulos/corresponsales-bancarios-114482?idiom=es>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2018, noviembre). “Sector de Banca Múltiple”. Recuperado de: <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/banca-multiple>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2018). Reporte de la inclusión financiera. (RNIF #9). Recuperado de: <https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusion%20Financiera%209.pdf>

Concha, Elizabeth. (2009). "Reforma financiera y la banca: Nafin y Bancomext". Recuperado de: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/356/04Elizabeth.pdf>

Comisión Nacional Para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (2018). CAT Tarjetas de Crédito. Recuperado de: <https://tarjetas.condusef.gob.mx/>

Correa, Eugenia. & Girón, Alicia. (2004). "Economía financiera contemporánea", tomo IV, México. "Reforma Financiera en México" elaborado por Eugenia Correa.

Crowdfunding México (2017). "Casos de crowdfunding en México. Plataformas, Emprendedores y otros Participantes del Ecosistema". Recuperado de: http://www.crowdfundingmexico.mx/uploads/8/7/7/2/87720184/casos_crowdfunding_en_m%C3%A9xico.pdf

Crowdfunding México (2018). "¿Quién es Crowdfunding México?". Recuperado de: <http://www.crowdfundingmexico.mx/quienes-somos.html>

El Financiero (2018, 09 de octubre). "México: segundo ecosistema Fintech de Latam pero con usuarios tradicionalistas". Periódico El Financiero. Recuperado de: <http://www.elfinanciero.com.mx/tech/mexico-segundo-ecosistema-fintech-de-latam-pero-con-usuarios-tradicionistas>

Endeavor México (2017). "Panorama del Fintech en México". Recuperado de: <https://javierarreola.com/2017/02/panorama-del-fintech-en-mexico/>

Ernts and Young. (2013). "Transforming Banks, Redefining Banks. EY Gobal Banking Center". Recuperado de: https://www.ey.com/en_gl/banking-capital-markets

Excélsior (2017, 10 de agosto). “¿Por qué hay tarjetas de crédito Clásica, Oro y Platino?”. Periódico Excélsior. Recuperado de: <https://m.excelsior.com.mx/blog/el-guru-de-tus-finanzas/por-que-hay-tarjetas-de-credito-clasica-oro-y-platino/1193397>

Financial Dayli (2019). “Adopción de Basilea III en México”. Recuperado de: <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/financial-services/articles/adopcion-basilea-iii-mexico.html>

Financiamiento (2018, 20 de mayo). “Las mejores cuentas de ahorros 2018: ventajas y desventajas”. *Portal de financiamiento, créditos, préstamos, finanzas*. Recuperado de: <https://financiamiento.org.mx/cuentas-de-ahorros-para-2015/>

Fontao, Andrés. (2016). “FINNOSUMMIT: El nuevo mapa del sector Fintech. Finnovista”. Recuperado de: <https://www.finnovista.com/finnosummit-el-nuevo-mapa-del-sector-fintech/>

Gutiérrez, Fernando (2018, 07 de marzo). “Llegó el momento de la convivencia entre las instituciones bancarias y las fintech”. Periódico El Economista. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Llego-el-momento-de-la-convivencia-entre-las-instituciones-bancarias-y-las-fintech-20180307-0060.html>

Girón, Correa & Rodríguez. (2010). México filiales exitosas y fracaso económico. UNAM. Instituto de Investigaciones Económicas. “Banca comercial, crisis actual” elaborado por Elizabeth Concha Ramírez.

Gobierno de la Republica. (2014). Reforma Financiera. Resumen ejecutivo. Recuperado del sitio de internet: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/66457/6_Financiera.pdf

Gobierno de la Republica. (2018). “El sector Fintech y su regulación en México”. Recuperado de: <https://www.gob.mx/shcp/articulos/el-sector-fintech-y-su-regulacion-en-mexico>

Gobierno de la Republica (2018). Sector de la Banca Múltiple. Recuperado de: <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/la-banca-multiple-en-el-sistema-bancario-mexicano>

Gonzáles, Francisco. (2014). “La transformación de una empresa analógica en una empresa digital: el caso de BBVA”. OpenMind. Recuperado de: <https://www.bbvaopenmind.com/articulos/la-transformacion-de-una-empresa-analogica-en-una-empresa-digital-el-caso-de-bbva/>

ICG (2018). “Fintech y su impacto en la banca: tendencias internacionales”. ICG consultores. Recuperado de: <http://consultoresicg.com/content/fintech-y-su-impacto-en-la-banca-tendencias-internacionales>

Igual, David. (2006). “Fintech, *Lo que la tecnología hace por las finanzas*”. Barcelona: Profit. Recuperado de: <https://play.google.com/books/reader?id=NeADQAAQBAJ&hl=es&pg=GBS.PT9> p.1-42.

Ikiwi.(2018).Líderes de asesoramiento financiero. “¿Qué es FinTech?”. Recuperado de: <https://ikiwi.com.mx/fintech/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2018). Producto Interno Bruto. Series originales. Recuperado de: <https://www.inegi.gob.mx/temas/pib/>

Juárez, Edgar (2017, 03 de septiembre). “Crédito al sector privado llega a 34.6% del PIB”. Periódico El Economista. Recuperado de:

<https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Credito-al-sector-privado-llega-a--34.6-del-PIB-20170903-0052.html>

Juárez, Edgar (2018, 26 de septiembre). “Fintech van por el mercado que atiende la banca enfocado a las Pymes”. Periódico El Economista. Por Edgar Juárez. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Fintech-van-por-el-mercado-que-atiende-la-banca-enfocado-a-las-Pymes-20180926-0148.html>

La Nación (2013, 02 de agosto). “Importancia del sector privado”. Periódico La Nación. Recuperado de: <https://www.nacion.com/opinion/foros/importancia-del-sector-privado/7NRUJQAZHVFDXMLJTE7E5ATIHE/story/>

Lawi (2018). “Banca Múltiple en México”. Enciclopedia legal. Recuperado de: <https://mexico.leyderecho.org/banca-multiple/>

Loza Matovelle, D. & Dabirian, R. (2015). “Introducción a la Tecnología Disruptiva y su implementación en equipos Científicos”. Recuperado de: <https://www.revistapolitecnica.epn.edu.ec/images/revista/volumen36/tomo3/IntroduccionalaTecnologiaDisruptivaysuImplementacionenEquiposCientificos.pdf>

Marketin4ecommerce (2018, 07 de agosto). “Radiografía breve del ecosistema Fintech en México”. Recuperado de: <https://marketing4ecommerce.mx/radiografia-breve-del-ecosistema-fintech-en-mexico/>

Mares, Marco Antonio (2017, 03 de agosto) Liquidez, lazo entre pymes y ‘fintech’. Periódico Milenio. Recuperado de: <http://www.milenio.com/opinion/marco-antonio-mares/fortuna-poder/liquidez-lazo-entre-pymes-y-fintech>

Notimex (2018, 22 de junio). “Empresas Fintech, opción de financiamientos para las Pymes”. En Aviso de Ocasión: El informador. Recuperado de: <https://www.informador.mx/economia/Empresas-Fintech-opcion-de-financiamientos-para-las-Pymes-20180622-0003.html>

Notimex (2018, 17 de julio). “Banca Múltiple mantiene Solvencia: CNBV”. En TV Aztecanoticias. Recuperado de: <http://www.aztecanoticias.com.mx/banca-multiple-mantiene-solvencia-cnbv/3290428>

PwC (2016). “FinTech 2016”. Resumen ejecutivo. Recuperado de Pwc: <https://informes.pwc.es/fintech/>

Secretaría de Gobernación (2018). Diario Oficial de la Federación. Recuperado de: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5515623&fecha=09/03/2018

Sharma, Ankit. & Sharma, Amrita (2018, 27 de marzo). “México, el futuro líder en open banking”. El Financiero. Recuperado de: <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/colaborador-invitado/mexico-el-futuro-lider-en-open-banking>

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2018). Estructura del sistema financiero. Recuperado de: http://shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/casfim_new/estructura/organigrama.pdf

Túdecide (2018). Tarjeta básica. Recuperado de: https://www.tudecide.com/cuentas-de-ahorro-bancarias/bbva-bancomer/tarjeta_basica/1654