



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY



UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRACIÓN.

Trabajo Final de Diploma de Especialización en Finanzas

FINANCIAMIENTO DISRUPTIVO PARA MIPYMES EN URUGUAY

AUTORES:

Cr. OSVALDO ANTONIO DI CESARE NICOLAU

Cr. CARLOS RINCÓN OLIVERA VIDELA

Cr. NICOLAS ANTONINI BARRUFFA

TUTOR:

LEONARDO MESÍAS

Economista y Magister en Finanzas egresado de la Universidad de la República
Oriental del Uruguay

Montevideo, Uruguay

2021

ÍNDICE

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	3
AGRADECIMIENTO	4
1 MARCO TEORICO	5
1.1 ¿A QUÉ NOS REFERIMOS CUANDO HABLAMOS DE MIPYMES?.....	5
1.1.1 MIPYMES EN AMÉRICA LATINA: DEFINICIÓN Y CONTEXTO	5
1.1.2 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL.	9
1.2 FINTECH: ¿UN NUEVO JUGADOR FINANCIERO?	12
1.2.1. DEFINICIÓN.....	12
1.2.2. CATEGORÍAS.....	13
1.2.3 TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA BANCA TRADICIONAL.....	15
1.2.4 ABORDAJES REGULATORIOS.....	17
1.2.5 HERRAMIENTAS PARA POTENCIAR EL FINANCIAMIENTO.....	19
1.3 PRINCIPALES TENDENCIAS Y CASOS EJEMPLARES.....	20
1.3.1 EL ROL DE LAS FINTECH EN LA INCLUSIÓN FINANCIERA.	20
1.3.2 EXPANSIÓN DEL SECTOR	23
1.3.3 CASOS: ASIA	24
1.3.4 CASO: ESTADOS UNIDOS	25
1.3.5 CASO: EUROPA	26
1.3.6 CASO: AMÉRICA LATINA.....	27
2 DISEÑO DE FINTECH PROPUESTA	30
2.1 CLIENTE - MIPYMES	30
2.2 CLIENTE-INVERSOR.....	33
2.3 MÉTODO “OPEN CALL”	36
2.4 PARTE- ADMINISTRADOR.	37
2.5 ESQUEMA DE LA PROPUESTA.....	39
2.6 INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA.....	39
3 CONCLUSIONES.....	41
4 BIBLIOGRAFÍA.....	43

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo corresponde al documento final de aprobación del Posgrado en Finanzas y consiste en el desarrollo de una Fintech en Uruguay. Esta estructura tiene como propósito conectar a inversores en busca de una rentabilidad con Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (en adelante MIPYMES) uruguayas necesitadas de capital.

La idea central que guió este trabajo es brindar una herramienta como solución para el financiamiento a las MIPYMES, potenciada por el desarrollo de estructuras Fintech, las cuales han ido creciendo de manera sostenida basadas en desarrollos tecnológicos inteligentes y seguros. En primer término, se enmarca el objetivo del financiamiento, es decir que significa MIPYMES en el contexto latinoamericano y uruguayo, es decir de qué hablamos cuando utilizamos la palabra MIPYMES y cuáles son sus necesidades de financiamiento. En segundo término, abordamos las estructuras Fintech, recorriendo la transformación de la banca tradicional y su surgimiento, las diferentes categorías existentes en el mercado, sus regulaciones actuales y cómo pueden cerrar la brecha de financiamiento que sufren las MIPYMES. En tercer lugar, explicamos brevemente casos prácticos de Fintech actualmente en funcionamiento en diversas regiones del mundo de forma de mostrar aquellas características que serán de utilidad para nuestro desarrollo. Finalmente, se desarrolla el producto de este trabajo, una Fintech en Uruguay para dar apoyo a las MIPYMES locales.

AGRADECIMIENTOS

Al Centro de Posgrados de la Universidad de la República por brindar especializaciones de calidad.

A los compañeros de la generación 2020 con los cuales compartimos horas de estudio y trabajo, enfrentándonos al desafío de cursar la carrera en la modalidad zoom debido a la pandemia COVID 19.

A nuestro Tutor Prof. Leonardo Mesías por la paciencia y el tiempo que destinó a la revisión de este trabajo.

A la Coordinadora Académica de la Especialización Prof. Margarita Roldós por su profesionalismo y su calidad docente, la cual nos transmitió su pasión por las finanzas, pilar fundamental que nos motivó en toda la carrera.

1 MARCO TEORICO

1.1 ¿A QUÉ NOS REFERIMOS CUANDO HABLAMOS DE MIPYMES?

1.1.1 MIPYMES EN AMÉRICA LATINA: DEFINICIÓN Y CONTEXTO

Las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) constituyen importantes actores con grandes impactos en la economía nacional de varios países muchas veces representando más del 80% de las empresas del medio. Según un informe realizado por la OCDE “Políticas para PYMES competitivas en la alianza del pacífico y países participantes de América del Sur”, en 2019 las MIPYMES representan el 99,5% de las empresas de la región y ocuparon el 60% del empleo productivo. Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y Uruguay, dedican importantes esfuerzos en las políticas de apoyo a MIPYMES, ya que se identifican como pilares cruciales para el desarrollo sostenible y la generación de empleo. Debido a la importancia que tienen las mismas en el tejido socioeconómico y por el efecto que provocan en el empleo y desarrollo económico local, es que se vuelve fundamental unificar acciones, pensar políticas y programas orientados a facilitar, mejorar y entender el funcionamiento y papel de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

En la búsqueda de una definición de MIPYMES, se encuentra que no existe una definición común en los países de América Latina, es más, se presentan diferencias en la definición internamente en cada país, pero en líneas generales, se puede concluir que presentan características similares a los efectos de categorizar a las empresas bajo la definición de MIPYMES. Generalmente se basa en facturación anual y cantidad de trabajadores ocupados. Las definiciones no son uniformes en la región, si bien presentan similitudes en las distintas categorías, los rangos que las definen responden más a características de cada país en particular y en algunos casos las definiciones difieren internamente en el mismo país.

En Uruguay la clasificación, definición establecida en el Decreto Ley 504/07, basa la misma en el monto de ventas anuales y personal ocupado, quedando categorizadas las empresas de la siguiente manera:

Cuadro I: MIPYMES en Uruguay

Empresas	Ventas Anuales Sin IVA¹	Personal Ocupado²
Micro	2.000.000 UI	1 a 4 personas
Pequeña	10.000.000 UI	5 a 19 personas
Mediana	75.000.000 UI	20 a 99 personas

Elaboración Propia sobre la base del Informe CEPAL "Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe" 2011.

Como se mencionó, las definiciones en otros países no difieren de esas categorías, varía en las franjas que limitan entre un tipo de empresa y otro. En Argentina, por ejemplo, se considera el nivel de ventas anuales y no se tiene en cuenta el personal ocupado, los niveles de ventas se establecen por sector. Estos rangos de ventas son los siguientes:

Cuadro II: MIPYMES en Argentina

Empresas	Ventas Anuales Sin IVA
Micro	US\$ 148.000 a US\$ 600.000
Pequeñas	US\$ 1.000.000 a US\$ 3.500.000
Medianas	US\$ 6.000.000 a US\$ 28.000.000

¹ IVA - Impuesto al Valor Agregado.

Las ventas son netas de descuentos y bonificaciones.

UI - Unidad Indexada. 1 UI equivale a \$UY 4,9579.

² Se consideran Dueños y Socios por los cuales se realicen aportes a la Seguridad Social.

Elaboración propia sobre la base del Informe CEPAL “Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe” 2011.

Por otro lado, Chile y El Salvador utilizan una clasificación que combina ventas anuales y personal ocupado.

Cuadro III: MIPYMES en Chile y El Salvador

Empresas	Chile		El Salvador	
	Ventas Anuales	Personal Ocupado	Ventas Anuales	Personal Ocupado
Micro	US\$ 110.000	1 a 9	US\$ 100.000	Hasta 10
Pequeña	US\$ 1.100.000	10 a 49	US\$ 1.000.000	11 a 50
Medianas	US\$ 4.500.000	50 a 199	US\$ 7.000.000	51 a 100

Elaboración Propia sobre la base del Informe CEPAL “Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe” 2011.

Colombia, opta por utilizar combinación entre personal ocupado y valor de activos.

Cuadro IV: MIPYMES en Colombia

Empresas	Personal Ocupado	Valor de Activos
Micro	Hasta 10	US\$ 140.000
Pequeña	11 a 50	US\$ 1.400.000
Medianas	51 a 200	US\$ 8.900.000

Elaboración Propia sobre la base del Informe CEPAL “Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe” 2011.

Las políticas y programas no solo se originan desde el sector público, sino también existe una amplia variedad de los mismos, en el sector privado. En este último se visualiza una llegada más eficiente y efectiva a las empresas, en gran parte se explica por la inexistencia de burocracia, pero presentan problemas en su continuidad, producto de la financiación de estos programas. Se identifica un importante trabajo por hacer en la coordinación entre sector público y privado, que permita potenciar debilidades y fortalezas de cada uno, con el fin de fomentar a las MIPYMES.

Los principales problemas que presentan en América Latina, se pueden resumir en los siguientes:

1. Baja Productividad: Representan sólo una cuarta parte del valor de la producción total de la región, esta brecha se profundiza en las microempresas. Si comparamos la participación en el PIB de estas empresas de la región con las mismas en Europa, se puede apreciar claramente esta diferencia. En la región representan el 3.2% de la producción, mientras que en Europa representa el 20%, sin embargo tienen similares porcentajes de generación de empleo. En Europa las MIPYMES constituyen un componente fundamental, dinámico e integrado de la estructura productiva, en América Latina se presenta una estructura productiva heterogénea y una alta especialización en productos de bajo valor agregado, lo que hace aumentar la brecha productiva que sufren las micro, pequeñas y medianas empresas. En América Latina estas empresas mayoritariamente se insertan en áreas de producción estandarizadas y con baja intensidad de conocimientos, que compiten con empresas de gran escala o centros comerciales.

2. Informalidad: La gran mayoría de las empresas que operan en la región son microempresas de base familiar, orientadas a sectores tradicionales (servicios, alojamiento, comercio mayorista y minorista, entre otros), gestionadas por empresarios sin la debida formación e impulsados por la subsistencia. Debido a esto, estas empresas son más propensas a desempeñarse en el sector informal para dar respuesta al desempleo y para resguardarse de las regulaciones y complejidades del mercado laboral formal, por lo cual se les dificulta el acceso al crédito tradicional.

3. Acceso al Financiamiento: El sector financiero está orientado al crédito a corto plazo, con márgenes elevados y con una marcada segmentación del crédito hacia

las firmas grandes, lo que excluye de manera significativa a las micro, pequeñas y medianas empresas. Los principales problemas en cuanto al financiamiento se debe a las asimetrías en la información, altos riesgos que se le adjudican a las empresas de menor tamaño y a los altos costos, las instituciones financieras tradicionales tienen muchas exigencias y el sector presenta insuficientes o nulas garantías para el acceso al crédito.

Por el impacto económico que generan este tipo de empresas, es que se vuelve fundamental que en América Latina se implementen políticas específicas y no generales, con la finalidad de contribuir a la sustentabilidad de las MIPYMES. Es primordial que las políticas se centren en atender problemas mencionados anteriormente, además de contemplar la importancia de implementar políticas que contribuyan a la innovación y uso de las tecnologías por parte de este sector. La formalización de las empresas y el aumento de la productividad, trae consigo un incremento del acceso a las distintas fuentes de financiamiento, por lo que existe una gran labor en el sector público y privado en facilitar herramientas y medios para lograr este fin. Estos tres eslabones combinados de forma adecuada permitirán lograr el sustento de las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina.

1.1.2 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL.

En Uruguay las MIPYMES se clasifican según los criterios establecidos en el Decreto 504/07, criterios mencionados en el primer punto de esta sección. A los efectos de determinar la importancia que tienen las MIPYMES en Uruguay, trabajaremos con la Encuesta Nacional de MIPYMES del año 2017, última encuesta publicada, realizada por Equipos Consultores, encargada por el Ministerio de Industria, Energía y Minería. Actualmente debido a la crisis sanitaria producto de la Covid 19, estas empresas estuvieron directamente afectadas. Desde enero a junio 2020, cerraron más de 7.000 empresas del sector, lo que las cifras de la encuesta del año 2017 presentarán alteraciones, pero dado que esta encuesta es el dato oficial más cercano nos permitirá acercarnos a entender el impacto de estas empresas en la economía uruguaya.

La encuesta señala que en el año 2015 en Uruguay existían un total de 151.910 empresas que cumplen las características definidas en el Decreto 504/07, según

cifras extraídas del Registro de Actividades Económicas del INE. Este número con respecto al año 2011 tuvo un incremento del 11,1%, crecimiento que estuvo centralizado en los segmentos de microempresas del sector Comercio y principalmente en empresas ubicadas en el interior del país. Del total de empresas en el país los microemprendimientos representan el 85% (129.188 empresas).

Las MIPYMES se concentran en el sector de actividad Servicios (51%) y Comercio (39%). La rama Industrial es la que cuenta con mayor número de empresas, 10% del total. En lo que respecta al resto de las ramas, también se observa una presencia importante de las microempresas de entre un 86 % y 85 % en Comercio, Hotelería, Restaurantes, Transporte, Almacenamiento, Actividades Financieras, Inmobiliarias, Profesionales, Enseñanza, Servicios Sociales y Salud.

En cuanto a la localización se visualiza una alta concentración de empresas de este sector en Montevideo (50%) y tomando los departamentos de Montevideo, Canelones, Maldonado y Rocha en conjunto, este porcentaje sube al 69 %. Con respecto a la antigüedad de las micro, pequeñas y medianas empresas, se observa que las empresas tienen una antigüedad promedio de 10 años. El 85 % de las MIPYMES en Uruguay han sido fundadas por sus propios dueños, el 8% ha comprado la empresa, el 6% heredado. Se observa que el 81 % de las empresas iniciaron actividad con capital propio, 14% con préstamos de familiares o amigos, 8% a través de préstamos bancarios, el 4% con crédito con proveedores. Los préstamos familiares tienen mayor peso en la actividad Comercio, mientras que la financiación con capital propio presenta mayor peso en la actividad Industrial.

Las MIPYMES mayoritariamente son unipersonales concentradas principalmente en las microempresas, a medida que aumenta el tamaño (pequeñas y medianas), se visualiza la adopción de naturalezas jurídicas como Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedades Anónimas. Con respecto a la formalidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, el 83% inició actividades de manera formal, mientras que el 17% se formalizó luego de un tiempo. La informalidad se presenta con mayor peso en las microempresas, con concentración en las empresas que recién inician, en empresas dirigidas por mujeres y por empresarios de menor nivel educativo. El 65% de las MIPYMES está a cargo de hombres y el 35% por mujeres, esta diferencia aumenta en función de la antigüedad de las empresas, hay una tendencia de que las nuevas empresas estén dirigidas por mujeres.

Al año 2017 las MIPYMES ocupaban un total de 805.578 de puestos de trabajo, de este total un 44% son generados por la actividad Comercio, Hoteles y Restaurantes, el 51% son generados por las microempresas, el 57% de estos empleos están

centralizados en Montevideo, y del total el 72% son empleados Hombres y el 28 % Mujeres. En cuanto al origen de sus compras para el desarrollo de la actividad, el 42% de las empresas compran en su mismo barrio, 10 % lo hace en otro departamento, el 14% importa desde el exterior y el 61% lo hace en el resto del departamento en donde están ubicadas. Del 14% que realiza las compras en el exterior, este porcentaje aumenta a medida aumenta el tamaño de las empresas. Analizando el destino de las ventas, no se observan ventas al exterior, se concentran dentro del país, y en muchos casos en su misma localidad.

El 72% de las MIPYMES en Uruguay están bancarizadas. El nivel de bancarización presenta mayor dificultad en las microempresas, sólo el 68% de este tipo de empresas está bancarizada, aún queda un 32%. Se nota una mayor bancarización a mayor tamaño de la empresa y mayor antigüedad. En relación al producto utilizado, se observa mayor uso del pago de sueldos y proveedores a través de bancos, producto de la entrada en vigencia de la Ley 19.210 de abril 2014 Inclusión Financiera. Se observa un aumento de la utilización de Cajas de Ahorro y de Cheques Diferidos.

En lo que refiere al acceso al crédito, se observa la dificultad que presentan las MIPYMES al momento de acceder a préstamos y financiación, ya sea, a través de instituciones financieras o particulares. El 39% de estas empresas tuvo alguna dificultad para acceder al crédito, el 17% lo hizo a través del sistema bancario, 7% a privados, un 10% solicitó préstamos personales y lo utilizó para la empresa, y un 27% accedió algún crédito sin especificar los orígenes. Dentro de las empresas que no tuvieron dificultad para acceder al crédito (61%), el 53% no utilizan fuentes de financiación externa. Se observan mayores niveles de dificultades al acceso de financiación, a medida disminuye el tamaño de la empresa. Dentro del uso que le dieron al dinero recibido a través del crédito se destaca como principales la compra de materias primas (25%) y la compra de vehículos (22%). El 15% lo utilizó para compra de maquinarias y equipos.

Sobre las dificultades que presentan estas empresas en lo que refiere al acceso al crédito, lo que lleva al rechazo por parte de las instituciones financieras, se observa dificultades propias de este tipo de empresas. Pocos niveles de ventas y facturación, falta de antigüedad, falta de documentación o certificados vencidos, registros en la base de datos Clearing, problemas con los balances contables, problemas con garantías y mala calificación bancaria.

1.2 FINTECH: ¿UN NUEVO JUGADOR FINANCIERO?

1.2.1. DEFINICIÓN

Si analizamos la palabra se decanta que proviene de Financial Technology o sea, la tecnología financiera. A partir de la globalización de la internet, la tecnología ha incursionado en la mayoría de los aspectos de nuestra vida, buscando optimizar tiempos, generando mayor eficiencia en los procesos y asegurando una mayor eficacia en cada sector que participa y las finanzas no son una excepción.

En lo referente a la definición formal en sí misma, basados en la lectura de múltiples publicaciones al respecto, notamos que no hay consenso en una definición específica, son diversas las definiciones y los alcances que se contemplan. A los efectos de este trabajo, optamos por centrarnos en la definición que maneja el Banco Central del Uruguay (BCU), que es la dada por la Junta de Estabilidad Financiera (FSB) definiendo a las Fintech como la *“innovación tecnológica en servicios financieros que podría dar lugar a nuevos modelos de negocio, aplicaciones, procesos o productos con un efecto material asociado en la provisión de servicios financieros”*.

Para reafirmar la definición anterior, tomamos la dada por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), que define a las Fintech como *“El término Fintech es utilizado para denominar a aquellas empresas que proveen productos y servicios financieros innovadores, mediante la utilización de tecnología o a través de plataformas tecnológicas.”*³

La crisis financiera mundial del año 2008 marcó un antes y un después para el campo de las Fintech ya que comienza a tener cada vez más fuerza debido a la desconfianza que se generó en las personas frente a las instituciones tradicionales y al gran avance de la era digital. Sin duda el hecho de acceder a los servicios incurriendo en menores costos y a una mayor agilidad en los procesos respecto a la

³ Ver en: https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45727/S2000326_es.pdf

banca tradicional es una motivación que tiene el público de considerar estas nuevas empresas que están incursionando en el sistema financiero.

1.2.2. CATEGORÍAS

A partir del surgimiento de estas nuevas estructuras financieras se han generado numerosas categorías que contribuyen a un mayor rango de servicios financieros y mejoran el sistema en sí mismo.

- a) Medios de Pago: es uno de los segmentos más relevantes, compuesto por empresas que brindan servicios de pago en línea para el comercio electrónico, puntos de venta, tarjetas recargables o prepago, agregadores de tarjetas de crédito, pagos a través de lectura de códigos QR, billeteras móviles, transferencias de persona a persona, entre otras. En este segmento, el diferencial de las Fintech respecto al sistema de pagos tradicional es su velocidad y menor costo. En el segmento de pagos destacan empresas como ApplePay, PayPal, Alipay, D'Local, Mercado Pago
- b) Finanzas Personales: dentro de este segmento se encuentran las aplicaciones para su administración, permitiendo a través de la utilización de datos y la sistematización de información, un manejo más eficiente en el uso del dinero y la toma de decisiones de ahorro, gasto e inversión. A nivel internacional en este segmento se han destacado empresas como Bills & Guard, Credit & Karma
- c) Créditos al Consumo: El segmento de préstamos es uno de los más destacados. En él ubicamos a las plataformas de préstamos de persona a persona (peer to peer), personas a empresas (peer to business) y a empresas que otorgan créditos o descuentan facturas. Las plataformas de préstamos de persona a persona funcionan como intermediarios entre prestatarios y prestamistas, asumiendo este último el riesgo por el préstamo. Dicho riesgo se encuentra limitado por los requerimientos que brinda nuestro sitio web (en adelante plataforma) exige a los tomadores de préstamos. Por otra parte, los prestamistas pueden disminuir el riesgo a través de su fraccionamiento, es decir, prestando pequeñas cantidades a muchas personas. Una de sus principales contribuciones es la disminución de las tasas de interés a partir de una estructura más eficiente que la de los préstamos tradicionales. A su vez, permite el acceso a crédito a personas o PYMES que por sus características no podían acceder a un crédito

en una institución financiera tradicional. Dentro de este segmento, a nivel mundial destacan empresas como Lending Club, Prosper, On Deck

- d) **Financiación de Capital:** En esta área encontramos a las aplicaciones de financiamiento de capital (crowdsourcing) que permiten a las empresas obtener capital de inversionistas a cambio de acciones o instrumentos de deuda, a nivel mundial se destacan empresas como CircleUp, Crowdcube.
- e) **Asesoramiento de Inversión:** Brindando educación financiera e información para la toma de decisiones. Apuntando al público sin formación financiera y en busca de mejorar sus prácticas.
- f) **Bancos Digitales:** Surgen como alternativa a los bancos tradicionales. Operan con una licencia bancaria propia o la de un tercero, brindando servicios bancarios a través de soluciones digitales. Caracterizados por no contar con infraestructura física y una baja utilización de recursos humanos, brindan un servicio ágil y de menor costo. Dentro de los bancos digitales más exitosos a nivel internacional ubicamos a Simple, Cardlike, Atom, Moven.
- g) **Inversión Institucional:** Buscan rentabilizar las carteras de inversión a través del análisis de los valores de acciones, bonos, divisas, deudas, commodities, etc. Se destacan empresas como E-Toro, Kapital, Future Adviser.
- h) **Banca Infraestructura:** Existen empresas que brindan servicios a los bancos con soluciones de infraestructura, buscando mejorar el funcionamiento del banco, incluyendo el manejo y análisis de bases de datos, y el desarrollo de la interfaz para aplicaciones de terceros con los sistemas internos de los bancos. Algunos ejemplos internacionales son: Kapital, Future Adviser, DemystData, SeekingAlpha.
- i) **Banca comercial y consumidores:** Empresas que se enfocan en generar una experiencia mucho más amena y amigable a los usuarios que participan en los servicios financieros.
- j) **Seguridad en las transacciones financieras:** Orientadas a soluciones tecnológicas que permitan hacer frente a los riesgos de ciberataques o fraudes, por ejemplo, mediante la utilización de tecnologías para el cálculo de puntajes crediticios alternativos o biometría. Aquí podemos encontrar empresas como Ebury, Ewise, Standard Treasury.
- k) **Investigación financiera y de datos:** Las que se especializan en desarrollar modelos y soluciones en base a los datos recabados por diversas fuentes de recopilación.

1.2.3 TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA BANCA TRADICIONAL

Como comentábamos previamente, el avance tecnológico es cada vez más amplio, y con esto se abren nuevas prácticas y necesidades a contemplar. Por el lado de los consumidores, hay una exigencia cada vez mayor de recibir mejores servicios, más rápidos y sin tanta necesidad de dirigirse a las entidades. Esta mayor demanda tiene que contemplarse por parte de los bancos de manera de brindar a los clientes lo que están buscando y así lograr una fidelización de los clientes⁴. Luego de la crisis del 2008 se generó un impulso importante en la tecnología utilizada en los servicios financieros, la cual fue creciendo paulatinamente a medida que distintos actores comenzaron a tomar parte. El efecto de la pandemia actual ha golpeado a diversos rubros de la economía, pero también ha impulsado a los sectores tecnológicos como nunca, y quienes llevaban una ventaja con tecnología en sus servicios se han visto beneficiados tanto sea en poder mantener su operativa de trabajo, como en ofrecer las mejores soluciones a sus clientes.

Otro aspecto relevante en este proceso de transformación es la conectividad. Hoy en día, una amplia mayoría de las personas acceden a internet y poseen una computadora o un celular, a través del cual, desde donde estén pueden acceder a realizar las transacciones que necesiten. Este aspecto ha cambiado el paradigma a medida que las personas jóvenes van incorporándose al sistema. Esta conectividad que corre como ventaja para los clientes, trae consigo una ventaja para las instituciones, que logran acceder a una diversidad de datos enorme. Aquí la clave tiene que ver con la capacidad de gestionar esta cantidad de datos y es lo que da ya sea a los bancos como a las Fintech, una ventaja competitiva en el sector financiero. Pudiendo dirigir soluciones específicas adaptadas a cada perfil, basados en la parametrización y modelización de datos.

Se destacan dentro de los avances que produce la digitalización, una mejora en la eficiencia comercial, logrando llegar a las personas con una mayor especificidad, personalizando las publicidades de las entidades, aumentando la calidad de la atención y generando mayor celeridad en las mismas. Una mejora en la eficiencia

⁴ Ver en: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Hacia-la-transformacion-digital-de-la-banca-publica-de-desarrollo-en-America-Latina-y-el-Caribe.pdf>

operativa, optimizando los tiempos y logrando mejores resultados, automatizando procesos, incorporando inteligencia artificial en análisis de información.

El acceso a los servicios es otro de los puntos que se ven beneficiado, ya sea por la web o por los teléfonos a través de los cuales se puede fácilmente solicitar créditos, efectuar y automatizar pagos, colocar inversiones de forma ágil y segura entre otros. Además, la posibilidad de crear nuevos servicios, basados en la información recopilada, anticipándose a las necesidades de los clientes para ofrecer soluciones de manera óptima. Respuesta rápida ante consultas, ya sea del ranking crediticio o cualquier recopilación de datos útil para quienes evalúan el otorgamiento del mismo o incluso con simuladores de préstamos disponibles para cualquier persona que tenga interés de solicitarlo.

Las ventajas de la digitalización por parte de la banca tradicional son diversas e impactan en todos los aspectos del funcionamiento. La mejora de la experiencia del usuario es uno de los puntales más fuertes que tiene la digitalización, así como un aumento en el número de los clientes, procesos con mayor eficiencia, reducción de costos y la seguridad de darle continuidad al negocio en situaciones donde las condiciones pueden ser desfavorables.

Basándonos en un trabajo publicado por la CEPAL respecto a la digitalización del Ecosistema Digital ⁵ podemos observar que queda mucho camino por recorrer en nuestra región respecto a otras regiones del mundo. Al año 2018 América Latina y el Caribe poseían un índice de 49.92 (en una escala de 0 a 100) mostrando un punto intermedio a nivel general y por encima de regiones como África (35.05) y Asia Pacífico (49.16). Por otra parte se observa que está muy debajo de regiones más desarrolladas, como Europa Occidental (71.06) y América del Norte (80.85). Si revisamos el trabajo realizado por La Asociación Latinoamericana de Operadores de Servicios de Transferencia Electrónica de Fondos e Información (ATEFI) – Impacto de la Pandemia en la Industria Financiera ⁶, podemos enfocarnos en la evolución que se ha efectuado en la digitalización de la banca, destacándose que el 86% de los bancos sostiene que el COVID-19 aceleró sus iniciativas de digitalización, aunque únicamente el 40% aumentó su inversión en tecnología a partir de la pandemia. La medida más popular para promover la digitalización fue la realización de campañas publicitarias en un 73% de las entidades para promover el uso de los canales digitales, que en muchos casos fue acompañada por campañas educativas o de descarga de la aplicación promocionada. Asimismo, un 47% de las entidades

⁵ Ver en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45360/4/OportDigitalizaCovid-19_es.pdf

⁶ Ver en: <http://atefi.org/download/notas/Latam-Infocorp-Estudio-Banca-Digital-2020.pdf>

incorporó procesos digitales de apertura de cuentas. El estudio destacó varias áreas de oportunidad para estas unidades financieras, debido a que en 25% de ellas aún no es posible realizar ningún tipo de transacción completamente online.

Dentro de los objetivos que se proponen los bancos se observa que el 23% buscará renovar los canales digitales brindando una experiencia moderna para los clientes. El 22% buscará lograr ser un banco 100% digital, un 20% quiere ampliar las funcionalidades de la banca actual, un 18% quiere generar más ventas digitales, un 12% encontrar nuevos modelos de negocio y un 4% reducir costos operativos.

1.2.4 ABORDAJES REGULATORIOS

El desarrollo de los aspectos regulatorios en las Fintech⁷ no es un aspecto que vaya acompañando el desarrollo de las mismas. Y esto puede ser visto desde dos puntos de vista. Por un lado, la ausencia de regulación genera que muchas empresas Fintech aprovechen este aspecto y con esto lograr mayor rapidez en sus procesos, aplicando menos controles, pudiendo llegar a sectores sin exhaustivos análisis y generando un menor impacto en sus costos operativos. Por otro lado, esta ausencia genera un impacto en los inversionistas, los que en general tienen mayor resistencia a invertir en este tipo de empresas debido a que si bien en la actualidad estas empresas tienen un modelo de negocios que funciona eficientemente y es rentable, una posible regulación puede generar que estos modelos no sean aceptados y de esta manera generar un perjuicio para quienes decidieron invertir.

Es evidente que las Fintech están interesadas en poder acompañar estos dos aspectos, de forma de obtener una regulación que le dé seguridad a los inversionistas pero que también les dé garantías a las Fintech de que podrán mantener sus fortalezas empresariales. Podemos observar áreas en las que se considera importante fortalecer la regulación y la supervisión de las Fintech:

Gobierno Corporativo: en las instituciones bancarias se exige una composición de personas competentes y con experiencia probada, la realidad de las Fintech es que

⁷ Ver en: <http://www.asbasupervision.com/es/bibl/i-publicaciones-asba/i-1-grupos-de-trabajo/2206-practicas-globales-de-regulacion-y-supervision-de-Fintech-1/file>

está integrado por sus fundadores, no se evalúa la competencia de las personas al frente para manejar negocios financieros.

Niveles de Capital y Liquidez: si bien, hay diferencias entre las distintas jurisdicciones, las Fintech no se encuentran sujetas a requerimientos de capital y liquidez que mitiguen en forma efectiva los riesgos a los que están expuestas. Esto si lo disponen las entidades bancarias, los cuales son controlados exhaustivamente por los Bancos Centrales de cada país.

Plan de Negocio: donde se establezca el plan y la estrategia de la misma, incluyendo proyecciones y futuras adquisiciones.

Control Interno y Gestión del Riesgo: esto está muy presente en los bancos, y debe de ser un aspecto importante en las Fintech de manera de asegurar las buenas prácticas y prevenir y mitigar los posibles riesgos a los que se encuentre expuesta.

Además, también se está trabajando a nivel global en la regulación respecto a la protección de datos de las personas, las garantías de los proveedores de los servicios en la nube y en exigencias respecto a la seguridad informática necesaria para protegerse de posibles ciberataques que son una permanente amenaza para el sector.

En el mundo se destacan algunos países que han incursionado en una apertura positiva respecto a las Fintech. Se destaca el Reino Unido que se ha consolidado como uno de los principales centros financieros del mundo, innovando con tecnologías modernas para ofrecer mejores servicios y experiencias a los clientes y complementando esto con normativas que impulsan cada vez más el sector. Si nos enfocamos en Latinoamérica, es México quien se ha destacado sobre el resto, impulsando el sector, en 2018 se promulgó la primera ley para Regular a las Instituciones de Tecnología Financiera (ITF) con el objetivo de regular la organización, operación y funcionamiento de las mismas. Actualmente las instituciones reguladas en ese país son de dos tipos, Instituciones de Financiamiento Colectivo (Crowdfunding) e Instituciones de Fondo de Pago Electrónico.

En Uruguay se cuenta desde noviembre 2018 la Circular N° 2307 que regula a las empresas administradoras de plataformas de préstamos entre personas, y desde el 28 de diciembre de 2020 con la Circular N° 2377 del Banco Central del Uruguay la cual regula la actividad de las empresas administradoras de plataformas de financiamiento colectivo, de acuerdo con lo establecido en los artículos 49 y 50 de la Ley No 19.820 de Fomento y Promoción del Emprendedurismo⁸. Las Circulares regulan la inscripción de emisores y sus valores en las plataformas de financiamiento colectivo y de préstamos entre personas, el funcionamiento, límites y topes de las emisiones que se realizan a través de las plataformas, y regula una nueva licencia para las empresas administradoras de las plataformas⁹.

1.2.5 HERRAMIENTAS PARA POTENCIAR EL FINANCIAMIENTO.

Las Fintech tienen muchos aspectos positivos que se destacan frente a las formas más tradicionales de servicios financieros, entre ellas la facilidad que ofrecen a la hora de realizar operaciones desde cualquier dispositivo, desde cualquier lugar y en cualquier momento, el ahorro que conlleva tanto a quienes utilizan los servicios como quienes lo proveen y la posibilidad de atender a los clientes de forma más rápida y eficaz.

Las Fintech pueden permitirle a las MIPYMES acceder a financiamiento que les sería muy complejo de lograr en la banca tradicional, donde las exigencias de documentación, de formalidades y garantías son un impedimento para un sector que representa un porcentaje enorme de empresas en cada país. Adicionalmente, nos encontramos en una situación económica desafiante producto de la pandemia, arrastrando a las MIPYMES a situaciones muy adversas, en las cuales muchas han tenido que parar sus actividades y generando un corte en el flujo de sus ingresos y dejando a millones de personas sin sus fuentes laborales.

⁸ Ver en:

<https://documents1.worldbank.org/curated/en/954851578602363164/pdf/Prudential-Regulatory-and-Supervisory-Practices-for-Fintech-Payments-Credit-and-Deposits.pdf> y <https://www.bcu.gub.uy/Circulares/seggci2307.pdf>

⁹ Ver en: <https://www.impo.com.uy/bases/leyes/19820-2019>

Debido a la incertidumbre actual, es claro que a la hora de brindar un financiamiento, las Fintech producto de sus fortalezas tengan un papel importante, siendo que son una oportunidad tanto para las empresas que necesitan del financiamiento como para los inversores que buscan nuevos instrumentos de inversión.

Las Fintech son una herramienta fundamental para potenciar el financiamiento en el contexto actual, ya que brindan una alternativa práctica, económica y segura, logrando así un acercamiento desde las fuentes de financiación a cualquier persona e institución. A su vez permite a las fuentes de financiación potenciar su alcance llegando a un mayor número de demandantes.

Uno de los principales valores agregados que proporcionan las Fintech, es que permiten a los inversores que buscan colocar su dinero a una tasa de interés más alta de la que se obtiene por un plazo fijo y menor a la de los créditos para MIPYMES del sistema bancario tradicional.

Adicionalmente permiten efectuar las gestiones desde cualquier dispositivo móvil optimizando los tiempos de gestión, tanto en la solicitud como en su respuesta. El uso de la tecnología en tiempo de pandemia ayudó a la prevención por evitar el contacto social ante cada trámite a realizar, en contraposición de la forma tradicional.

1.3 PRINCIPALES TENDENCIAS Y CASOS EJEMPLARES.

1.3.1 EL ROL DE LAS FINTECH EN LA INCLUSIÓN FINANCIERA.

Para iniciar el desarrollo de este capítulo es importante cuestionarnos ¿qué es la inclusión financiera y sus consecuencias en la sociedad?

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la inclusión financiera tiene tres dimensiones: *acceso*, *uso* y *calidad*. El acceso significa la posibilidad de usar los servicios y los productos de las instituciones del sistema financiero formal o la facilidad con la cual los individuos pueden acceder a los servicios y productos financieros disponibles en las instituciones formales. El uso se refiere a la utilización efectiva de los productos financieros, en cuanto a regularidad y frecuencia, así como también al objetivo con el que se usa el sistema financiero.

Finalmente, la calidad se especifica en términos de las características del acceso y el uso (calidad y efectividad)¹⁰.

Al mismo tiempo, organismos como el Banco Mundial afirman que la inclusión financiera es vital para el desarrollo global, facilitando la inversión en salud, educación y negocios; brindando a las familias una herramienta para evitar la pobreza ante posibles emergencias económicas. Por consiguiente, el Banco Mundial ha calificado a la inclusión financiera como un factor que propicia 7 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible para el 2030¹¹.

La inclusión financiera incorpora elementos tanto del lado de la oferta de productos financieros como de la demanda, siendo sus funciones básicas el acceso, el uso, la calidad y el impacto sobre el bienestar financiero de las personas, familias y hogares, así como sobre la innovación, productividad y crecimiento de las empresas.

Para poder lograr un gran avance en inclusión financiera se requiere por parte de las diferentes autoridades gubernamentales un compromiso en crear un entorno normativo y reglamentario propicio, que fomenten la competencia permitiendo así a las instituciones bancarias y no bancarias innovar y ampliar el acceso a diferentes servicios financieros. Sin embargo, la creación de este espacio innovador y competitivo debe ir acompañada de reglamentaciones y medidas de protección del usuario apropiadas para garantizar la prestación responsable de servicios financieros.

Estudios realizados por la CEPAL sobre el análisis del estado de la inclusión financiera, muestran que América Latina y el Caribe se caracterizan, en gran parte, por un acceso bajo y desigual al sistema financiero formal. En el caso de los hogares, hay brechas relacionadas con los ingresos, el género y la región. En el sector productivo, también se observan bajos niveles de acceso al sistema financiero formal de parte de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y una elevada desigualdad entre el nivel de acceso de las pequeñas empresas y el de las grandes, sobre todo cuando se trata de financiamiento.

Las brechas en materia de inclusión financiera pueden explicarse sobre la base de dos conjuntos de factores que limitan el acceso al financiamiento de las PYMES: a)

¹⁰ Pérez Caldentey y Titelman, 2018, p.39

¹¹ Banco Mundial, 2018.

factores propios de la oferta y demanda, que afectan directamente a las pequeñas y medianas empresas. b) La falta de incentivos para orientar las fuentes de financiamiento hacia las PYMES que se perciben como más riesgosas, por motivos de incumplimientos de formalidades, como pueden ser no contar con estados financieros auditados.

Un tema no menor, como son los elevados costos que se deben afrontar para acceder al financiamiento externo, junto con las características del sistema financiero, se reflejan en el hecho de que la mayor parte de las PYMES se financian con recursos internos o informales. Además, la dificultad para acceder al financiamiento bancario puede ser un importante desincentivo de la inversión, producto de sus fuertes exigencias en materia de documentación que deben cumplir e implican mayores costos y largos procesos para la aprobación y otorgamiento de cada financiamiento.

Por todo lo expuesto anteriormente y dado el gran desarrollo tecnológico existente hoy día a nivel mundial, llamada era digital, y el gran proceso de innovación en los sectores financieros (Fintech 3.0) es que nos preguntamos si: *¿son las Fintech la clave para la inclusión financiera?* y si *¿serán capaces de brindar una solución a la reducción de esas brechas sociales y empresariales existentes en temas relacionados al financiamiento e igualdad de oportunidades?*

Desde el punto de vista de las autoridades reguladoras, la rápida evolución de la financiación Fintech genera oportunidades, pero también plantea dificultades. Si se gestiona bien, puede contribuir notablemente a la inclusión financiera y a la diversidad del sistema financiero.

Creemos que las Fintech son un actor fundamental para la inclusión financiera, con un enfoque de negocio en el bienestar del cliente haciendo uso de herramientas como la Big Data resultando una alternativa de bajo costo y facilitando el acceso en pro de atender las necesidades de la población más vulnerable y de las PYMES no bancarizadas. Esto tendría como consecuencia un acotamiento en las diferentes brechas sociales existentes.

Algunas de las ventajas que podemos destacar de las soluciones Fintech tendrán un impacto positivo en el proceso de la inclusión financiera debido a cuatro componentes claves:

- a) Permiten procesos de identificación y verificación de clientes de manera rápida, a bajo costo y sin restricciones de tiempo y lugar.
- b) Abordan los problemas de distribución y servicio a través de puntos de acceso físico de bajo costo, utilizando los teléfonos móviles como herramientas de gestión del servicio.
- c) Mejoran significativamente el acceso al crédito mediante el uso de fuentes alternativas de datos, como transacciones de pago y datos de telecomunicaciones, los cuales mejoran el perfil del cliente al momento de la evaluación del riesgo de crédito.
- d) Los ahorros se pueden movilizar digitalmente a través de canales alternativos de menor costo con diseños de productos más convenientes, como billeteras móviles conectadas a cuentas de ahorro

1.3.2 EXPANSIÓN DEL SECTOR

La digitalización es el factor más relevante en el cambio de la industria de los servicios financieros tradicionales (la cual ha excluido durante años a muchísimas personas del sector financiero), provocando así una gran expansión del sector.

Y más allá de cambiar el sector financiero tradicional y su relacionamiento con los individuos, el uso de tecnologías tales como Big Data, Blockchain, Biométrica , Inteligencia Artificial y Machine Learning entre otras, demostrarán estar entre las fuerzas más poderosas para aumentar la calidad de vida de las poblaciones rurales y el empoderamiento de las mujeres a nivel global. La utilización de estas soluciones tecnológicas en torno al lema "Fintech for Social Good", representan más que solo una excelente oportunidad de negocio; representa un camino claro hacia el bien

humanitario, la inversión de impacto, los negocios éticos y, sobre todo, la aceleración del desarrollo socioeconómico de los países emergentes¹².

La situación actual causada por la pandemia COVID19 que atraviesa el mundo ha abierto un escenario de grandes oportunidades para las Fintech. Proyectos disruptivos se han visto potenciados por la creciente adopción de la tecnología por parte de muchos usuarios, cada vez más proclives a utilizar soluciones como las aplicaciones financieras y los pagos digitales, entre otras, generando una revolución en el mundo de las finanzas a causa de la tecnología.

La financiación Fintech ha crecido rápidamente durante los últimos años y presenta un volumen mayor en algunas economías, sobre todo China, Estados Unidos y el Reino Unido.

1.3.3 CASOS: ASIA

Según Finances Online, China e India están a la cabeza en el uso de los servicios de estas empresas., esperando que tengan una rápida adopción los sistemas de Inteligencia Artificial (IA). con el objetivo de hacer aún más eficientes las operaciones de negocio. Varios factores idiosincrásicos han contribuido al crecimiento más rápido del préstamo P2P en China. El primero es la disponibilidad relativa de los servicios financieros, dado que el préstamo P2P atiende a prestatarios que los intermediarios crediticios formales suelen rechazar, sobre todo pequeñas empresas y microempresas y consumidores sobre cuya solvencia se dispone de información cuando menos imperfecta. Las tasas de interés de los préstamos P2P, pese a ser más altas que las bancarias, son mucho más bajas que las de los préstamos privados a los que puede acceder este tipo de prestatarios.

Las limitadas oportunidades de inversión alternativa y la promesa de rentabilidades más altas también han atraído a muchos inversores minoristas. El segundo factor es que consumidores, comerciantes e inversores chinos han abrazado con entusiasmo la tecnología móvil para transacciones financieras, incluidos pagos¹³. El tercero, que

¹² Deep Knowledge Analytics., 2018

¹³ Ernst and Young (2017)

un entorno regulador inicialmente más permisivo fomentó la innovación y la expansión de las empresas, muchas de las cuales recibieron además ayudas públicas e inversiones de capital riesgo. En los últimos años, sin embargo, el régimen regulador se ha tornado más estricto.

1.3.4 CASO: ESTADOS UNIDOS

En Estados Unidos el boom de las startups de tecnología financiera (Fintech) sigue en pleno crecimiento. En 2019 el financiamiento con capital riesgo para las Fintech estadounidenses que no cotizan en bolsa alcanzó US\$18.000 millones, frente a

US \$13.000 millones en 2018, según CB Insights y PwC. Algunas empresas Fintech que se destacan en Estados Unidos son:

Ripple facilita pagos internacionales que también pueden hacerse con XRP, una criptomoneda creada por sus fundadores para 300 clientes institucionales, entre ellos Standard Chartered y Santander. En 2019, la empresa vendió u\$s 500 millones en XRP y usó lo recaudado para expandirse e invertir u\$s 50 millones en MoneyGram, que actualmente usa XRP en el 10% de sus operaciones internacionales a México.

Coinbase tras ganarse su reputación de bolsa de criptomonedas segura y legal, se diversifica y empezó a ofrecer servicios de custodia de criptomonedas para instituciones, una billetera personal y nuevas divisas diseñadas para atraer a los que buscan más privacidad. Este año comenzó a cotizar en la Bolsa de Valores de EEUU.

Robinhood es una aplicación para dispositivos móviles que ofrece operaciones bursátiles sin comisión para acciones, fondos que cotizan en bolsa, opciones y criptomonedas. A principios del 2020 Robinhood lanzó "cash management", una función que paga 1,8% de interés sobre el dinero sin invertir en la cuenta de corretaje del usuario.

1.3.5 CASO: EUROPA

En lo que respecta a Europa destacamos el caso del Reino Unido, que se ha consolidado como la capital Fintech de Europa y se encuentra en los primeros lugares del mundo. Esta posición se ha construido sobre 3 factores clave: la fuerza del Reino Unido en los servicios financieros, la naturaleza de los consumidores del Reino Unido y el entorno normativo del Reino Unido. Producto de la robusta reglamentación en esta materia, el Reino Unido ha creado un sólido ecosistema de servicios financieros. Por ejemplo, los bancos tradicionales están digitalizando sus servicios para conseguir experiencias digitales de usuario más ágiles que puedan competir con muchos bancos emergentes y otros servicios financieros a través de Open Banking.

Revolut es uno de los mejores ejemplos del éxito que están teniendo en Reino Unido los nuevos bancos digitales. Según datos de la compañía, la aplicación de móvil logra 10.000 nuevos clientes al día, lo que supone en estos momentos cuatro millones de clientes en todo el mundo, que gastan 3.900 millones de libras a través de sus servicios. El año pasado, la compañía levantó 250 millones de libras de capital para financiar su expansión internacional, lo que supone valorar la firma en 1.700 millones de libras.

Otro caso destacado es el de Starling Bank. Es una aplicación bancaria que funciona a través del móvil. Sus usuarios pueden abrir una cuenta corriente que les permite tener una tarjeta MasterCard de débito. Como no tiene cajeros, la compañía tiene **un acuerdo con el Royal Mail** (el Correos británico) para que sus usuarios puedan sacar dinero en más de 11.500 oficinas.

El banco está liderado por **Anne Boden**, su fundadora. Starling cuenta con cerca de 350.000 clientes, tanto personales como empresas y no carga comisiones al hacer pagos en el extranjero.

1.3.6 CASO: AMÉRICA LATINA

Tal como venimos desarrollando en los ítems anteriores, la ola de transformación en los servicios financieros no es indiferente en América Latina.

Brasil es el país con la mayor red de Fintech de América Latina, que se ve impulsado por el fuerte crecimiento en los segmentos banca digital, trading y mercados de capitales, préstamos y seguros. Las soluciones de banca digital se han popularizado en Brasil, para cubrir las nuevas necesidades del mercado, principalmente desencadenadas por las nuevas generaciones de jóvenes que requieren soluciones bancarias digitales. Su ecosistema es 1,5 veces mayor que México, segundo ecosistema Fintech de la región, y hasta 3 veces mayor que Colombia, el tercer ecosistema Fintech de la región. Al comparar el crecimiento anualizado de Brasil con los principales ecosistemas Fintech de la región, se observa que los principales cuatro ecosistemas, Brasil, México, Colombia y Argentina, crecen de forma similar en torno al 50%, salvo Chile, donde el sector Fintech sólo creció un 22%¹⁴. Según ABFintechs, se estima que las compañías Fintech en Brasil puedan generar unos ingresos potenciales de \$24 mil millones en los próximos 10 años. El neobanco brasileño Nubank encabeza la lista de las principales Fintech de Latinoamérica, con una inversión acumulada de 1.395 millones de dólares (que la convierte en la 5ª del mundo) de inversores como Sequoia Capital, Goldman Sachs o Tencent entre otros. Nubank inició su actividad en marzo de 2013 y actualmente cuenta con más 25 millones de clientes entre Brasil, México y Argentina de su tarjeta de crédito y su cuenta digital, convirtiéndose en el principal neobanco del mundo. El 80% de sus clientes los consiguen por recomendaciones de otros clientes a partir de una combinación de: (i) un producto sin comisiones, la Fintech no cobra por su tarjeta de crédito; (ii) Que permite controlarlo en todo momento desde el móvil a través de su aplicación; (iii) mucha innovación a partir de investigación y diseño, pruebas piloto, exploración de proyectos, prototipos, convirtiéndose en una de las empresas más innovadoras del mundo; (iv) conocer muy bien a sus clientes, con un alto porcentaje de clientes menores a 36 años y basando sus decisiones en el análisis del comportamiento del cliente a partir de los datos disponibles.

México, segundo ecosistema Fintech de América Latina, es uno de los que más ha crecido en los últimos años y se posiciona como un referente en la región y entre los potenciales hubs mundiales. La estructura del mercado Fintech en México se

¹⁴ Finnovista Fintech Radar (Radar Mexico Finnovista, 2018)

caracteriza por una mayor participación del segmento de pagos y remesas. Ligeramente debajo de este segmento se encuentra el de préstamos. En tercer lugar, se localiza al segmento de gestión de finanzas empresariales, seguido del de finanzas personales. Los de menor participación son el crowdfunding y tecnologías empresariales para las instituciones financieras. A pesar del avanzado estado de madurez en el que se encuentra la mayor parte del ecosistema mexicano e igual que otros ecosistemas importantes de la región como Brasil, la mayoría de las startups siguen siendo de tamaño pequeño en cuanto al número de empleados, pues el 54% de estas tiene entre uno y diez empleados¹⁵. *Konfio*, emprendimiento mejicano que inició su actividad en 2014, es otra empresa latinoamericana destacada, ha recibido inversiones por valor de 451 millones de dólares de SoftBank Group, Goldman Sachs o International Finance Corporation entre otros, lo que la sitúa en los primeros lugares de posición en ranking de Fintech de América Latina. Se especializa en préstamos y créditos para PYMES, comercios y pequeños negocios con una oferta de valor basada en: (i) rapidez en el otorgamiento de los préstamos; (ii) confianza, basada en la transparencia del proceso; (iii) impacto, yendo más allá para tratar de convertirse en verdaderos aliados de las Pymes. En este último punto ofrecen contenido de valor, sugerencias, cursos, herramientas con el ánimo de ayudar a mejorar la educación financiera de sus clientes y ayudarles en su crecimiento.

Comparando los tres ecosistemas principales de América Latina (Brasil, México y Colombia) vemos que los tres comparten los segmentos de Pagos y Remesas, Préstamos y Gestión de Finanzas Empresariales como los principales segmentos Fintech. México con la aprobación de la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera o Ley Fintech, busca generar certidumbre jurídica a empresas Fintech en México.

Por último hacemos mención a una empresa de nuestro país, llamada dLocal por ser el primer unicornio uruguayo en cotizar en el mercado del Nasdaq de la Bolsa de New York. Se trata de una plataforma de pago para compras digitales, ya sea de productos o servicios.

dLocal se inició con un objetivo en mente: cerrar la brecha de innovación de pagos que existe entre los países desarrollados y las economías emergentes. Ofrecen soluciones de pagos flexibles y completas que desbloquean nuevos ingresos y maximizan el alcance en los mercados en crecimiento. En la actualidad, su cobertura

¹⁵ Finnovista Fintech Radar (Radar Mexico Finnovista, 2018)

de pagos incluye economías emergentes de alto crecimiento en LATAM, APAC, Medio Oriente y África del Norte”¹⁶. Su fortaleza está en que la tecnología que desarrolla, que se ajusta a las formas de pago de cada país, le permite hoy a sus clientes acceder a 3.000 millones de potenciales consumidores, donde más del 60 % no tiene cuenta bancaria y un 90 % no tiene tarjeta de crédito.

¹⁶ D´Local.com

2 DISEÑO DE LA FINTECH PROPUESTA

Nuestra propuesta apunta a crear una herramienta que brinde financiación a bajo costo y de forma ágil a MIPYMES en Uruguay, a través de la búsqueda de inversores que estén interesados en este tipo de instrumento. El producto no solo brindará financiación a estas empresas, sino que también, ofrecerá nuevas alternativas a los inversores actuales y promoverá la incorporación de nuevos capitales que hoy por hoy eligen generar una rentabilidad en mercados del exterior, así aportar dinamismo al mercado de capitales en Uruguay. Se busca una herramienta ágil, fácil de utilizar y con controles formales prácticos de verificar, se intentará generar un marco de confianza entre empresas e inversores participantes, que potencie la herramienta a futuro.

La propuesta estaría comprendida en la regulación del Banco Central del Uruguay sobre empresas administradoras de plataformas para préstamos entre personas Circular Nro. 2307. Esta normativa si bien regula la actividad, establece exigencias excesivas que limitan el desarrollo de la misma. Dentro de las exigencias se puede mencionar como puntos a mejorar los niveles de endeudamiento mínimos que no parecen tener un sustento real y exigencias de seguridad que derivan en altos costos.

En la herramienta que planteamos, tenemos dos actores fundamentales, las MIPYMES necesitadas de capital, y los inversores con intención de colocar su capital para generar una rentabilidad.

2.1 CLIENTE - MIPYMES

Es importante en nuestro modelo, que el inicio del proceso lo realicen las MIPYMES, y ya desde el comienzo que sean ellas quienes propongan el monto de dinero que desean solicitar (el cual estará topeado a un máximo) y el plazo en el que desean pagar el préstamo. De esta manera, estamos dándole al solicitante la posibilidad de que analice su situación financiera y proponga cuál sería su plan. Si bien, esto no será definitivo, ya que la plataforma de forma automática validará si lo propuesto por la MIPYMES es viable, este paso muestra un diferencial de negocio para el cliente, y a su vez, un sentido de responsabilidad siendo más probable que consiga cumplir con todos los pagos posteriores si el ha sido quien propuso el plan. La idea es

generarle a la empresa solicitante una sensación de comodidad al momento de pedir su crédito, donde se sienta protagonista en el proceso, donde pueda previamente a recibir el crédito hacerse la pregunta de a qué tasa y en qué plazo le quedaría más conveniente pagar, y luego, el sistema poder validar o proponer una modalidad diferente. Pero el hecho de hacerlos partícipes en el proceso sería una manera innovadora e integradora de comenzar la relación.

Se busca que la instancia de solicitud de créditos sea más amena, más amigable y sin el peso que se genera cuando la solicitud se realiza en instituciones bancarias tradicionales, si bien, tendremos nuestro análisis crediticio donde se evaluarán los mismos, buscamos que todos los actores se sientan cómodos con la dinámica.

El sistema de solicitud de crédito se realizará directamente en nuestra plataforma, y los datos ingresados por los solicitantes estarán programados para que cumplan con todos los campos definidos en el formulario diseñado.

Ficha de solicitantes (MIPYMES)

Razón Social: _____

Número de registro tributario, RUT: _____

Número de empresa BP\$: _____

Datos generales:

Razón Social:		Nombre Comercial:		
Domicilio Comercial, Calle:		N.º	Piso:	Apto:
Código Postal:	Localidad:	Depto.:		País:
E-mail:		Teléfono/Fax:		
Tipo de Sociedad:		País de Residencia Fiscal:		
Domicilio Fiscal (si no coincide con el domicilio declarado)				
Fecha de Constitución:	Lugar de Constitución:		Duración:	
Inscripción en el Registro Público y General de Comercio con fecha:				
Actividad Principal:		Nº de empleados:		

Ventas mensuales (en pesos uruguayos):

Costos mensuales (en pesos uruguayos):

Facturación electrónica: SI NO

Estructura de propiedad: accionistas y beneficiarios finales.

Accionistas (*)	Participación accionaria (%)	Beneficiarios Finales (**)

(*) Se identificarán aquellos accionistas o propietarios que posean un porcentaje de capital superior al 15%.

(**) Se entenderá por Beneficiario Final a las Personas Físicas que, directa o indirectamente, posean como mínimo el 15% del capital, o su equivalente, de los derechos de voto, o que por otros medios ejerza el control final sobre una entidad.

En función de la información cargada en la ficha de solicitud, se le solicitará la carga de los siguientes documentos:

- Reporte facturación electrónica formato DGI, en caso de que la MIPYMES sea emisor electrónico, informando la facturación del último ejercicio.
- Certificado Contable de sus Ingresos Netos del último año. Cuando el monto solicitado supere los \$100.000 (cien mil pesos uruguayos).
- Última Nómina presentada a BPS.

A su vez el sistema automáticamente consultará las siguientes bases de datos:

- Equifax-Clearing de informes.
- Central de Riesgo BCU.
- Registro de infractores a la Ley de Cheques en BCU (Decreto Ley N° 14412 de 8 de agosto de 1975).
- Certificado DGI.
- Constancia de estar al día con BPS.

En función de esta información se clasificará a la MIPYMES en cuatro categorías según su nivel de riesgo, en función del ratio financiero determinado por (Margen Operativo - GAV) / Monto Solicitado:

- 1- Fuerte: Ratio mayor a 2.
- 2- Adecuada: Ratio entre 1 y 2.
- 3- Con Problemas Potenciales: Ratio entre 0.5 a 1.
- 4- Comprometida: Ratio menor de 0.5.

Dependiendo de la categoría será la tasa que se aplicará en la "Open Call", método que desarrollaremos más adelante. Adicionalmente la MIPYMES debe asociar una cuenta bancaria en la que recibirá los fondos para su financiación y de la cual realizará los pagos mensuales de los préstamos aprobados. Esto nos permite también incentivar la formalidad de estas empresas con el sector financiero bancario.

Una vez efectuada la solicitud, el sistema hará los controles correspondientes y automáticamente aceptará la apertura del crédito y por ende la “Open Call” en la plataforma, o en el caso que no vea viable la alternativa propuesta por la empresa, ofrecerá distintas opciones, siempre será la MIPYMES quien en última instancia decida qué plan, monto de cuotas y tasas de interés, ofrecer en la “Open Call”.

Cabe destacar que una vez lograda cierta fidelización con la plataforma, se buscará la promoción de empresas que tengan en sus negocios Políticas de Alto Impacto. En la actualidad, el interés por políticas de género y medioambientales ha crecido de forma vertiginosa y se observa una sociedad más preocupada y enfocada en estos temas. Los inversores se encuentran receptivos a propuestas de este tipo, se interesan por apoyarlas a nivel mundial e incentivar el crecimiento de empresas asociadas a ellas, por lo cual, se les dará una tasa de financiación más baja y una distinción en la plataforma a los efectos de llegar a más inversores, ya sea esta por algún color o imagen. En el caso de los inversores que opten por este tipo de empresas, se les ofrecerá la posibilidad de obtener prioridades en futuras “Open Call”.

En el futuro teniendo presente la información cargada por las MIPYMES y asociadas a las políticas de alto impacto que implementan, se podrá agrupar a las mismas en función de sector y de estas políticas, ofreciendo al inversor opciones centradas en el motivo de la agrupación y no tanto en la empresa.

Una vez que la plataforma valide los datos, verifique los documentos solicitados y considere correcto el monto, plazo y tasas según la información proporcionada por el cliente se abrirá una subasta en la web, donde los distintos inversores que quieran participar en la financiación de ese crédito podrán hacerlo. Esto generará la apertura de lo que luego será un “Open Call”, en el cual estarán vinculadas las distintas cuentas de los inversores que participaron en la financiación.

La “Open Call” una vez cerrada informará a la MIPYMES el monto de financiamiento conseguido.

2.2 CLIENTE-INVERSOR

El principal objetivo del instrumento es volcar al mercado nuevas alternativas de inversión, potenciando la participación y uso del mercado de capitales por medio de

la nueva plataforma, volcando al mercado nuevas alternativas distintas de las tradicionales y atrayendo al mismo nuevos inversores de menor tamaño.

Actualmente en nuestro país, las alternativas de inversión se acotan a pocos productos, que si bien, se observa que en el último tiempo las posibilidades han ido en aumento, queda mucho por hacer en este sentido. Hasta no hace muchos años, las posibilidades de inversión en instrumentos financieros eran ofrecidas únicamente por corredores de bolsa en plaza y no contemplaban instrumentos de financiación, además requerían montos de capital elevados dificultando la participación de inversores minoritarios.

En los últimos años, el avance tecnológico y la apertura de los mercados ha permitido que el ingreso a los mercados de valores sea más accesible, con mayor información y posibilidades para quienes quieran invertir su capital ya sea en renta fija como en renta variable. El punto principal para quienes deseen participar como financiadores de las MIPYMES es la validación de sus datos principales, como ser la identificación, origen de fondos y asociación de cuenta bancaria. Estos datos se cargarán en el siguiente formulario de modo online, diseñado para tal fin.

Formulario para inversores

Nombres y apellidos

Doc. de Identidad	Tipo	N°	País de emisión
Fecha de nacimiento		Lugar de nacimiento	

Domicilio

Ciudad y departamento	País de residencia
Teléfono/Celular	e-mail

Ocupación-profesión

Tipo: Dependiente Independiente

Dependiente. -Indique nombre de la empresa para la que trabaja) Independiente. – Indique número RUT / BPS

Antigüedad laboral Cargo que ocupa

PERFIL ECONÓMICO

Ingresos Anuales en USD:

Menores a 15.000 Entre 15.000 y 30.000 Entre 30.000 y 50.000 Entre 50.000 y 100.000 Entre 100.000 y 150.000
Entre 150.000 y 200.000 Mayores a 200.000

Monto de la Inversión Inicial en USD: _____ Cuenta bancaria: _____

Los fondos depositados en la cuenta provienen de:

Ahorros Ingresos laborales Renta financiera Renta Inmobiliaria
Venta activos/Inmueble Herencia

Beneficiario de los fondos: Si No (se entiende por "beneficiario final" a la/s persona/s física/s que son la/s propietaria/s final/es o tienen el control final de la operativa de un cliente y/o la persona en cuyo nombre se realiza una operación. Ver artículo 39.3 – circular 1.978 - BCU)

Una vez acreditado el inversor, tendrá acceso a participar de las distintas “Open Call” que figuran en la plataforma.

Estás “Open Call” estarán compuestas por las distintas solicitudes de créditos de las MIPYMES, quienes de acuerdo al monto solicitado y la tasa ofrecida estarán a la espera de si consiguen los inversores necesarios. Por su parte, los inversores ofrecen monto (topeado por un máximo para diversificar riesgo) y tasa requerida.

Una vez completo el crédito, el sistema cerrará la “Open Call” y solicitará a los inversores que confirmen la transacción. La plataforma identificará la participación del inversor con un número de identificación que constituirá un “Lote de Inversión” y una vez cerradas las “Open Call”, se ejecutarán las transferencias de estos “Lote de inversión” a las distintas cuentas de las MIPYMES. En espejo a esta operativa se generará del lado de la empresa que recibe los fondos un número de “Lote de Financiamiento” el cual contendrá las distintas cuentas asociadas a los inversores, para el cumplimiento del pago de las cuotas.

Los préstamos se irán amortizando mensualmente, o de acuerdo a lo convenido en la “Open Call” del crédito y la única tasa que operará será la resultante de la misma. En el caso de que hubieran atrasos en los pagos del préstamo, se aplicarán tasas que penalicen los mismos, y se dará aviso automáticamente al inversor.

Respecto de las tasas del crédito, lo que se busca en nuestro sistema es que sean atractivas para los inversores, por lo tanto, las mismas deben ser mayores a las ofrecidas por colocar dinero a plazo fijo en bancos de plaza y a su vez, atractivas para los solicitantes del crédito.

Las amortizaciones mensuales de los créditos generan órdenes de pago de forma automática, las cuales se irá debitando de la cuenta bancaria del solicitante asociada a la plataforma, en caso de no disponer de los fondos necesarios al momento del vencimiento, el sistema regenerará la orden de pago con una nueva fecha de vencimiento, adicionando los intereses correspondientes.

De todas formas, se contempla que las MIPYMES que hayan recibido los créditos, puedan cancelar el préstamo de manera total o parcial, siempre respetando los rendimientos acordados con los inversores en la “Open Call” pactada.

2.3 MÉTODO “OPEN CALL”

Este método consiste en brindar a los interesados en invertir, cuales son las condiciones y características de los créditos solicitados por las distintas MIPYMES.

Por cada MIPYMES se abrirá una “Open Call” y esta podrá ser integrada por más de un inversor. Se establecerá un monto máximo por inversor, definido previamente en los términos y condiciones de contrato, de manera de diversificar el riesgo de los mismos.

La “Open Call” estará disponible por un plazo de 7 días hábiles, tendrá visible el monto solicitado, la tasa ofrecida, y permitirá que los inversores interesados ingresen a la misma hasta un máximo de capital. Si se logra completar el capital se cerrará la “Open Call”, iniciando la fase de transferencias de fondos.

Si en la primera semana no se completa el capital, se dará la opción en una segunda llamada, que consta de 3 días hábiles, a los inversores que ya estén dentro de la “Open Call”, de incrementar su participación para que se efectivice la misma, de lo contrario, se cerrará sin otorgar el financiamiento, y se le dará aviso a la MIPYMES que con las condiciones propuestas no se alcanzó la financiación requerida, de forma de que cambie las condiciones iniciales y proponga una nueva “Open Call”.

“Open call” se segmenta por los importes solicitados y comprenderán un porcentaje límite máximo por inversor para el primer llamado. La segmentación se define de la siguiente manera:

- a) Para montos entre \$50.000 y \$400.000, los inversores estarán limitados a invertir un 5% de la Open Call.
- b) Para montos entre \$400.001 y \$900.000, los inversores estarán limitados a invertir un 2% de la Open Call.
- c) Para montos entre \$900.001 y \$2.000.000, los inversores estarán limitados a invertir 1% de la Open Call.

Para el segundo llamado no se aplicarán límites.

Con estos límites se apunta a atender todos los objetivos de la propuesta, por un lado, permitir la diversificación en la inversión, sumar inversores minoritarios y por otro lograr el financiamiento total para las MIPYMES.

2.4 PARTE- ADMINISTRADOR.

Nuestra Startup tiene como modelo de negocio conectar a las MIPYMES que necesitan un crédito con los inversores que tienen la capacidad de financiarlas a cambio de un retorno conveniente, sin intermediación bancaria de manera simple y cien por ciento online.

Nuestro sistema consulta múltiples bases de datos para comprobar su identidad y fuentes públicas provistas por centrales de riesgo para conocer su historial y comportamiento crediticio (BCU, Clearing de Informes, BPS, DGI entre otras) y determinar si es válido para el otorgamiento del crédito, asignándole un perfil crediticio adecuado a sus necesidades.

El inversor completa un formulario de adhesión donde debe demostrar el origen legal de sus fondos, vinculando una cuenta bancaria. Aprobada su adhesión, el inversor se encuentra en condiciones de operar en la plataforma y participar de las distintas "Open Call" que se presenten. Desde allí podrá realizar todas sus operaciones de manera simple y de forma online. El propio inversor es quien decide en qué opciones colocar su dinero, el riesgo que desea asumir y el monto a invertir (topeado).

Los créditos otorgados a través de la plataforma van desde \$50.000 hasta \$2.000.000 y se amortizan en los meses propuestos en la "Open Call". La cuota mensual resulta de la aplicación de una tasa de interés la cual está asociada a la calificación que se le otorgó a la MIPYMES.

Los pagos mensuales los realizan los solicitantes (MIPYMES) tal cual fue explicado anteriormente.

Nuestro servicio tendrá dos tipos de comisiones: a) por suscripciones a la plataforma y b) por administración y mantenimiento de los servicios.

Las suscripciones consisten en dos tipos, una suscripción paga que les permiten a los usuarios de la página web acceder al producto de "Open Call" y una suscripción gratuita que le permite a los usuarios visualizar los productos que se operan y efectuar simulaciones de inversión y/o préstamos, según sus intereses.

Con respecto a los costos por administración y mantenimiento de los servicios serán cobrados a nuestros clientes (inversores y solicitantes).

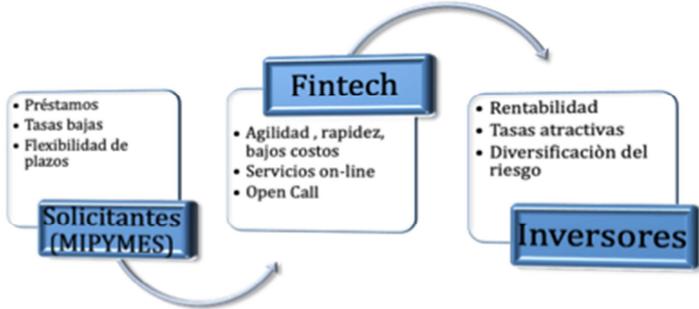
El pago de la comisión por suscripción se realizará a través de transferencia bancaria desde nuestros clientes o asociando a la cuenta una tarjeta de crédito internacional o regional. Para las comisiones por mantenimiento y administración se establecerá un porcentaje de la tasa y este costo será asumido por las MIPYMES en su financiación.

La utilización de Internet como canal de distribución, nos permite garantizar bajos costos, eficiencia y efectividad lo cual se traduce en bajas comisiones por nuestros servicios y esto se convierte en mejores rendimientos del capital invertido y menores tasas para los tomadores.

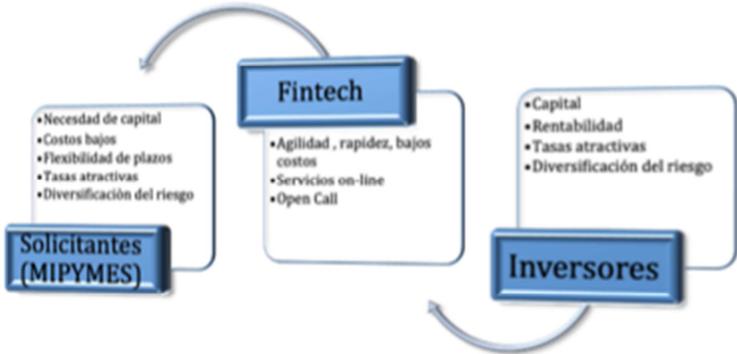
Toda la información y documentación proporcionada por los inversores y MIPYMES será considerada confidencial por nuestra empresa y cada uno de los empleados, documentado con la firma y conocimiento del Código de Ética y Buenas Prácticas de nuestra institución donde se establecen las políticas y procedimientos del manejo de la información y las sanciones que se aplican en caso de incumplimientos. La información personal que nos brindan nuestros clientes como números de documentos, domicilios, números de cuentas bancarias, etc serán almacenados en ambientes propios de alta seguridad, respetando las normas establecidas por Banco Central del Uruguay y cumpliendo la Ley de Protección de Datos Personales, Ley Nº 18.331.

2.5 ESQUEMA DE LA PROPUESTA.

Visión desde la perspectiva Solicitante (MIPYMES)



Visión desde la perspectiva Inversor



Elaboración propia del esquema de nuestra propuesta

2.6 INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA

Nuestra plataforma comenzará con un servicio online a través de nuestra página web, el cual estará almacenado en un servidor propio.

El desarrollo estará a cargo de profesionales uruguayos del área de tecnología de la información, buscando la automatización de los procesos, promoviendo la seguridad de la información y asegurando la continuidad del negocio.

En lo referente al hardware y el software a aplicar, una vez definidos, se evaluarán las mejores opciones en lo referente a la inversión, de forma de que sean rentables y nos proporcionen un servicio de calidad.

3. CONCLUSIONES

La propuesta apunta a un instrumento innovador, que atraiga en una primera etapa a los inversores de nuestro país a invertir en las MIPYMES locales y de esta manera potenciarlas, ya que son el motor de nuestra economía considerando que representa entre un 95 y un 98 % del total de las empresas de nuestro país.

Actualmente producto de la pandemia global, estas empresas han visto afectadas sus actividades y sus ingresos, acrecentando aún más la necesidad de capital para su sustento y la base para su desarrollo.

Es vital para nuestra economía generar instrumentos que resulten atractivos a nuestros inversores. Además de buscar la manera que ese atractivo tenga como destino contribuir a empresas y sectores necesitados para mantenerse y seguir fortaleciendo nuestra sociedad, por estos motivos, se vuelve fundamental captar capitales locales para que permanezcan en nuestra economía, y generen productividad en nuestro país.

Si logramos capitalizar a nuestras empresas, para que estas puedan cumplir con sus obligaciones y desarrollo, manteniendo los puestos de trabajo, asegurando que las familias perciban sus ingresos y estas se permitan consumir en el mercado interno, incentivamos una economía circular en beneficio de todos los agentes.

En este sentido, y en búsqueda de la implementación de este instrumento que proponemos es que hemos encontrado aspectos regulatorios en nuestro país que no nos permiten realizar esta cadena de forma flexible, debiendo incurrir en altos costos y estructuras poco accesibles. Condiciones que sí hemos encontrado en países como México, Colombia e incluso Chile. Si bien, nuestra idea puede acoplarse perfectamente en estos países y funcionar en ellos, nuestro fin es aportar a dinamizar en este sentido a Uruguay.

Uruguay tiene capitales para aportar a la cadena que queremos proveer pero se necesita de una regulación por parte del Banco Central del Uruguay más adecuada y actualizada a los nuevos tiempos y no tanto basada en la visión tradicional. Desde que se emitió la Circular N° 2307 en noviembre 2018, no se ha notado un aumento en el registro de empresas que desarrollen este tipo de actividades, por lo que da a entender que la regulación tiene requisitos exigentes, lo que implican incurrir en altos costos operativos disminuyendo la posibilidad de que sean proyectos rentables.

Un cambio a nivel normativo en este sentido, adaptado a los avances tecnológicos y a las posibilidades que brinda nuestro país en capital humano e infraestructura, permitiría mantener y desarrollar capitales en Uruguay, atraer nuevos inversores, dar participación a minoritarios, permitiendo la viabilidad y crecimiento de nuestra propuesta a futuro.

4. BIBLIOGRAFÍA

- Informe CEPAL “Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe”, 2011.
- https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45727/S2000326_es.pdf
- <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Hacia-la-transformacion-digital-de-la-banca-publica-de-desarrollo-en-America-Latina-y-el-Caribe.pdf>
- https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45360/4/OportDigitalizaCovid-19_es.pdf
- <http://atefi.org/download/notas/Latam-Infocorp-Estudio-Banca-Digital-2020.pdf>
- <http://www.asbasupervision.com/es/bibl/i-publicaciones-asba/i-1-grupos-de-trabajo/2206-practicas-globales-de-regulacion-y-supervision-de-Fintech-1/file>
- <https://documents1.worldbank.org/curated/en/954851578602363164/pdf/Prudential-Regulatory-and-Supervisory-Practices-for-Fintech-Payments-Credit-and-Deposits.pdf>
- <https://www.bcu.gub.uy/Circulares/seggci2307.pdf>
- <https://www.impo.com.uy/bases/leyes/19820-2019>
- Pérez Caldentey y Titelman, 2018, p.39
- Banco Mundial, 2018.
- Deep Knowledge Analytics., 2018
- Ernst and Young (2017)
- Finnovista Fintech Radar (Radar Mexico Finnovista, 2018)
- <https://www.bcu.gub.uy/Paginas/Default.aspx>