

Emprendedores & EMPLEO

Expansión

Por qué a los inversores les gustan las 'start up' FinTech

Medios de pago, financiación, microcréditos, transferencias... Cada vez son más los servicios que prestan las nuevas empresas financieras tecnológicas. Unas firmas que aún tienen mucho recorrido.

Arancha Bustillo, Madrid
Según un estudio de Goldman Sachs, el 7% de las ganancias anuales de la banca en Estados Unidos estará en riesgo en los próximos cinco años debido al crecimiento de las firmas *FinTech*. Además, la inversión global en empresas de finanzas y tecnología se ha triplicado en un año – de 4.050 millones de dólares (3.595 millones de euros) en 2013 a 12.200 millones de dólares (10.830 millones de euros) en 2014 –, según un informe publicado por Accenture. Y en España, cuatro de las 15 mayores rondas de inversión entre enero y agosto de 2015 han sido protagonizadas por *start up* del sector *FinTech*.

Con estas cifras sobre la mesa a nadie le puede sorprender que estos nuevos actores estén acelerando la digitalización (tan anunciada) de la banca tradicional. Una transformación que, sin embargo, deja que desear ya que, en el fondo, implica cambiar su modelo de negocio, pues *FinTech* ofrece “transparencia, eficiencia y un precio más ajustado por el valor que aportas al cliente”, resume Antonio Rami, fundador de Kantox junto a Philippe Gelis y John Carbajal, una plataforma de gestión de divisas integral. Y eso que, como apunta Marta Plana, *general counsel* de Digital Origin, una compañía que ofrece pequeños préstamos de forma online, “los bancos están mejorando su presencia en Internet, pero no son nativos digitales”.

Estos negocios disruptivos están cambiando las reglas del juego y elevan el protagonismo del cliente que ahora



Josef Parra

FLYWIRE Esta compañía, antes conocida como Peertransfer, fue fundada por Iker Marcaide en 2009 cuando fue protagonista del martirio que les supone a muchos estudiantes en el extranjero el pago de sus matrículas. Proponía una solución que ahorra tiempo y dinero, y logró acuerdos con las universidades como una forma efectiva de recibir los pagos. Ahora tienen sede en Boston y en Valencia y su expansión les está llevando a Australia, Reino Unido, Canadá y España.

está más informado que nunca y reclama servicios inmediatos, flexibilidad y, sobre todo, transparencia. La mayor diferencia con la banca tradicional reside en que las firmas *FinTech* ofrecen servicios financieros basados en la tec-



nología, pero no una solución global bancaria. Aun así, están revolucionando el sector, pues “aunque todavía haya una generación de clientes que prefieren hacer sus operaciones físicamente en la sucursal, los jóvenes se mueven

en la Red. De ahí que la banca esté espabilando”, asegura Jaime Montesinos, director de operaciones de Flywire (antes conocida como Peertransfer), una plataforma que ofrece un método sencillo y rápido para hacer los pagos de

DIGITAL ORIGIN Esta empresa, que ofrece pequeños préstamos de forma online, nació en Londres hace cuatro años de la mano de Pascal Pegaz-Paquet –presidente ejecutivo–, Marta Plana –*general counsel*– y Rolf Cederström –CEO– (de izquierda a derecha en la foto). Su firma aporta una alternativa, a la vez que colabora con la banca tradicional. “Queremos mejorar el mercado y las mismas reglas del juego para todos”, dice Plana.

ASOCIACIÓN

Hace unos meses nació la **Asociación Española de Tecnología Financiera** que consolida a las plataformas 'FinTech' como alternativa en el mercado.

único que se ha dado cuenta del impacto del *FinTech* en el mercado. También los inversores, que ya están apostando por estas empresas, “que en España acaban de llegar. Queda aún muchísimo trabajo que hacer. También con los bancos”, recuerda Montesinos, quien asegura que el acumulado de Flywire alcanzó los 1.000 millones de dólares (878 millones de euros) hasta julio de 2014, “cifras que vamos duplicando cada año. Hasta mayo de 2015 habremos alcanzado los 2.000 millones de dólares (1.756 millones de euros), aproximadamente”.

Regulación

Para seguir adelante con el desarrollo de este sector y que las firmas *FinTech* y la banca tradicional puedan unir sus fuerzas, “es necesaria una regulación para las *start up* que trabajan en el ámbito financiero tecnológico. La tecnología va por delante de la regulación, y son esenciales unas reglas para jugar una buena partida en la transformación digital, que ya no es el futuro, sino el presente”, sugiere Marta Plana. Una ordenación que vaya más allá de la nacional, “pues *FinTech* nace global”, apunta Antonio Rami, quien también recuerda que estas empresas siempre operan bajo la legislación vigente, con la autorización de los bancos de cada país.

Seguridad, garantías, transparencia y mejor precio son las armas con las que se están haciendo un hueco estas firmas en el mercado financiero. La tecnología es la base sobre la que nacen, porque el usuario ahora es digital.

Gran banca: la oportunidad de la innovación abierta

Elena Arrieta, Madrid
El 'FinTech' es una de las grandes tendencias del momento, de eso no cabe duda, pero las cifras de 'venture capital' que se manejan hacen temer una posible burbuja en las valoraciones, especialmente los mercados londinense y

norteamericano. En 2014, las 'start up' de tecnologías financieras levantaron 9.890 millones de dólares (8.695 millones de euros) de capital riesgo sólo en EEUU, más que todo lo que los grandes bancos del país invirtieron en la reconversión digital de su propio negocio.

En España, la banca 'tradicional' sigue de cerca la evolución de estas firmas de nueva creación, con las que compiten en diferentes nichos de negocio, y abren la puerta incluso a una posible colaboración futura. Es el caso de BBVA, que a través de su iniciativa Open Talent

organiza cada año una selección de emprendedores. En la última edición se seleccionaron seis ganadores a nivel mundial, entre ellos BitNexo, con sede en Shanghái (China). Se trata de una plataforma que permite a las pymes realizar

transferencias internacionales de un modo rápido y económico. La herramienta saca partido de las monedas virtuales como el bitcoin, y en la actualidad está enfocada en transacciones entre Asia y Latinoamérica. En la colaboración entre

grandes y nuevos 'players' todos ganan: los bancos, que reciben innovación, talento y tecnología de un modo rápido y ágil; las 'start up', que se benefician del conocimiento del mercado y de los clientes que tienen las entidades financieras; y por supuesto el cliente final.