

FIN- TECH



**Inovações
que não sabia
que eram da
América Latina
e o Caribe**



Prólogo	BID Finnovista	03-05 06-07
Introdução	--	08-010
Visão geral das Fintechs: principais tendências	-- Quantas e onde O início da onda Inclusão financeira: denominador comum Ênfase nas PME Leque tecnológico Rumo a um sistema colaborativo	011-014 015 016 017-27 028 029-033 034
Segmentos de Fintech na América Latina	-- Plataformas de financiamento alternativo Soluções de financiamento alternativo Gestão de finanças empresariais Gestão de finanças pessoais Empresas de tecnologia para instituições financeiras Segmentos emergentes	035-037 038-044 045-051 052-061 062-064 065 066-074
Concentrações de Fintechs na região	-- México: incubação e aceleração Brasil: ecossistema empreendedor poderoso	075-077 078-081 082-085
Regulação: facilitador ou barreira	-- As RegTech: ferramentas para empreendedores e reguladores	086-095 096
Capacidade de expansão das Fintechs na região	--	097-0109
Investimento de capital de risco em Fintech	--	0110-0116
Conclusões	-- Agradecimentos Notas	0117-0119 0120-0123 0124



Juan Antonio Ketterer
Chefe da Divisão de
Conectividade, Mercados
e Finanças Banco
Interamericano de
Desenvolvimento

Os diferentes desenvolvimentos tecnológicos ocorridos no mundo ao longo da última década, aliados aos novos modelos de negócios por eles gerados estão alterando o status quo da indústria de serviços financeiros. Hoje é impossível analisar o setor sem levar em conta o impacto das novas tecnologias financeiras, bem como dos empresários ou das empresas de “fintech” que as implementam. São esses novos atores que competem com as instituições financeiras tradicionais e desafiam seus modelos de negócios amplamente estabelecidos. E embora ainda se discuta se a transformação do setor ocorrerá por meio da concorrência ou da colaboração mútua, as mudanças acarretadas por essa revolução tecnológica não podem ser revertidas. Felizmente, essa dinâmica de mudanças inevitáveis representa uma série de boas notícias para a América Latina.

Em primeiro lugar, cabe destacar que a reconfiguração da indústria de serviços financeiros resultante do surgimento das fintechs, muito provavelmente contribuirá para reduzir a lacuna de financiamento que afeta o setor produtivo da região. Isso se aplica especialmente às pequenas e médias empresas (PME), que desempenham um papel crucial no desenvolvimento produtivo, no emprego e no crescimento econômico da América Latina. Por um lado, o surgimento de novas plataformas e novos intermediários financeiros on-line, com custos de transação mais baixos e novas técnicas e fontes de informação para avaliar o risco de crédito, contribuirá para ampliar o acesso das PME a financiamento. Por outro lado, a existência de soluções para pagamentos e de ferramentas digitais para garantir um melhor desempenho financeiro das empresas não apenas facilitará a digitalização e formalização dessas empresas, mas também permitirá que o histórico de suas transações ou impressões digitais possa ser usado para avaliar o risco de crédito, criando novas opções para corrigir assimetrias de informação, com consequências positivas em termos de oportunidades de financiamento. Tudo isso pode criar um círculo virtuoso que ajude a resolver o desafio persistente entre o alto grau de informalidade das PME - que constitui um obstáculo ao acesso a financiamento - e seu impacto nos níveis de produtividade. Esse potencial é reafirmado se considerarmos que uma em cada quatro fintechs na região se dedica exclusivamente a atender essas pequenas e médias empresas.

Em segundo lugar, esse contexto emergente oferece oportunidades adicionais e melhores possibilidades para servir um amplo segmento da população que continua excluído ou mal atendido pela indústria financeira tradicional, composto majoritariamente pelos adultos da região. Cabe observar que, embora a exclusão financeira medida pela titularidade de uma conta bancária seja estimada em 49%¹, essa proporção aumenta significativamente quando o uso de instrumentos de crédito, poupança ou seguros é considerado.

¹ Base de dados Global Findex 2014, Banco Mundial

A reconfiguração da indústria de serviços financeiros consequente da irrupção das Fintech muito provavelmente contribuirá para reduzir a lacuna de financiamento que afeta o setor produtivo da região.

Todo esse potencial, somado à contribuição das fintechs para uma maior eficiência geral do sistema financeiro e para o desenvolvimento global da economia digital, transformou esse novo setor empresarial em uma área de interesse prioritário para o Grupo BID². É por esse motivo que com este relatório, que constitui a primeira iniciativa destinada a mapear e analisar de forma consolidada o setor de fintechs na América Latina, o BID espera contribuir para que os governos, o setor privado e os cidadãos da região conheçam mais de perto as diferentes inovações que estão sendo desenvolvidas por essas empresas em nossos países.

Os resultados obtidos por esta pesquisa são muito positivos e promissores, uma vez que indicam que um setor de fintech dinâmico está se desenvolvendo na América Latina, com um leque de soluções que abrange todos os segmentos e tecnologias subjacentes observados mundialmente. Mas embora as perspectivas sejam animadoras, também se pode constatar que o setor ainda é jovem e precisa de um ecossistema forte, capaz de promover um crescimento adequado. Aqui o setor público desempenha um papel fundamental, razão pela qual o BID espera que este documento sirva também para promover o diálogo e as ações voltadas para o desenvolvimento de estratégias e políticas que permitam maximizar os benefícios oferecidos pelas fintechs, no âmbito de uma estrutura que proteja os consumidores e o sistema financeiro e minimize os riscos para ambos.

A revolução fintech chegou à América Latina para ficar. Resta-nos decidir como iremos adotá-la de uma forma que se adapte aos nossos interesses e às nossas necessidades, já que se trata não apenas de um elemento fundamental para o desenvolvimento da economia digital, mas também de uma área de importância vital para a nossa região. Convidamos você a examinar minuciosamente todas essas inovações, seus benefícios, seus riscos e as diferentes formas como podemos proceder para promovê-las em nosso meio da melhor forma possível.

² O Grupo BID inclui o Banco Interamericano de Desenvolvimento, a Corporação Interamericana de Investimentos e o Fundo Multilateral de Investimentos.

Ándres Fontao
Cofundador e Sócio
Gerente da Finnovista

Em todo o mundo, a indústria de serviços financeiros está atravessando uma fase de transformação digital que ameaça não apenas o seu volume e a sua margem de lucro, mas também, em alguns casos, a própria existência daqueles atores tradicionais que não se adaptarem aos avanços tecnológicos e às demandas dos seus clientes. Dos grandes centros financeiros como Londres, Nova York e Cingapura, às principais concentrações de startups como São Francisco, Tel Aviv e Berlim, testemunha-se o nascimento de uma nova onda de empresas tecnológicas que competem em condições de igualdade com os atores tradicionais do setor de serviços financeiros, como é o caso de bancos, companhias de seguros e redes de pagamento.

Comparados aos atores tradicionais da indústria, esses empreendedores conseguem inovar introduzindo modelos de negócios disruptivos, por meio dos quais oferecem produtos e serviços de forma mais eficiente, aproveitando as novas tecnologias em termos tanto de sua funcionalidade quanto de seu baixo custo. Mas os benefícios não se limitam somente à eficiência, já que também incluem possibilidades de atrair novos clientes - individuais ou institucionais - para o sistema financeiro formal.

A América Latina não escapa dessa tendência. Da Cidade do México a Buenos Aires e Santiago do Chile, passando por São Paulo, Lima, Quito e Bogotá, entre muitas outras cidades da região, estão surgindo startups de tecnologias financeiras que satisfazem às necessidades financeiras dos mercados locais. Este estudo, realizado em colaboração com o BID, identificou um total de 703 empresas dessa natureza na região, que abrangem diversos segmentos, mercados e geografias, como será visto mais adiante. Algumas dessas empresas, já maduras, têm capacidade de autofinanciamento, seja com grandes volumes de capital de risco estrangeiro ou com recursos especializados em investir nesse tipo de negócio no mundo para crescer e expandir suas operações nos diferentes países da região e além de suas fronteiras. Outras, em fases mais incipientes, continuam vinculadas à indústria e validando suas propostas de valor e seus modelos de negócios. No entanto, e independentemente do estágio ou nível de maturidade em que se encontrem como empresas, todas compartilham a visão, a necessidade e a obrigação de aproveitar uma oportunidade que houverem identificado para transformar e melhorar a indústria de serviços financeiros.

A oportunidade para as Fintech é grande: estima-se que a exclusão financeira medida pela titularidade uma conta bancária seja de 49% na região. A grande maioria de empreendimentos Fintech ajuda na erradicação da exclusão e promovem maior inclusão.

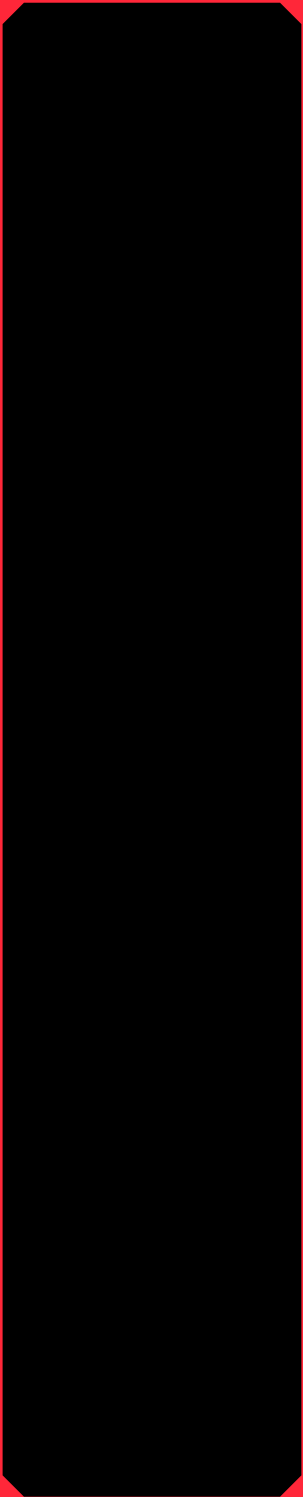
Uma das maiores diferenças entre a região e os países desenvolvidos é que aqui há um grande segmento da população ainda sem acesso a serviços financeiros formais. Esse número, atualmente em 49%³, faz da inclusão financeira um dos principais objetivos do século XXI para governos, agências de desenvolvimento, bancos multilaterais e ONG da América Latina. Por isso, são poucas as startups de tecnologias financeiras que não ‘fletam’ com a inclusão, em maior ou menor grau, e certamente todas apoiam a erradicação da exclusão.

No entanto, mesmo quando há sinais que validam o potencial significativo das empresas de tecnologias financeiras que estão nascendo na região, a estrada é longa e muito ainda precisa ser feito antes de podermos contemplar ecossistemas de serviços financeiros semelhantes aos que existem na Ásia ou na Europa. A colaboração entre as startups e os atores tradicionais da indústria é um elemento indispensável que precisa ser consolidado na América Latina. Aqui vale destacar que a regulação é um fator que precisa ser abordado por governos e legisladores, como já ocorreu em países asiáticos como Cingapura, e na Europa, no Reino Unido. Não com um fim restritivo ou de maiores controles, mas sim a partir de uma perspectiva que promova a competitividade e a inovação no nível nacional e regional.

Esperamos que este relatório seja útil para todos os participantes desse ecossistema e contribua para apoiar a consolidação das empresas de tecnologias financeiras da América Latina.

³ Base de dados Global Findex 2014, Banco Mundial.

Introdução



Este relatório constitui-se no primeiro esforço para descrever de maneira sistemática a atividade empresarial relativa às Fintech em toda a América Latina e o mais exaustivo detectado até o presente.

A recente transformação da indústria de serviços financeiros foi acelerada pelo surgimento de novas aplicações de tecnologias financeiras (Fintech)⁴ para o fornecimento de produtos e serviços da área. As implicações dessa transformação são muitas. Por um lado, modificam-se as normas de concorrência e competitividade não apenas na indústria, mas também entre os países da região e entre estes e as indústrias financeiras de países mais desenvolvidos. Por outro lado, amplia-se o acesso da população a um sistema financeiro mais democrático, mais transparente e menos excludente, constituindo, assim, uma ferramenta de impacto social e de prosperidade inclusiva.

Dada a importância estratégica do setor de fintech para a região, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) priorizou a realização de um estudo exaustivo do setor na América Latina. O conhecimento detalhado das soluções que estão sendo desenvolvidas na região permitirá entender como a transformação digital da indústria de serviços financeiros está ocorrendo, bem como detectar descobertas que levam à formulação de políticas públicas, ao incentivo ao investimento público e privado em segmentos estratégicos para as tecnologias financeiras e ao desenvolvimento subsequente de um maior número de serviços e produtos diferenciados para determinados segmentos da população.

Nesse contexto, este relatório é uma primeira tentativa de descrever de forma sistemática a atividade empresarial relativa às fintechs em toda a América Latina. O primeiro capítulo apresenta uma visão geral do setor e suas principais tendências em termos do surgimento, da magnitude e da localização das principais concentrações de empresas, bem como dos motores que impulsionam o negócio, seus clientes potenciais, as tecnologias empregadas e a criação de um sistema colaborativo. O segundo capítulo aborda mais detalhadamente os diferentes tipos de inovações observados na região, classificando-os em 10 grandes segmentos, entre os quais se destacam as plataformas de financiamento alternativo e as soluções de pagamento. O tema do terceiro capítulo aborda a concentração de startups de fintech no México e no Brasil – países que lideram esse setor de atividade. O quarto capítulo discute o desenvolvimento de políticas públicas e regulações específicas para o setor, como mecanismos para alcançar seus objetivos de inclusão financeira e aumentar a segurança dos consumidores em relação aos serviços oferecidos por essas startups. O quinto capítulo analisa o potencial de expansão dessa indústria, sua internacionalização e seu crescimento, uma vez que aumenta o número de empresas de tecnologias financeiras que expandem seus serviços fora do seu país de origem, buscando operar de forma sustentável e criar empregos em toda a região. O sexto capítulo

⁴ Abreviatura em inglês de financial technologies (tecnologias financeiras). O mesmo termo é usado em português: fintech.

apresenta os cálculos dos volumes de investimento de capital de risco no setor por investidores anjos, aceleradoras de startups, fundos de capital privado tanto da América Latina como dos Estados Unidos e da Europa, e instituições financeiras e não financeiras. Finalmente, o sétimo e último capítulo oferece algumas conclusões sobre a evolução e o desenvolvimento futuro dessas empresas de tecnologias financeiras na região.

As tendências apresentadas neste relatório mostram o recente dinamismo do setor de fintech na América Latina. Esse dinamismo poderá levar ao surgimento de uma indústria de serviços financeiros digitais mais inovadora e inclusiva, sempre que e quando tanto as respectivas políticas públicas como as condições econômicas e regulatórias promoverem a sua consolidação e o seu crescimento, especialmente em face da lacuna existente no seu desenvolvimento na América Latina em relação à Europa, à Ásia e aos Estados Unidos.

**Visão Geral do setor
de tecnologias
financeiras: principais
tendências**



Este relatório foi elaborado a partir dos resultados de uma pesquisa respondida por 393 empresas jovens⁵ da América Latina de tecnologias financeiras⁶ de 18 países⁷, de fontes secundárias disponíveis e de uma pesquisa realizada pela Finnovista e pelo BID⁸.

Uma taxonomia do setor de fintech segundo sua atividade principal foi definida para segmentar as plataformas e as empresas. A taxonomia inclui definições publicadas anteriormente por outros estudos e foi complementada para estabelecer dez grandes segmentos, como mostra a Tabela 1.1:

⁵ Neste documento, os termos "empresa" e "startup" são usados alternada e indistintamente.

⁶ A pesquisa teve início em 13 de setembro de 2016, e este relatório reflete as respostas recebidas até 19 de dezembro de 2016.

⁷ Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, República Dominicana, Uruguai e Venezuela.

⁸ Nenhum dos dados apresentados neste relatório refere-se a qualquer startup ou empresa individualmente. No entanto, foram selecionados alguns casos para ilustrar certas tendências observadas na região.

Plataformas de
financiación alternativo



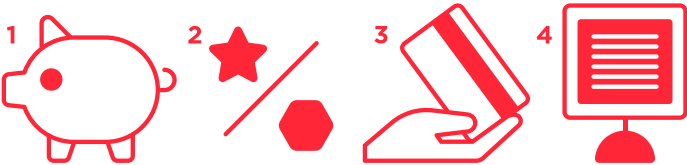
Pontuação alternativo



soluções de pagamento



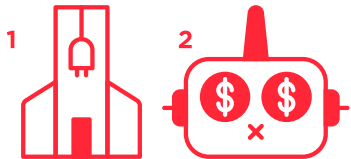
Gestão de
finanças pessoais



Gestão de finanças
empresariais



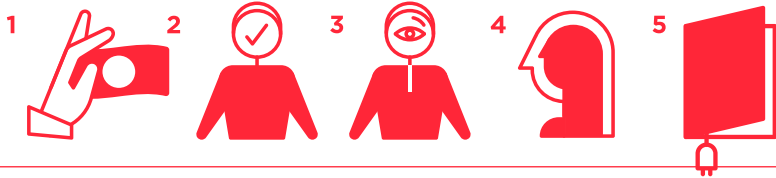
Gestão patrimonial



Negociação de ativos
Financeiro (Trading)
e mercado de ações



Empresas de
tecnologia para
instituições financeiras



Bancos digitais



Seguros



Plataformas de
financiamento
alaterativo

- 1 Financiamento coletivo de recompensas**
Plataformas por meio das quais as pessoas destinam recursos financeiros para indivíduos, projectos ou empresas em troca de produtos ou recompensas não-monetárias.
- 2 Financiamento coletivo de doações**
Plataformas pelas quais os doadores destinam financiamento para indivíduos, projectos ou empresas com motivações filantrópicas e sem expectativas de retorno monetário ou material.
- 3 Financiamento coletivo de bens imóveis**
Plataformas pelas quais as pessoas financiam ou adquirem participação em projetos de bens imóveis.
- 4 Financiamento coletivo de capital**
Plataformas pelas quais as pessoas adquirem participação acionária em empresas privadas.
- 5 Empréstimos em balanço a empresas**
Plataformas operadas por uma entidade que fornece empréstimos on-line diretamente a empresas.
- 6 Empréstimos em balanço a consumidores**
Plataformas operadas por uma entidade que fornece empréstimos on-line diretamente a consumidores.
- 7 Empréstimos P2P a empresas**
Plataformas onde pessoas oferecem empréstimos on-line para empresas.
- 8 Empréstimos P2P a consumidores**
Plataformas onde pessoas oferecem empréstimos on-line para consumidores/indivíduos.
- 9 Factoring e empréstimos de faturas**
Plataformas digitais onde pessoas ou entidades compram faturas ou contas a pagar de outras empresas ou fornecem empréstimos respaldados por eles.

Pontuação
alternativo(Scoring)

- 1** Soluções alternativas para avaliação de risco de crédito de pessoas físicas ou jurídicas.

Soluções de
pagamento

- 1 Pagamentos e carteiras móveis**
Soluções móveis para transmissão e administração de dinheiro.
- 2 Transferências internacional e remessas**
Soluções on-line criadas para o envio de dinheiro para pessoas físicas ou jurídicas no exterior.
- 3 Pontos de vendas móveis(mPOS)**
terminais de pontos de venda para telefones móveis (celulares).
- 4 Gateways e agregadores de pagamento**
Soluções para a aceitação, aprovação e o processamento de pagamentos em plataformas digitais.
- 5 Outros**
Outras soluções tecnológicas relacionadas com pagamentos digitais.

Gestão de finanças
pessoais

- 1 Poupança e eficiência financeira**
Ferramentas digitais para consumidores que facilitam a gestão de poupanças e a organização de gastos.
- 2 Plataformas de comparação**
Plataformas online que comparam diferentes produtos financeiros e suas características
- 3 Gestão da dívida**
Ferramentas digitais para consumidores que facilitam gestão e a reestruturação de dívidas pessoais.
- 4 Outros**
Outras soluções tecnológicas para a gestão financeira dos indivíduos.

Gestão de finanças
empresariais

- 1 Faturamento eletrônico**
Plataformas on-line para a emissão e administração de faturas.
- 2 Contabilidade digital**
Plataformas on-line para a administração contábil e o cálculo de imposto.
- 3 Gestão financeira e inteligência de negócios**
plataformas online para a administração financeira e geração de ferramentas para a de análise de desempenho das empresas.
- 4 Cobranças**
Soluções digitais para facilitar ou administrar a recuperação de contas a receber das empresas.
- 5 Outros**
Outras soluções de gerenciamento de tecnologia.

Gestão patrimonial

- 1 Gestão patrimonial digital**
Plataformas on-line para a oferta e prestação de serviços de gestão patrimonial.
- 2 Assessores robóticos**
Soluções automatizadas para a gestão patrimonial por meio de algoritmos ou inteligência artificial.

Negociação de ativos
Financeiro (Trading) e
mercado de ações

- 1 Soluções FX**
Soluções de compra e / ou venda de divisas para pessoas físicas e jurídicas.
- 2 Soluções para o mercado de ações**
Soluções para a compra de ações e dívida.
- 3 Outros**
Outras soluções tecnológicas para facilitar ou executar transações de outras classes de ativos.

Empresas de
tecnologia para
instituições financeiras

- 1 Segurança e identificação digital**
Soluções de verificação e autenticação de pessoas para acesso e autorização de transações financeiras.
- 2 Soluções de identidade e conhecimento do cliente(KYC)**
Soluções de conhecimento para os clientes no seu relacionamento com os prestadores de serviços financeiros.
- 3 Prevenção da fraude e gestão de riscos**
Soluções de prevenção da fraude e gestão de risco operacional para as instituições financeiras.
- 4 Biometria**
Aplicação de tecnologia relacionada com características físicas ou comportamentais de um indivíduo para verificar a sua identidade.
- 5 Contratos inteligentes**
Protocolo tecnológico que facilita diz, fortalece e executa contratos / convenções.

Bancos digitais

- 1** instituições financeiras recém-criado (com licença bancária si própria ou através de terceiros) com vários produtos financeiros cuja distribuição é 100% digital.

Seguros

- 1** Todo tipo de empreendimento tecnológico aplicado exclusivamente ao setor de seguros.

Quadro 1.1

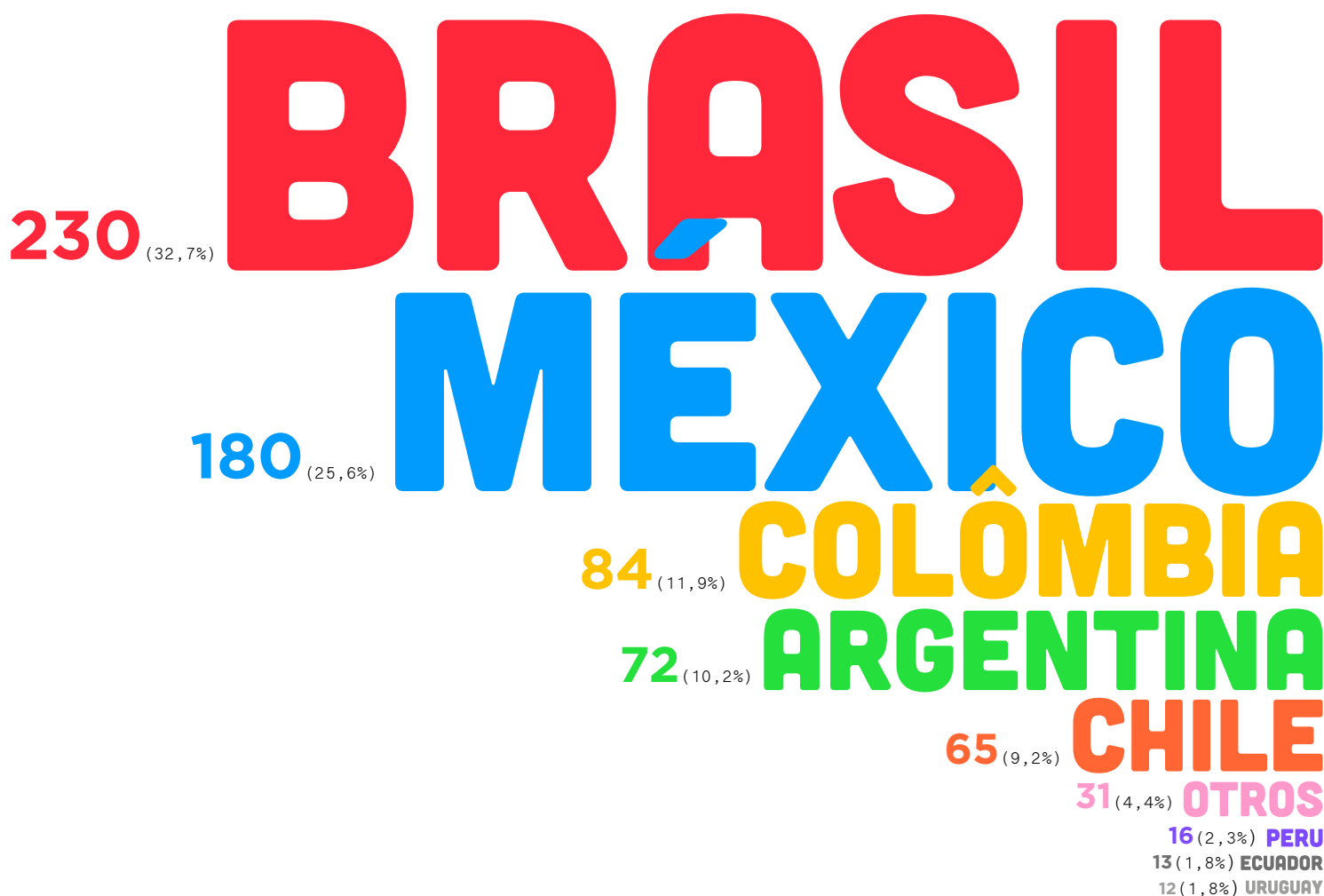
Segmentos Fintech na América Latina.

Quantas e onde?

A pesquisa identificou 703 startups de fintech localizadas em 15 dos 18 países da América Latina nos quais a pesquisa foi realizada. O Brasil contribui com o maior número de empresas para esse censo, com 230, seguido do México com 180 (Gráfico 1.1). A Colômbia ocupa o terceiro lugar com 84, seguida da Argentina com 72 e do Chile com 65. No total, esses cinco países concentram quase 90% da atividade de fintech na América Latina, enquanto os restantes 10% estão divididos entre Peru, Equador, Uruguai, Costa Rica, Paraguai, Venezuela, Guatemala, República Dominicana, Honduras e Panamá. Além disso, identificou-se um número muito pequeno de startups de fintech originárias dos Estados Unidos, da Ásia e da Europa cujo principal mercado está na América Latina.

Gráfico 1.1

Distribuição das startups de fintech na América Latina por país



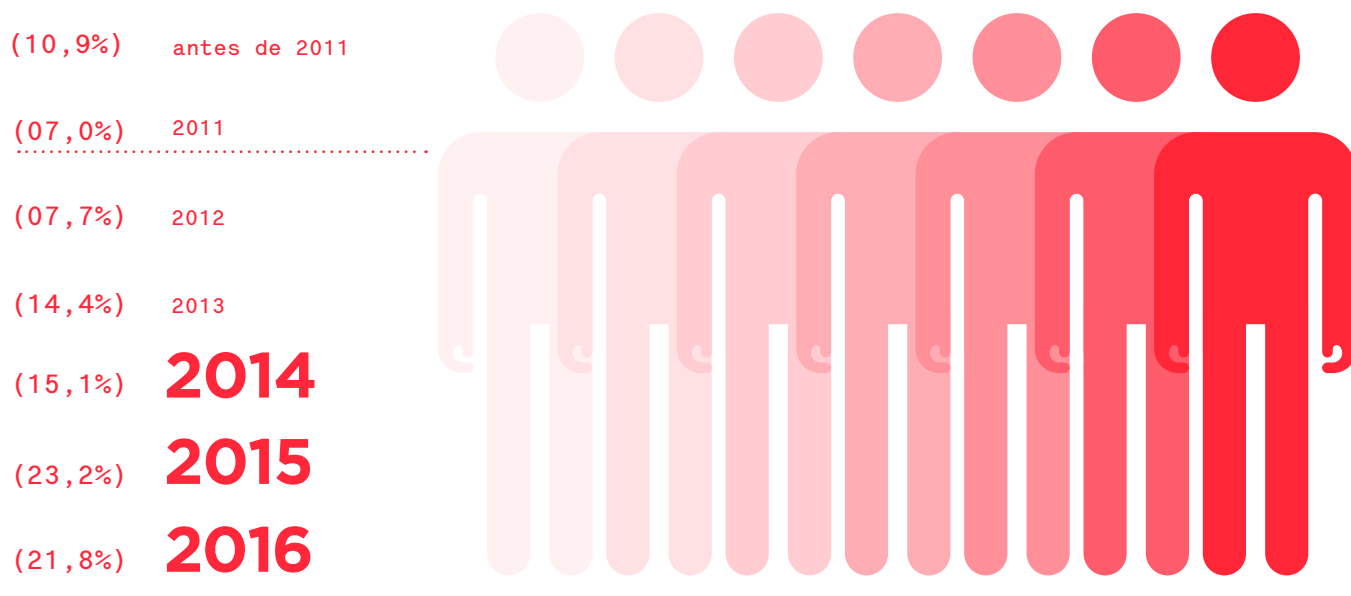
O início da onda

A pesquisa identificou 703 startups de fintech localizadas em 15 dos 18 países da América Latina nos quais a pesquisa foi realizada. O Brasil contribui com o maior número de empresas para esse censo, com 230, seguido do México com 180 (Gráfico 1.1). A Colômbia ocupa o terceiro lugar com 84, seguida da Argentina com 72 e do Chile com 65. No total, esses cinco países concentram quase 90% da atividade de fintech na América Latina, enquanto os restantes 10% estão divididos entre Peru, Equador, Uruguai, Costa Rica, Paraguai, Venezuela, Guatemala, República Dominicana, Honduras e Panamá. Além disso, identificou-se um número muito pequeno de startups de fintech originárias dos Estados Unidos, da Ásia e da Europa cujo principal mercado está na América Latina.

Estima-se que 60% de todas as empresas jovens Fintech que operam atualmente na América Latina surgiram entre 2014 e 2016.

Gráfico 1.2

Ano de incorporação das empresas Fintech



Inclusão financeira: denominador comum

Mais de 40% dos entrevistados afirma que sua missão é servir a clientes que permanecem excluídos ou subatendidos pelo setor de serviços financeiros tradicionais.

Uma tendência importante das startups de fintech na América Latina é o fato de que se destinam a servir os segmentos até agora negligenciados pelo sistema financeiro. Assim, 41,3% dos entrevistados afirmam que sua missão é atender os clientes que continuam excluídos ou mal atendidos pelo setor de serviços financeiros tradicionais, sejam estas pessoas físicas ou pequenas e médias empresas (PME). Esse é um bom sinal em uma região caracterizada por altos níveis de exclusão do sistema financeiro formal em todas as faixas de renda. Embora as estimativas indiquem que 59% das pessoas que compõem os 40% mais pobres da população não têm conta em uma instituição formal, essa proporção é de 42% para as pessoas no segmento dos 60% mais abastados⁹. Ainda que as pessoas e as PME excluídas do setor financeiro – voluntariamente ou não – poupem e peçam empréstimos, recorrem ao setor informal, que tende a oferecer soluções insuficientes e com as consequências previsíveis em termos de custos exorbitantes e insegurança.

Qual é o papel das fintechs nesse contexto? O que se viu até agora é que a sua orientação tecnológica e estratégica, bem como seus modelos de negócios servem para fazer frente a dois dos obstáculos que têm impedido um maior progresso na inclusão financeira: (i) as limitações decorrentes da falta de demanda, o que reflete a ausência de produtos que supram as necessidades e agreguem valor a cada um dos diferentes segmentos; e (ii) os altos custos operacionais relativamente às baixas margens de lucro que representa atender os segmentos excluídos por meio de métodos tradicionais.

Assim, a diversidade e a especificidade observadas na natureza dessas novas empresas reflete a necessidade de se concentrar em atender diferentes segmentos de clientes, procurando satisfazer melhor suas necessidades e adaptando-se aos novos comportamentos dos consumidores. Ao optar por se concentrar em segmentos específicos, as fintechs procuram resolver problemas concretos, colocando o consumidor no cerne da sua atividade. Isso resulta em um desenho mais adequado dos produtos e pode resolver desafios relacionados com a falta de propostas de valor adequadas, o que afeta a demanda por produtos e serviços oferecidos atualmente pelo setor financeiro tradicional. Por outro lado, os custos mais baixos incorridos na oferta dos canais digitais, bem como as novas abordagens que alavancam diferentes fontes de informações e técnicas novas para avaliar os clientes, seu comportamento e seu risco, têm facilitado o surgimento de serviços voltados para segmentos não atendidos ou mal atendidos, de uma maneira mais acessível. Não é por acaso, portanto, que vários governos na região estão considerando o desenvolvimento de fintechs como um dos pilares para reduzir a exclusão financeira.

⁹ Base de Dados Global FINDEX do Banco Mundial, 2015.



A portrait of Ana Barrera, a woman with curly brown hair, smiling and wearing a grey V-neck sweater. The background is a solid yellow color.

Ana Barrera,
CEO e Fundadora
de Aflora

**"Nosso segredo está
em formalizar os
comportamentos que
hoje em dia existem no
sistema informal, em que
as pessoas se emprestam
dinheiro e participam de
clubes de poupança
e crédito".**



Tienda
Pago



"Mas quando os pequenos negócios familiares entendem o impacto de injetar capital extra para comprar mais estoque, é incrível o resultado e felicidade dos proprietários".

Dan Cohen, Fundador e CEO da Tienda Pago Holdings Inc

3 Origem
México



2 Segmento

**Plataformas de
Financiamento
Alternativo:
Empréstimos P2P a
consumidores**



4 Ano de fundação
2012

Estágio de desenvolvimento

5 Crescimento e
expansão

1

Que faz

É a primeira comunidade online de serviços financeiros entre pessoas no México ("peer to peer lending") e a primeira na América Latina que é autorizada e regulada pela autoridade financeira (Comisión Nacional Bancaria y de Valores em México). É uma plataforma onde solicitantes de crédito com bom histórico creditício obtém melhores condições de taxa de juros e prazos, enquanto os investidores que emprestam aos acreditados obtém melhores rendimentos por seus investimentos. Atualmente kubo.financiero conta com uma taxa de juros anual média de 30,26%, outorgou 6.729 empréstimos (159 milhões de pesos mexicanos), tem 6.616 clientes e cresce a uma taxa de 300% por ano. Em sua rodada Série A, a startup levantou US\$7,5 milhões que serão investidos em estratégias de mercadotecnia para captar mais clientes, fortalecer tecnologicamente toda a plataforma, lançar novos produtos, somar pagamentos eletrônicos, pagamentos de serviços e parcerias com companhias de seguros.

**kubo
financiero**

6

Fundadores

**Vicente Fenoll,
Alfredo Acevedo,
Rogelio Monroy**



7

Investidores

**Alta Ventures, Capital
Invent, Wayra México,
Vander Capital Partners,
Bamboo, Nacional
Financiera, Bamboo
Finance, Servicios
Monex, KuE Capital,
Tanant Capital, Endeavor
Catalyst e outros
investidores anjo.**

9

Tamanho (empregados)

51-100



10

Receitas anuais

+500k-2M USD



8

Financiamento recebido

+6M-15M USD

<http://www.kubofinanciero.com>

@kubofinanciero

"Somos pessoas investindo em pessoas para o desenvolvimento do México, uma verdadeira comunidade financeira em que todos ganham".

Vicente Fenoll, Fundador da Kubo.Financiero

1

Que faz

Ajuda aos mutuários em mercados emergentes a aprovar maior quantidade de solicitações de crédito de seus clientes com segurança. Com 10 anos de experiência, permitiu a obtenção de créditos por mais de US\$ 1 bilhão a nível mundial. EFL é a plataforma de qualificação creditícia alternativa com um histórico mais sólido a serviço de instituições financeiras na América Latina, Ásia e África. EFL está na vanguarda dos estudos de dados de comportamento – que se pode aplicar universalmente – em qualquer situação – e online. Pode ajudar a converter um “Não” em um “Sim” com segurança.

3

Origem
Peru



2

Segmento
Pontuação Alternativa



4

Ano de fundação
2010

5

Estágio de desenvolvimento

Crescimento e expansão

6

Fundadores

**Bailey Klinger,
DJ DiDonna,
Asim Khwaja**



7

Investidores
Confidencial



9

Tamanho (empregados)

51-100



8

Financiamento recebido
Confidencial

10

Receitas anuais
Confidencial



<https://www.eflglobal.com>

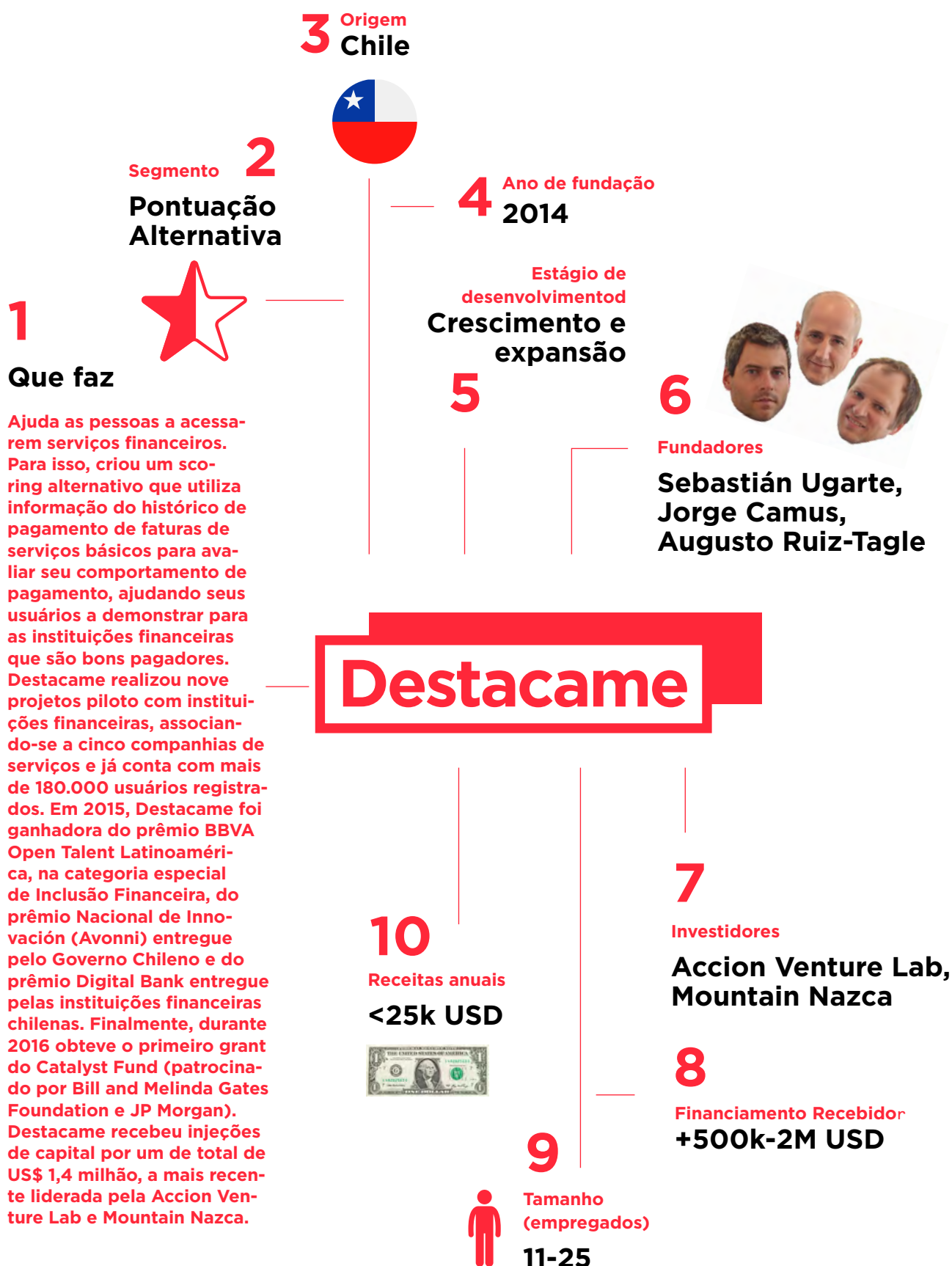
@eflglobal

O que precede indica que a América Latina passa por um momento muito favorável, em que várias tendências positivas se combinam em prol do objetivo acima mencionado: (i) há ecossistemas de startups tecnológicas com massa crítica e em pleno funcionamento; (ii) há um talento emergente jovem e especializado em serviços financeiros e tecnologias digitais; (iii) há a presença de investidores de capital de risco nacionais e internacionais que apostam na região; (iv) a grande maioria da população tem acesso a tecnologias digitais de baixo custo e onipresentes; (v) os governos estão cada vez mais interessados em que a inovação chegue àqueles que até agora têm sido excluídos; (vi) a região tem uma classe média jovem e em crescimento; e (vii) há soluções inovadoras que não estão limitadas por uma infraestrutura obsoleta (conhecida como legacy). A tendência é clara: a América Latina está à beira de um “grande salto digital” que permitirá colocar nas mãos de grandes segmentos da população, soluções financeiras digitais generalizadas e de baixo custo, que levarão à eliminação da exclusão financeira na região¹⁰.

"Estamos comprometidos a melhorar o acesso a produtos financeiros de qualidade a todas as pessoas que, ainda que sejam responsáveis, acabam ficando marginalizadas do sistema financeiro tradicional".

Jorge Camus, Co-Fundador da Destacame

¹⁰ Com fragmentos de duas publicações anteriores da Finnovista. “2017 será el año del Fintech for Inclusion en América Latina”, de Fermin Bueno e “Fintech for Inclusion ya representa el 40% de la innovación Fintech en América Latina”. Finnovista, 20 de dezembro de 2016. Disponível em: <http://www.finnovista.com/tag/inclusion-financiera/>



Ênfase nas PME

O serviços das Fintech às PMEs pode aumentar o acesso ao crédito: o histórico digital de suas transações ou outras pegadas digitais podem ser utilizados em novas metodologias para avaliar o risco, mitigando parcialmente as assimetrias de informação que dificultam a avaliação do risco creditício.

A pesquisa realizada mostra que a atenção às PME é outro aspecto destacado. Uma em cada quatro startups de fintech considera que as PME são seu principal cliente, independentemente de já estarem bancarizadas ou não: oferecem-lhes soluções diferentes que vão além dos meios alternativos de financiamento e incluem cobranças, contabilidade digital, pagamentos internacionais e financiamentos de faturas ou factoring, dentre outras. Essa tendência é certamente muito positiva para as PME da região. Por um lado, as evidências - sobretudo de países desenvolvidos com uma indústria de fintech mais madura - mostram que os modelos de financiamento alternativos - como o financiamento coletivo (crowdfunding) - beneficiam especialmente empresas menores e startups, bem como aquelas que não têm acesso ao crédito tradicional. Por outro lado, as novas ferramentas oferecidas pelas fintechs para facilitar a digitalização das PME têm um grande potencial para mudar a forma como estas acessam os serviços financeiros e se relacionam com eles, bem como a maneira como são formalizadas. Por exemplo, a digitalização de uma PME pode aumentar o acesso ao crédito, uma vez que o histórico digital de suas transações ou outras impressões digitais pode ser usado em novas metodologias para a avaliação de riscos, mitigando parcialmente as assimetrias de informação que dificultam a avaliação do risco de crédito.

Assim, à medida que forem introduzidas novas tecnologias e facilidades para digitalizar e gerenciar a informação - especialmente sobre transações - haverá cada vez mais PME que podem se tornar sujeitos de crédito com a ajuda de mecanismos que reduzem a necessidade de garantias bancárias, hoje um dos principais obstáculos tanto para os empresários como para as PME. Em outras palavras, as soluções oferecidas pelas fintechs melhorariam ostensivamente a oferta de crédito a setores excluídos ou mal atendidos, cuja produtividade pode estar limitada pela falta de financiamento. Isso permitirá alterar o equilíbrio entre os benefícios e os custos da formalização.

No geral, a análise dos modelos de distribuição de empregados mostra que 45,6% das startups de fintech têm um modelo de negócio empresa a empresa (B2B, por sua sigla em inglês), enquanto 54,4% usam o modelo empresa a consumidor (B2C, por sua sigla em inglês). Entre as soluções B2B, mais da metade (52,5%) identifica as PME como seu principal cliente, enquanto 24,4% desenvolveram soluções para instituições financeiras e 23,1% indicam outro tipo de instituição empresarial. A oferta ao consumidor por meio dos modelos B2C está voltada para os bancarizados em 53,4%, enquanto o alvo de 46,6% das fintechs B2C são os consumidores da base da pirâmide para os quais os serviços bancários são insuficientes ou inexistentes. Leque tecnológico.

Leque tecnológico

Do ponto de vista tecnológico, observa-se que muitas das tecnologias subjacentes que sustentam as startups atuais de fintech no mundo estão sendo adotadas também pelos empresários latino-americanos para viabilizar seus modelos de negócio, que vão da computação na nuvem àquelas conhecidas como tecnologias de registros distribuídos ou cadeias de blocos (blockchains).

Em relação às principais tecnologias subjacentes às empresas de fintech da região (Gráfico 1.3), a pesquisa indica que 21,2% utilizam macrodados/ferramentas de análise de informações e 18,6% tecnologia móvel e aplicações, enquanto 16,4% registram o desenvolvimento de Interfaces de Programação de Aplicações (API, por sua sigla em inglês) e de plataformas abertas. No que se refere a essas últimas tecnologias, cabe destacar que 7,9% das startups pesquisadas informaram usar criptomoedas e cadeias de blocos e 5,9% aprendizagem automatizada (machine learning).

Gráfico 1.3
Tecnologias utilizadas pelas Fintech.



21,2%

Macrodados e ferramentas de análise

18,6%

Móvel e aplicações

16,4%

Interface de programação de aplicações e plataformas abertas

13,3%

Computação em nuvem

9,6%

Economia colaborativa

7,9%

Criptomoedas e cadeia de blocos

5,9%

Aprendizagem automatizada e inteligência artificial

9,3%
Outras

Nesse sentido, embora representem apenas cerca de 8% das soluções de fintech da região, as criptomoedas e as cadeias de blocos ou blockchains começaram gradualmente a ganhar mais popularidade graças ao uso de soluções de pagamentos e envio de dinheiro como parte do modelo de negócios dessas startups. Nesse caso, as aplicações observadas para essas tecnologias estão principalmente em três segmentos de fintech: (i) negociação de ativos financeiros ou trading, com 43,5% dessas empresas nessa categoria, refletindo a criação de vários mercados latino-americanos de divisas ou exchange que facilitam a troca de moedas digitais; (ii) soluções de pagamento com 43,5%, refletindo a facilidade de realizar pagamentos diretamente entre pessoas físicas e jurídicas sem a necessidade de intermediários; e (iii) contratos inteligentes, segmento ainda incipiente com apenas 13% das soluções que empregam registros distribuídos como tecnologia subjacente, mas com um potencial interessante de crescimento e impacto nos próximos anos. Em termos geográficos, Brasil e Argentina são os países com a maior prevalência desses três tipos de plataformas (52,2% das empresas), enquanto o percentual restante divide-se principalmente entre México, Chile, Colômbia e Venezuela.

"Estamos convencidos de que a sociedade precisa de um sistema financeiro inclusivo e de acesso democratizado. Os contratos inteligentes, somados à transparência e ao baixo custo da tecnologia blockchain podem mudar a realidade de 50% da população atualmente excluída e desbancarizada do planeta".

Gabriel Kurman, Co-Fundador da RSK Labs

1

Que faz

É uma plataforma descentralizada de contratos inteligentes assegurada pela rede Bitcoin. O objetivo da RSK é agregar valor e funcionalidade à rede de Bitcoin por meio da implementação de contratos inteligentes, pagamentos instantâneos e maior escalabilidade. Sergio Lerner, Cientista Chefe e cofundador da RSK afirma que a máquina virtual é seis vezes mais rápida que a de seu competidos, Ethereum. Em março de 2016, a RSK anunciou que conseguiu levantar US\$ 1 milhão para desenvolver sua plataforma, em uma rodada liderada por Bitmain Technology, o maior produtor de mineração de bitcoin do mundo, Consilium, uma firma líder de Blockchain e Digital Currency Group, o exitoso grupo investidores nova-iorquino. Este financiamento permitirá à RSK Labs expandir sua presença atual na América Latina rumo à Ásia, Europa e Estados Unidos com o objetivo de alcançar a inclusão financeira àqueles que hoje se encontram fora do sistema financeiro tradicional.



Segmento

Empresas de tecnologias para Instituições financeiras: Contratos Inteligentes

3 Origem

Argentina



2

4

Ano de fundação
2016

5

Estágio de desenvolvimento

Beta/Protótipo

6

Fundadores

Diego Gutiérrez Zaldívar, Gabriel Kurman, Rubén Altman, Adrián Eidelman, Sergio Lerner



7

Investidores

Bitmain, Coinsilium Group, Digital Currency Group

8

Financiamento recebido

+500k-2M USD

Receitas anuais

10

Sem informação



9

Tamanho (empregados)

11-25



<http://www.rsk.co>

@RSKsmart



"Nossa meta é melhorar o acesso, reduzir os custos e aumentar a qualidade dos serviços financeiros no México a partir das moedas digitais, que será um divisor de águas para a inclusão financeira global".



Daniel Vogel, Co-Fundador e Presidente da Bitso

Rumo a um ecossistema colaborativo

Embora o objetivo deste estudo seja analisar as startups de fintech e não todo o ecossistema de tecnologias financeiras na América Latina, é preciso destacar a importância e a presença de outros atores fundamentais que nele operam.

Por um lado, a presença de instituições financeiras que atuam como investidores e/ou parceiros estratégicos das fintechs é cada vez mais evidente. Por outro, os governos - em particular os reguladores financeiros - manifestam um interesse crescente em aproximar-se dessas startups, entendê-las e colaborar com elas. Essa tendência começou a aparecer há alguns anos por meio das seguintes atividades, entre outras:

Apoio e assistência da indústria tradicional e de entidades governamentais a eventos de fintech na região, tais como a FINNO-SUMMIT (em Bogotá e na Cidade do México) e a Conferência NXTP Fintech (em Buenos Aires).

- Espaços de colaboração com fintechs, como no caso do Espaço CUBO, do Banco Itaú.
- Iniciativas de inovação aberta como o Fiinlab, da Gentera e a coFintech, do BanRegio.
- Programas de investimento em fintech como o gerenciado pela Veronorte para o Grupo SURA.
- Concursos de startups de fintech como o Innotribe Startup Challenge e o BBVA Open Talent.
- Comemoração do “Dia do Financiamento Coletivo”, em outubro de 2016, liderado pelo Crowdfunding México, com o apoio do Fundo Multilateral de Investimentos (Fumin) do grupo BID.
- Estabelecimento de parcerias de fintech e de financiamento coletivo em vários países da região (México, Brasil, Colômbia, Chile e Argentina). Consultas públicas ou anúncios de possíveis propostas de regulação ou legislação aplicáveis às fintechs ou a qualquer dos seus segmentos no México, no Brasil, na Colômbia e no Chile.
- Iniciativas de bancos públicos de desenvolvimento em apoio a empresários do setor de fintech, como, por exemplo, o “Aplicando a México”, da Nacional Financiera (NAFIN) daquele país.
- Programas de incubação e aceleração especializados em startups de fintech.

No entanto, a América Latina ainda não atingiu o nível da Europa ou da Ásia, onde há programas colaborativos entre importantes atores da indústria, tais como: (i) Startupbootcamp Fintech Singapore ou Startupbootcamp Insurtech London; (ii) ambientes de testes (sandboxes), como os adotados pelos reguladores do Reino Unido (Financial Conduct Authority) e de Cingapura (Monetary Authority of Singapore); e (iii) fundos corporativos de capital de risco para fintech como os lançados pelo BBVA e o Banco Santander.

Mas as possibilidades de colaboração na região são cada vez mais frequentes e o crescente desenvolvimento da indústria de fintech permitirá aumentar a quantidade e a qualidade das sinergias entre diferentes atores do ecossistema.

**Segmentos
de Fintech
na América
Latina**



O auge da economia colaborativa, junto com o surgimento e crescimento de plataformas como Idea.me, Fondeadora (agora parte do Kickstarter) ou Broota a partir de 2011 para financiar projetos de maneira coletiva, junto com o posterior desenvolvimento de plataformas de financiamento para empreendimentos imobiliários ou empresas em troca de ações, tornou o modelo de negócios baseado nessa plataforma os mais populares.

As empresas do setor de fintech na América Latina desenvolveram uma variedade de soluções e plataformas, criando oportunidades para que consumidores, PME e instituições financeiras tenham acesso a um maior número de serviços financeiros e melhorem as condições para administrar suas finanças ou negociar seus ativos.

Na região, as modalidades predominantes são as dos segmentos de plataformas de financiamento alternativo, com 25,6%, e soluções de pagamentos, com 25,2%. Em conjunto, essas duas modalidades representam pouco mais da metade (50,8%) do universo de startups de fintech identificadas neste estudo (Gráfico 2.1). Isso pode ser uma resposta dos empresários do setor às limitações e deficiências do sistema financeiro tradicional, em termos tanto de transferências e pagamentos digitais no nível nacional e transfronteiriço, como de acesso a mecanismos de financiamento.

Por outro lado, 23,0% das startups identificadas oferecem plataformas de gestão financeira. Destas, 13,2% estão voltadas para a gestão de finanças empresariais e 9,8% para a gestão de finanças pessoais. Isso permite que tanto as PME como os consumidores façam uso de ferramentas que os ajudem a melhorar a quantificação e/ou a gestão de seus recursos financeiros, bem como o cumprimento de suas obrigações.

As demais empresas estão distribuídas em outros segmentos que, apesar de estarem menos representados, poderiam obter um impulso significativo nos próximos meses e anos diante da iminente transformação do setor financeiro. Aqui figuram os segmentos de empresas de tecnologia para instituições financeiras (8,0%); negociação de ativos financeiros (trading) e mercado de ações (5,5%); gestão patrimonial (4,8%); seguros (4,0%); bancos digitais (1,4%); educação financeira (1,4%); e pontuação alternativa (scoring) (1,0%). A expectativa é que a capilaridade crescente das soluções nos segmentos predominantes se traduza no desenvolvimento futuro de soluções em segmentos mais especializadas ou mais sofisticadas.

Gráfico 2.1
Fintech por segmento
de negócio.



Plataformas de financiamento alternativo

Uma das principais características da maioria dos novos intermediários financeiros reunidos como plataformas de financiamento alternativo é o fato de envolverem plataformas de financiamento ou crédito on-line, cujo modelo de negócios baseia-se na correspondência direta entre credores/financiadores e mutuários. Embora no início a ideia com esses tipos de plataformas tenha sido conectar investidores e devedores individuais pessoa a pessoa (“peer-to-peer”), recentemente a tendência está se voltando para a participação de investidores institucionais. Ao mesmo tempo, registra-se um aumento daquelas plataformas que fornecem financiamento do seu próprio balanço.

Na América Latina, esse segmento de plataformas de financiamento alternativo é formado por três tipos principais: empréstimos, com 98 empresas (54,4% do total); financiamento coletivo, com 65 empresas (36,1%); e financiamento de faturas ou factoring, com 17 empresas (9,4%). Juntos, esses três subsegmentos respondem por 25,6% do total de startups de fintech identificadas neste estudo, tornando este o segmento mais importante por número de empresas (Gráfico 2.2).

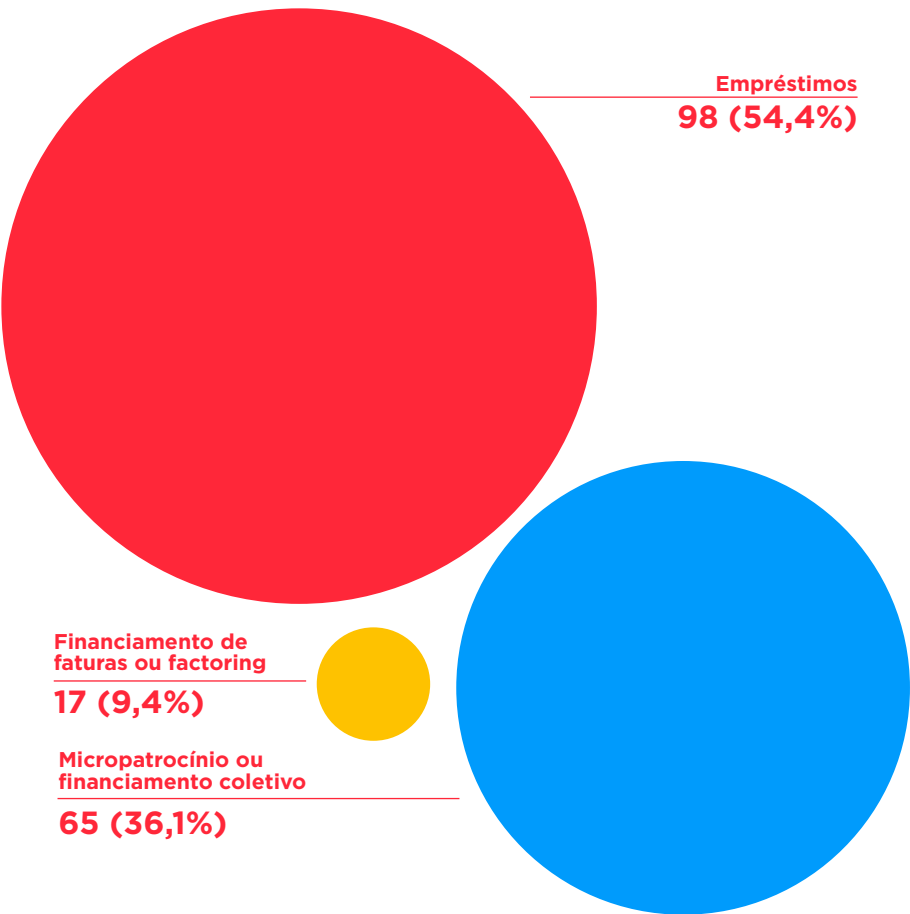


Gráfico 2.2
Segmento financiamento alternativo.

**No caso dos
empréstimos,
dois terços vão
a consumidores,
enquanto um
terço vai para
negócios**

Apesar de este ser um dos dois segmentos de fintech mais importantes da região, os montantes nele canalizados ainda são pequenos, embora estejam crescendo rapidamente. Um estudo patrocinado pelo BID¹¹ estimou que o segmento total de financiamento alternativo na América Latina e no Caribe canalizou apenas cerca de US\$ 110,46 milhões em 2015, embora com um crescimento médio anual de 130% desde 2013. Cabe destacar que o estudo também constatou que cerca de 70% dessa atividade estavam concentrados em empréstimos a empresas, especialmente pequenas empresas, enquanto os restantes 30% foram para crédito ao consumidor. Espera-se que a relevância dessas plataformas continue a aumentar significativamente ao longo do tempo, já que o acesso ao crédito, e em geral a mecanismos alternativos de financiamento, está se tornando cada vez mais importante, na medida em que são necessidades latentes de consumidores e PME.

Em termos de empréstimos, aproximadamente um terço (32,6%) das plataformas opera em um modelo pessoa-a-pessoa (peer-to-peer), enquanto os outros dois terços (67,3%) financiam empréstimos diretamente do seu próprio balanço (Gráfico 2.3).

Do ponto de vista dos segmentos de clientes, dois terços das fintechs dedicadas a empréstimos atendem principalmente o consumidor (67,3%), enquanto um terço está voltado para negócios. A distribuição das 98 plataformas de empréstimos é a seguinte:

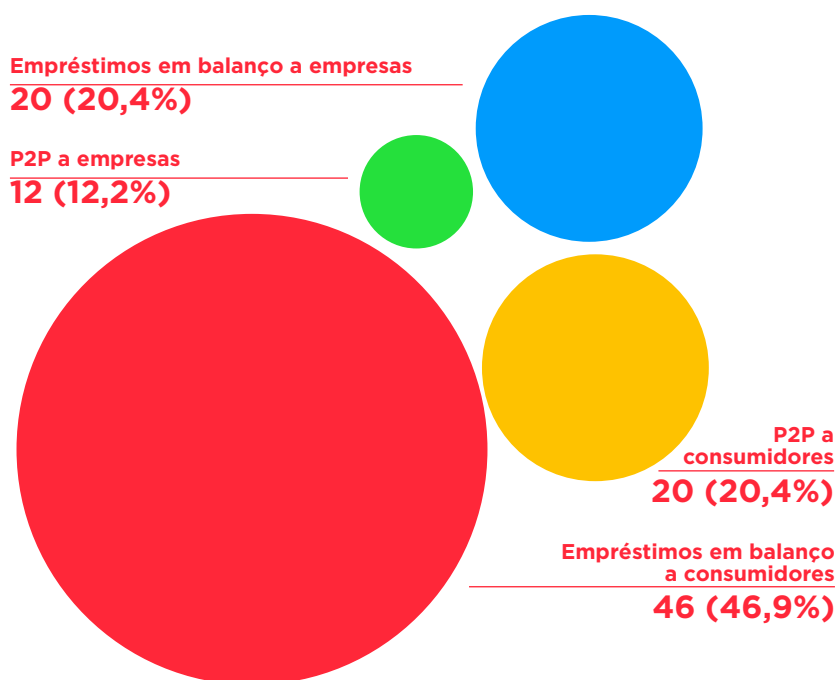


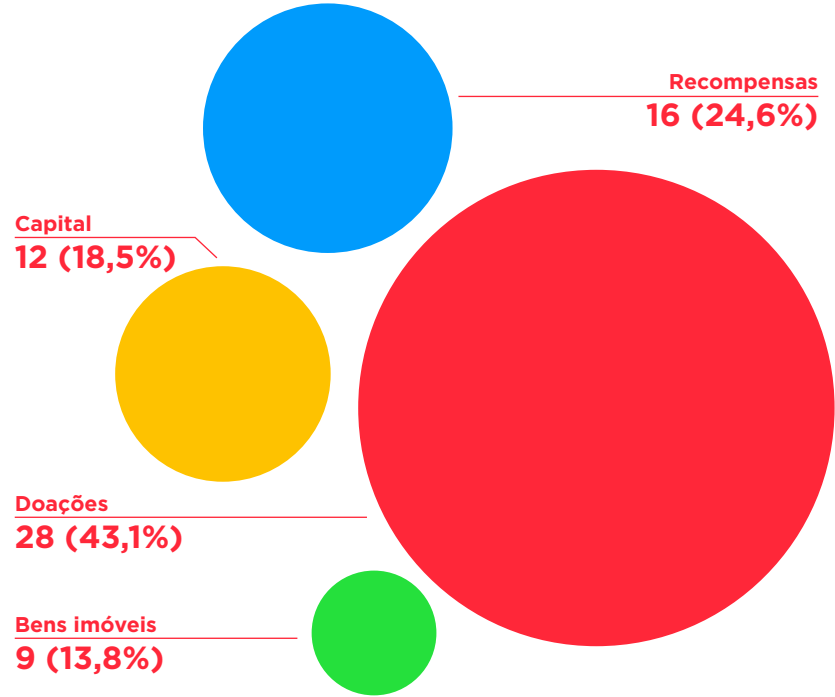
Gráfico 2.3

Subsegmento de empréstimos.

¹¹ Wardrop et al. 2016. Breaking New Ground: The Americas Alternative Finance Benchmarking Report, Cambridge Center for Alternative Finance.

O financiamento coletivo difere das plataformas de empréstimo ao voltar-se para o financiamento de participação acionária ou por meio de doações em lugar de instrumentos de dívida. Trata-se de um dos segmentos mais populares na América Latina e no Caribe, cujo volume de mercado passou de US\$ 7,15 milhões em 2013 para US\$ 34,76 milhões em 2015¹². A ascensão da economia colaborativa, junto com o surgimento e o aumento de plataformas como Idea.me, Fondeadora (agora parte do Kickstarter) ou Broota, a partir de 2011, para financiar empreendimentos coletivamente, e com o desenvolvimento posterior de plataformas de financiamento para empreendimentos imobiliários ou empresas em troca de ações, tornou os modelos de negócios baseados nessa plataforma os mais populares. A distribuição das 65 plataformas de financiamento coletivo é a seguinte (Gráfico 2.4):

Gráfico 2.4
Subsegmento de micropatrocinio ou financiamento coletivo.



¹² Breaking New Ground Report, The Americas Alternative Finance Benchmarking Report, abril de 2016.



A man with dark hair, wearing a white button-down shirt and blue jeans, stands with his hands in his pockets in front of a large, colorful mural. The mural features abstract, expressive brushstrokes in shades of green, yellow, orange, and blue, with some figures and a sun-like motif. A large red circle is overlaid on the left side of the image, containing a quote.

"Queremos ajudar essas pessoas a lançar boas ideias, sem se comprometerem por curtos prazos e taxas de juros inadequadas".



**"Existe uma grande
necessidade de
financiamento para
pequenas empresas.
Esse setor representa
95% dos negócios
no México e é a
coluna vertebral da
economia nacional,
porém não tem sido
prioridade para as
grandes instituições
financeiras".**

David Arana, Fundador e CEO da Konfio

Soluções de pagamentos

Foram identificadas 177 empresas focadas em oferecer soluções de pagamento. Dentro desse segmento há uma concentração de 44% em gateways e agregadores de pagamentos, ou seja, soluções que buscam melhorar a eficiência nas vendas, conversão de clientes e redução do curso nas transações de negócios.

Longe dos segmentos de empréstimos e financiamento coletivo está o financiamento de faturas ou factoring. O estudo permitiu identificar 17 empresas nessa categoria, com 9,4% das plataformas de financiamento alternativo. No entanto, a gestão e o financiamento de cobranças nas cadeias de fornecedores e a otimização da gestão do circulante são dois dos problemas que mais afetam as PME. Esse é o motivo pelo qual nos últimos anos as plataformas de factoring reverso (financiamento da cadeia de fornecedores) experimentaram um desenvolvimento significativo em outras regiões do mundo. Assim, é possível que a mesma tendência se manifeste na América Latina no futuro próximo.

O desenvolvimento de soluções de pagamentos tem sido notável, sendo este o segundo segmento de fintech mais importante em número de empresas existentes na região atualmente: 177 (25,2% do total). A disponibilidade de mecanismos de pagamento e transferência de dinheiro de forma mais econômica, segura e rápida, bem como de uma maior diversidade de plataformas e casos de uso (pagamentos móveis, comércio eletrônico, inclusive por meio de novas tecnologias como as cadeias de blocos) explica a importância desse segmento para as startups de fintech.

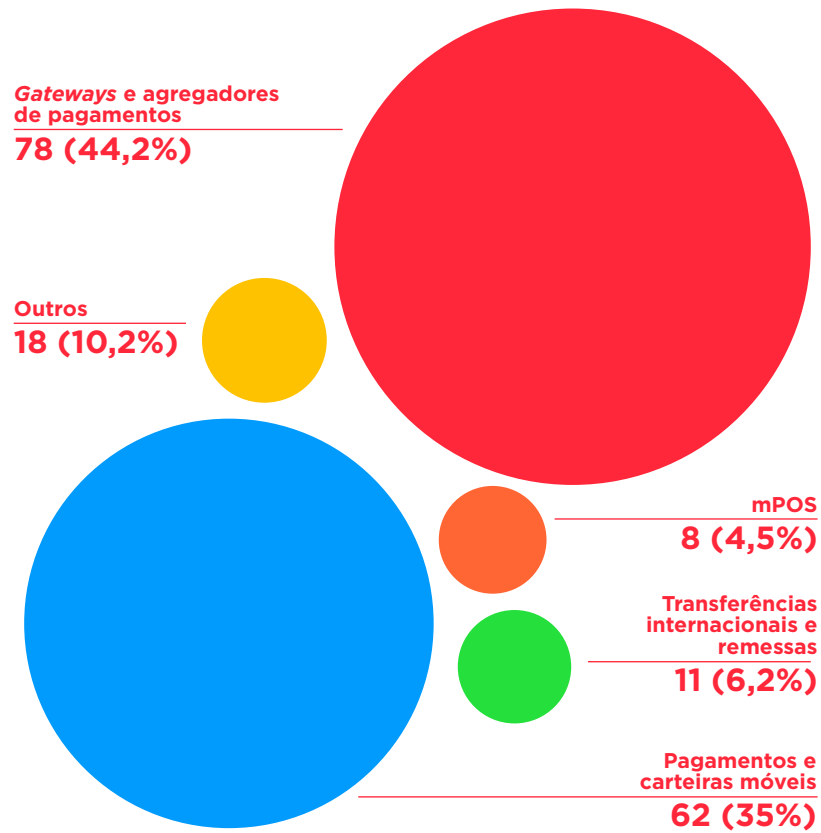
Uma análise mais detalhada mostra que os gateways e agregadores de pagamentos constituem o grupo mais importante nesse segmento, com 78 empresas (44,1%). As necessidades de facilitar os pagamentos em pontos de venda e no comércio eletrônico, aumentar a conversão de clientes e acelerar os processos nas transações entre empresas e reduzir seus custos, são algumas das oportunidades que os empresários de fintech identificaram no mercado. Daí a adoção e o crescimento desse subsegmento nos últimos anos.

O segundo subsegmento em importância nessa categoria é composto pelas soluções de pagamentos e carteiras móveis, com 62 empresas (35,0%). Nessa categoria são oferecidas soluções para a transferência de dinheiro entre pessoas físicas, a compra de produtos ou serviços a partir da comodidade de um celular e o registro de operações realizadas com cartões de débito ou crédito.

Esses dois subsegmentos - gateways e agregadores de pagamentos - juntamente com os de pagamentos e carteiras móveis, representam 79,1% das startups identificadas no segmento de soluções de pagamentos (Gráfico 2.5). O restante está distribuído entre outros tipos de soluções que incluem plataformas para transferências internacionais e remessas, soluções de pagamento móvel em pontos de venda, meios de pré-pagamentos e plataformas para o intercâmbio de ativos digitais, entre outros. A distribuição das 177 plataformas de pagamentos é a seguinte:

Com 93 empresas, o segmento de gestão de finanças empresariais representa 13,2% das startups de fintech identificadas durante a preparação deste relatório, sendo o terceiro mais importante na região. A necessidade de elaborar demonstrações financeiras e perfis de crédito para as PME, a possibilidade de maior acesso de seus clientes a vários meios de pagamento e canais de distribuição, o estabelecimento de faturamento eletrônico

Gráfico 2.5
Segmento de pagamentos.



7

Investidores

General Atlantic, American Express Ventures, Alta Ventures, Sierra Ventures, Endeavor Catalyst, Fondo de Fondos, Angel Ventures México, 500 Startups, Accion Venture Lab y Karl Mehta.

9

Tamanho (empregados)

85



10

Receitas anuais**Sem informação**

6

Fundadores

Adolfo Babatz,
Vilash Poovala



8

Financiamento recebido**+39M USD**

1

Que faz

Oferecendo a qualquer negócio ou pessoa uma solução para aceitar pagamentos com cartões de crédito ou débito, serviços e pontos diretamente no smartphone ou tablete. O leitor Clip se conectar pelo jack de áudio ao dispositivo, se digita a quantidade a pagar e se insere ou se passa o cartão do cliente.

Clip é o pioneiro no levantamento de capital no México: foi a primeira startup mexicana a atrair capital do Vale do Silício, levantando constantemente várias das maiores rodadas de capital da história. Entre seus investidores estão General Atlantic, American Express Ventures, Alta Ventures e Angel Ventures México entre outros. Em janeiro de 2017, Clip havia arrecadado mais de US\$ 39 milhões, capital com o qual seguirão sua trajetória para converter-se no maior adquirente do México por número de comércios em 2017.

**Estágio de desenvolvimento****Crescimento e expansão**

5

4 Ano de fundação
2012

3 Origem
México

**Segmento**

2

Soluções de pagamentos: mPOSwww.clip.mx

clipMX

@clip_MX

**“Usar nossos serviços
equivale a quase 20
trâmites nos bancos,
administrar 16 contas
e gerir sete terminais”.**



Adolfo Babatz, Co-Fondador y CEO da Clip

1

Que faz

É uma plataforma para processar pagamentos online e off-line. Conekta oferece toda a infraestrutura necessária para que as empresas desenvolvam sua própria solução de pagamento com um desenho próprio e específicos para cada web e aplicativo. Conekta aceita todo tipo de pagamentos, desde cartões de crédito e débito, transferências interbancárias ou pagamentos em dinheiro. Em outubro de 2016 a empresa completou uma série A de investimentos de US\$ 6,6 milhões, com a participação de fundos como VARIV Capital e Jaguar Ventures, entre outros. O capital arrecadado nessa rodada será investido no processamento com cartões de crédito e débito e no sistema antifraude.

2

Segmento

Soluções de pagamentos: Gateways e agregadores de pagamento



3

Origem México

4

Ano de fundação**2011****Estágio de desenvolvimento**

Crescimento e expansão

5

6

Fundadores

Cristina Randall, Leo Discher, Héctor Cardenas



7

Investidores

Variv Capital, FEMSA, Jaguar Ventures, Conconi Growth Partners, 500 Startups, Maiden Lane, AngelList Enterprise Fund Manager, Escala.VC

9

Tamanho (empregados)**11-50**

10

Receitas anuais**Sem informação**

8

Financiamento recebido**+6M-15M USD**

Conekta



Conekta

"Provemos a infraestrutura de pagamentos necessária para impulsionar o comércio eletrônico".

Héctor Cárdenas, Co-Fundador e CEO da Conekta

Gestão de
finanças
empresariais

Nesse grupo, o maior subsegmento é o de plataformas de gestão financeira e inteligência empresarial, com 32 empresas (34,4%), seguido do de soluções de contabilidade digital, que com 23 empresas representa um quarto (24,7%) de todas as startups do segmento (Gráfico 2.6). O subsegmento de cobranças é composto por 17 startups (18,3%), das quais mais da metade são brasileiras, mostrando o dinamismo particular do mercado de soluções de gestão de contas a receber naquele país.

A distribuição das 93 plataformas de gestão de finanças empresariais é a seguinte:

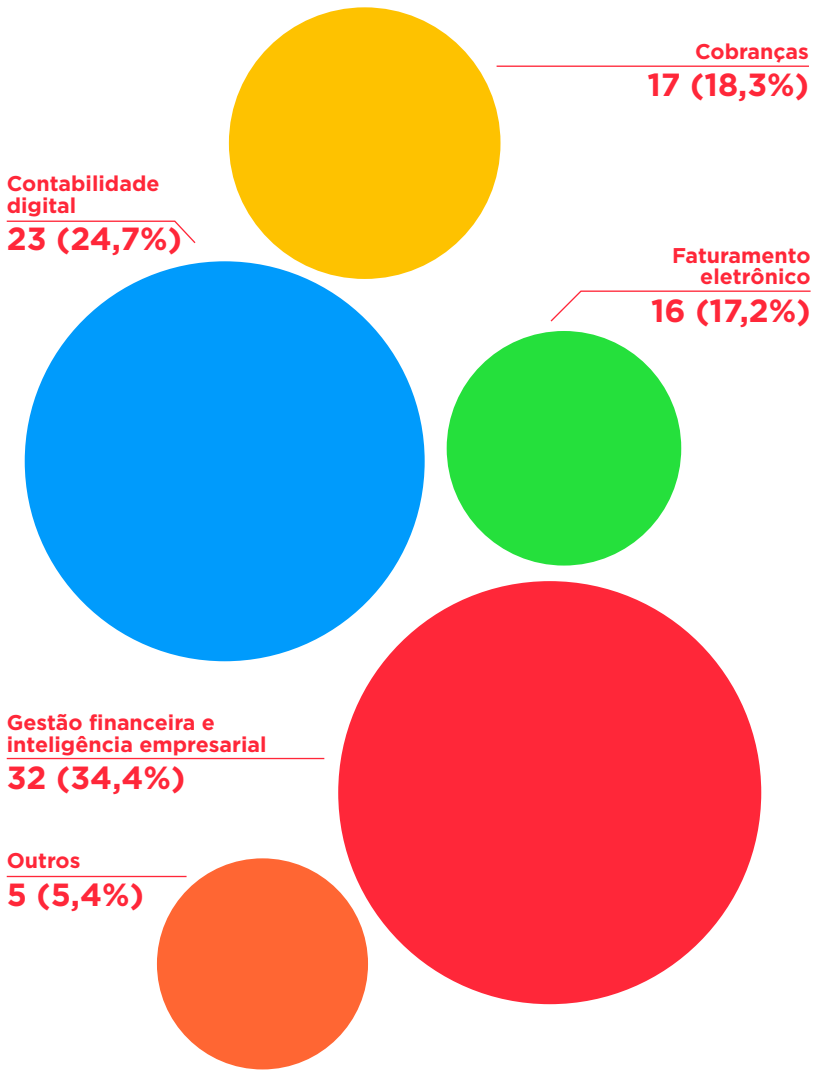


Gráfico 2.6
Segmento de gestão de
finanças empresariais.

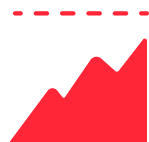
1

Que faz

É um sistema simples de administração e contabilidade para PMEs na América Latina. Na Alegra é possível criar faturas e realizar controle de gastos, bancos e inventários, sempre cumprindo com a legislação e normas locais dos países onde opera. Alegra está especialmente desenhada para ajudar aos gerentes e proprietários de pequenas empresas a gerir seus negócios de maneira organizada, a crescer e a se formalizar. Além disso, conta com todas as vantagens de estar na nuvem, com a possibilidade de acessar dados de qualquer lugar; a informação está sempre protegida e promove o trabalho em equipe. Com a Alegra, as PMEs e seus empregados ganham tempo e tranquilidade. Alegra é acessível tanto via web como por aplicativo para Android ou iOS.

Segmento

2

**Gestão de
finanças
empresariais**


3

**Origem
Colômbia**


4

**Ano de fundação
2012**

5

**Estágio de
desenvolvimento
Pronto para
Escalar**

6

Fundadores

**Jorge Soto,
Santiago
Villegas**


7

Investidores

**Não receberam
investimentos até o
momento**

9

**Tamanho
(empregados)**

11-25



10

Receitas anuais

500k USD



8

**Financiamento recebido
INNpulsa**
Alegra
<http://www.alegra.com>

@AlegraWeb



Alegra

**"Os serviços
na nuvem vão
transformar
os negócios
na América
Latina nos
próximos anos,
e queremos
ajudar as PMEs
a ingressar na
nuvem".**

Jorge Soto, CEO e Co-Fundador da Alegria

3 Origem
Brasil



2
Segmento
Gestão
financeira
empresarial



4 Ano de fundação
2011

5 Estágio de
desenvolvimento
Crescimento e
expansão

6

Fundadores

Vinicius Roveda,
Joao Augusto
Zaratine, José Carlos
Sardagna



1

Que faz

Oferece soluções inovadoras e simples de contabilidade e faturamento SaaS para pequenas empresas no Brasil, o mercado de pequenas empresas de maior crescimento do mundo. Mais de 400 mil pequenas empresas tem utilizado a plataforma na nuvem de ContaAzul. A empresa foi a primeira startup brasileira selecionada para participar no programa de aceleração do Vale do Silício, 500 Startups. Em 2012, ContaAzul foi reconhecida como o “Melhor Aplicativo Web Brasileiro”, em 2013 foi nomeada a “Melhor Startup B2B” e Fast Company a nomeou uma das empresas mais inovadoras da América Latina.

ContaAzul

9

Tamanho (empregados)

205



7

Investidores

Monashees Capital,
Napkn Ventures,
Ribbit Capital,
Tiger Global Management,
Valar Ventures,
500 Startups

10

Receitas anuais

Sem informação



8

Financiamento recebido

Sem informação

<https://www.contaazul.com>

@ContaAzul



A photograph of Mario Fernandez, CEO of Gosocket, speaking into a microphone. He is wearing a dark suit jacket over a light purple shirt. The background is dark and out of focus. A large red circle is overlaid on the lower left of the image, containing white text.

**“Na América Latina não
para de crescer o uso
da fatura eletrônica,
posicionando-a como
a região líder mundial.
Seguramente, os modelos
implementados em vários
desses países serviram
de inspiração e guia para
governos de outras partes
do mundo”.**

1

Que faz

É uma plataforma online que simplifica o controle dos pagamentos com cartão de crédito recebidos pelos comércios, oferecendo ao comerciante uma visão geral de seu negócio de forma simples e segura. Permite aos comércios saber com exatidão a quantidade de dinheiro que será depositado em sua conta a cada dia do mês, evitando incerteza. Além disso, concentra toda a informação das transações com cartão de crédito em um único lugar, poupando tempo e dinheiro. O problema da falta de visibilidade dos pagamentos dos cartões é regional, mas Increase decidiu focar na Argentina, onde há mais de 350 mil terminais e quase 50 mil comércios eletrônicos.

9

Tamanho (empregados)

11-25



8

Financiación recibida

+500k-2M USD

10

Receitas anuais

1M USD



7

Investidores

Kaszek Ventures,
NXTP Labs,
Waryra,
Balanz Capital,
Inversores privados

Increasecard

6

Fundadores

Matias Doublier,
Sebastian Cardenas



4

Ano de fundação

2014

Estágio de
desenvolvimento

Crescimento e
expansão

5



2

Segmento

Gestão de
finanças
empresariais

3

Origem

Argentina


<http://www.increasecard.com>

@Increasecard



Increase card

"Nosso objetivo é ajudar os comércios a controlarem suas vendas com cartão, permitindo que eles saibam quando e quanto serão cobrados por cada venda que realizem nessa modalidade".

Sebastian Cadenas, CEO da Increase Card

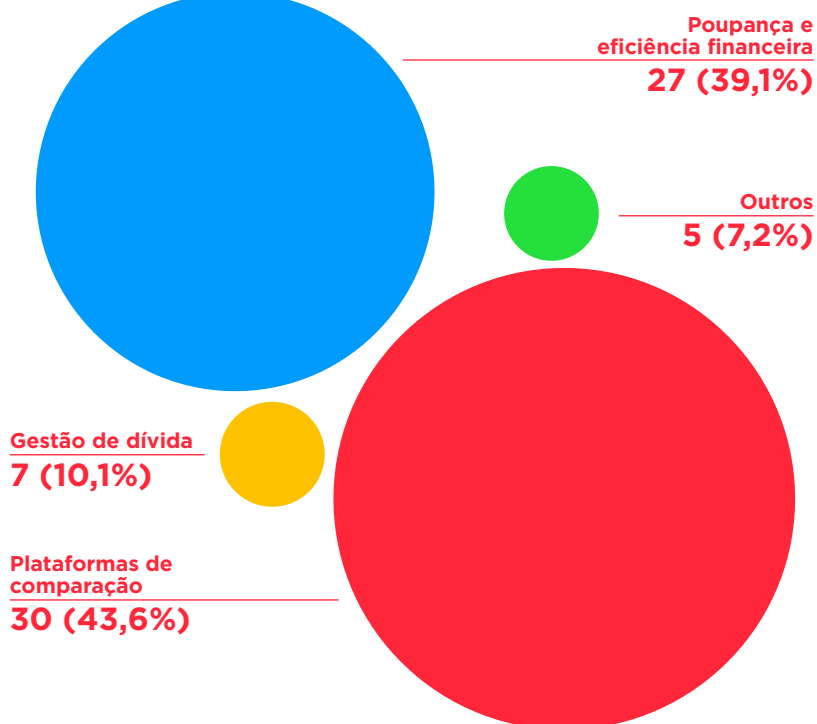
Gestão de finanças pessoais

O segmento de gestão de finanças pessoais é o quarto mais importante das fintechs na região, com 69 empresas (9,8% do total). A relevância dessa tendência reside no fato de que, pela primeira vez, os consumidores têm ao seu alcance ferramentas digitais que lhes permitem avaliar melhor determinados serviços financeiros, bem como acrescentar e visualizar, de forma prática, informações sobre suas contas e seus gastos. Essas ferramentas também têm o potencial de facilitar e incentivar a poupança, um dos principais desafios enfrentados pela região para gerar maior prosperidade para todos os seus habitantes¹³.

Os tipos de soluções mais comuns são as plataformas de comparação (43,5% do total de empresas nesse segmento), em que os usuários podem comparar as características e os preços dos produtos financeiros e realizar processos de aquisição on-line (Gráfico 2.7). O segundo maior subsegmento é o de plataformas de poupança e eficiência financeira (39,1%), que permitem ao consumidor controlar melhor suas finanças, definir metas financeiras para a consecução dos seus objetivos pessoais ou reservar recursos, de forma simplificada, a partir de uma aplicação móvel. A distribuição das 69 plataformas de gestão de finanças pessoais identificadas é a seguinte:

Gráfico 2.7

Segmento de gestão de finanças pessoais.



¹³ E. Carvallo e T. Serebrisky, editores. 2016. Poupança para o Desenvolvimento: como a América Latina e o Caribe Podem Poupar Mais e Melhor. Washington, DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento.

1

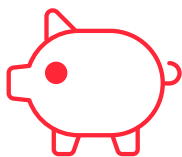
Que faz

É a primeira companhia com um único app para gerenciar finanças pessoais no Brasil de forma totalmente automática. Reconhecendo que os brasileiros não tinham ferramentas que facilitassem o controle dos gastos e escolha de produtos financeiros, GuiaBolso desenvolveu uma plataforma através da qual é possível conectar contas bancárias e/ou cartões de crédito para gerenciá-los facilmente (e gratuitamente) dentro do app. Assim, os mais de três milhões de usuários de GuiaBolso tem acesso a facilidades como uma visão gráfica das categorias em que mais gastam, um índice de saúde financeira com conselhos para melhoria e um marketplace para comparar ofertas de crédito. Após o lançamento do app em 2014, GuiaBolso rapidamente superou o Tinder, Facebook e inclusive Whatsapp, chegando a ser por vezes o aplicativo mais baixado da AppStore brasileira e consistentemente o número 1 na categoria Finanças, graças a um fenômeno de recomendações boca a boca de seus usuários satisfeitos – pois estes chegam a poupar, em média, 2,5x mais mensalmente após três meses de uso do app.

3 Origem
Brasil

2

Segmento

Gestão de finanças pessoais

4

Ano de fundação
2012

5

Estágio de desenvolvimento

Crescimento e expansão

6

Fundadores

Benjamin Gleason, Thiago Alvarez**GuiaBolso**

9

Tamanho
(empregados)**51-100**

7

Investidores

International Finance Corporation, Kaszek Ventures, Ribbit Capital, QED Investors, e.Bricks Ventures, Valor Capital Group, Omidyar Network

10

Receitas anuais

+6M-15M USD

8

Financiamento recebido

+25M USD<http://www.guiabolso.com.br>

@GuiaBolso



“Nós sabíamos que uma solução como a nossa era uma necessidade dos consumidores, mas ficamos surpresos pela velocidade de adesão que tivemos”.

Empresas de tecnologia para instituições financeiras

A fim de melhorar os processos da cadeia de serviços das instituições financeiras tradicionais, as startups de fintech da região desenvolveram soluções que podem ser incorporadas a esses processos, ou que procuram melhorar a experiência no fornecimento de determinados produtos aos seus clientes. Esse segmento já é o quinto maior da região, com 56 empresas (8,0% do total) e abrange desde plataformas que permitem uma melhor avaliação do risco financeiro e a mitigação de fraudes (por exemplo, no comércio virtual), passando por soluções de digitalização de processos bancários, até produtos de segurança, identificação digital, biometria ou melhoria dos processos de conhecimento do cliente (ou KYC, por sua sigla em inglês). A distribuição das 56 empresas de tecnologia para instituições financeiras identificadas é a seguinte (Gráfico 2.8):

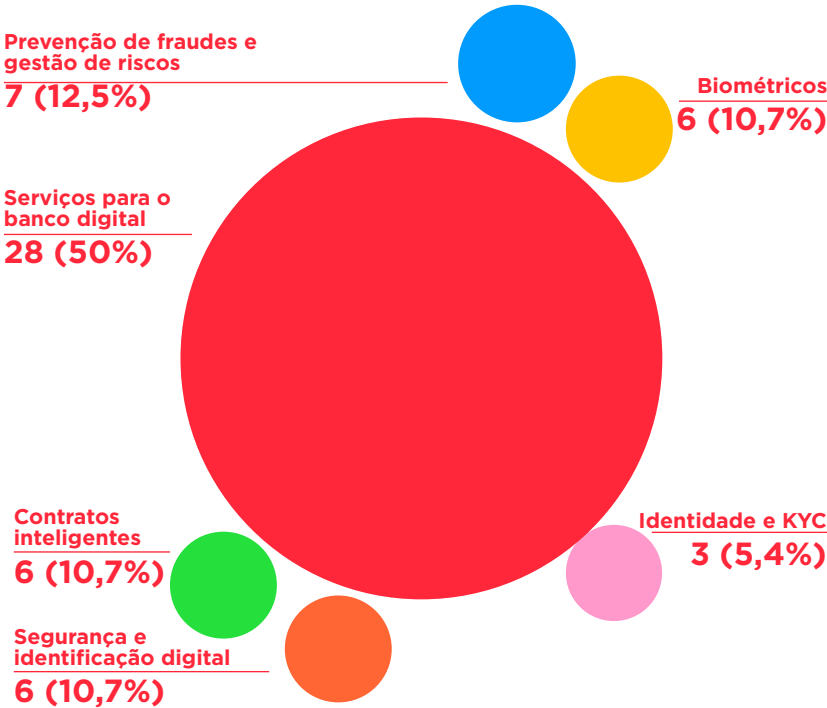


Gráfico 2.8
Segmento de empresas de tecnologia para instituições financeiras.

Segmentos emergentes

Investimentos que vão desde a comodidade de um celular em mercados tão sofisticados como bolsas de valores, fundos negociados em bolsa, grandes projetos de infraestrutura e mesmo os ativos digitais como as criptomoedas são parte da oferta das empresas jovens que operam no segmento de trading, o mais relevante dentro dos grupos emergentes.

O aumento da digitalização na oferta de serviços financeiros, bem como as oportunidades para atender aqueles segmentos que até agora não têm sido adequadamente atendidos na região, levou ao surgimento de soluções de fintech que começam a democratizar o acesso a serviços reservados para certos segmentos da população. A distribuição digital de seguros, a disponibilidade de algoritmos automatizados para a gestão de ativos e o investimento on-line em fundos mútuos ou no mercado de ações, são algumas das categorias em que os atores do setor de tecnologias financeiras querem competir.

O segmento de negociação de ativos financeiros ou trading conta com 39 empresas na América Latina e, embora represente apenas 5,5% do total de fintechs identificadas na pesquisa, essa modalidade é a que reúne o maior número de atores entre os segmentos emergentes. As startups que operam nesse segmento estão mudando a maneira como indivíduos, empresas, investidores e fundos negociam ou transferem divisas e ativos, oferecendo acesso aos mercados mais sofisticados como bolsas de valores, fundos negociados em bolsa, grandes projetos de infraestrutura e, ainda, ativos digitais como criptomoedas, tudo a partir da comodidade de um celular.

Por outro lado, o segmento de gestão patrimonial é composto por plataformas que facilitam a configuração de carteiras de investimento: comparam o perfil dos consumidores com seus objetivos e riscos associados aos instrumentos financeiros e/ou automatizam esses processos sem a necessidade de um consultor ou corretor. Quando da conclusão deste relatório, 34 empresas nessa categoria haviam sido identificadas na região, representando 4,8% do total de startups de fintech.

O segmento de seguros ou insurtech deu origem a empresas que procuram viabilizar ou melhorar o acesso aos produtos oferecidos pelas seguradoras, modificando a interface de venda e comunicação com o cliente. Em menor medida – embora aqui se encontrem as maiores possibilidades no segmento –, algumas das empresas nessa categoria estão oferecendo soluções que permitem monitorar o comportamento dos consumidores para personalizar a oferta de seguros. Assim chamada Internet das coisas, o desenvolvimento de produtos que permitem reduzir a lacuna entre a população com e sem seguro e o vínculo com outros tipos de serviços como atenção à saúde e aquisição de bens, poderiam contribuir para aumentar o número de empresas nesse subsegmento. Este estudo identificou 28 startups de seguros, que representam 4,0% de todas as fintechs na região.



Finalmente, com a ideia de criar um novo gênero de serviços financeiros no âmbito de sistemas mais abertos e transparentes, sem agências e melhor adaptados às expectativas das novas gerações, vários empresários criaram bancos digitais e/ou móveis, que estão se tornando cada vez mais importantes na região. Esse é o caso, por exemplo, do Bankaool, no México ou do Nubank, no Brasil. Embora se trate de um subsegmento relativamente novo e até agora reduzido - com apenas uma dezena de empresas -, a possibilidade de formar pacotes com vários serviços financeiros digitais, aliada a eventuais mudanças na regulação poderiam promover seu crescimento no futuro.

"Agora todos podemos investir na Bolsa"

Isso é o que declara a Kuspit, cujo slogan é: Invista em um click. É inegável que o surgimento de soluções como esta começam a democratizar o acesso a serviços que antes estavam reservados para certos segmentos da população e mudam a forma com que os indivíduos, as empresas, os investidores e os fundos negociam ou alienam recursos e ativos.

1

Que faz

É uma plataforma online que oferece seguros e crédito para automóvel e moto. Desde seu lançamento em 2011, ComparaMejor se associou a mais de 11 companhias seguradoras na Colômbia, vendeu mais de 15.000 apólices e créditos e recebe cerca de 200.000 visitas mensais. Tudo isso é feito por meio do maior portal independente de seguros e créditos do país e o broker digital com maior volume. A startup cresceu 680% desde janeiro de 2015 e levantou mais de US\$ 5 milhões por meio de investimento nacional e internacional.

Segmento

2

Seguros

3

Origem

Colômbia

4

Ano de fundação

2012

10

Receitas anuais

**2.4M USD
(GMV)****ComparaMejor**

5

Estágio de desenvolvimento

Crescimento e expansão

9

Tamanho (empregados)

80-90

6

Fundadores

**Fernando Sucre,
Omar Ynzenga**

7

Investidores

**Investidores
anjos locais,
“super-angel”
inglês e um fundo
privado espanhol**



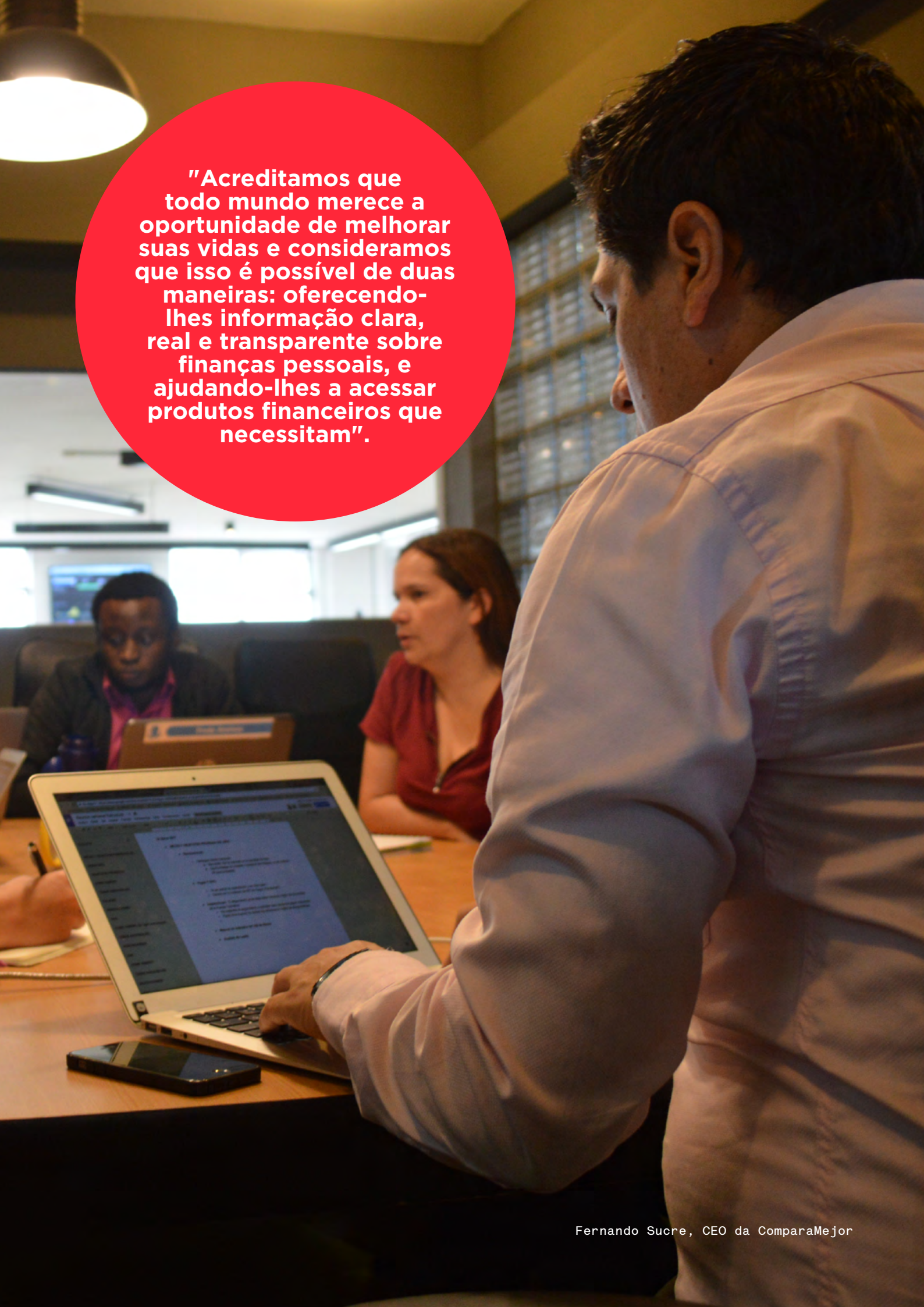
Financiamento recebido

+5M USD

8

<http://comparamejor.com>

@ComparaMejor



"Acreditamos que todo mundo merece a oportunidade de melhorar suas vidas e consideramos que isso é possível de duas maneiras: oferecendo-lhes informação clara, real e transparente sobre finanças pessoais, e ajudando-lhes a acessar produtos financeiros que necessitam".



A portrait of Martin Naor, CEO and Founder of Bankingly, smiling and wearing a light blue button-down shirt. He is positioned against a solid blue background. A large red circle is overlaid on the bottom right of the image, containing a quote in white text.

"Acreditamos que o setor fintech pode ser um dos principais motores para oferecer oportunidades para aqueles setores mais marginalizados da sociedade. Por isso queremos impulsionar a inclusão financeira como catalisador do desenvolvimento no Uruguai, América Latina e no mundo".



2 Segmento

**Gestão patrimonial:
Assessores robóticos**

4 Ano de fundação
2011

1

Que faz

Permite identificar o perfil investidor de cada um, simular como seu investimento poderia crescer no futuro, analisar todos os ativos disponíveis no mercado, encontrar o mais apropriado e recomendar planos de investimentos eficientes. A empresa cobra uma taxa de consultoria de 0,40% anual sobre a quantidade investida. Em 2015 a Magnetis recebeu US\$ 3 milhões de financiamento da Monashees Capital, Redpoint eVentures, 500 startups e NH Investments. Magnetis pretende revolucionar a experiência de investimento da sociedade brasileira oferecendo uma gestão simples de carteira enquanto se maximizam as receitas e se reduzem os custos. O objetivo é atrair US\$ 3 bilhões nos próximos três anos.

3 Origem
Brasil



Estágio de desenvolvimento

5 Crescimento e expansão

6 Fundador

Luciano Tavares



Magnetis

9

Tamanho
(empregados)

11-25



7

Investidores

**Luciano Tavares,
Sergio Furio,
NH Investments,
Monashees Capital,
Redpoint eVentures,
500 Startups**

10

Receitas anuais

Sem informação



8

Financiamento recebido

+2M-6M USD

<http://www.magnetis.com.br>

@magnetis

A man with dark hair and a beard, wearing a blue button-down shirt, is sitting and holding a laptop. The laptop lid features the Magnetis logo, which consists of a stylized 'M' made of green and blue geometric shapes followed by the word 'magnetis' in a lowercase sans-serif font. A large red circle is overlaid on the right side of the image, containing a quote in white text.

"Os serviços financeiros tradicionais não focam na experiência do cliente enquanto nosso trabalho e o de outras fintechs são orientados ao cliente. Oferecemos opções fáceis de investir: 100% digitais, de maneira segura e com baixo custo".

Luciano Tavares, Fundador e CEO da Magnetis

**Concentração de
startups Fintech
na região**

3

Quinze países abrigam 703 startups de tecnologias financeiras identificadas na região, sendo o Brasil o que atualmente mais contribui para esse censo, com 230 empresas (32,7%). O México vem em segundo lugar, com 180 (25,6%). Hoje, uma em cada três fintechs na América Latina é de origem brasileira, e uma em cada quatro é mexicana. Assim, esses dois países respondem por 58,3% das startups de fintech na América Latina.

**No total,
cinco países
concentram
quase 90%
da atividade
Fintech na
América Latina:
Brasil, México,
Colômbia,
Argentina e
Chile.**

(Ver gráfico 1.1)

Cabe observar, ainda, que 89,8% das startups de fintech na região estão concentradas em apenas cinco países: Brasil (230), México (180), Colômbia (84), Argentina (72) e Chile (65). O restante (10,2%) está dividido entre Peru (16), Equador (13), Uruguai (12), Costa Rica (5), Paraguai (5), Venezuela (4), Guatemala (3), República Dominicana (2), Honduras (1) e Panamá (1). Há também 10 outras fintechs originárias dos Estados Unidos ou de outros países da Ásia ou da Europa, cujos principais mercados estão na América Latina.

**Brasil e México
concentram
58,3% dos
empreendimentos
Fintech na América
Latina.**

É possível que a grande concentração de fintechs nesses cinco países esteja relacionada com a atividade empresarial intensa em cidades como São Paulo, Bogotá, Buenos Aires, Santiago do Chile e Cidade do México, conforme indicado no The Global Startup Ecosystem Ranking 2015 publicado pela Compass (anteriormente Startup Genome). Em parte, isso se deve ao trabalho de instituições públicas como iNNPulsa na Colômbia, CORFO no Chile ou INADEM no México, ou de organizações privadas como a Endeavor, que têm impulsionado e apoiado o setor com diferentes tipos de incentivos nesses países.

Cada um desses cinco países tem uma indústria financeira tradicional sólida - medida em termos de infraestrutura, regulação, grau de concorrência e ativos - que pode servir como um importante reservatório de talentos que conhecem o setor, como vem ocorrendo em grandes centros financeiros mundiais como Nova York, Londres ou Cingapura.

Como último fator, cabe mencionar a magnitude da oportunidade em cada país, por tratar-se dos cinco principais mercados da região (Brasil, México, Colômbia, Argentina e Chile), em termos tanto de PIB como de população (exceto Chile).

No que diz respeito à atividade de fintech e sua localização geográfica no continente, espera-se que, na medida em que a regulação financeira for desenvolvida e adaptada a esses novos modelos, o número de empresas no setor continue a aumentar.

Finalmente, é importante destacar a “latinização” de certos modelos inovadores lançados anteriormente no exterior. É uma tendência observada em toda a região, onde os empreendedores locais estão emulando modelos validados nos EUA ou na Europa, mas com as respectivas adaptações. Entre os casos mais notáveis estão as empresas com foco em empréstimos P2P, como as pioneiras Lending Club ou Prosper nos Estados Unidos; os sistemas de pagamentos móveis ou mPOs, como o Square nos Estados Unidos ou o iZettle na Europa; as plataformas de gateways e agregadores de pagamentos que usam API, como a Stripe nos Estados Unidos ou a Ayden na Europa; e os chamados bancos digitais como o Simple e Number 26 na Europa ou nos Estados Unidos.

Embora a inovação nesses casos não seja originária da América Latina, os conhecimentos específicos das regulações locais e uma maior compreensão dos consumidores e das dinâmicas dos mercados da região estão permitindo que Afluenta (Argentina), Clip (México) Kushki (Equador) ou Nubank (Brasil), para mencionar apenas alguns, executem seus planos de negócios com maior rapidez e eficiência.

México: incubação e aceleração

Num mercado como o mexicano, onde 30% das empresas usa tecnologias da informação e apenas 39% da população tem acesso a serviços financeiros formais, a oportunidade para as empresas Fintech é enorme

O México é o maior mercado de língua espanhola da América Latina, com uma população de 127 milhões de habitantes¹⁴. O país tem quatro milhões de micro e pequenas empresas¹⁵, das quais 30% usam alguma tecnologia da informação e comunicação (TIC) como PC e Internet, segundo números da Secretaria de Economia. No que diz respeito à inclusão financeira, apenas 39%¹⁶ dos mexicanos têm acesso a serviços financeiros formais. Esses dados por si dão uma ideia da enorme oportunidade que o México oferece aos empresários do setor de fintech.

Em geral, é possível afirmar que as fintechs ganharam força no México nos últimos anos, graças a iniciativas públicas e privadas que incentivam e apoiam seus esforços no campo da tecnologia. Esses esforços foram complementados por uma maior conscientização em relação ao capital de risco. Isso também resultou em um aumento desse tipo de atividade, na medida em que há um maior volume de recursos de fontes nacionais e internacionais disponível para acompanhar as empresas nos diferentes estágios de suas longas jornadas em busca de crescimento e consolidação.

No que diz respeito ao setor de fintech, e como já mencionado neste documento, o México tem 180 startups. E como no restante da região, lá a atividade de tecnologias financeiras está concentrada em quatro segmentos principais: plataformas de financiamento alternativo, com 59 empresas; pagamentos, com 50; gestão de finanças pessoais, com 22; e gestão de finanças empresariais, com 21 (Gráfico 3.1). Em conjunto, esses quatro segmentos representam 84,4% das startups de fintech naquele país. Em termos de concentração geográfica, duas em cada três dessas empresas têm origem e sede na Cidade do México. As demais estão divididas entre Guadalajara (11,1%), Monterrey (9,3%) e outras cidades do país.

¹⁴ Banco Mundial, dados de 2015.

¹⁵ Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

¹⁶ Base de Dados Global Findex 2014, Banco Mundial.



Gráfico 3.1
Fintech por segmento empresarial no México.

Nos últimos dois anos, o ecossistema de fintech mexicano se beneficiou de uma série de eventos que o fortalecem, e tornam mais confiáveis tanto as oportunidades que esse setor representa como os empreendimentos que buscam transformar a indústria de fora para dentro. Alguns deles são:

- O lançamento de programas de incubação e aceleração de empresas especializadas em tecnologias financeiras.
- A realização de importantes rodadas de captação de capital de risco Série A ou superior com investidores estrangeiros de fintech de referência, tais como Konfio, Conekta, Kubo, Financeiro, Kueski e Clip, entre outros.
- A proposta da “Lei Fintech” promovida pela Secretaria de Fazenda e Crédito Público.
- A conferência FINNOSUMMIT, evento de referência de fintech na região, realizado anualmente na Cidade do México, com mais de 500 participantes.
- O início das atividades da Associação Fintech do México.
- A realização de programas de inovação aberta impulsionados por instituições financeiras como BBVA Bancomer, Gentera e Banregio.

1

Que faz

É a plataforma de micro-crédito líder do México. Os usuários podem solicitar online um empréstimo, especificando quanto dinheiro precisam e quando querem devolvê-lo. Kueski utiliza tecnologias próprias da física de partículas, com algoritmos e técnicas de processamento de grandes quantidades de dados (como o histórico creditício do usuário, seu gráfico social, informação online, etc.) e outras tecnologias web para avaliar, aprovar ou recusar as solicitações de crédito em questão de segundos. Se o crédito é aprovado, a transferência é realizada no momento. Em abril de 2016 a Kueski anunciou o encerramento de uma rodada de financiamento de capital e dívida de US\$ 35 milhões, com o potencial de alcançar os US\$ 100 milhões em financiamento total, o maior financiamento de capital no México para uma startup Fintech. Esta rodada de investimento foi liderada pela Richmond Global Ventures, Rise Capital, CrunchFund e Variv Capital.

3 Origem
México



2
Segmento
Plataformas de
financiamento
alternativo:
Empréstimos em
balanço ao
consumidor



4 Ano de fundação
2012

Estágio de
desenvolvimento

5 Crescimento e
expansão

Kueski



6 Fundadores

Adalberto Flores,
Leonardo de
la Cerda

9

Tamanho
(empregados)

51-100



7

Investidores

Richmond Global Ventures,
Rise Capital, CrunchFund,
Variv Capital, Victory Park
Capital, Angel Ventures
Mexico, Core Ventures
Group, Auria Capital, Ariel
Polar, GAIN (Guadalajara
Angel Investor Network),
Sobrato Family
Foundation.

10

Receitas anuais

Sem informação



8
Financiamento
recebido

+40M USD

<http://www.kueski.mx>

@MiKueski



"Reinventamos a maneira como servimos nossos clientes entregando confiança a partir de um serviço extraordinário em cada interação, e para isso utilizamos a ciência e novas tecnologias a nosso favor".

Brasil: um ecossistema empreendedor poderoso

Brasil conta com o maior e mais desenvolvido ecossistema empreendedor em toda a América Latina.

O Brasil é o maior país da América Latina em termos tanto de população (208 milhões de habitantes)¹⁷ como de PIB (US\$ 1,775 trilhões)¹⁸, além de contar com mais de seis milhões de pequenas e médias empresas¹⁹. No que diz respeito à inclusão financeira, embora 68% da população tenham acesso a serviços financeiros formais, apenas 12% têm contas de poupança. Além disso, apenas 12% dos que dispõem de serviços têm acesso a crédito²⁰. Essa lacuna profunda se deve, entre outras razões, à alta capilaridade de cartões de débito e de crédito no Brasil, ao contrário do que ocorre em outros países da região.

O Brasil tem o ecossistema empreendedor maior e mais desenvolvido de toda a América Latina. São Paulo, a capital econômica do sul do continente, possui 2.700 empresas tecnológicas, segundo o The Global Startup Ecosystem Report 2015. Além disso, a cidade tem uma indústria de capital de risco madura, com um volume de investimento semelhante ao de Tel Aviv (Israel) e Seattle (EUA), além de contar com os melhores talentos empreendedores em toda a América do Sul.

São Paulo não está só. Cidades como Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Porto Alegre também contam com uma importante comunidade de empreendedores. Os sucessos recentes de startups brasileiras como Dafiti, Netshoes, EasyTaxi ou Nubank são provavelmente o fator que tem inspirado mais pessoas a reconsiderar carreiras profissionais na indústria e encarar o setor como uma alternativa viável.

No que diz respeito às startups de tecnologias financeiras, como já indicado o Brasil tem atualmente 230, número que faz do país o maior ecossistema do setor em toda a América Latina. O dinamismo do mercado brasileiro, tanto pelas oportunidades que oferece como pelo volume de fintechs, também abre as portas para que atores tradicionais da indústria se beneficiem das inovações que estão surgindo fora de suas organizações.

A atividade do setor no Brasil está concentrada em cinco segmentos: soluções de pagamentos, com 58 empresas; plataformas de financiamento alternativo, com 46; gestão de finanças empresariais, com 35; gestão de finanças pessoais, com 22; e gestão patrimonial, com 19 (Gráfico 3.2). Esses cinco segmentos representam 78,3% do total de fintechs no Brasil. Em termos de concentração geográfica, 50,5% têm origem e sede em São Paulo, enquanto as demais estão distribuídas entre Rio de Janeiro (11,8%), Belo Horizonte (7,5%), Porto Alegre (6,5%) e outras cidades.

¹⁷ Banco Mundial, dados de 2015

¹⁸ Banco Mundial, dados de 2015

¹⁹ São Paulo 2014 Blog: Six Facts about SMEs in Brazil, Americas Society / Council of the Americas

²⁰ Banco de Dados Global Findex 2014, Banco Mundial

Gráfico 3.2

Fintech por segmento empresarial no Brasil.



Como no México, os setores público e privado no Brasil tomaram medidas destinadas a impulsionar ainda mais o ecossistema de tecnologias financeiras. Nos últimos anos foi criada a Associação Brasileira de Fintechs (outubro de 2016). A Comissão de Valores Mobiliários e o Banco Central do Brasil realizaram consultas para definir posições regulatórias no que se refere tanto a inovações - tais como plataformas de crowdfunding ou financiamento coletivo e de pagamentos digitais - como a programas de inovação aberta de instituições financeiras como Banco Itaú, Bradesco e Porto Seguros.

1

Que faz

É uma startup de serviços financeiros tecnológicos com investimentos de algumas das empresas líderes de capital empreendedor mundial, como Sequoia Capital, Founders Fund, Tiger Global e Kaszek Ventures. Brasil é um dos mercados com maior crescimento móvel, com mais de 160 milhões de smartphones em circulação. Nubank desenvolveu um serviço por meio do qual o usuário pode solicitar e ter total controle de um cartão de crédito MasterCard por seu celular. Ao oferecer um serviço totalmente digital, a startup tem um custo operacional reduzido e por isso não cobra tarifas de seus clientes. Nubank também desenvolveu uma base de dados e um sistema para aprovar seus clientes. Enquanto os bancos usam uma média de 10 variáveis para avaliá-los, Nubank utiliza entre 2.000 e 3.000. Fundada em 2014, Nubank conta já com mais de 8 milhões de solicitações e conseguiu levantar mais de US\$ 170 milhões em rodadas de investimento.

10

Receitas anuais

Sem informação



3 Origem
Brasil



2

Segmento
Bancos
digitais:



4

Ano de fundação
2014

Estágio de
desenvolvimento

Crescimento e
5 expansão

Nubank

6

Fundadores

David Velez



9

Tamanho (empregados)

256-500



7

Investidores

DST Global, Peter Thiel's Founder Fund, QED Investors, Sequoia Capital, Tiger Global Management, Kaszek Ventures, Ribbit Capital, Redpoint Ventures, Goldman Sachs, Ajibola Oluwaseyi, Gene Lockhart.

8

Financiamento recebido

+15M USD

A portrait of David Vélez, founder of Nubank, smiling. He is wearing a white t-shirt with a purple graphic that says "The future is". The background is a purple wall with large, stylized white letters, including a prominent "N".

"Preferimos contratar pessoas que tenham a mente aberta e também muitas perguntas ao invés de pessoas com experiência e com a cabeça cheia de respostas. Isso é o que gera disrupção de crenças tradicionais".

**Regulação:
facilitador ou barreira**



Os empreendedores da região tem conseguido estabelecer paulatinamente um diálogo com as autoridades e outros agentes internos e externos com o propósito de produzir mudanças nas políticas públicas de maneira que, por um lado, fomentem e incentivem a atividades, e por outro a regulamentem.

Os fatores que têm impulsionado essas atividades são essencialmente dois: (i) o aumento do número de atores que estão inovando no setor de serviços financeiros, aliado à capilaridade crescente entre os consumidores dos diferentes serviços oferecidos pelas fintechs; e (ii) a ausência de políticas que fomentem o desenvolvimento do setor e/ou a existência parcial ou nula de um marco regulatório adequado para os serviços e produtos oferecidos por essas startups.

Nesse sentido, e como resultado do diálogo entre empresários e empresas do setor, foram criadas associações para representar os pontos de vista da nova indústria de serviços financeiros junto aos reguladores, promover o conhecimento sobre as fintechs junto ao público em geral e coordenar tarefas para fomentar melhores práticas na indústria. Foi assim que surgiram, por exemplo, a Associação de Financiamento Coletivo (Asociación de Fondeo Colectivo - AFICO) no México, em 2014 (que contou com o apoio do Fundo Multilateral de Investimentos do Grupo BID); a Associação Brasileira de Equity Crowdfunding, em 2014; a Associação Fintech México, em 2015; a Associação Brasileira de Fintechs (ABFintechs) e a Associação Colômbia Fintech, ambas criadas ao final de 2016. A importância dessas iniciativas reside no fato de que, além de “empoderar” o setor como sindicato, elas fortalecem sua

Alguns países da região como México, Colômbia, Brasil e Chile já começaram a explorar mudanças na regulação das plataformas Fintech, consultando diretamente com os empreendedores Fintech suas demandas e necessidades.

capacidade de diálogo e negociação com os governos e o setor financeiro tradicional. Da mesma forma, e em parte graças ao trabalho de consolidação e diálogo que essas associações vêm realizando, alguns governos da região tomaram medidas de apoio ao setor, do ponto de vista tanto de políticas públicas como de regulação, para esclarecer determinados modelos de negócios, beneficiando, ao mesmo tempo, consumidores e empresários.

As intervenções públicas de apoio ao setor de fintech podem ser enquadradas em diferentes objetivos de desenvolvimento, incluindo o incentivo ao financiamento de atividades produtivas a partir de mecanismos alternativos como o financiamento coletivo e a ampliação da inclusão financeira. Embora essas ações possam vir das regulações, também podem ser estruturadas e incluídas em agendas de produtividade ou em estratégias de inclusão financeira, entre outras. Em junho de 2016, por exemplo, o governo do México apresentou a sua “Política Nacional de Inclusão Financeira”, que tem como um dos seus eixos principais:

“o aproveitamento das inovações tecnológicas para ampliar o uso de produtos e serviços financeiros no “âmbito de um marco regulatório que ofereça segurança a todos os participantes do sistema financeiro”, definindo, entre outros elementos, “a promoção de mecanismos que reduzam o uso de dinheiro vivo, tais como serviços bancários móveis, carteira eletrônica e remessas digitais, entre outros; e a entrada de novos modelos de negócios como o blockchain, considerando medidas de regulação e supervisão que reforcem a segurança da informática (segurança cibernética) na sua adoção”, bem como “o estabelecimento de mecanismos de coordenação entre autoridades e associações dos setores financeiro e empresarial, de aplicações tecnológicas financeiras (fintech) para fomentar o desenvolvimento de soluções de inclusão financeira viáveis e seguras para o mercado mexicano”²¹.

Outro esforço notável relativo à regulação ocorreu na Argentina, onde, em novembro de 2016, a Câmara dos Deputados da Nação aprovou a “Lei dos Empreendedores”, que regularizaria as plataformas de financiamento coletivo ao permitir a oferta pública de parte das ações dessas empresas para que, por meio destas, os pequenos investidores possam fazer investimentos, inclusive com benefícios fiscais²².

²¹ Política Nacional de Inclusão Financeira. Conselho Nacional de Inclusão Financeira, junho de 2016.

²² Quando da conclusão deste relatório, a “Lei de Empreendedores” ainda aguardava tramitação e votação no Senado argentino.

Por outro lado, as iniciativas de regulação também são um meio para normatizar as atividades das plataformas de fintech. Alguns países da região como México, Colômbia, Brasil e Chile já começaram a explorar mudanças na regulação, consultando diretamente os empresários de fintech no que se refere aos seus requisitos e às suas necessidades.

No Brasil, por exemplo, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) publicou um documento²³ contendo os principais aspectos a serem considerados para dar segurança jurídica às plataformas eletrônicas de financiamento coletivo de capital, bem como os relativos à criação de sindicatos para investimento em empresas (em seu conjunto conhecido como “financiamento coletivo para investimento”). Para tanto, o projeto de lei correspondente foi submetido à consideração do público em geral, e o envio de opiniões e sugestões foi permitido por meio de uma pesquisa on-line que ficou aberta ao público durante mais de 30 dias²⁴. Da mesma forma, na Colômbia a Unidad de Proyección Normativa y Estudios de Regulación Financiera apresentou, em agosto de 2016, um documento de consulta sobre alternativas de regulação para o financiamento coletivo.

Nesse sentido, o BID também tem apoiado o desenvolvimento do ecossistema de fintech na região, a partir das duas perspectivas mencionadas anteriormente, ou seja, políticas públicas e regulação, a fim de gerar uma normatividade equilibrada e proporcional à indústria. Especificamente, por meio de uma Cooperação Técnica Regional²⁵ em 2016, os governos do México, Chile²⁶ e Paraguai²⁷ receberam apoio para o desenvolvimento de marcos regulatórios para o financiamento coletivo. A expectativa para 2017 é apoiar da mesma forma os governos do Peru e da Argentina. Em todos os casos, além de oferecer recomendações para o marco regulatório dessa atividade, sugeriu-se aos governos a criação de ambientes de testes (regulatory sandboxes) com dois objetivos principais: (i) estabelecer um diálogo mais direto entre a in-

²³ Comissão de Valores Mobiliários do Brasil, Edital de Audiência Pública SDM N° 06/2016. Disponível em: http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/audiencias_publicas/ap_sdm/anexos/2016/sdm0616edita1.pdf

²⁴ As opiniões recebidas pela CVM podem ser consultadas no site da Comissão de Valores Mobiliários do Brasil: http://www.cvm.gov.br/audiencias_publicas/ap_sdm/2016/sdm0616.html

²⁵ Banco Interamericano de Desenvolvimento: “Support to the Development of Alternative Finance in LAC countries: ICT and Regulatory Approach”, (Washington DC, BID, 2015). Disponível em: <http://www.iadb.org/en/projects/project-description-title.1303.html?id=RG-T2631>

²⁶ “Hacienda pide asesoría para regular el financiamiento colectivo”, disponível em: <http://www.elmercurio.com/Inversiones/Noticias/Fondos-Mutuos/2016/08/18/Hacienda-pide-asesoria-para-regular-el-financiamiento-colectivo.aspx>

²⁷ “CNV presentaría en marzo proyecto para financiación colectiva”, Disponível em: <http://www.ultimahora.com/cnv-presentaria-marzo-proyecto-financiacion-colectiva-n1052597.html>

dústria de fintech em geral e os supervisores e reguladores para entender a natureza dos negócios e a regulação; e (ii) permitir uma transição mais suave para as plataformas e empresas de fintech e órgãos de controle rumo a uma supervisão baseada nas reais atividades da indústria.

Mas o que dizem sobre os empresários de fintech? Como parte da pesquisa, 272 empresários do setor na região expressaram sua opinião sobre a seguinte pergunta:

Como você descreveria o ambiente regulatório em vigor para a sua startup e o segmento de fintech no seu país?

Os dados agregados indicam que 21,3% dos empresários de fintech na região acreditam que a regulação atual é excessiva, embora outros 27,2% indiquem que, embora ainda não exista, uma regulação específica é, sim, necessária (Gráfico 4.1). Cabe destacar, no entanto, que 45,6% dos entrevistados declararam ou que a regulação atual é adequada, ou que não há necessidade de uma regulação específica. Apenas 5,9% acham que a regulação é excessivamente permissiva.

Gráfico 4.1

Opinião dos empresários de fintech sobre a regulação do setor.

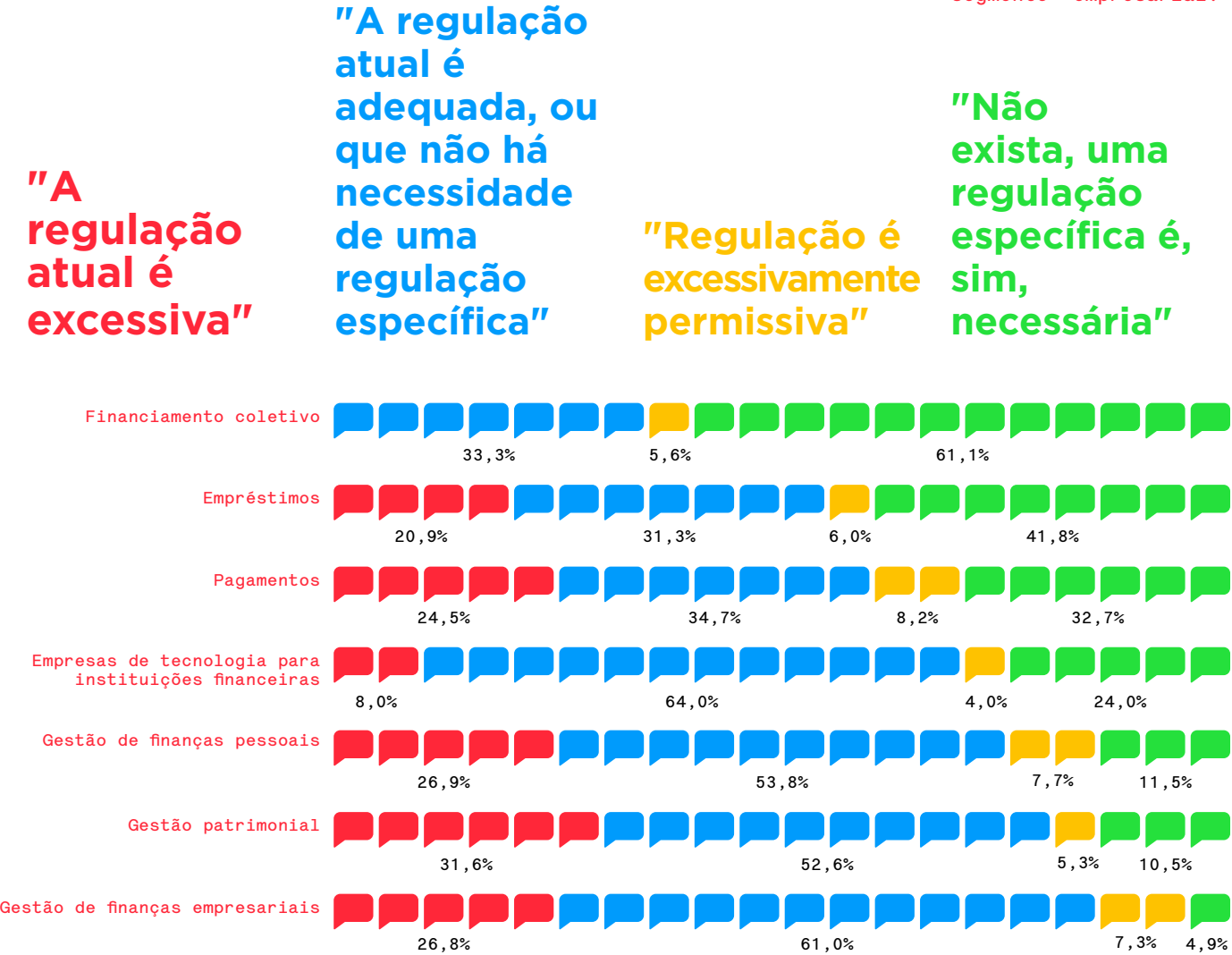
"A regulação atual é adequada, ou que não há necessidade de uma regulação específica" 45,6%

"Regulação é excessivamente permissiva" 5,9%

"A regulação é excessiva" 21,3%

"Não exista, uma regulação específica é, sim, necessária" 27,2%

Gráfico 4.2
Opinião entre empresários de fintech sobre regulação, por segmento empresarial.



No entanto, e como é natural, a situação difere dependendo do sub-segmento que estiver sendo examinado em termos de regulação associada a modelos de negócios específicos, como mostrado abaixo:

- 61,1% dos empresários nos subsegmentos de financiamento coletivo indicam que não há uma regulação específica para o seu modelo de negócio e que esta é, sim, necessária.
- 41,8% dos empresários nos subsegmentos de empréstimos dizem que não há uma regulação específica para seu modelo de negócio e que esta é, sim, necessária, enquanto 20,9% acreditam que a regulação é excessiva e 31,3% indicam ou que a regulação é adequada, ou que não há necessidade de regulação específica.
- 32,7% dos empresários nos subsegmentos de pagamentos indicam que não há regulação específica para o seu modelo de negócio e que esta é, sim, necessária, enquanto 24,5% acreditam que a regulação é excessiva e 34,7% indicam ou que a regulação é adequada, ou que na há necessidade de regulação específica.
- 61,0% dos empresários nos subsegmentos de gestão financeira empresarial pensam que a regulação é adequada ou que não há necessidade de regulação específica.
- 42,1% dos empresários nos subsegmentos de gestão patrimonial indicam que a regulação é adequada, enquanto 31,6% a consideram excessiva (Gráfico 4.2).

Gráfico 4.3
Opinião de empresários de fintech sobre regulação, por país.



Uma análise similar por país também revela diferenças significativas:

- No Brasil, 64,4% dos entrevistados acreditam ou que a regulação é adequada ou que não há necessidade de regulação específica. Apenas 17,8% consideram a regulação excessiva.
- No México, 41,0% dos entrevistados acreditam que a regulação é adequada, ou que não há necessidade de regulação específica. Entretanto, outros 41,0% acham que não há regulação específica e que esta é, sim, necessária.
- Na Colômbia, 37,5% dos entrevistados afirmam que a regulação é excessiva, enquanto 34,4% acham que a regulação é adequada, ou que não há necessidade de regulação específica.
- Na Argentina, 37,5% dos entrevistados acreditam que a regulação é excessiva, enquanto 29,2% acreditam ou que a regulação é adequada, ou que não há necessidade de regulação específica. Entretanto, outros 29,2% afirmam que, embora não haja regulação específica, esta é, sim, necessária.
- Tanto no Chile como no Peru, 46,2% dos empresários acreditam que, embora não haja regulação específica, esta é, sim, necessária, sendo essa a opinião mais recorrente em ambos os países (Gráfico 4.3).

Quadro 4.1

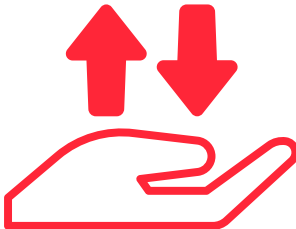
Usos pertinentes à regulação por segmento de fintech.



Financiamento coletivo de bens imobiliários
Oferta pública e investimento sindicalizado para a construção de empreendimentos imobiliários.



Empréstimos
captação de recursos de indivíduos para empréstimos a consumidores (empréstimos pessoa a pessoa ou P2P), por meio de sistemas de risco de crédito desenvolvidos pela empresa.



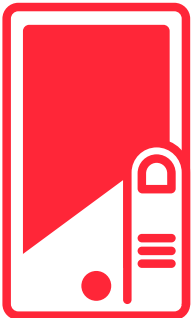
Financiamento coletivo de capital
Oferta pública para a venda de ações de empresas de alto impacto.



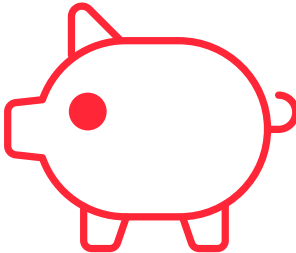
Financiamento de faturas ou factoring
Captação de recursos de indivíduos para o financiamento de recebíveis das PME.



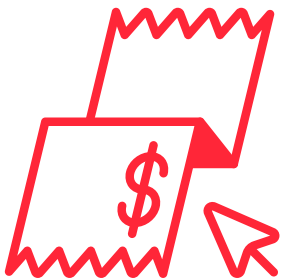
Pontuação alternativa
Implementação e uso de algoritmos ou sistemas de classificação de crédito criados com fontes alternativas de informação, sem a necessidade de empregar agências de crédito tradicionais



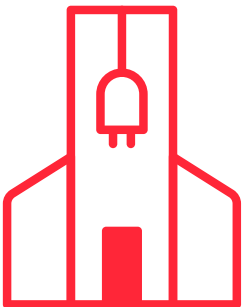
Pagamentos
Transferência de dinheiro eletrônico entre pessoas físicas ou jurídicas diretamente, localmente ou no exterior, fora do sistema bancário tradicional



Gestão de finanças pessoais
Captação de recursos para a poupança por meio de plataformas digitais.



Gestão de finanças empresariais
Desenvolvimento de API e abertura dos dados na posse das instituições financeiras tradicionais, para uso e integração pelas próprias empresas e outras plataformas digitais.



Gestão patrimonial
Investimento em fundos mútuos remotamente, por meio de plataformas digitais e usando algoritmos de inteligência artificial.



Negociação de ativos financeiros e mercado de ações
Uso de moedas virtuais ou criptomoedas para a compra e/ou venda de divisas. Compra e venda de ações de empresas (públicas e/ou privadas), por meio de plataformas digitais ou de registro distribuído (cadeia de blocos).



Empresas de tecnologia para instituições financeiras
Uso de informações biométricas como mecanismos de identificação de clientes e de autorização de transações financeiras. Uso de contratos inteligentes ou de registro distribuído para a assinatura de contratos.



Bancos digitais
Instituições financeiras recém-criadas e cuja distribuição de produtos (p. ex., cartões de crédito, cartões de débito, empréstimos) é 100% digital.



Seguros
Emissão e distribuição digital de apólices de seguro com assinaturas eletrônicas ou de registro distribuído. Criação de produtos personalizados conforme dados gerados pelo comportamento dos consumidores.

Na maioria dos países da região, muitos dos modelos de negócios viabilizados pelas novas tecnologias de fintech carecem de um marco que os reconheça ou tipifique, o que geralmente leva ao uso de caminhos imperfeitos, embora legais, para a operação das empresas do setor. A oferta pública de ações por meio de plataformas de financiamento coletivo, as trocas de divisas por meio de ativos virtuais, a transferência de dinheiro, inclusive em moeda local e usando plataformas de pontuação alternativa para a obtenção de empréstimos de pessoa para pessoa, são alguns casos de uso das fintechs que escapam às regulações atuais (Tabela 4.1).

**21,3% dos
empreendedores
Fintech na região
considera que a
regulação atual
é excessiva,
ainda que outros
27,2% apontam
que ainda que
não haja uma
regulação
específica, ela é
necessária.**

Nesse contexto, as discussões sobre possíveis mudanças em regulações nos diferentes países da região levaram à análise das boas práticas que podem promover o desenvolvimento do setor de fintech. Ao mesmo tempo, no entanto, também geraram preocupações sobre uma eventual deterioração das condições existentes para a inovação em determinados segmentos dos serviços financeiros digitais que não estão regulados hoje. Isso porque, uma vez que as respectivas normas entrem em vigor, aqueles segmentos, antes que pudessem operar, poderiam ficar à mercê de processos de aprovação complicados e demorados por parte dos reguladores.

Uma regulação restritiva que, por exemplo, impeça as fintechs de operar antes da concessão do registro pelo órgão regulador, ou que ignore a natureza experimental desse tipo de empresa, poderia ser prejudicial não apenas para empresários e investidores, mas também para a prestação de melhores serviços financeiros aos consumidores finais. É por isso que, na medida do possível, os reguladores devem compartilhar publicamente, ou com o maior número possível de atores do setor, os projetos regulatórios ou legislativos que possam vir a ser aprovados. Isso considerando que o desenvolvimento das fintechs serve como ferramenta para aumentar a produtividade dos sistemas financeiros, promover a inovação, fomentar o investimento em empresas de alto impacto e reduzir a exclusão financeira.

A fim de apoiar os governos e a indústria de fintech da região, o BID publicou em 2016 um documento para discussão intitulado “Alternative Finance (Crowdfunding) Regulation in Latin America and the Caribbean: A Balancing Act”²⁸. O documento explica os modelos de financiamento coletivo existentes e faz recomendações para a emissão de uma regulação equilibrada e proporcional das plataformas na região, enquanto se obtém uma primeira aproximação do que a indústria pensa sobre a regulação.

Algumas das boas práticas implementadas em outros países como o Reino Unido ou Cingapura também poderiam ser trazidas para países da América Latina. Duas delas se destacam: (i) as isenções temporárias de autorizações para fintechs pelos reguladores; e (ii) a criação de ambientes de testes (regulatory sandboxes) temporários nos quais as fintechs possam operar, avaliar seus modelos de negócio e oferecer seus produtos inovadores em ambientes monitorados. Outra tendência favorável, embora apenas

²⁸ D. Herrera. 2016. “Alternative Finance (Crowdfunding) Regulation in Latin America and the Caribbean: A Balancing Act”, BID, Washington DC, setembro. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.18235/0000430>

incipiente na região, é a criação de algum tipo de instituição no setor público que sirva como interlocutora entre a indústria e os responsáveis pela formulação de políticas. Esse é o caso do “Chief Fintech Officer” na Autoridade Monetária de Cingapura, do Escritório Fintech no Banco da Indonésia, ou do embaixador Fintech dos Países Baixos.

As RegTech: ferramenta para empresários e reguladores

A existência de um número crescente de empresas financeiras digitalizadas poderia tornar-se um gatilho para agilizar os processos de monitoramento e cumprimento das obrigações tanto das fintechs como dos participantes tradicionais da indústria, automatizar suas tarefas de produção de relatórios, mitigar riscos e reduzir os tempos de avaliação do seu desempenho operacional. Para tanto, existem as chamadas RegTech ou tecnologias regulatórias - soluções e empresas que ajudam outras startups financeiras a cumprir os requisitos normativos -, que poderiam ser usadas de forma padronizada pelos reguladores para avaliar, gerenciar e tornar mais transparentes os riscos associados às fintechs e aos novos intermediários financeiros.

Comparado com os Estados Unidos ou Europa, uma empresa Fintech na América Latina tem mais dificuldades para encontrar financiamento ou talento, tornando mais difícil crescer e ganhar escala.

Capacidade de
expansão das
Fintechs na
região

5

Independentemente de qual seja o país de origem, os empreendedores tecnológicos compartilham em su DNA um entusiasmo por criar algo novo e uma paixão por resolver problemas reais da sociedade em que vivem. Ainda precisam enfrentar desafios similares quando seu trata de ganhar escala e fazer seus projetos crescerem: assegurar financiamento, encontrar o melhor talento, operar sob normas homogêneas e construir sobre plataformas também homogêneas.

Quando a empresa está localizada na América Latina, o desafio é ainda maior. Há apenas uma lacuna de financiamento ou provisão de recursos em comparação com os EUA ou a Europa. A escassez de talentos necessários muitas vezes também retarda os esforços de uma startup para crescer. No caso das fintechs, também é preciso considerar que a regulação pode funcionar como uma barreira e inibir sua expansão para fora do país, em razão da diferença entre os marcos regulatórios nos quais operam os serviços financeiros de cada nação.

Gráfico 5.1
Fintech que declaram
operar em um ou
mais países.

Das 393 startups de fintech que responderam à pesquisa, apenas 77 (19,6%) indicaram operar em mais de um país. Desse subtotal, 27 (35,1%) responderam que operam em dois países, 20 (26,0%) em três e nove (11,7%) em quatro. A presença das demais 21 empresas (27,2%) oscila entre 5 e 17 países da região (Gráfico 5.1).



Esses números fazem sentido quando se considera a ‘juventude’ relativa dessas empresas, bem como a dificuldade que representa conquistar e crescer em novos mercados.

No entanto, as respostas ao questionário permitem detectar uma maior ou menor propensão dessas empresas para crescer na região, de acordo com o seu país de origem: 33,3% dos argentinos e 31,0% dos colombianos têm operações fora dos seus países, enquanto o mesmo se aplica a apenas 11,0% dos brasileiros e 8,6% dos mexicanos.

Embora esse não seja um indicador da capacidade de expansão das startups de fintech - seu porte no México e no Brasil é suficientemente grande - é, sim, significativo, o fato de que uma em cada três empresas argentinas e uma em cada quatro empresas colombianas está presente além de suas fronteiras.

Apesar das barreiras à expansão existentes na região, bem como da ‘juventude’ relativa dessas empresas, 23,7% dos entrevistados afirmaram estarem prontos para expandir, enquanto 28,8% declararam que já estão em fase de crescimento e expansão, a despeito do pouco tempo de funcionamento (Gráfico 5.2). No total, mais de metade das startups de fintech pesquisadas acredita estar em um estágio maduro de desenvolvimento do seu produto.

Um esforço de apoio regional nesse sentido vem sendo feito pelo Fundo Multilateral de Investimentos (Fumin) do Grupo BID, por meio do Programa de Aceleração FinTech do NXTP Labs. Esse último é um fundo de investimento cujo programa de aceleração de empresas de base tecnológica opera na Argentina, no Brasil, no Chile, na Colômbia e no México, promovendo a ligação entre bancos e grandes empresas, com startups que desenvolvem inovações para a indústria financeira.

Da mesma forma, a partir da iniciativa privada são desenvolvidos outros empreendimentos específicos para impulsionar as fintechs da América Latina. Esse é o caso do Startupbootcamp Fintech, um programa de aceleração de startups promovido pela Finnovista e pelo Startupbootcamp, que oferece financiamento e mecanismos para promover o crescimento de startups de fintech por meio de orientação e estreita relação com parceiros corporativos como Visa, Fiinlab da Gentera, BanRegio, EY e White & Case, entre outros.

Gráfico 5.2
Startups Fintech
por estágio de
desenvolvimento.

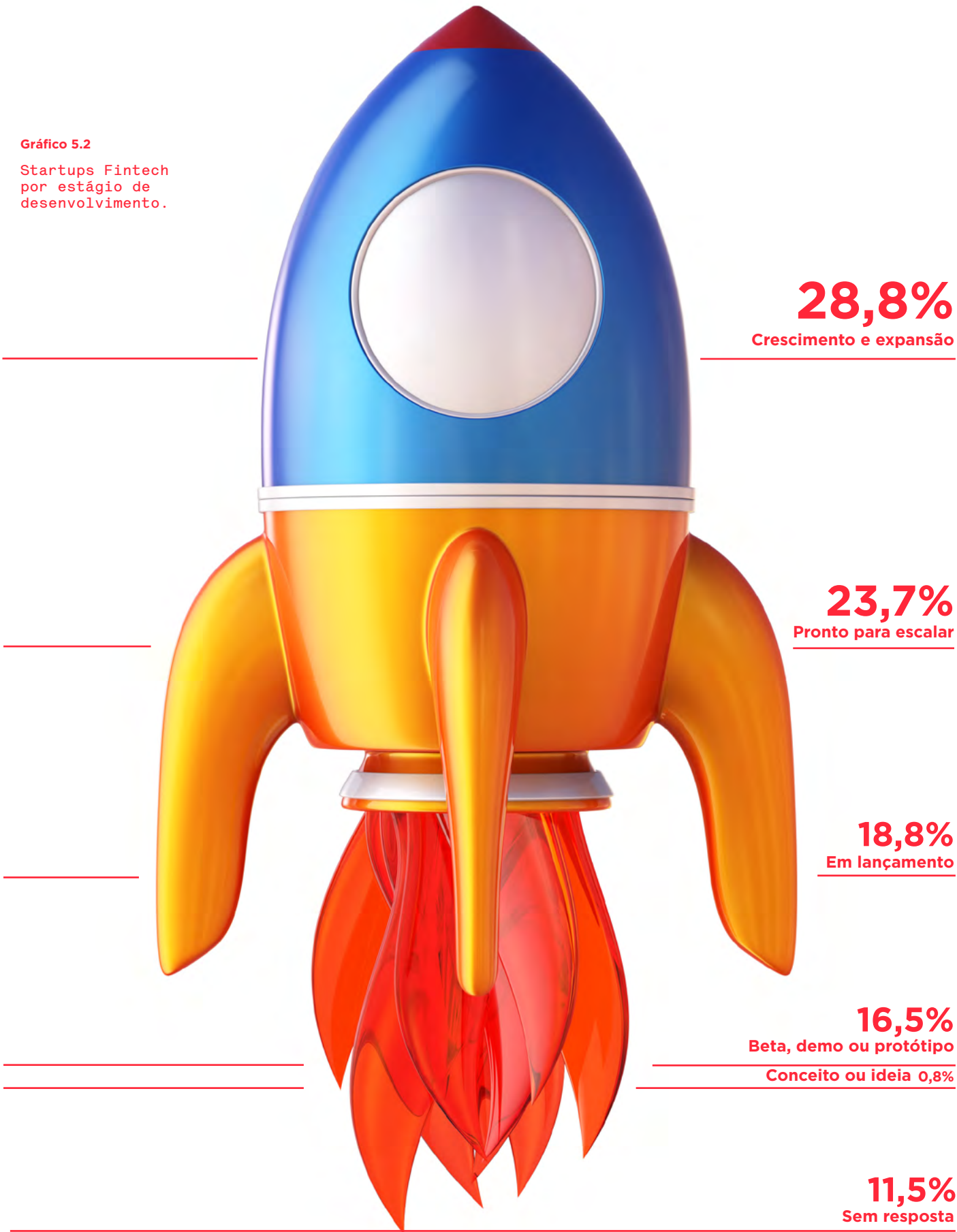
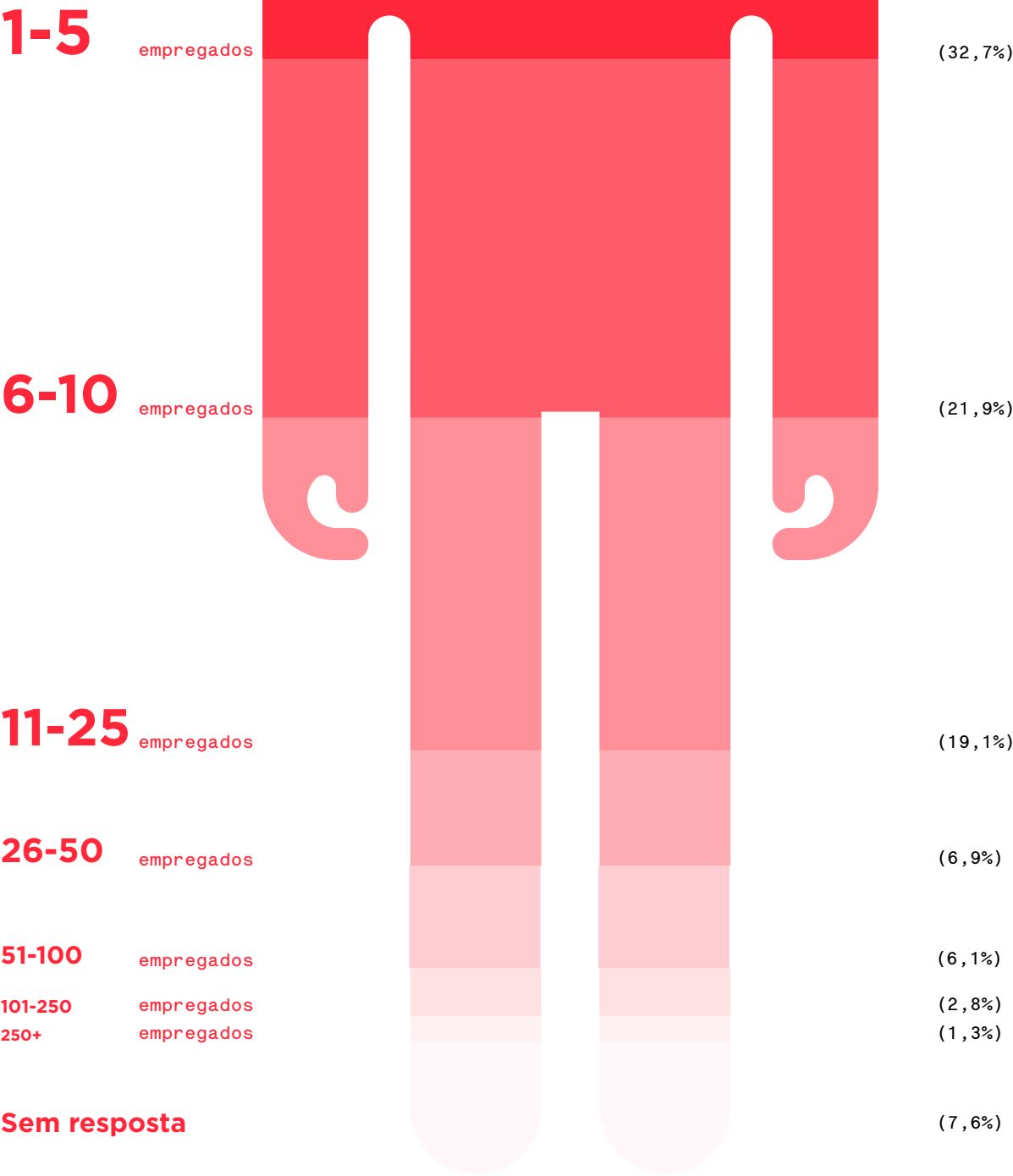


Gráfico 5.3
Número de empregados.



Outro dado a ser considerado - que também ajuda a compreender a capacidade de expansão dessas empresas na região - é o porte das fintechs medido pelo seu número de empregados. A maioria das empresas pesquisadas (56,3%) é de pequeno porte, com um a 10 empregados: 34,4% declararam ter entre um e cinco empregados, enquanto 21,9% disseram ter entre seis e 10 empregados (Gráfico 5.3). Em seguida vêm aquelas que têm entre 11 e 25 empregados, que representam 19,1%. Assim, 75,4% das empresas de fintech entrevistadas afirmam ter entre um e 25 empregados. Apenas 4,1% informaram ter mais de 100 empregados.

A pesquisa também permitiu observar a relação entre o investimento recebido pelas empresas e o seu número de empregados. Por exemplo, enquanto o número médio de empregados para as empresas que tinham recebido menos de US\$ 25 mil em investimento era de apenas 5,5, aquelas cujo financiamento variou entre US\$ 2 e US\$ 6 milhões tinham em média 50,9 empregados. É óbvia, então, a importância do capital de investimento para a criação de emprego e o crescimento dessas empresas inovadoras na região.

Quadro 5.1
Financiamento e crescimento.

Investimento ou financiamento recebido	Média de empregados
US\$ 25 mil	5,5
+ de US\$25 mil-US\$75	10,7
+ de US\$75 mil-US\$125 mil	7,0
+de US\$125 mil-US\$250 mil	9,8
+ de US\$250 mil-US\$500 mil	9,6
+ de US\$500 mil-US\$2 milhões	19,4
+ de US\$2 millones-US\$6 milhões	50,9
+ de US\$6 milhões	159,2



A man in a brown sweater is sitting at a desk in an office, working on a laptop. He is looking at the screen with a slight smile. The desk has several other monitors, a glass of water, and a notebook. In the background, there are other office desks and a person standing near a glass partition. A large red circle is overlaid on the right side of the image, containing a quote in white text.

"Esperamos que, com este serviço, possamos ajudar a melhorar os resultados financeiros de todos os nossos clientes, independentemente do nível de renda".

1

Que faz

Provedor de serviços de pagamento líder na América Latina, com escritórios em Berlim, São Paulo, Bogotá, Buenos Aires e Cidade do México. allpago permite que empresas e provedores de pagamentos aceitem todas as formas de pagamento local mais relevantes na região por meio de uma única plataforma e API. Sua moderna tecnologia e assessoramento legal são usados por empresas como Art.com, Getty Images, McAfee, Paylogic, Symantec e Teamviewer para maximizar suas taxas de conversão e assegurar transações compatíveis com os clientes na América Latina, e como uma interface de pagamento por parte das principais empresas de pagamento de todo o mundo. Em outubro de 2016, a allpago anunciou a expansão de sua cobertura à Argentina, o terceiro mercado de comércio eletrônico da região, o que supõe que agora os comerciantes poderão acessar a mais de 80% do comércio eletrônico B2C da América Latina, avaliado em US\$ 78 bilhões.

10

Receitas anuais

<1M USD



9

Tamanho (empregados)

26-50



8

Financiamento recebido

Fundos próprios



7

Investidores

Fundos próprios



6

Fundador

Philip Bock

Allpago

2

Segmento

Soluções de pagamentos:
Gateways e agregadores de pagamento



3

Origem

Brasil



Estágio de desenvolvimento

Crescimento e expansão

5

4

Ano de fundação

2010

<http://www.allpago.com>

@allpagoInt

"Por meio de uma integração e sem necessidade de adaptações, comerciantes e fornecedores de pagamento podem utilizar nossa ferramenta como gateway e facilitador de pagamento assim como fornecedor transfronteiriço regulado".



Phillip Bock, Fundador e CEO da allpago

6

Fundadores

América Latina:
Jose Velez,
Martin Schrimppff
y Santiago Espinel;
Alejandro Estrada,
Juan Pablo Bruzzo
y Alex Oxenford

Polonia:
Grzegorz Brochocki,
Arjan Bakker

India:
Shailaz Nag,
Nitin Gupta

CEO:
Laurent Le Moal



7

Investidores**Naspers Ltd.**

9

Tamanho (empregados)**1800+**

8

**Financiamento
recebido****Informação
não pública**

10

Receitas anuais**Informação
não pública**

1

Que faz

É a divisão de pagamentos eletrônicos da Naspers Ltd., um grupo multinacional de oferece serviços em mais de 133 países. Atualmente PayU é o provedor líder de pagamentos online dedicado a criar um processo de pagamento rápido e simples tanto para comerciantes como compradores. A companhia está presente em 16 mercados de grande crescimento na Ásia, Europa, América Latina, Oriente Médio e África. Na América Latina PayU está presente na Argentina, Chile, Colômbia, Brasil, México, Panamá e Peru. Recentemente payU investiu em várias startups Fintech, como ZestMoney ou BitX e em 2016 adquiriu Citrus Payment Solution, uma plataforma que oferece serviços de pagamento e banco móvel..

**Estágio de
desenvolvimento**

**Crescimento e
expansão**

5

4 **Ano de fundação**
2002

2 **Segmento**
Soluções de
pagamentos:
Gateways e
agregadores
de pagamento



3 **Origem**
Colômbia

<http://www.payu.com>

@_payU/@PayULatam

"O setor de serviços financeiros será muito diferente do que é hoje e queremos desempenhar um papel importante fazendo essa transição" .

José Velez, CEO da PayU LATAM

**Investimento de
capital de risco
em Fintech**

6

**Historicamente,
o volume dos
investimentos
no setor Fintech
se concentrou
principalmente
nos Estados
Unidos, seguido
da Europa e
Ásia, com uma
proporção muito
inferior destinada
à América Latina.**

Em todo o mundo, a indústria de fintech tem registrado um aumento significativo do investimento nos últimos anos - de US\$ 1,8 bilhão em 2010 para US\$ 19 bilhões em 2015²⁹. No final do terceiro trimestre de 2016, o investimento em fintech chegava a US\$ 15,2 bilhões, distribuídos em 839 operações em 57 países³⁰. Historicamente, o volume desses investimentos tem-se concentrado principalmente nos Estados Unidos, seguido pela Europa e a Ásia, com uma proporção muito menor destinada à América Latina³¹.

No entanto, as rodadas mais importantes de investimento no setor de fintech na região, até o momento, ocorreram em 2016 (Tabela 6.1), evidenciando uma participação mais ativa das agências multilaterais e das instituições financeiras tradicionais no capital dessas empresas. Esse é o caso da IFC, do Fumin, da American Express Ventures, do Monex Grupo Financiero e do Grupo Sura, para citar alguns. O dinamismo no espaço de fintechs também levou à criação de plataformas de investimento para a região por instituições bancárias (por exemplo, a que foi criada em conjunto pelo Scotiabank e o QED Investors)³², bem como a aquisição de algumas dessas startups como, por exemplo, a que foi anunciada no final de 2016 pelo BBVA em relação ao Openpay³³.

Entre as agências internacionais de desenvolvimento que apostam no setor na região, o Fumin do Grupo BID investiu em 12 fundos de capital de risco, em cuja carteira há 55 fintechs com operações na Argentina, no Brasil, no Chile, na Colômbia e no México, além de investimentos diretos. Entre essas fintechs estão Afluenta, uma plataforma on-line para financiamentos P2P; Payclip, uma solução de pagamentos que opera atualmente no México; Sempli, uma plataforma de financiamento on-line para empresas e startups em processo de expansão na Colômbia; e Kubo Financiero, a primeira plataforma especializada em financiamento coletivo e financiamento entre pessoas regulada pela Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México.

²⁹ Citi GPS : Global Perspectives & Solutions. Março de 2016. Citigroup.

³⁰ The Q3 2016 VC Fintech Investment Landscape. Novembro de 2016. Innovate|Finance.

³¹ Cutting Through the FinTech Noise: Markers of Success, Imperatives for Banks. Dezembro de 2015. McKinsey & Company.

³² Scotiabank partners with QED Investors to promote Fintech start-ups in Latin America. Latin American Private Equity & Venture Capital Association, 10 de dezembro de 2016. Disponível em: <https://lavca.org/2016/12/10/scotiabank-partners-qed-investors-promote-fintech-start-ups-latin-america/>

³³ BBVA compra Openpay, 'startup' mexicana de servicios de pagos 'online'. Noticias BBVA, 23 de dezembro de 2016. Disponível em: <https://www.bbva.com/es/noticias/economia/bancos/fintech/bbva-compra-openpay-startup-mexicana-servicios-pagos-online/>

Emprendimiento (país de origen)	Segmento Fintech	Últimas rondas	Inversionistas
Nubank (Brasil) ^{i,ii}	 Bancos digitais	Série C: US\$ 52 milhões (jan-2016) Dívida: US\$ 53 milhões (abr-2016) Série D: US\$ 80 milhões (dez-2016)	DST Global, Peter Thiel’s Founder Fund, QED Investors, Sequoia Capital, Tiger Global Management, Kaszek Ventures, Ribbit Capital, Redpoint Ventures. / Goldman Sachs 5,5
Kueski (México) ⁱⁱⁱ	 Empréstimos	Série A: US\$ 10 milhões (abr-2016) Dívida: US\$ 25 milhões (abr-2016)	10,7 Richmond Global Ventures, Rise Capital, CrunchFund, Variv Capital, Victory Park Capital, Angel Ventures Mexico, Core Ventures Group, Auria Capital
Clip (México) ^{iv,v}	 Pagamentos	US\$ 24 milhões (jan-2017) US\$ 8 milhões (dez-2015)	General Atlantic, American Express Ventures, Alta Ventures, Sierra Ventures, Endeavor Catalyst, Fondo de Fondos, Angel Ventures Mexico
Creditas, antes BankFacil (Brasil) ^{vi}	 Empréstimos	US\$ 19 milhões (fev-2017)	IFC, Naspers, Kaszek Ventures, Redpoint eVentures, Accion Frontier Fund, QED Investors, Napkn Ventures
Guiabolso (Brasil) ^{vii}	 Gestão de finanças pessoais	US\$ 17 milhões (maio-2016)	IFC, Kaszek Ventures, Ribbit Capital, QED Investors
Afluenta (Argentina) ^{viii}	 Empréstimos	US\$ 8 milhões (mar-2016)	IFC, Elevar Equity
Konfio (México) ^{ix}	 Empréstimos	US\$ 8 milhões (maio-2016)	Acción Frontier Inclusion Fund, QED Investors, Kaszek Ventures, Jaguar Ventures
Kubo Financiero (México) ^x	 Empréstimos	US\$ 7,5 milhões (ago-2016)	Bamboo Finance, Monex Grupo Financiero, KuE Capital, Tanant Capital, Endeavor Catalyst, Alta Ventures, Capital Invent, Vander Capita Partners, Wayra México
Conekta (México) ^{xi}	 Pagamentos	US\$ 6,6 milhões (out-2016)	Variv Capital, FEMSA, Jaguar Ventures, Conconi Growth Partners
Alkanza (Estados Unidos) ^{xii}	 Gestão patrimonial	US\$ 6 milhões	ALLVP, Grupo SURA

Quadro 6.1
Rodadas recentes de investimento em Fintechs.

ⁱ DST Global Leads \$80 Million Private Investment in Nubank, Vinod Sreeharsha, 7 de diciembre de 2016. New York Times. Enlace: <http://www.nytimes.com/2016/12/07/business/dealbook/dst-global-nubank.html>

ⁱⁱ Brazil online card company Nubank gets \$53 mln loans from Goldman Sachs, 27 de abril de 2016. Reuters. Enlace: <http://www.reuters.com/article/nubank-goldman-sachs-idUSL2N17U25K>

ⁱⁱⁱ Kueski Secures Largest Capital Funding for FinTech Startup in Mexico. Business Wire, 21 de abril de 2016. Enlace: <http://www.businesswire.com/news/home/20160421005166/en/Kueski-Secures-Largest-Capital-Funding-FinTech-Startup>

^{iv} Amex Backed Mexican FinTech Startup Clip Raises \$8 Million in Series A. Let’s Talk Payments, 8 de diciembre de 2015. Enlace: <https://letstalkpayments.com/amex-backed-mexican-fintech-startup-clip-raises-8-million-in-series-a/>

^v CB Insights. Recent Investments. Consultado el 15 de febrero de 2017. Enlace: <https://www.cbinsights.com/investor/missionog>

^{vi} Brazil’s Creditas gets \$19 million amid boom in local fintech financing. Conexão Fintech, 22 de febrero de 2017. Enlace: <http://conexaofintech.com.br/en/brazils-creditass-gets-19-million>

^{vii} IFC, do Banco Mundial, investe em app brasileiro. Cátia Luz. Link Estadão, 11 de mayo de 2016. Enlace: <http://link.estadao.com.br/noticias/empresas,ifc--do-banco-mundial--investe-em-app-brasileiro,10000050275>

^{viii} Afluenta, the Leading Latin American Peer Lending Network, Receives \$8 Million from IFC and Elevar Equity to expand in the region. PR Newswire, 17 de marzo de 2016. Enlace: <http://www.prnewswire.com/news-releases/afluenta-the-leading-latin-american-peer-lending-network-receives-8-million-from-ifc-and-elevar-equity-to-expand-in-the-region-300237584.html>

^{ix} Konfio, startup líder en préstamos online, recibe inversión por 8 millones de dólares. Acción, 24 de mayo de 2016. Enlace: <https://www.accion.org/es/content/konfio-startup-l%C3%ADder-en-pr%C3%A9stamos-online-recibe-inversi%C3%B3n-por-8-millones-de-d%C3%B3lares>

^x kubo.financiero cierra nueva ronda de inversión por 7.5M dólares, impulsando la Industria Fintech en México. Kubo Financiero, 3 de agosto de 2016. Enlace: <https://blog.kubofinanciero.com/blog/kubo-financiero-cierra-nueva-ronda-inversion/2016/08/03>

^{xi} Variv Capital, Jaguar Ventures, FEMSA & Conconi invest in Mexico’s Conekta. Latin American Private Equity & Venture Capital Association, 28 de octubre de 2016. Enlace: <https://lavca.org/2016/10/28/variv-capital-jaguar-ventures-femsa-conconi-invest-mexicos-conekta/>

^{xii} ALLVP leads the \$6mn Series A round of robo-advisory juggernaut, Alkanza, to expand its platform in international markets. ALLVP, 19 de diciembre de 2016. Enlace: <http://www.allvp.vc/alkanza>

**Sua startup recebeu
financiamento ou
investimento até
agora?**



**Você está
buscando
investimento
para a sua startup
atualmente?**



Gráfico 6.1

Fintechs em termos de
obtenção de capital e
financiamento.

Os dados obtidos a partir da pesquisa permitem afirmar que o investimento acumulado nas fintechs latino-americanas oscila entre US\$ 800 e US\$ 1 bilhão. Das empresas pesquisadas, 59,3% declararam haver recebido capital de risco ou financiamento público, enquanto 27,5% disseram não ter tido ainda acesso a fontes de financiamento. As demais 13,2% não informaram sua situação quanto à obtenção de investimento (Gráfico 6.1). De qualquer forma, pelo menos 45,0% indicaram estar buscando ativamente investimento no momento da pesquisa.



Gráfico 6.2

Origem do financiamento ou investimento recebido .

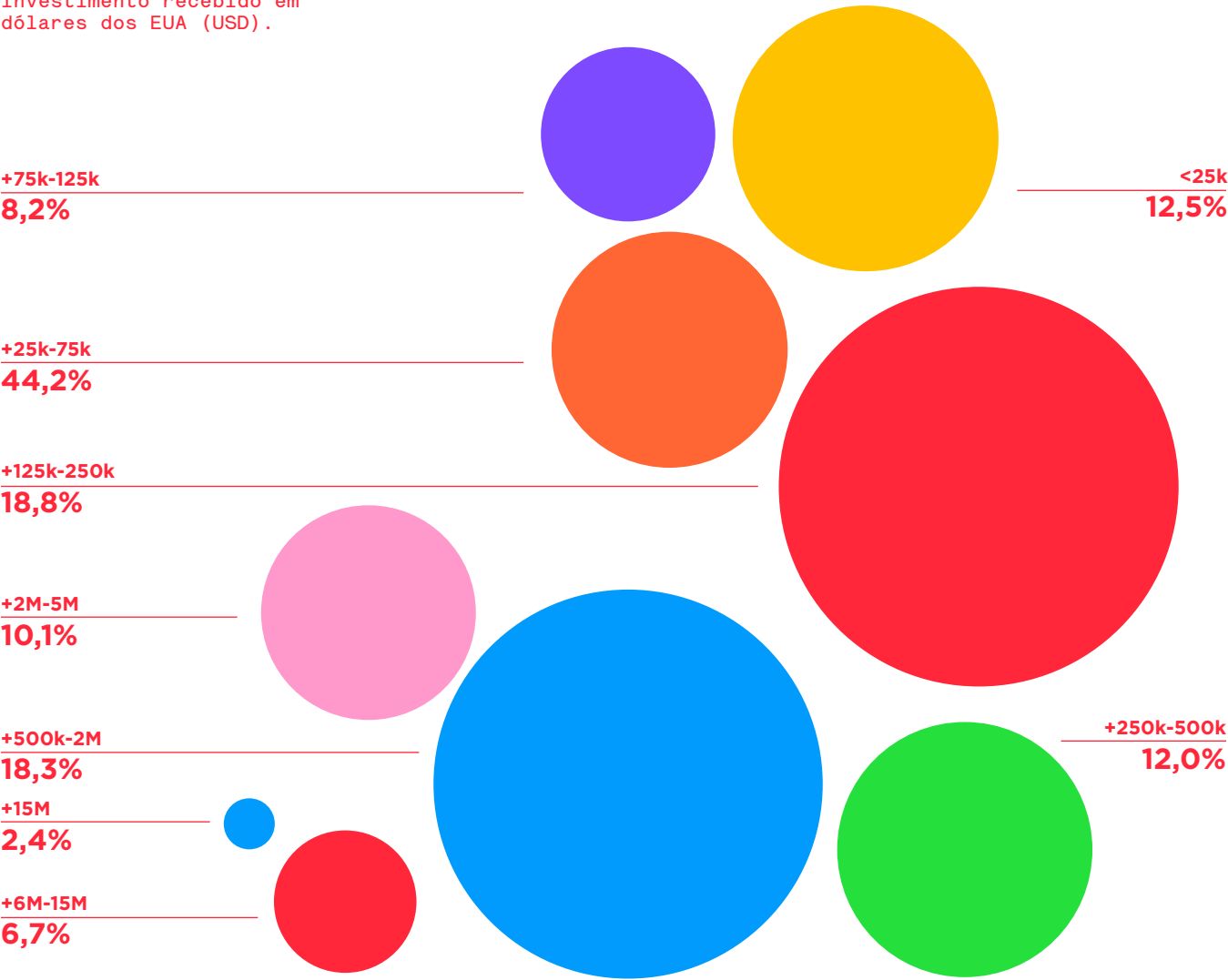
A proporção de empresas que declarou ter obtido investimento varia significativamente de um país para outro, refletindo as diferenças nas esferas nacionais para acesso a financiamento público e investimento privado. No Chile, 80,0% das startups declararam que haviam obtido recursos de terceiros; no México, 61,1%; no Brasil; 58,1%; na Argentina, 54,0%, enquanto na Colômbia esse número foi de pelo menos 36,7%.

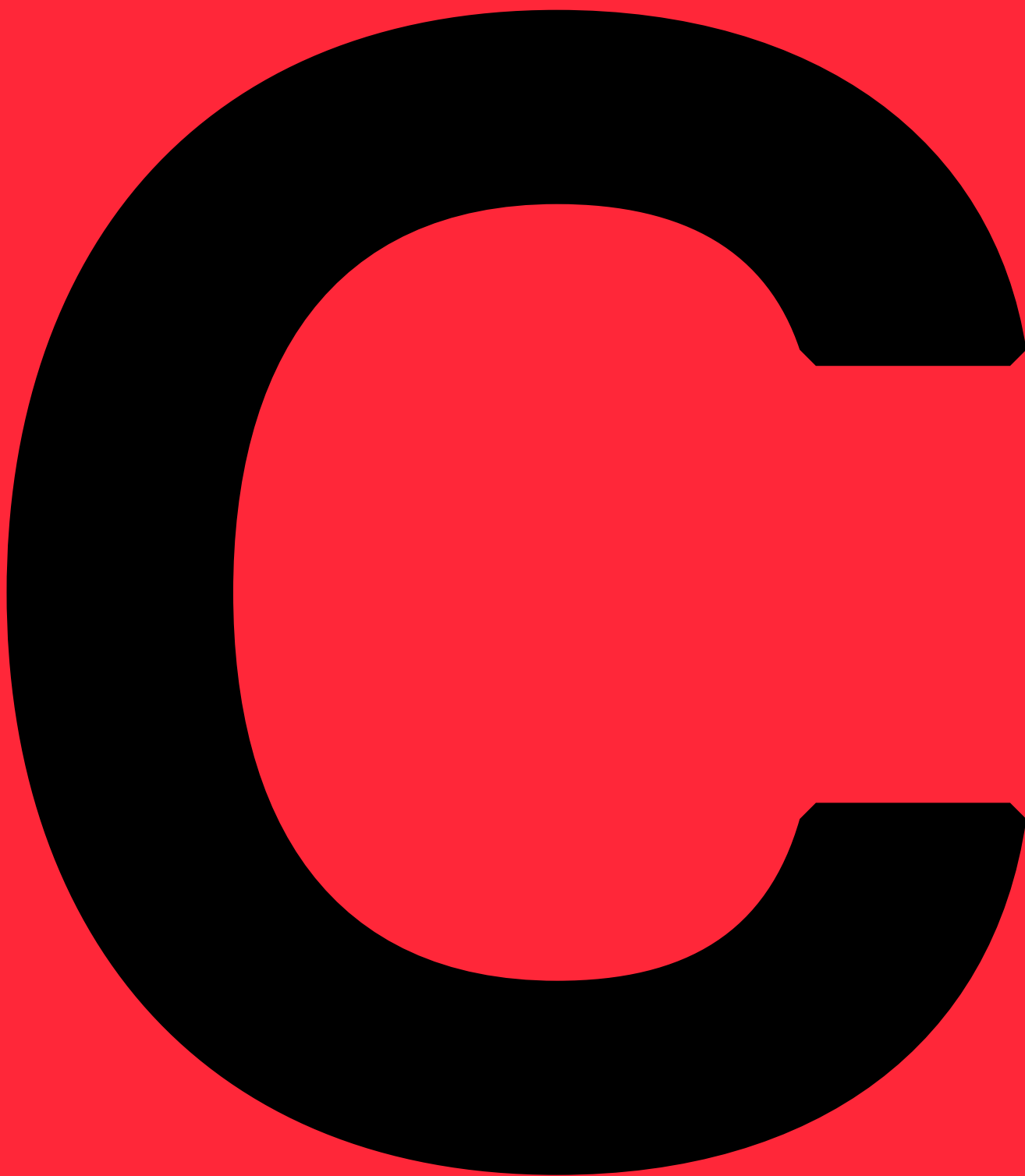
Na pesquisa sobre a origem desses recursos entre as startups de fintech que haviam obtido financiamento, 47,9% declararam ter investidores anjos; 30,0% afirmaram ter obtido recursos de aceleradoras; 20,5% disseram que haviam recebido investimento de fundos de capital privado locais; 17,4% mencionaram investimento de fundos de capital privado estrangeiros; e 13,7%, financiamento de programas de governo (Gráfico 6.2). Cabe observar que em 18,4% dos casos, as startups informaram haver recebido recursos de investimento de entidades empresariais: 7,9% de instituições financeiras e 11% de outros tipos de empresas³⁴.

³⁴ As porcentagens indicadas nesse parágrafo não devem ser somadas, uma vez que há rotas de obtenção de capital com investidores de diferente natureza.

A pesquisa também permitiu observar a distribuição dos investimentos obtidos em termos de valor (Gráfico 6.3). Apenas 2,4% obtiveram valores acima de US\$ 15 milhões, enquanto 6,7% receberam entre US\$ 6 milhões e US\$ 15 milhões e 10,1% entre US\$ 2 milhões e US\$ 6 milhões. Cerca de um terço (30,3%) das empresas financiadas havia obtido entre US\$ 250 mil e US\$ 2 milhões, enquanto outras 38,1% obtiveram investimentos em montantes que variam entre US\$ 25 mil e US\$ 250 mil. As demais (12,4%) dizem ter recebido somas inferiores a US\$ 25 mil.

Gráfico 6.3
Fintech por montante de investimento recebido em dólares dos EUA (USD).





A especialização da indústria de capital de risco no setor de serviços financeiros, aliada à maior participação de bancos e seguradoras no financiamento dessas empresas são dois dos fatores que poderiam promover melhores condições para o investimento em fintechs. No entanto, há alguns desafios pendentes, dentre eles o desenvolvimento de marcos regulatórios que promovam a inovação no setor e a existência de muitos mais casos de sucesso com saídas estratégicas que gerem retornos para os investidores.

Nos últimos anos, os serviços financeiros vêm passando por uma transformação radical e definitiva. Essa transformação é parte de um fenômeno global que deu origem ao surgimento de uma série de startups de fintech que penetraram no sistema financeiro, alterando a forma como as empresas e os consumidores realizam pagamentos, transferem dinheiro, recebem empréstimos, negociam ativos e administram seus recursos. Além disso, essas startups se adaptam melhor às atuais mudanças demográficas e de comportamento do usuário, satisfazendo, ao mesmo tempo, expectativas que os atores tradicionais do sistema negligenciaram.

A digitalização do setor financeiro abre as portas para que empresários ambiciosos acelerem a inovação e modifiquem as formas como a população vem interagindo até agora com seus serviços financeiros. Para as economias emergentes, em particular as da América Latina, esse cenário oferece a oportunidade única de um salto quantitativo para os serviços financeiros digitais novos e eficientes, exigidos pela população jovem em crescimento e cada vez mais influente.

Para tanto, os responsáveis pela formulação de políticas na região devem adotar medidas firmes para materializar o recente dinamismo observado no setor de fintech, em benefício da população de cada um dos países da América Latina.

Do lado dos governos, os benefícios das fintechs e seu alinhamento com os objetivos das políticas públicas são cada vez mais evidentes. No entanto, para que o setor possa evoluir e obter maiores impactos, será necessário aprofundar o diálogo dos formuladores de políticas e reguladores com os empresários. E isso deve ser feito por meio de mecanismos tão diversos como a realização de fóruns e consultas, a implementação de ambientes de testes regulatórios (regulatory sandboxes) temporários e o investimento em inovações na área de RegTech. Além disso, os países podem adotar e promover mecanismos diferentes para apoiar os sistemas empresariais e o setor de fintechs especificamente, incorporando, por exemplo, iniciativas de financiamento para a indústria por intermédio de bancos de desenvolvimento públicos.

A partir da indústria de serviços financeiros será necessário expandir iniciativas de transformação digital na região e aprofundar a colaboração com as fintechs por meio de programas estruturados de inovação aberta, ou da criação de “fundos de capital de risco corporativo”. Isso para promover a criação de valor por meio de relações comerciais, investimentos estratégicos ou aquisições no setor.

A partir de fundos de capital privado, bancos de desenvolvimento e organismos multilaterais será crucial dar continuidade e, especialmente, ampliar, o investimento em startups de fintech, a participação e promoção de atividades de articulação do ecossistema, a formulação de programas de apoio ao desenvolvimento dessas empresas e a criação de veículos especializados para inovações em serviços bancários, títulos, seguros, garantias e outros serviços financeiros.

Esperamos que este relatório promova o diálogo construtivo entre os diferentes atores do ecossistema, com vistas à implementação de políticas públicas e iniciativas privadas que desenvolvam e consolidem o setor de fintech na América Latina.

Agradecimentos

O Banco Interamericano de Desenvolvimento e a Finnovista agradecem a todas as startups que gentilmente aceitaram participar da pesquisa que tornou possível a elaboração deste relatório:

123Seguro	BitOne
Ábaco	BitPagos
Acesso Soluções de Pagamento s.a.	Bitso
Acolitame Crowdfunding	Biva Serviços Financeiros S.A.
ADELANTA TÚ NÓMINA	Blumon Pay
Aflore	Boletão
Afluenta	Boleto Simples
Agilize Contabilidade Online	Bolsapp
Ahorra Seguros	Bom Pra Crédito
albo	Briq.mx
Alegra	BRITech
Aliado	Broota
Alivio Capital	BTC Facil
ALKANZA	Bull Street
allekpay	Bursapp
allpago	Caaapital
Alsis	Capital Funding Lab
Alterbios Soluciones de Software CIA. LTDA.	Capitalizarme.com
Antecipa	CapitaLogistic S.A.
Aportemos / INIXAR	Captarpagos
APOYOSEXPRESS	CashingApp
ASAAS	Celcoin
Aspiria	ChileBit.NET
Avante	CityWallet
b.trader	CloudWalk
BANCAVALOR	CobrosYA
Bancompara	Cohete
BankFacil	Coinaction
Bankingly	Colppy
BaraTasa	Comparabien
Bayonet	Comparaencasa.com
Becual	ComparaGuru.com
Bidollar	ComparaMejor.com
BigData Corp	Concil
Billpocket	Conekta
BioCredit	Conexuscip
Biométrica S.A.	Consultatio Plus
BitCourt	Contabilium
Bitex	Contabilizei
BitInka	Contagram
BitNexo	Contalisto

contarte.mx	FLINK
Conube	FLOW
Cred.Fit	FOL, AGENCIA DE VALORES
Crediance	Fonde.mx
Credibox (antes Credify)	Fondify
Credijusto.com	FounderList
Credility	Fri
CREDIPY	FXONE
Creditea	GeoPagos
Creze	Geru Tecnologia e Serviços S.A.
CROMPAY	Gestor
Crowdfunding.cl SPA	Gosocket
Cryptobuyer	GuiaBolso
Culqi	Gulungo Colombia
Cumplo	Hagamos La Vaca
Cygnus (by Ethos)	Hazvaca Crowdfunding del Ecuador S.A.
DATAHOLICS	Herrera Carvajal y Asociados CIA. LTDA. - SAFI
Dátil	Hexagon Consulting
DattaShield	IDATA S.A.S.
Destacame	Ideame
DETEKTA.co	Idwall
Dimdi	ii-money
Dinerio	Imaginex
Dinerofull	IncluirTec
Dodo Scientific Crowdfunding	Increase Card
Doopla	InFinance
EASYCREDITO	Innova Factoring
EBANX	Innovafunding
EFL Global	Inntegra (by Ethos)
El Buen Socio	Inversionate
elMejorTrato.com	InvesteApp
ePayco	Investopi
ePesos	Investsup
EqSeed	Ionix
esdinamico	iugu
EWALLY	Juntos com Você
Exchange Money	Kapital Zocial
Facturama	Kapitalizalo
factúrame	KiiK
Facturedo	Koibanx
Fatura Simples	Konduto
Feenicia	Konflo
Finaktiva	Konkero
FINANCASH	Konsigue
Finbitz	Kredicity
Finciero	Kubo.Financiero
FinTech Dominicana, SRL	Kueski.com
Fintual	Kushki Pagos
FINV	Kuspit
Finve	LabsBank
First Circle Latin America	lachancha.pe

Latin Fintech	Orion System
Laudex	Pademobile
LAUDOX	Paganza
Lefort	Pago Digital Colombia SAS
LENDERA	Pagocuotas.com
Lendik	PagoFácil
Lesskomplex	PagoFlash
LiSim	PagoSim
LiveCapital	PagueComBitcoin
MÁ\$ Capital	PARSO
Magnetis	Paybook
Mercado Bitcoin	PayClub
MERCADOS EN LINEA	Payit
Mesfix	PayKii
meSuma	PaySur
Meu Câmbio	PayTax
Meus Ynvestimentos	PayU
MFM	Pipol
Miadministrador.co	Pismo
MiBank	PitchBull
Microwd	Place to Pay
Milingo	pladiK - De Aktiva Fintech
Minuto Empréstimo	Planejei.com
Mobbex	Ponto Educa
Moip	POP Recarga
MoneyMan	Portal de Pagos
Moneyveo México	Portfy
Moon Money Online	POS Móvil PAQ
Motormax	Prestadero
Movecash	prestamena.com
MR Presta	PrestoHoy
Mutual	Prezzta
Mutuo Financiera	Propius
Myfinance Consultoria e Informática Ltda	Prosuma
Ncubo Capital	Puntored
Net Worth Consulting	Qipu
NetM	QuantoGastei
Newcomms SAPI de CV	QuantoSobra
Nexoos	QUARTILHO
Nexu.mx	Quiena
Nominal	QuincenaMe
NoTeCuelgues.com	Quotanda México
Nubank	Rapicredit.com
O Pote	Rapidoo Factoring Online
Octopus Digital Distribution SPA	RecargaPay
Olimpia Management S.A.	Recaudia
Olpays	RedCapital S.A.
Openpay.mx	Rippex
OrganizaMe	Robocogs
ORIGEN R.L.	Rocket.la
OriginalMy	RSK Labs

Ruvix	TOC Biometrics
SafetyPay	TOK3N
saldo.mx	Trackmob
Salud Cercana	Trajecta
Salud Facil	Transfeera
SatoshiTango	tropay
Segnaly	Truvius tu Concierge de Seguros
Seguridad Biométrica de México	Übank
SeguroSimple.com	undostres
Sempli	URBE.ME
SeSocio.com	Vai Sobrar!
Siembro	Vakinha.com
Simbio	Venmetro, Inc.
Simply	Verios
SIMPPLO	VeriTran
Sistema de Transferencias y Pagos STP	Vest Wealth Management
SkyFunders	VINIK
Slice	Vinti
Smart Contract Solutions	Visoor
Smartbill Sistemas e Serviços S.A.	Visor ADL
Smartcob	VTEKSOFTFIN
SmarttBot	VU Security
Solidez	WAN
Solven	Weeshing
SOMIM SAPI de CV SOFOM ENR	Wikipata
Start Investimentos	wiLend
StartMeUp Crowdfunding	WorkCapital
Storm, Innovation for Financial Inclusion	Wuabi
SuperTasas.com	Yacare.com
SURBTC	Yaykuy
Swap	yotepresto.com
TÁ PAGO	Yubb
Tan Tan	Zinobe
TaxCloud	ZonaBancos.com
Tech Trader	
TEVI	
Tienda Pago Holdings Inc	
TIVEA	

Também expressamos nossa gratidão a todos os parceiros, colaboradores e entidades líderes no desenvolvimento dos ecossistemas de fintechs da região, que prestaram apoio decisivo na divulgação da pesquisa: AUGÉ Costa Rica; BBCs Capital; Buen Trip Hub; Endeavor México; Fundación Capital; Impact Hub; Startup Brasil; Startup Peru; Startupbootcamp Fintech; Wayra e Yachay.

Notas

- 1 DST Global Leads \$80 Million Private Investment in Nubank, Vinod Sreeharsha, 7 de diciembre de 2016. New York Times. Enlace: <http://www.nytimes.com/2016/12/07/business/dealbook/dst-global-nubank.html>
- 2 Brazil online card company Nubank gets \$53 mln loans from Goldman Sachs, 27 de abril de 2016. Reuters. Enlace: <http://www.reuters.com/article/nubank-goldman-sachs-idUSL2N17U25K>
- 3 Kueski Secures Largest Capital Funding for FinTech Startup in Mexico. Business Wire, 21 de abril de 2016. Enlace: <http://www.businesswire.com/news/home/20160421005166/en/Kueski-Secures-Largest-Capital-Funding-FinTech-Startup>
- 4 Amex Backed Mexican FinTech Startup Clip Raises \$8 Million in Series A. Let's Talk Payments, 8 de diciembre de 2015. Enlace: <https://letstalkpayments.com/amex-backed-mexican-fintech-startup-clip-raises-8-million-in-series-a/>
- 5 CB Insights. Recent Investments. Consultado el 15 de febrero de 2017. Enlace: <https://www.cbinsights.com/investor/misionog>
- 6 Brazil's Creditas gets \$19 million amid boom in local fintech financing. Conexão Fintech, 22 de febrero de 2017. Enlace: <http://conexaofintech.com.br/en/brazils-creditass-gets-19-million>
- 7 IFC, do Banco Mundial, investe em app brasileiro. Cátia Luz. Link Estadão, 11 de mayo de 2016. Enlace: <http://link.estadao.com.br/noticias/empresas,ifc--do-banco-mundial--investe-em-app-brasileiro,10000050275>
- 8 Afluenta, the Leading Latin American Peer Lending Network, Receives \$8 Million from IFC and Elevar Equity to expand in the region. PR Newswire, 17 de marzo de 2016. Enlace: <http://www.prnewswire.com/news-releases/afluenta-the-leading-latin-american-peer-lending-network-receives-8-million-from-ifc-and-elevar-equity-to-expand-in-the-region-300237584.html>
- 9 Konfio, startup líder en préstamos online, recibe inversión por 8 millones de dólares. Acción, 24 de mayo de 2016. Enlace: <https://www.accion.org/es/content/konfio-startup-1%C3%ADder-en-pr%C3%A9stamos-online-recibe-inversi%C3%B3n-por-8-millones-de-d%C3%B3lares>
- 10 Kubo.financiero cierra nueva ronda de inversión por 7.5M dólares, impulsando la Industria Fintech en México. Kubo Financiero, 3 de agosto de 2016. Enlace: <https://blog.kubofinanciero.com/blog/kubo-financiero-cierra-nueva-ronda-inversion/2016/08/03>
- 11 Variv Capital, Jaguar Ventures, FEMSA & Conconi invest in Mexico's Conekta. Latin American Private Equity & Venture Capital Association, 28 de octubre de 2016. Enlace: <https://lavca.org/2016/10/28/variv-capital-jaguar-ventures-femsa-conconi-invest-mexicos-conekta/>
- 12 ALLVP leads the \$6mn Series A round of robo-advisory juggernaut, Alkanza, to expand its platform in international markets. ALLVP, 19 de diciembre de 2016. Enlace: <http://www.allvp.vc/al>



Copyright © 2017 Banco Interamericano de Desenvolvimento. Esta obra está licenciada sob uma licença Creative Commons IGO 3.0 Atribuição-NãoComercial-SemDerivações (CC BY-NC-ND 3.0 IGO) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) e pode ser reproduzida com atribuição ao BID e para qualquer finalidade não comercial. Nenhum trabalho derivado é permitido.

Qualquer controvérsia relativa à utilização de obras do BID que não possa ser resolvida amigavelmente será submetida à arbitragem em conformidade com as regras da UNCITRAL. O uso do nome do BID para qualquer outra finalidade que não a atribuição, bem como a utilização do logotipo do BID serão objetos de um contrato por escrito de licença separado entre o BID e o usuário e não está autorizado como parte desta licença CC-IGO.

Note-se que o link fornecido acima inclui termos e condições adicionais da licença.

As opiniões expressas nesta publicação são de responsabilidade dos autores e não refletem necessariamente a posição do Banco Interamericano de Desenvolvimento, de sua Diretoria Executiva, ou dos países que eles representam.

Autores: BID y Finnovista

Coordinación: Gabriela Andrade, Andrés Fontao, Cristina Pombo, Eduardo Morelos, Jessica Pleguezelos y Janaina Goulart

Diseño Gráfico: Agencia Felicidad