

Resumo

Fintech na América Latina 2018: crescimento e consolidação

Classificações JEL:

O33

Palavras-chave:

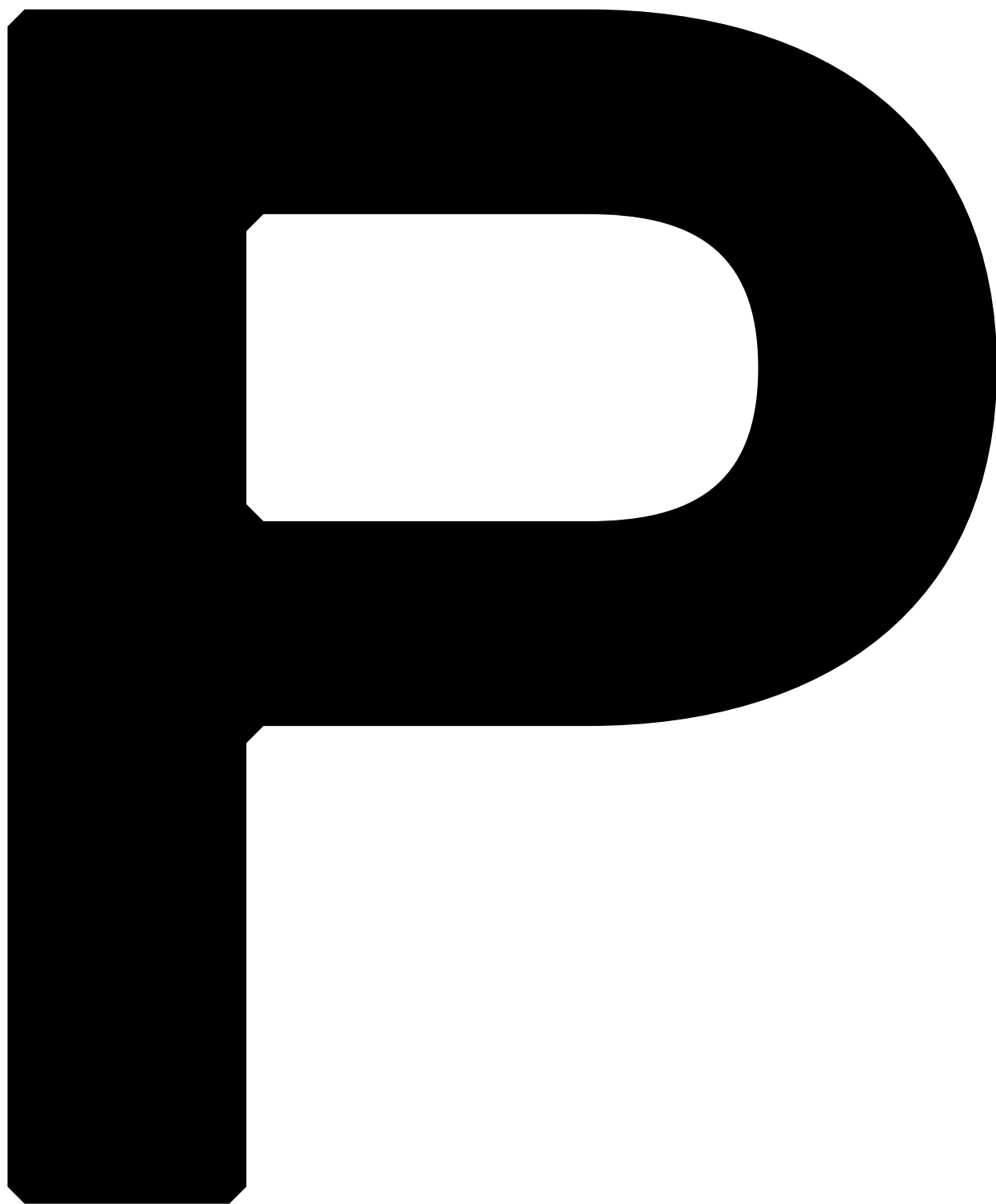
América Latina, banco digital, *crowdfunding*, startups, fintech, gênero, gestão de finanças, inclusão financeira, regulamentação financeira, pagamentos, score de crédito

Este relatório apresenta a segunda edição do estudo “Fintech: inovações que você não sabia que eram da América Latina e do Caribe” que forneceu, pela primeira vez, uma visão consolidada sobre a atividade e o desenvolvimento do setor fintech na região. Ele descreve a evolução e o progresso com relação à medição e análise realizadas em 2017, além de analisar as novas dimensões relevantes para o ecossistema. O primeiro capítulo apresenta uma visão geral do setor na região, destacando a evolução dos diferentes segmentos de negócios e a distribuição geográfica das startups, bem como a situação de desenvolvimento e maturidade do ecossistema. É importante notar que este capítulo inclui novas dimensões, como a situação na América Central, Panamá e República Dominicana, além da abordagem de tópicos como segurança cibernética e mortalidade das empresas. No segundo capítulo, as questões de gênero e fintech são abordadas em três dimensões: mulheres como fundadoras de startups de fintech, mulheres como trabalhadoras do setor de fintech e, finalmente, mulheres como usuárias de serviços de fintech. O terceiro capítulo aborda a colaboração dos diversos atores, como estão organizados e seus principais programas e iniciativas, com ênfase especial nas associações de fintech nos vários países da região. O quarto capítulo discute o potencial do setor de fintech para melhorar a inclusão financeira e o financiamento do setor produtivo na América Latina. O quinto capítulo analisa a evolução da regulamentação e da supervisão, além de apresentar exemplos e avanços nessas áreas. Finalmente, no sexto capítulo são apresentadas algumas conclusões sobre como o crescimento e a consolidação progressiva do ecossistema na região foram evidenciados.

Índice

Prefácio	BID Finnovista	04
Introdução	--	09
Visão geral das Fintechs: principais tendências de 2018 e comparação com 2017	-- Segmentos de negócio Subsegmentação Distribuição geográfica Maturidade Internacionalização Mortalidad Principais desafios Tecnologia Segurança cibernética Emprego Investimentos	12 14 19 28 40 42 46 48 49 51 52 53
Questões de gênero em Fintech	-- Mulheres como fundadoras de startups de Fintech Participação de mulheres na força de trabalho das startups de Fintech As mulheres como usuárias dos serviços de Fintech e as perspectivas de maior inclusão financeira O potencial das soluções de Fintech	64 66 69 74 77
Colaboração em ecossistemas de Fintech	-- Organização setorial Programas e iniciativas de inovação aberta Banco aberto e API O trabalho do FOMIN para estimular o ecossistema de fintech para a inclusão	85 87 104 106 109
Inclusão financeira	-- Atendimento às PMEs para melhorar a inclusão financeira e o financiamento produtivo na região	112 116
Regulamentação financeira	-- Visão geral da regulamentação na região Lei de Fintech do México Alternativas de política e regulamentação no mundo O papel das associações de tecnologia financeira Qual é a percepção sobre a regulamentação das fintechs na América Latina e no Caribe? Scorecard de regulamentação	119 120 122 124 125 128 131
Conclusões	-- Referências Agradecimentos	132 134 137

Prefácio



Na América Latina, o setor de fintech continua a crescer rapidamente e, neste momento, está em uma situação muito interessante. O crescimento rápido não se observa apenas em números, mas também no nível de interesse despertado pelo segmento. Há apenas cinco anos, o tema fintech não figurava nas principais discussões dos setores público e privado da região. Há apenas dois anos, não havia uma única medição consolidada que permitisse apreciar todas as inovações em questões financeiras que vêm surgindo progressivamente na América Latina. Para o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), a inovação e as novas startups tecnológicas no setor de serviços financeiros representam questões de importância fundamental para o futuro, razão pela qual promovemos uma iniciativa para abordar essa lacuna e, assim, avaliar detalhadamente a evolução do setor de fintech na nossa região. O resultado dessa iniciativa está no relatório “Fintech: as inovações que você não sabia que eram da América Latina e do Caribe”, publicado em meados de 2017. Esse estudo continua sendo, até o presente, o maior e único esforço para medir sistematicamente a atividade das empresas e do setor de fintech na região. A receptividade e o interesse gerados pelo primeiro relatório foram extraordinários, confirmando a importância crescente que o setor de fintech está adquirindo em todos os níveis, bem como a necessidade de continuar aprofundando os esforços para medir, analisar e fortalecer este setor jovem, porém dinâmico.

É, portanto, motivo de orgulho para o Grupo BID apresentar a segunda edição do relatório “Fintech na América Latina”, que atualiza a descrição detalhada das atividades do setor e sua evolução em relação à primeira medição. Os resultados, que os convidamos a analisar detalhadamente, são bastante promissores, pois demonstram o dinamismo e o momento pelos quais este setor está passando, já contando com mais de 1.100 empresas na região, que oferecem inúmeras soluções inovadoras aos consumidores e empresas da América Latina. Mas além do rápido crescimento em termos de novas startups, também há sinais de consolidação quando se leva em conta o nível de maturidade do ecossistema como um todo, bem como o crescente interesse por parte dos investidores locais e estrangeiros, que se traduz em volumes recorde de investimentos. Por outro lado, continuam se destacando tendências importantes, como a ênfase no atendimento a pequenas e médias empresas (PMEs) e segmentos que continuam desassistidos pelo sistema financeiro tradicional, confirmando o potencial das fintechs em termos de desenvolvimento da região.

Deve-se notar que a rápida evolução também foi observada no setor público da região, o que se reflete em novas iniciativas para aprofundar o diálogo público-privado e as novas regulamentações. Por meio de assessoria técnica em políticas públicas e regulamentação, o BID vem apoiando o progresso do ecossistema de fintech na região em vários países, com abordagem equilibrada e proporcional ao setor. Da mesma forma,

o BID fornece apoio técnico aos tópicos relacionados a fintech no contexto da Aliança do Pacífico. A questão da integração e harmonização em nível regional é muito relevante para aprofundar a consolidação e o crescimento do setor e representa uma pauta de grande importância para o BID, razão pela qual lançamos uma nova iniciativa para o “bem público regional”, com o objetivo de contribuir para o aprimoramento das regulamentações financeiras e políticas, bem como com o fortalecimento institucional dos atores do ecossistema fintech, inclusive as associações de fintech da região que, conforme descrito detalhadamente neste relatório, desempenham um papel fundamental.

Finalmente, nesta edição, procuramos também analisar novos temas de alta relevância que não foram abordados na primeira edição, como o da segurança cibernética e de gênero no setor e no contexto da inclusão financeira das mulheres. Esta edição também inclui uma parte dedicada à situação dos países da América Central, do Panamá e da República Dominicana, onde se observa que começam a surgir ecossistemas com oportunidades e desafios específicos.

Há quase dois anos, nos aventuramos a dizer que a revolução fintech veio para ficar. Atualmente, não apenas confirmamos essa opinião, como também reafirmamos todas as oportunidades que oferece. Em geral, as perspectivas são bastante positivas e encorajadoras, mas ainda há muito trabalho a ser feito para conseguir uma consolidação equitativa do setor e garantir que importante potencial trazido pelas fintechs resulte efetivamente em vidas melhores para todos.

BID

Após o relatório inaugural, publicado no ano passado (BID, 2017) e desenvolvido em conjunto pelo BID e a Finnovista, onde foram demonstrados o volume, o desenvolvimento e a maturidade das inovações de fintech na América Latina e no Caribe, em 2018 voltamos com a segunda edição para conhecer os progressos feitos na região no que diz respeito ao ecossistema e às inovações de fintech.

Embora o primeiro estudo tenha sido relevante por sua abrangência e profundidade (nunca antes haviam sido publicadas informações tão granulares, que demonstrassem o estado atual das inovações de fintech na América Latina), esta edição é ainda mais importante para nós. O ano de 2018 marca o quinto aniversário da fundação da Finnovista, justamente com a missão de acelerar as startups de fintech na América Latina. Trabalhamos colaborativamente com diferentes atores da comunidade de fintech, para desenvolver e articular um ecossistema fintech na região. Para a Finnovista, este relatório é uma ferramenta para continuar conscientizando os diferentes agentes que fazem parte do ecossistema fintech na região.

Durante os últimos cinco anos, o setor de fintech apresentou um crescimento estupendo em todos os sentidos na América Latina. Não aumentou apenas o número de atores, tanto startups da área de fintech quanto instituições financeiras que se aproximam para interagir com elas, como também a variedade de atores. Passaram a fazer parte do ecossistema reguladores e supervisores de sistemas financeiros e investidores locais de *venture capital*. Cinco anos atrás, não percebíamos o interesse desses e de outros atores em participar do setor ou até mesmo de dialogar com as startups de fintech. Hoje em dia, contudo, esses novos atores participam regularmente de congressos, reuniões, fóruns, mesas redondas e grupos de trabalho, querendo não apenas acompanhar mas, em alguns casos, liderar a transformação do setor em seus respectivos países por meio das startups de fintech.

A participação ativa desses novos atores deu origem a marcos importantes em questões regulatórias no último ano como, para citar apenas alguns exemplos, a aprovação da Lei de Fintech no México, o Projeto de Decreto sobre *Crowdfunding* na Colômbia e a consulta pública do Banco Central do Brasil. Sem avaliar se cada uma dessas ações impede ou impulsiona a inovação de fintech em seus respectivos países, o fato de chegar ao ponto de discutir novos marcos regulatórios que contemplem e reconheçam a inovação em serviços financeiros é, por si só, uma amostra do grande progresso que houve na região em termos de fintech.

O aumento da atividade no campo regulatório é também o resultado do enorme esforço das associações de classe que surgiram na região e assumiram a liderança do diálogo e da negociação com os órgãos reguladores e os bancos centrais. Há apenas cinco anos não havia nenhuma associação de fintech na região; hoje, cada

país tem a sua e há até mesmo um grupo regional, que inclui também a associação espanhola.

A maior presença, atividade e colaboração de atores tradicionais do setor (bancos, instituições de pagamentos, seguradoras e bolsas de valores, entre outros) com as startups de fintech é outro indicador do desenvolvimento que estamos vivendo na região no que diz respeito à inovação do setor. Há cinco anos, era impensável para muitos falar sobre programas de inovação aberta, que buscam benefícios tangíveis para a transformação digital do setor na forma de pilotos, testes de conceito, *venture capital* e programas de imersão. Atualmente, esta é a norma, com atores locais, regionais e globais estabelecendo presença importante, com intenções reais de abordagem e colaboração com as startups de fintech.

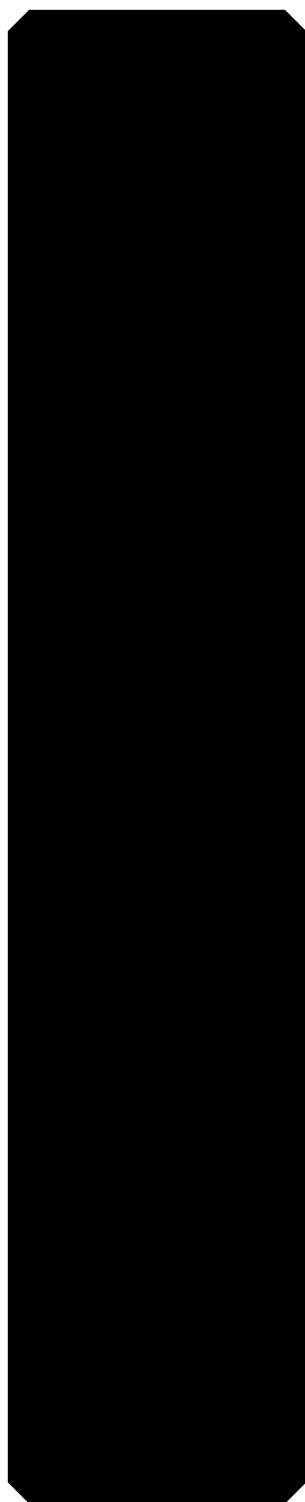
Finalmente, deve-se mencionar que, do ponto de vista da Finnovista, estamos apenas na ponta do iceberg no que diz respeito à atividade, inovação e, sobretudo, ao impacto que se pode esperar em resultado das inovações de fintech na América Latina. Esses primeiros cinco anos de atividade serviram para estabelecer uma plataforma, sensibilizar os diferentes atores e fornecer-lhes as ferramentas adequadas. A partir de agora, eles devem apoiar-se nessas plataformas e ferramentas para a execução, trazendo inovação, transformação e mudanças para o setor dos serviços financeiros na América Latina. Como todas as partes envolvidas investiram tempo, dinheiro e outros recursos para estabelecer um ecossistema unificado, não podemos perder esta grande oportunidade de, a partir de agora, gerar impacto real no setor e na sociedade.

Esperamos que este relatório seja útil para todo o ecossistema e apóie as bases contínuas do ecossistema fintech na América Latina

Esperamos que este informe sea de utilidad para todo el ecosistema en su conjunto y apoye en la continua cimentación del ecosistema Fintech de América Latina.

Finnovista

Introdução



Diante do surgimento acelerado de novas empresas financeiras com base em plataformas tecnológicas conhecidas como fintech, e dada a importância estratégica do setor para a região, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e a Finnovista conduziram, durante 2016 e 2017, o maior levantamento de informações já realizado sobre a situação do setor de fintech na América Latina. O resultado da pesquisa, que também incluiu o levantamento de informações sobre jovens startups de fintech de 18 países da região, foi publicado em 2017, no relatório “Fintech: inovações que você não sabia que eram da América Latina e do Caribe” (BID, 2017), que é, até hoje, o primeiro e mais abrangente esforço para descrever sistematicamente a atividade empresarial relacionada às fintechs na região. Foi identificado um total de 703 startups de fintech em 15 países, com ofertas de soluções que abrangem todos os segmentos de negócios e as tecnologias observadas globalmente, demonstrando o surgimento do setor de serviços financeiros digitais mais inovador e inclusivo na região.

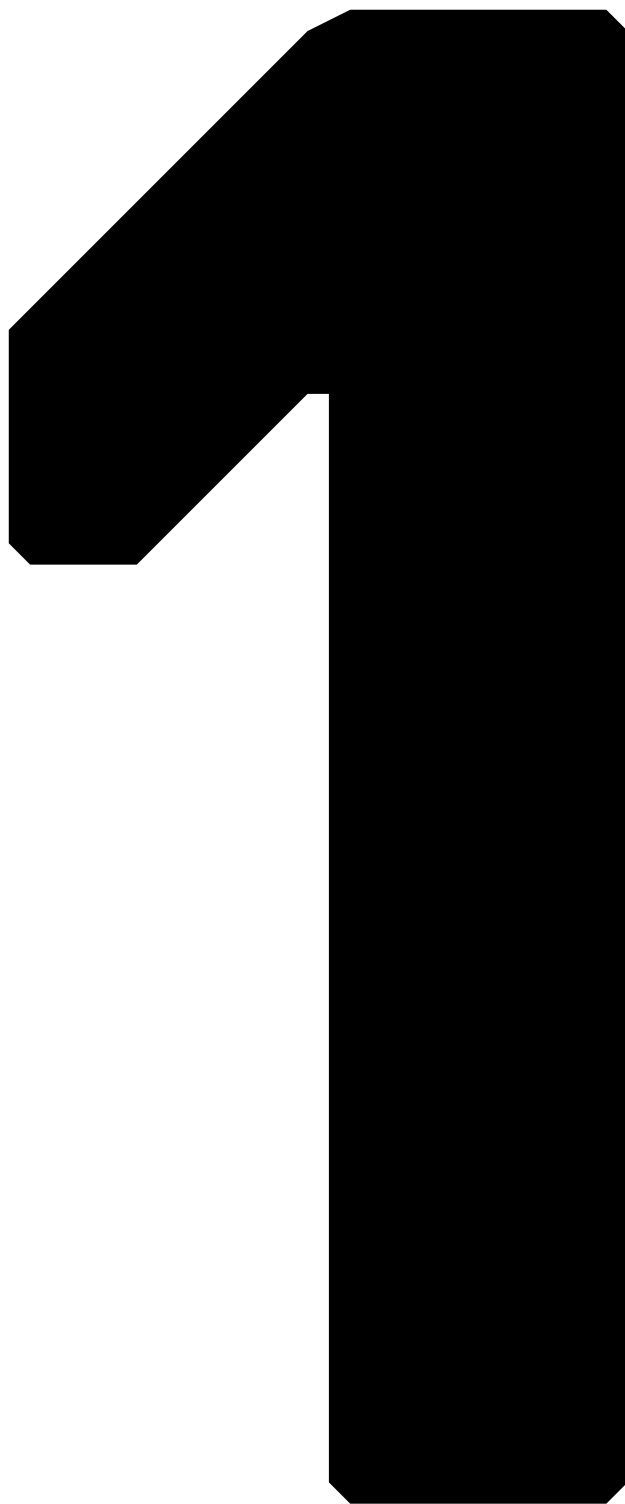
O relatório publicado em 2017 tornou-se uma ferramenta útil para divulgar as inovações que estão ocorrendo na região e suas tendências, gerando grande interesse dos setores público e privado em nível local, regional e até global. Dada a relevância, utilidade e importância dessas informações, bem como a necessidade de continuar medindo e analisando a evolução e a dinâmica do setor na América Latina, o BID e a Finnovista voltaram a unir esforços para atualizar o relatório de 2017 e preparar esta publicação, intitulada “Fintech na América Latina 2018: crescimento e consolidação”.

Para o presente relatório, foi conduzida também uma pesquisa, divulgada em 18 países da América Latina, que contou com a colaboração de entidades líderes no desenvolvimento de ecossistemas de empreendedorismo de cada país. Até o primeiro trimestre de 2018, 397 startups de fintech de 18 países¹ haviam respondido à pesquisa. Como no primeiro relatório, esta atualização apresenta os resultados dessa pesquisa bem como os de uma pesquisa completa sobre diferentes temas e fontes feita pelo BID e pela Finnovista. Além disso, este relatório examina novas dimensões, como questões de gênero, segurança cibernética e do desenvolvimento de ecossistemas na América Central, no Panamá e na República Dominicana. O primeiro capítulo oferece uma visão geral do setor na região, destacando a evolução dos diferentes segmentos de negócios e a distribuição geográfica das startups, bem como a situação de desenvolvimento e a maturidade do ecossistema. É importante notar que este capítulo inclui novas dimensões, como a situação na América Central, no Panamá

¹ Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, República Dominicana, Uruguai e Venezuela.

e na República Dominicana, e a abordagem de questões como segurança cibernética e mortalidade das empresas. No segundo capítulo, as questões de gênero e fintech são abordadas em três dimensões: mulheres como fundadoras de startups de fintech, mulheres como trabalhadoras do setor de fintech e, finalmente, mulheres como usuárias de serviços de fintech. O terceiro capítulo aborda a colaboração dos diversos atores, como estão organizados e seus principais programas e iniciativas, com ênfase especial nas associações de fintech nos vários países da região. O quarto capítulo discute o potencial do setor de fintech para melhorar a inclusão financeira e o financiamento do setor produtivo na América Latina. O quinto capítulo analisa a evolução da regulamentação e supervisão, além de apresentar exemplos e avanços nessa área. Finalmente, no sexto capítulo, são apresentadas algumas conclusões sobre como vêm sendo evidenciados o crescimento e a progressiva consolidação do ecossistema na região.

**Visão geral
das fintechs:
principais
tendências
de 2018 e
comparação
com 2017**



Nos últimos anos, a América Latina aderiu à revolução mundial de fintech, criando ecossistemas de inovação e empreendedorismo que permitem o desenvolvimento de novas startups tecnológicas que oferecem produtos e serviços financeiros altamente inovadores. Há muitos estudos que refletem o entusiasmo demonstrado nos últimos anos pelo setor de fintech na América Latina e no Caribe, como o Trend Watch (2017), da LAVCA, que mostrou que o setor de fintech representa 25% dos investimentos de *venture capital* em tecnologia da informação (TI) na região e o relatório da Fintech Trends to Watch in 2018 (CB Insights, 2018), que observou que a região superou outros mercados, como o da África e da Austrália, em número de contratos de fintech fechados em 2017, que atingiram 38 acordos em um ano.

Na primeira edição deste relatório, publicada em 2017 pelo BID e Finnovista, foram identificados 703 empreendimentos Fintech em 15 países da América Latina. Apenas um ano depois, foram identificadas 1.166 startups de fintech em 18 países da região. Esse número representa um aumento de 66% no último ano, ou seja, atualmente há 463 startups a mais de fintech na América Latina e no Caribe do que no ano anterior (gráfico 1).

Gráfico 1

Quantidade
de startups na
América Latina



1166

Startups 2018

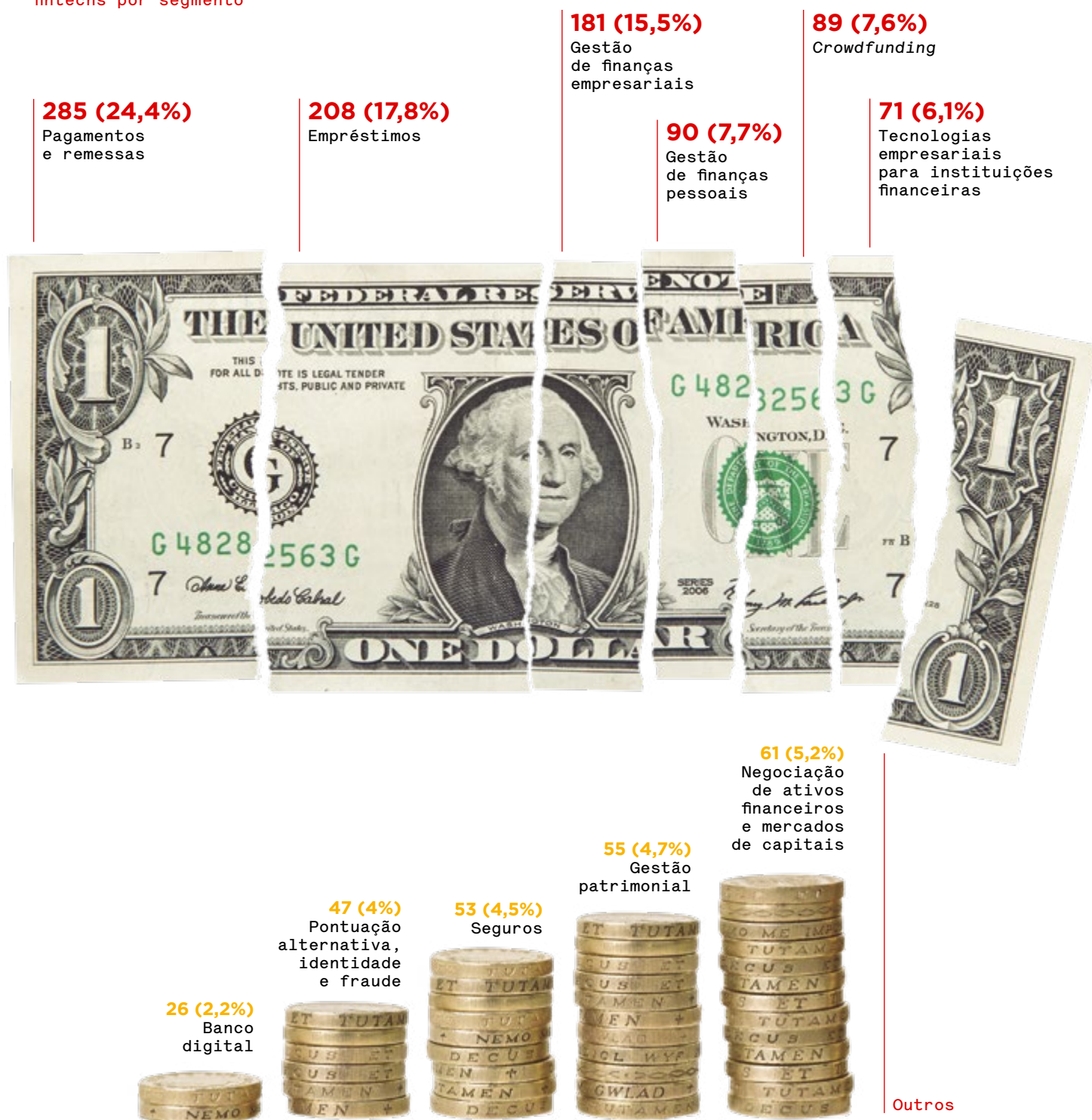
703

Startups 2017

Onde estamos em 2018?

Como se observou em 2017, as startups de fintech na América Latina oferecem inúmeras soluções em diferentes segmentos de negócios. As 1.166 startups de fintech identificadas nesta nova edição estão distribuídas em 11 segmentos, dos quais três posicionam-se como mais representativos em termos de quantidade de empresas, já que, somados, representam 58% do total de empresas identificadas: pagamentos e remessas, com 285 startups, ou 24% do total; empréstimos, com 208 startups, ou 18%; e gestão financeira empresarial, com 181 startups, ou 15% do total (gráfico 2).

Gráfico 2

Distribuição de
fintechs por segmento**1166**

Startups

Existe grande necessidade no mercado de ferramentas que ajudem as empresas a melhorar a gestão de seus recursos e a fazer a transição para a digitalização de suas finanças.

Em grande medida, o tamanho desses três segmentos é explicado pela massificação dos dispositivos móveis na região, pelas altas taxas de população mal atendida e/ou excluída do sistema financeiro formal, bem como pelas limitações ou ineficiências de oferta por parte dos atores financeiros tradicionais.

A forte presença de soluções móveis para pagamentos e remessas se deve, em grande parte, à alta penetração de smartphones na região que, em 2017, atingiu 67% da população (GSMA, 2018) e aos altos índices de exclusão, pois estima-se que 45% dos adultos da região ainda estejam excluídos dos serviços financeiros formais por não terem conta bancária (Banco Mundial, 2017). Por outro lado, a oferta limitada de crédito, que implica em custos de acesso e taxas de juros elevados nos serviços financeiros tradicionais, criou uma oportunidade que levou ao surgimento de inúmeros modelos novos para se obter soluções de financiamento mais eficientes e menos onerosas pelas fintechs. Finalmente, a oferta de soluções de gestão de finanças empresariais reflete uma grande oportunidade na região, devido à importância do setor de pequenas e médias empresas (PMEs), que representa aproximadamente 90% das empresas da América Latina e do Caribe, cujo desafio é digitalizar-se progressivamente. Diante disso, existe grande necessidade no mercado de ferramentas que ajudem as empresas a melhorar a gestão de seus recursos e a fazer a transição para a digitalização de suas finanças.

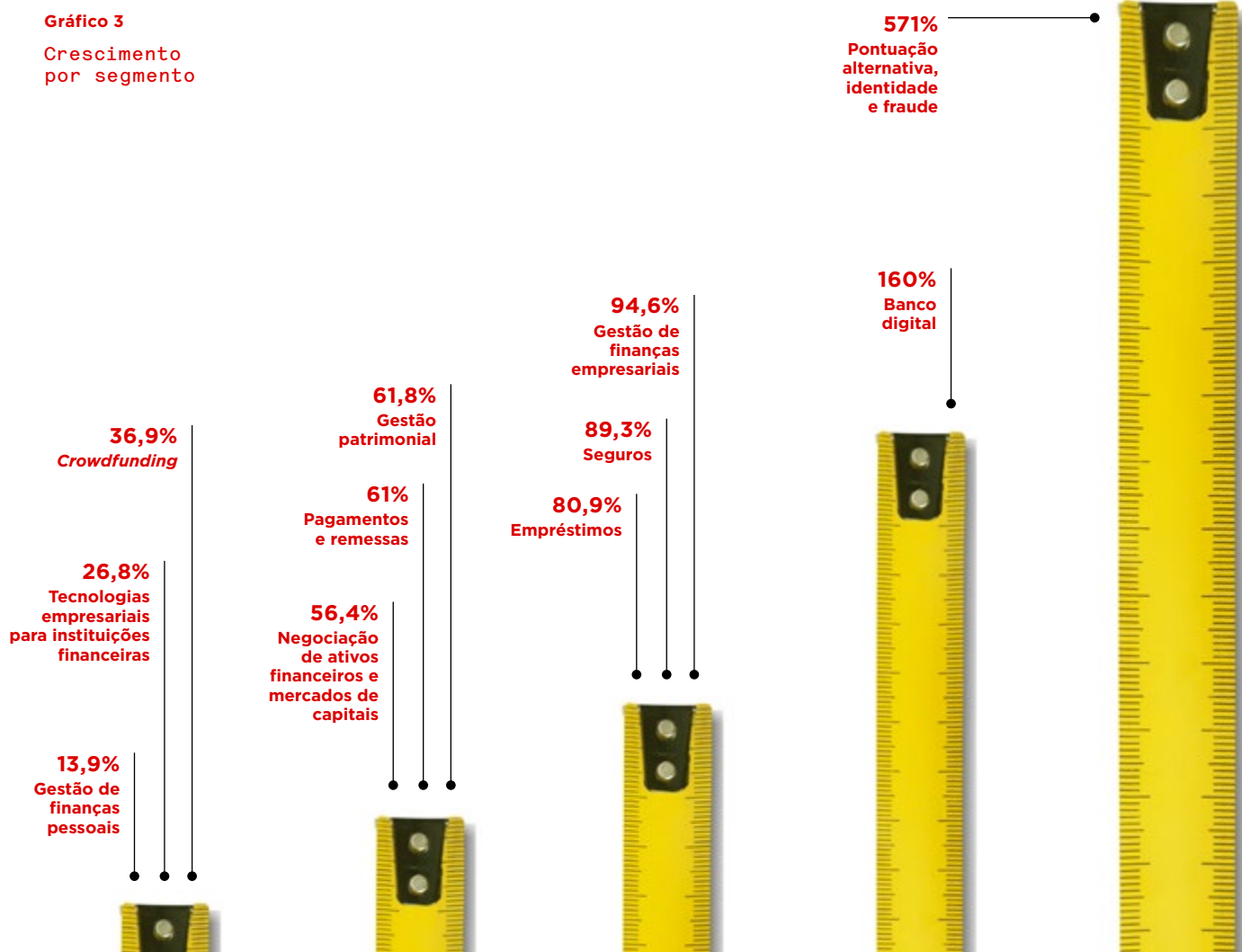
Os demais segmentos têm participação inferior a 10% do total de startups identificadas, embora todos tenham apresentado crescimento de mais de 25% no último ano, mostrando o impulso que adquiriram e o dinamismo do ecossistema fintech da região. Dentre eles, os segmentos de gestão de finanças pessoais (90 startups, 8% do total), *crowdfunding* (89 startups, 8% do total), tecnologias de negócios para instituições financeiras (71 startups, 6% do total), negociação de ativos financeiros e mercado de capitais (61 startups, 5% do total), gestão de patrimônios (55 startups, 5% do total), seguros (54 startups, 5% do total), score de crédito, identidade e fraude (47 startups, 4% do total) e banco digital (26 startups, 2% do total).

Como os segmentos evoluíram em comparação com 2017?

Ao se comparar a distribuição entre os diferentes segmentos de fintech com os resultados de 2017, observa-se a mesma ordem hierárquica em praticamente todos os segmentos em termos da quantidade de startups. A única variação se dá nos dois últimos segmentos, uma vez que, em 2017, o segmento minoritário foi o de score de crédito, identidade e fraude, que conta com 47 startups este ano e supera o de bancos digitais, que ficou em último lugar com 26 startups.

Além do tamanho dos setores, ao examinar o crescimento de cada um deles em relação a 2017, observa-se que, em muitas ocasiões, o maior crescimento não está ocorrendo nos segmentos que têm quantidade mais alta de startups.

Em primeiro lugar, vale destacar o crescimento acima de 100% experimentado por dois segmentos, que são minoritários em quantidade de startups: score de crédito, identidade e fraude, que cresceu 571%, passando de 7 para 47 startups, e banco digital, com crescimento de 160%, passando de 10 para 26 startups (gráfico 3).



O alto crescimento do segmento de score de crédito, identidade e fraude reflete a importância de aspectos como a segurança cibernética na transformação digital, uma vez que a maior presença de dispositivos conectados à rede e a quantidade maior de transações realizadas por esses meios também pressupõe o aumento das oportunidades para crimes cibernéticos. De acordo com o Relatório Anual de Segurança Cibernética da Cisco (2018), todos os dias são registrados quase 20 bilhões de ataques em todo o mundo, mostrando a necessidade de ter soluções desse tipo para enfrentá-los. Por outro lado, o aumento observado no segmento de banco digital reflete, em parte, a necessidade de oferecer produtos e serviços bancários que possam atrair as novas gerações e interagir adequadamente com elas, bem como a importância dos dispositivos móveis usados pela população para fazer transações bancárias.

Entre os 11 segmentos de fintech identificados, observa-se que nenhum apresentou diminuição em relação à edição anterior deste relatório, enquanto 6 cresceram entre 50% e 100%, no último ano, demonstrando o dinamismo geral pelo qual o setor está passando. São eles: gestão de finanças empresariais (95%), seguros (89%), empréstimos (81%), gestão patrimonial (62%) e negociação de ativos financeiros e mercados de capitais (56%).

Em relação a 2017, gestão de finanças pessoais registrou o menor crescimento dentre todos os segmentos de fintech, de apenas 14%. No entanto, nos principais ecossistemas de fintech da região (Brasil, México, Colômbia e Chile), esse segmento esteve sempre entre os cinco com maior número de startups. Portanto, o crescimento menor pode refletir a saturação do mercado para esse tipo de solução. Mesmo assim, o BID e a Finnovista acreditam que a gestão de finanças pessoais será um segmento essencial no futuro dos serviços financeiros, uma vez que a divisão da oferta de serviços realizada por fintechs deverá ser agregada, em breve, em um supermercado de serviços financeiros digitais e as startups desse segmento são as que estão melhor posicionadas para conduzir tal agregação. Além disso, as soluções de gestão de finanças pessoais assumem papel fundamental na educação e desenvolvimento de capacidades financeiras, fornecendo ferramentas que permitem que as pessoas gerenciem suas despesas e economias de forma mais eficiente e intuitiva.

Pagamentos e remessas

Na América Latina, há dois fatores principais que impulsionaram o auge das soluções tecnológicas para pagamentos e remessas: o alto índice da população excluída do sistema financeiro tradicional, já que apenas 51% da população adulta da região tem acesso a uma conta em uma instituição financeira, e a alta penetração de smartphones, já que a taxa de penetração da telefonia móvel na região é de cerca de 67% (GSMA, 2018). Ambos os fatores impulsionaram o surgimento das soluções que permitem fazer transações usando dispositivos móveis, o que posicionou o segmento de pagamentos e remessas como o mais importante da região, com 285 startups (24% do total) e crescimento anual de 61%.

Uma análise mais detalhada mostra que os canais e agregadores de pagamento são o subsegmento mais numeroso (37% do total), demonstrando a necessidade latente de oferecer soluções de pagamento mais baratas e eficientes num momento em que o comércio eletrônico está em franca expansão, tendo triplicado suas vendas na região nos últimos seis anos (IDC, 2017). Logo a seguir vem o subsegmento de pagamentos móveis e carteiras eletrônicas (que também constitui 37% do total), refletindo o aumento do uso de dispositivos móveis para fazer transações como transferências de recursos entre pessoas físicas, compras de produtos e/ou serviços por meio de telefones celulares ou transações com cartões de débito ou crédito.

O restante do segmento está distribuído entre outros tipos de soluções que incluem plataformas para transferências e remessas internacionais, soluções de pagamento móvel em pontos de venda e soluções com criptomoedas. O gráfico 4 mostra a distribuição das 285 startups de pagamentos e remessas.

Gráfico 4

Subsegmentação:
pagamentos e
remessas

37,2%

**Canais e agregadores
de pagamentos**

36,8%

**Pagamentos móveis
e carteiras eletrônicas**

9,1%

Soluções de pagamento móvel
em pontos de venda

7,0%

Soluções de
criptomoeda

5,3%

Outros

4,6%

Transferências
internacionais e remessas

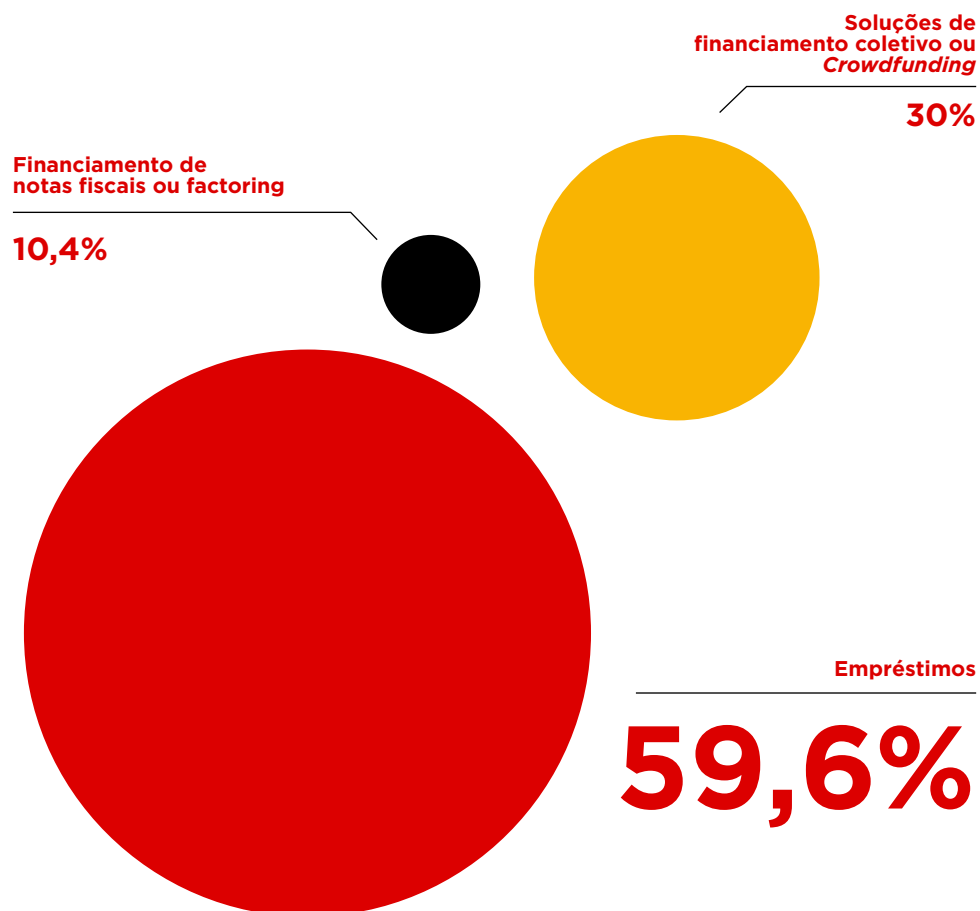


Plataformas de financiamento alternativo

Atualmente, o índice de pessoas e empresas na região que não têm acesso a crédito por meio do sistema financeiro tradicional é bastante elevado. Os motivos vão desde a falta de histórico de crédito do mutuário, o que gera custos de transação mais altos para os intermediários financeiros, até problemas de informações assimétricas, exigências burocráticas e custos de escala, entre outros. Diante dessa situação, surgiu na América Latina um grande número de soluções em novos modelos de negócios, oferecendo formas alternativas de financiamento para consumidores e empresas, a partir de: i) soluções de empréstimos (60% do total), seja com recursos próprios ou entre pessoas físicas; ii) soluções de financiamento coletivo ou *crowdfunding* (30% do total); e iii) financiamento de duplicatas ou factoring (10%) (gráfico 5).

Gráfico 5

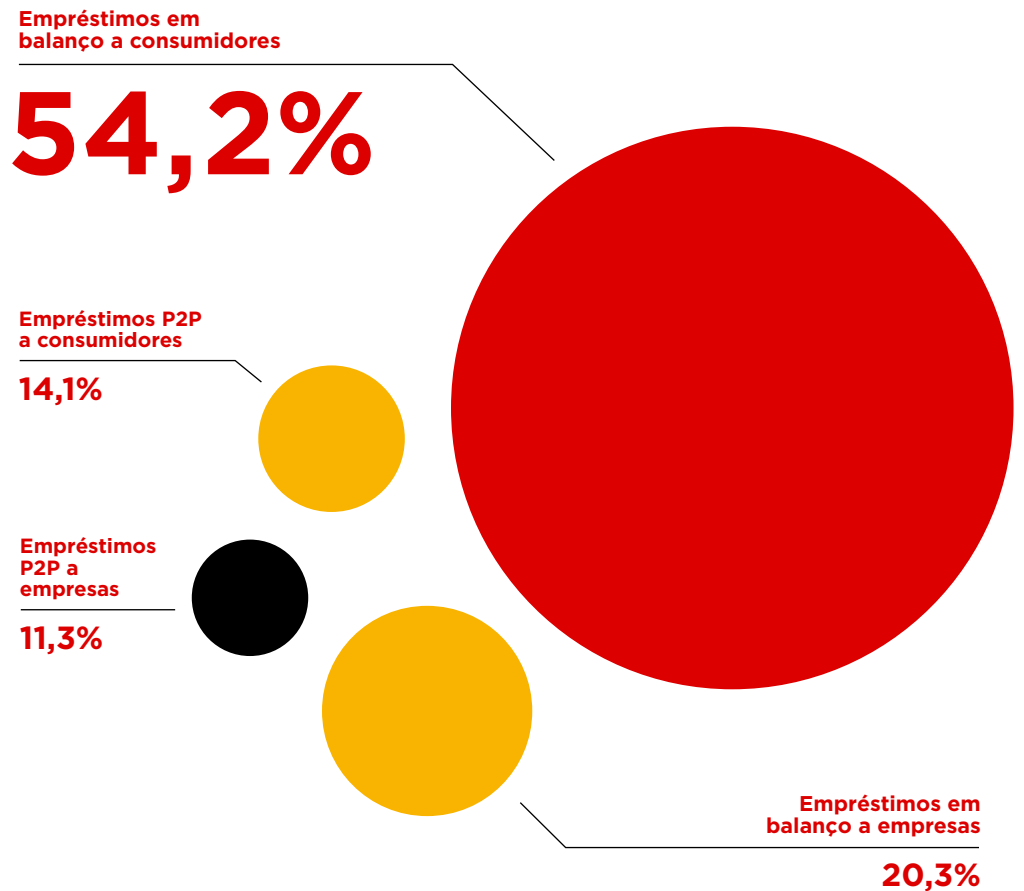
Subsegmentação:
plataformas de
financiamento
alternativo



Em comparação com os resultados obtidos em 2017, verifica-se que o subsegmento que teve o maior crescimento no ano passado foi o de financiamento de duplicatas ou factoring, com aumento de 82%, seguido pelo de empréstimos, com aumento de 81% e, finalmente, o de soluções de financiamento coletivo ou *crowdfunding*, com aumento de 46% no último ano.

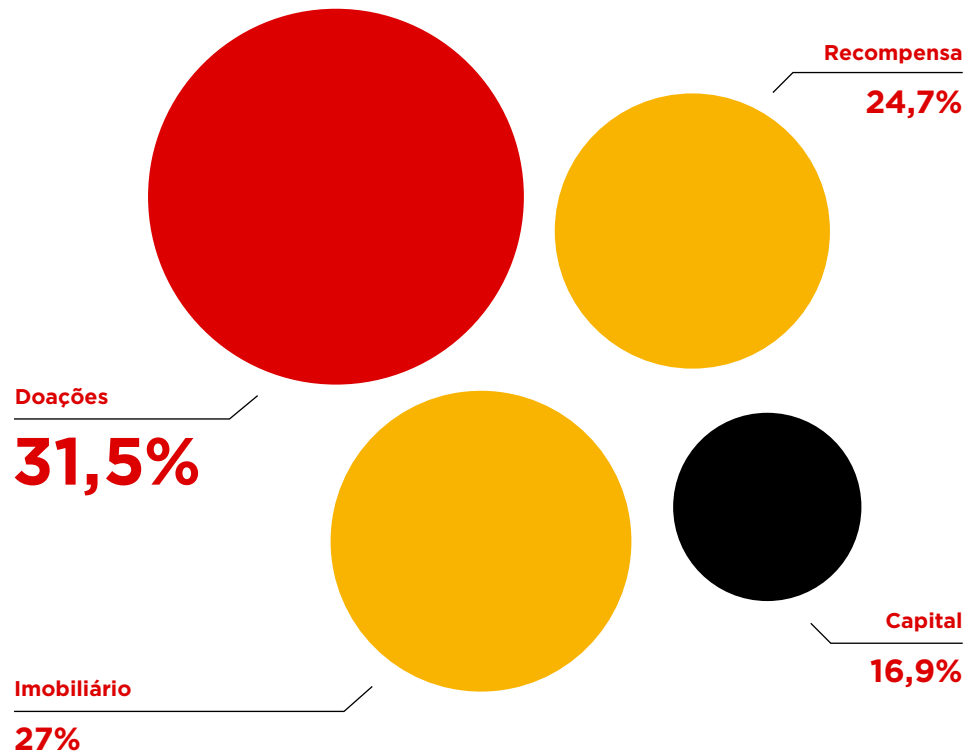
Além disso, deve-se notar que as soluções que concedem empréstimos com recursos próprios ainda são maioria (75% do total), em comparação com as que operam no modelo de pessoa para pessoa ou *peer to peer* (P2P) (25% do total). Por outro lado, os consumidores continuam a ser o principal mercado alvo das soluções de empréstimos, uma vez que 68% deles direcionam suas soluções aos consumidores, enquanto 32% visam às empresas. O gráfico 6 ilustra a distribuição das 177 soluções de empréstimos.

Gráfico 6
Subsegmentação:
empréstimos



O financiamento coletivo ou *crowdfunding* surge como um caminho de financiamento alternativo, pelo qual os investidores financiam projetos em troca de participação ou de recompensas, ou simplesmente o fazem como doação. Na América Latina, observa-se que existem mais soluções de *crowdfunding* no modelo de doação (32% do total), sintoma do auge da economia colaborativa, bem como da cultura empreendedora que, por sua vez, gera mais interesse em apoiar e participar de diferentes tipos de projetos. Depois vêm as soluções de *crowdfunding* imobiliário (27% do total), por meio das quais qualquer pessoa pode investir pequenas quantias em startups imobiliárias e receber juros por isso, uma atividade anteriormente limitada a investidores com grandes quantias disponíveis. Somente no México, esse subsegmento cresceu 730% no ano passado; recentemente, o país anunciou a possibilidade de regulamentação específica desse subsegmento, dentro do quadro geral da Lei de Fintech aprovada em março de 2018². O gráfico 7 ilustra a distribuição das 89 soluções de financiamento coletivo.

Gráfico 7
Subsegmentação:
crowdfunding



Fonte: Pesquisa BID e Finnovista (2018).

² O capítulo 5 apresenta mais informações sobre a Lei de Fintech do México.

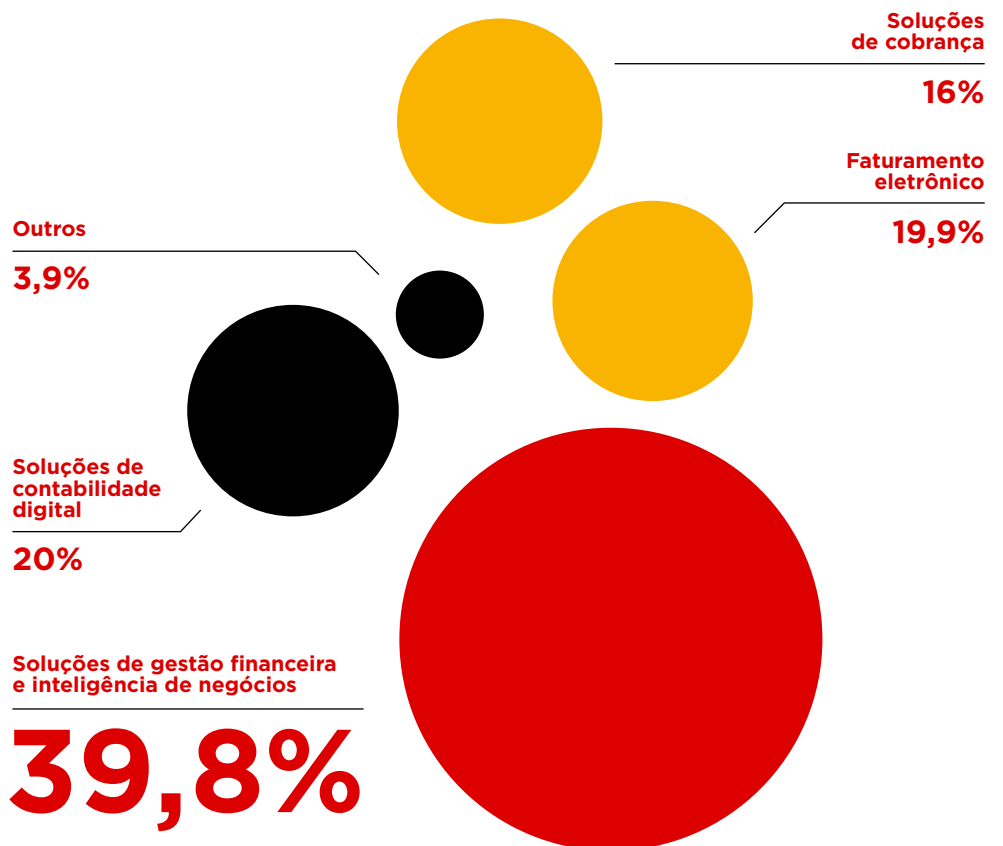
Este capítulo mostra apenas a quantidade e a proporção de startups de fintech que operam nos diferentes subsegmentos de financiamento alternativo, mas uma análise mais ampla sobre esse assunto, inclusive valores e fluxos estimados das transações realizadas, pode ser consultada na publicação de 2017 “*The Americas Alternative Industry Report: Hitting Stride*” (CCFA, 2017), que contou com o apoio do BID. Até o final de 2018, será publicada uma nova edição deste relatório com dados atualizados, também com o apoio do BID. Além disso, e considerando que as informações geradas nesses relatórios mostraram que, na América Latina as empresas fintech de financiamento alternativo dão ênfase a atendimento a empresas, especialmente as PMEs, em março de 2018, o Cambridge Centre for Alternative Finance (CCFA), com o apoio do BID, publicou o estudo “*El acceso de las empresas a una fuente alternativa de financiamiento: inmersión profunda al caso de México y Chile*”, que examina a forma e as razões pelas quais as empresas estão buscando e acessando essas novas fontes de financiamento. Esses estudos complementam bastante as informações contidas neste relatório.

Gestão de finanças empresariais

As PMEs representam um segmento essencial da economia da América Latina e estão cada vez mais digitalizando seus negócios para conseguir uma gestão seja mais eficiente e otimizada. Nesse cenário, aumentaram bastante as soluções de gestão empresarial que usam a tecnologia para reduzir os custos e o tempo dedicado às tarefas administrativas. Nesse segmento, observa-se mais soluções de gestão financeira e inteligência de negócios (40% do total), seguidas por soluções de contabilidade digital (20%), faturamento eletrônico (20%) e soluções de cobrança (16%) (gráfico 8).

Os dados de crescimento de cada subsegmento em relação ao ano anterior mostram que os subsegmentos de gestão financeira e inteligência de negócios e o de faturamento eletrônico aumentaram 125%. Por um lado, esse aumento reflete a necessidade das empresas de digitalizar seus processos contábeis e administrativos, a fim de obter um maior controle da situação financeira da empresa, bem como de permitir sua adaptação aos novos regulamentos de países como o Chile ou a Argentina, entre outros, que exigem faturamento eletrônico.

Gráfico 8
Subsegmentação: gestão de finanças empresariais



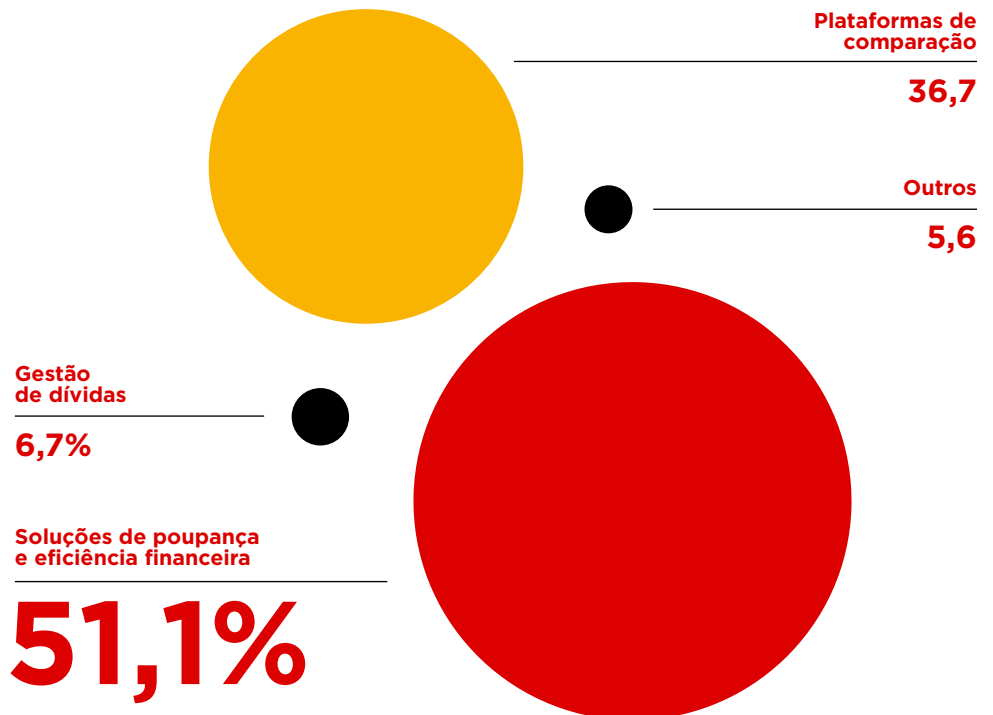
Gestão de finanças pessoais

O segmento de gestão de finanças pessoais, o quarto mais importante da região com 90 startups (8% do total), ganhou particular importância devido ao potencial de melhorar o conhecimento e a capacidade financeira da população ao oferecer soluções que permitem comparar os diferentes serviços financeiros disponíveis, bem como conhecer e gerir de forma adequada e intuitiva diversos aspectos da saúde financeira.

Destaca-se a importante presença de soluções de poupança e eficiência financeira, uma vez que mais de 50% das soluções deste segmento oferecem produtos e/ou serviços desse tipo. Essas soluções oferecem aos usuários ferramentas intuitivas que permitem controlar diariamente as despesas e receitas, além de estabelecer objetivos simples de poupança que podem ajudá-los a construir um futuro financeiro melhor. A seguir, as plataformas de comparação (37% do total), soluções que permitem ao usuário comparar as características de diversos produtos financeiros, como financiamento da casa própria, além de realizar processos de aquisição on-line. Neste segmento, houve crescimento negativo em um dos subsegmentos, em relação a 2017: o segmento de gestão de dívidas, que apresentou queda de 14%, passando de 7 para 6 startups.

É a seguinte a distribuição das 90 startups do segmento de gestão de finanças pessoais:

Gráfico 9
Gestão de finanças pessoais

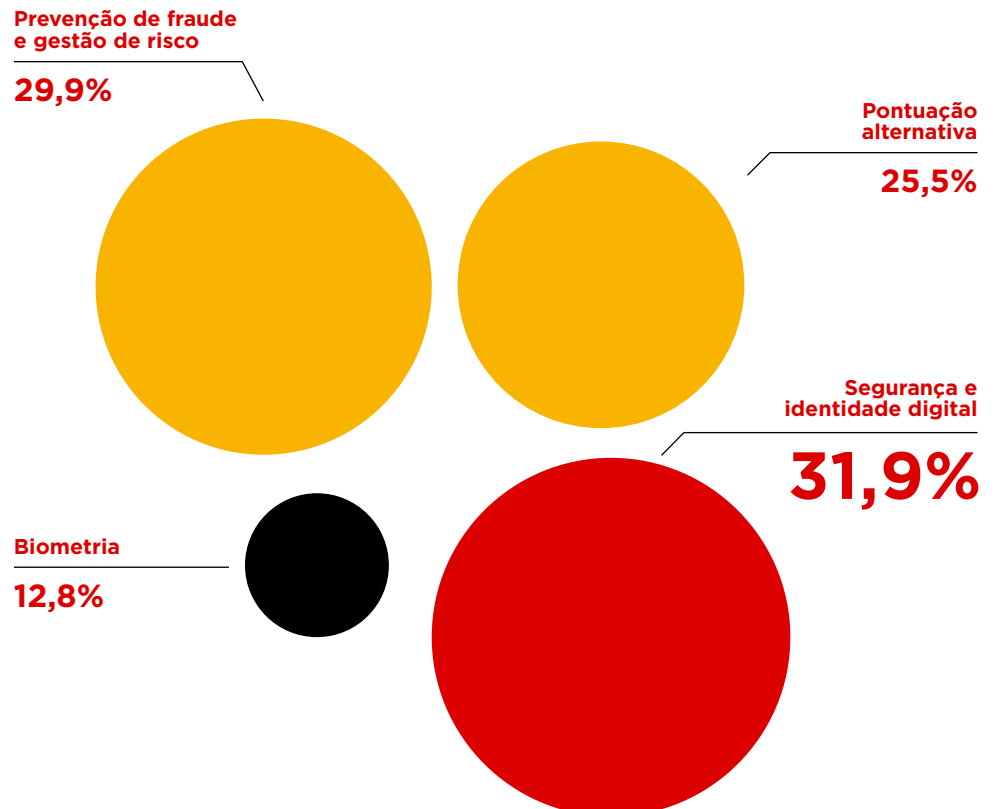


Score de crédito, identidade e fraude

Como mencionado anteriormente, apesar de ainda ser um dos emergentes na região, o segmento de score de crédito, identidade e fraude registrou o maior crescimento no ano passado, com aumento de 571%, de 7 para 47 startups. Esse crescimento elevado é reflexo da necessidade de adotar soluções tecnológicas que permitam enfrentar os riscos associados ao maior desenvolvimento do ecossistema digital, como ataques cibernéticos ou fraudes de rede. Por exemplo, somente em 2017, a América Latina registrou 677 milhões de ataques a computadores, um aumento de 59% em relação ao ano anterior (NovaRed, 2018).

Diante desse cenário, as soluções de segurança e aquelas voltadas à prevenção de fraudes e gerenciamento de riscos representam 60% do total do segmento. Especificamente, as soluções de prevenção de fraude e gestão de risco respondem por 30% do total, enquanto a segurança e a identidade digital representam outros 32%. A seguir, vem score de crédito (26%), refletindo a necessidade de soluções que permitam às diferentes plataformas de financiamento contar com históricos de crédito, e biometria (13%). O gráfico 9 mostra a distribuição das 47 startups identificadas no segmento de score de crédito, identidade e fraude:

Gráfico 10
Subsegmentação:
pontuação
alternativa,
identidade
e fraude



Em quais países da região se concentra a atividade de fintech?

As 1.166 startups de fintech identificadas neste relatório estão distribuídas por 18 países da América Latina, mostrando a abrangência geográfica adquirida pelo setor, apesar de apenas 5 países responderem por 86% da atividade total de fintech na região: Brasil, com 380 startups, ou 33% do total; México, com 273 startups, ou 23% do total; Colômbia, com 148 startups, ou 13% do total; Argentina, com 116 startups, ou 10% do total; Chile, com 84 startups, ou 7% do total. A seguir, temos 4 países que acumulam individualmente entre 1% e 5% do total: Peru, com 57 startups, ou 5% do total; Equador, com 34 startups, ou 3% do total; Uruguai, com 28 startups, ou 2% do total; Venezuela, com 11 startups, ou 1% do total.

O gráfico 11 mostra a distribuição desses nove países. Os restantes 3% estão distribuídos entre Costa Rica, República Dominicana, Guatemala, Panamá, El Salvador, Paraguai, Bolívia, Honduras e Nicarágua.

Gráfico 11
Distribuição de startups por país



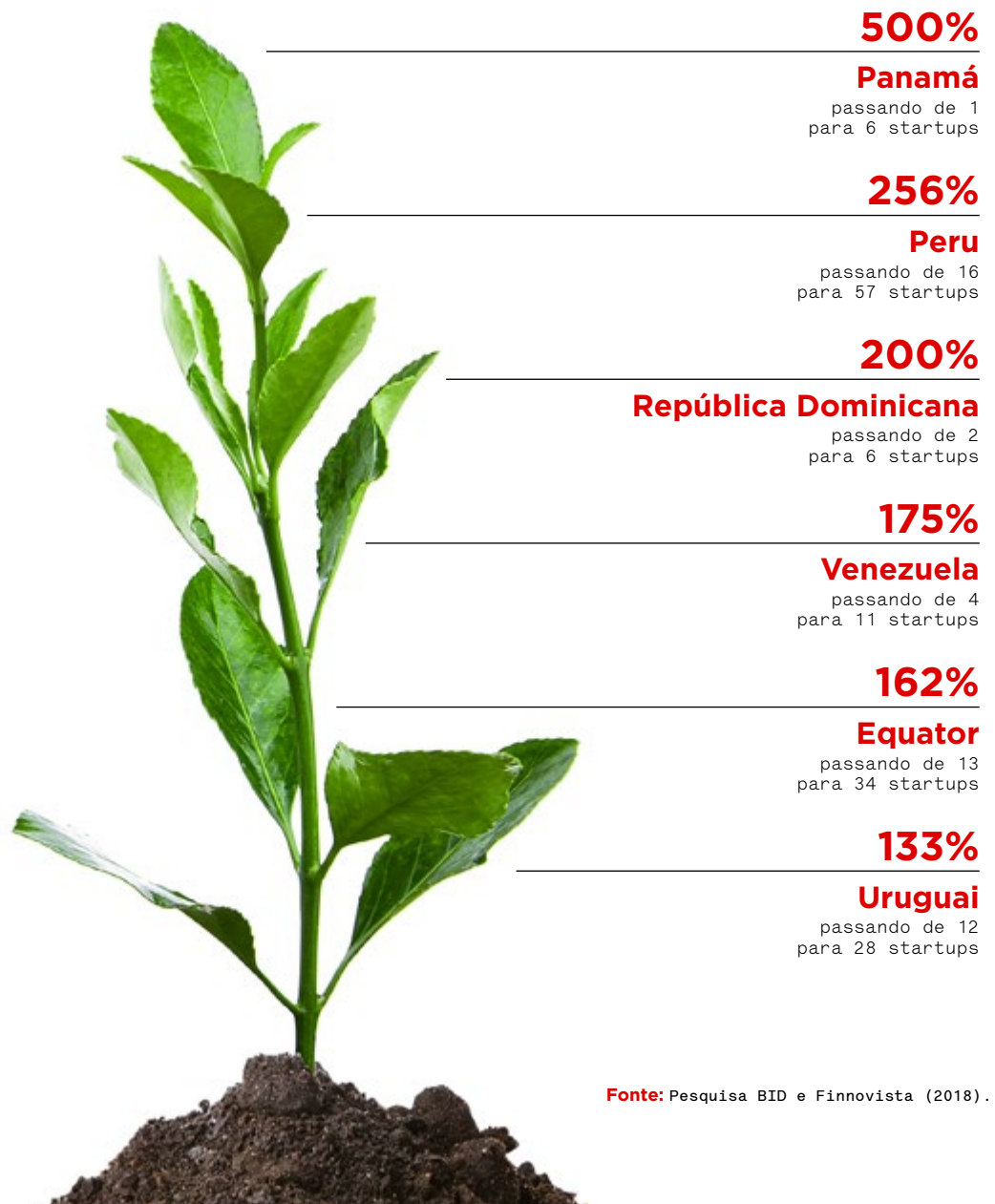
Como cada país evoluiu em relação a 2017?

Se forem comparadas as taxas de crescimento dos diferentes ecossistemas de fintech na região com o número de empresas identificadas em 2017, pode-se agrupar os países de acordo com sua taxa de crescimento, em aqueles com crescimento muito alto (acima de 100%), alto (entre 50% e 99%), médio (entre 0% e 49%) e negativo.

Constatou-se que os países com crescimento muito alto (acima de 100%) são aqueles com ecossistemas emergentes e número ainda reduzido de startups (gráfico 12). Também foi observado como a inovação financeira está expandindo suas fronteiras e entrando em novos mercados, menos maduros e com ampla gama de oportunidades para explorar.

Gráfico 12

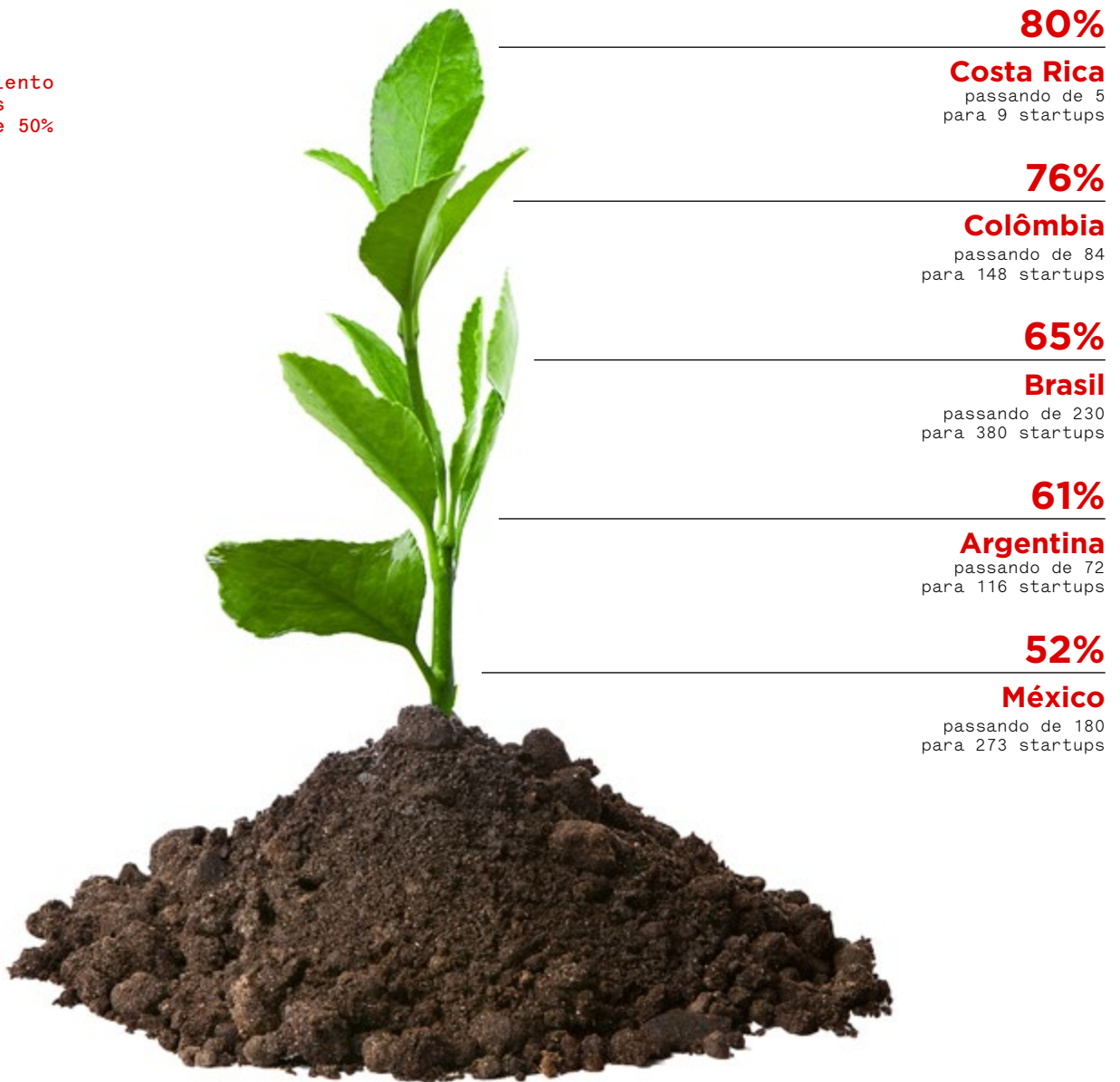
Crescimento por país acima de 100%



Enquanto isso, os países a seguir tiveram crescimento alto (acima de 50%), onde se encontram maioria dos maiores ecossistemas de fintech da região.

Gráfico 13

Crescimento por país acima de 50%



Fonte: Pesquisa BID e Finnovista (2018).

Por outro lado, no último ano o Chile e a Guatemala registraram crescimento médio (abaixo de 50%), de 29% e 33%, respectivamente. Somente o Paraguai teve crescimento negativo, desde a última edição deste relatório, já que no ano passado passou de 5 para 2 startups de fintech, o que representa uma redução de 40%.

Existem diferenças e/ou semelhanças entre os três ecossistemas principais?

A comparação dos três maiores ecossistemas de fintech da região (Brasil, México e Colômbia) revela diferenças importantes, mas também algumas semelhanças. Em primeiro lugar, nos três países os segmentos de pagamentos e remessas, empréstimos e gestão de finanças empresariais são os com maior número de startups. No entanto, há pequenas variações, uma vez que enquanto o segmento de pagamentos e remessas é o maior no Brasil e na Colômbia, enquanto no México a primeira posição é ocupada pelo segmento de empréstimos. Por outro lado, como mencionado acima, o segmento de gestão de finanças pessoais está entre os cinco principais dos três países, embora seja importante destacar que em nenhum dos casos o crescimento desse subsegmento superou 21%.

Em termos de crescimento do número de startups desde 2017, também existem diferenças e semelhanças importantes a serem destacadas entre os três principais ecossistemas de fintech da região. Por um lado, nos três países o segmento com maior crescimento no ano passado foi o de score de crédito, identidade e fraude, que cresceu 750% no Brasil, 500% no México e 450% na Colômbia. Esses aumentos mostram mais uma vez a necessidade de que o mercado incorpore soluções que contenham os riscos associados ao maior desenvolvimento tecnológico. Por outro lado, o segmento de gestão de finanças empresariais é o outro que está entre os quatro com maior crescimento nos três países, com aumento de 89% no Brasil, 110% no México e 111% na Colômbia. Finalmente, há dois segmentos que estão entre os quatro com maior crescimento em dois dos três principais ecossistemas: empréstimos, com crescimento de 132% no Brasil e 80% na Colômbia, e gestão de ativos, com crescimento de 100% no México e 300% na Colômbia (gráfico 14).

Gráfico 14

Crescimento por segmento dos três principais ecossistemas

Crescimento em pontuação alternativa, identidade e fraude

450%
Colômbia

500%
México

750%
Brasil

Crescimento em gestão patrimonial

100%
México

300%
Colômbia

Crescimento em empréstimos

80%
Colômbia

132%
Brasil

Crescimento em gestão de finanças empresariais

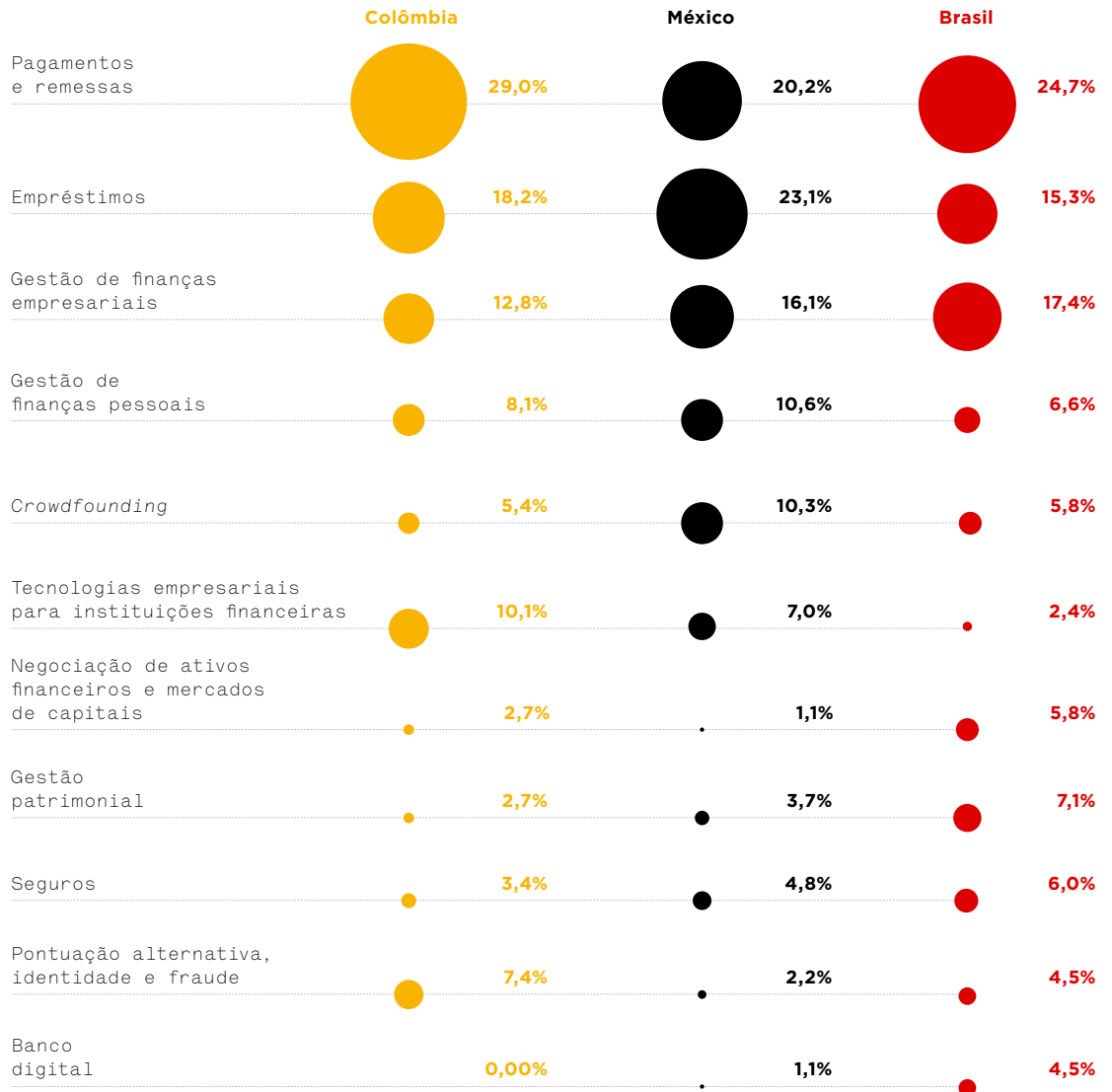
89%
Brasil

110%
México

111%
Colômbia

Mesmo assim, nos três principais ecossistemas, existem diferenças em relação aos segmentos que mais ganharam força nos últimos três anos. No Brasil, destaca-se o crescimento de 183% do setor de bancos digitais, passando de 6 para 15 startups de fintech em um ano. No entanto, esse segmento cresceu apenas no México e na Colômbia, o que pode, em parte, refletir limitações na oferta existente por parte dos bancos brasileiros para atrair e atender adequadamente as novas gerações, bem como a importância que o telefone celular vem assumindo nas transações bancárias. O oposto ocorre com o setor de tecnologia de negócios para instituições financeiras: enquanto no México e na Colômbia esse segmento cresceu 280% e 15%, respectivamente, no Brasil ele apresentou queda de 31% em relação ao ano anterior (gráfico 15).

Gráfico 15
Distribuição por segmento dos três principais ecossistemas

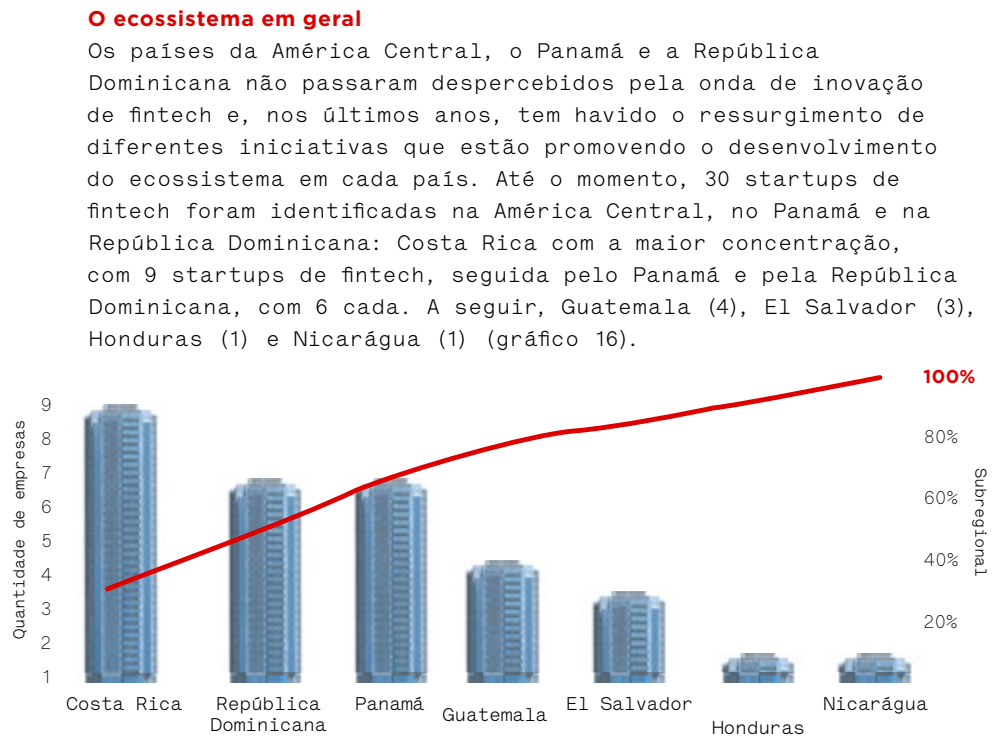


Fonte: Pesquisa BID e Finnovista (2018).

O que está acontecendo na América Central, no Panamá e na República Dominicana?

Gráfico 16

Número de empresas e porcentagem do total sub-regional

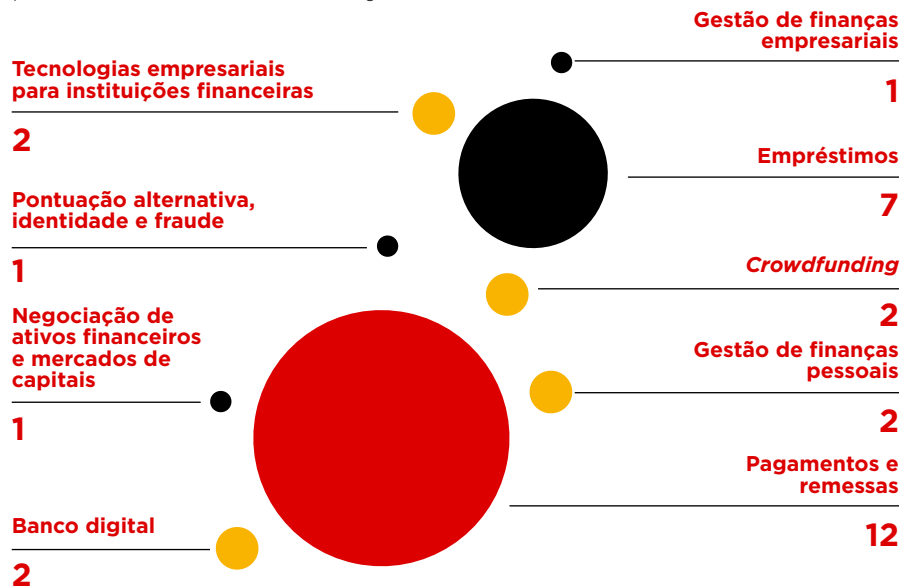


Fonte: Pesquisa BID e Finnovista (2018).

Ao observar a distribuição das empresas entre os segmentos de fintech, observa-se que o maior número pertence aos segmentos de pagamentos e remessas (12) e empréstimos (7). O restante das startups de fintech na América Central e na República Dominicana pertence aos segmentos de tecnologia de negócios para instituições financeiras (2), banco digital (2), gestão de finanças pessoais (2) e crowdfunding (2).

Gráfico 17

Número de segmentos por país



Fonte: Pesquisa BID e Finnovista (2018).

A quantidade de startups de fintech apresenta correlação positiva com o desenvolvimento do país, embora os indicadores mais utilizados, como o PIB per capita, não sejam suficientes para explicar o fenômeno. A Costa Rica, por exemplo, lidera o pelotão em termos do número de startups de fintech, mas não tem o maior PIB per capita (que é do Panamá). Por outro lado, as diferenças no PIB per capita de cada país nem sempre são as mesmas que as da quantidade de startups de fintech. Além disso, é provável que instituições melhores estimulem o desenvolvimento financeiro em geral e as fintechs em particular, embora nem sempre as avaliações do nível institucional alcançado andem de mãos dadas com as evidências do desenvolvimento das fintechs. Por exemplo, embora a Costa Rica lidere o grupo em vários indicadores que compõem o índice de Governança do Banco Mundial, algo que combina bem com sua posição no topo da tabela de quantidade de startups de fintech, a República Dominicana e o Panamá, que têm o mesmo número de startups de fintech, mostram estimativas muito diferentes do estado de direito e da eficácia do governo. Essa evidência sugere que, embora o nível de desenvolvimento econômico e institucional esteja associado ao nível de desenvolvimento financeiro e às fintechs, em particular, (e, portanto, não se espera que haja grande divergência entre um e outro) isso não implica que os países possam encontrar oportunidades para avançar em algumas áreas de fintech, mesmo que não tenham atingido níveis mais altos de desenvolvimento.

A fim de obter uma análise mais detalhada da situação atual do ecossistema na região da América Central, além dos resultados da pesquisa, foram realizadas entrevistas com dois atores fundamentais: i) Ernesto Leal, presidente da Associação de Fintech da América Central e do Caribe, criada com o objetivo de responder às necessidades e potencialidades de fintech na região, bem como da população excluída ou mal atendida, por meio de custos mais baixos; e ii) Felipe Echandi, fundador da PanaFintech, organização sem fins lucrativos que procura educar as partes interessadas do ecossistema, dinamizá-lo, ajudando a desenvolver novos projetos, além de participar como um ator confiável nas discussões sobre regulamentação. Consulte no capítulo 3 mais informações sobre essas associações.

Situação de desenvolvimento

Ao analisar a situação de desenvolvimento das fintechs na América Central, Panamá e República Dominicana, nota-se um ecossistema ainda em desenvolvimento, mas com grande potencial devido à necessidade de melhorar a digitalização do setor, por um lado, e incluir financeiramente as pessoas e empresas, por outro. É importante ressaltar que a pegada das fintechs na região é fortemente inclusiva e, em muitos casos, a missão das empresas do setor é proporcionar acesso a serviços financeiros àqueles que ainda não contam com ele. Tratam-se, em essência, de processos de inovação disruptiva em que as empresas “competem” contra o não consumo, em segmentos de mercado não atendidos pelo sistema financeiro tradicional. Se tiverem êxito, essas empresas permitirão o surgimento de outras que utilizem esses novos serviços financeiros como insumos intermediários e que também poderão fornecer outros serviços (reais) a segmentos da população atualmente excluídos.

Na opinião de Ernesto Leal, por um lado há um mercado incipiente, que é lento para oferecer oportunidades, mas que, apesar de não se destacar pelo número de startups de fintech, o faz pela qualidade dos projetos em termos de rentabilidade e sustentabilidade ao longo do tempo. Em grande parte, isso se reflete na existência de startups de fintech que funcionam há vários anos. De acordo com a pesquisa, 44% das startups de fintech nesses países perderam o status de startup com três ou mais anos de funcionamento (ou seja, constituídas até 2015, inclusive).

Em termos da situação de desenvolvimento das empresas nos países que participaram da pesquisa, observou-se que a metade já está em estágio maduro, em crescimento e expansão, enquanto 28% das startups estão prontas para ampliar, e 11% têm apenas um produto lançado (gráfico 18).

Gráfico 18

Situação de desenvolvimento



É importante mencionar que existem diferenças importantes entre os países que compõem essa região. Por exemplo, enquanto países como a Costa Rica contam com maior desenvolvimento tecnológico e disponibilidade de talentos necessários para esse tipo de negócio, em outros países esses fatores levam a maiores desafios. No entanto, é importante notar que os desafios relacionados ao talento prevalecem em toda a América Latina.

Relação entre os atores fundamentais do ecossistema financeiro

Como em qualquer ecossistema em seus estágios iniciais de desenvolvimento, os avanços dependem em grande parte da reação dos atores do setor tradicional e de sua abertura. Atualmente, essa relação entre startups e os principais atores dos serviços financeiros tradicionais ainda é ambígua. Segundo Felipe Echandi, no Panamá existem algumas startups que se posicionam como mecanismos de colaboração com o setor tradicional, oferecendo plataformas abertas, às quais qualquer banco pode se conectar para expandir a oferta de produtos bancários, como as plataformas de empréstimo on-line, enquanto outras startups, em outros segmentos, são encaradas como concorrentes. De forma geral, embora a maioria das instituições financeiras desses países acompanhe o desenvolvimento do ecossistema com interesse, elas ainda não têm uma postura clara de abertura e colaboração com as startups de fintech, porque ainda estão relutantes às iniciativas que apresentam modelos de negócios diferentes e potencialmente disruptivos. Pelo contrário, muitas instituições preferem desenvolver internamente suas próprias soluções inovadoras. Às vezes, são criadas unidades de negócios independentes, com mais liberdade (e custos fixos mais baixos), com o propósito exclusivo de desenvolver essas tecnologias sem estarem sujeitas às necessidades e restrições impostas pela matriz. Por outro lado, independentemente de existirem bancos de diferentes tipos com apetite por novos negócios inovadores e que estejam dispostos a desenvolvê-los ou pelo menos acompanhá-los, sua participação nessa aventura está condicionada à baixa tolerância ao risco (própria ou induzida pelas condições de mercado e outras relações regulatórias, contratuais ou comerciais, como as limitações impostas por bancos correspondentes).

A pesquisa também permite medir o pulso da opinião das startups de fintech sobre a situação da colaboração com o setor tradicional. Os resultados agregados dos países estudados confirmariam essa avaliação, uma vez que 61% das empresas percebem sentimento de colaboração fraco entre o ecossistema fintech e as instituições financeiras, enquanto 11% não percebem qualquer intenção de colaboração.

De forma geral, ainda não se nota uma estratégia clara para iniciativas colaborativas abertas por parte da maioria das instituições financeiras tradicionais nesses países, embora alguns bancos tenham criado laboratórios de inovação e demonstrado interesse; contudo isso ainda não apresentou resultados concretos.

Principais desafios

Segundo a pesquisa, para 55,6% das startups de fintech nesses países, o principal desafio para 2018 é crescer, enquanto para um terço (33%) delas é ter acesso a recursos financeiros. Embora a proporção de empresas que identificam o crescimento como o principal desafio atual esteja de acordo com a tendência geral da América Latina (veja o capítulo sobre principais desafios), a proporção que identifica o desafio financeiro como o principal é três vezes maior nesses países do que no restante das startups de fintech na América Latina, onde apenas 12,6% o identificaram. Com efeito, a pesquisa sugere que apenas metade das empresas da América Central, República Dominicana e Panamá receberam investimento ou financiamento, enquanto 61% dizem que estão ativamente em busca desse tipo de recursos.

Em relação à questão regulamentar, 40% das empresas desses países indicaram que não há regulamentação específica e que ela é necessária, enquanto apenas 28% consideram que a regulamentação atual é adequada a seu segmento de negócios. Em termos da percepção de abertura ao diálogo com os reguladores, 44% reconhecem que há uma forte abertura, em comparação com 39%, que afirmam que ela é fraca e 17% que dizem que ela é inexistente. Segundo Ernesto Leal e Felipe Echandi, apesar dos avanços, os principais desafios do ecossistema de fintech para alcançar o desenvolvimento sustentável estão concentrados nos seguintes aspectos:



Clareza regulatória: embora haja interesse generalizado e uma postura aberta por parte de vários reguladores, atualmente se percebe uma carência generalizada de canais claros para concretizar ações como bancadas de testes (*sandboxes*) regulatórios, bem como apresentar iniciativas que permitam estabelecer um marco regulatório e de supervisão adequado. O papel das associações e dos grupos de trabalho é de vital importância para o diálogo com o regulador e para a colaboração na elaboração de manuais de boas práticas, com o objetivo de alcançar a transparência e a clareza da regulamentação do ecossistema.



Falta de acesso aos mercados de capitais: concretamente a recursos ou rodadas de financiamento. Nesses países, as opções de *venture capital* e os mercados de ações são muito superficiais, e as startups acabam dependendo de investidores anjos ou escritórios *familiares*, que são geridos sem veículos de investimento com verticais claros. Além disso, considera-se importante promover a alavancagem de novas tecnologias, que permitam abrir novos canais de financiamento de forma mais simples e clara para as empresas.



Procedimentos e requisitos: ainda existem muitos obstáculos para o início das atividades, o que atrasa a abertura de um negócio. Em particular, o principal desafio das fintechs é a abertura de contas bancárias.



Talento: há dificuldades em criar uma equipe inicial, uma situação que continua gerando a dependência de talentos estrangeiros e que, portanto, implica em competir com outros mercados.

No Panamá, o governo apresentou um projeto de lei para a modernização do sistema financeiro internacional, que busca

introduzir novas soluções e serviços para reforçar as ofertas e aumentar a competitividade do país como plataforma de serviços financeiros. Esse projeto de lei contém vários componentes relacionados às fintechs, principalmente por meio de quatro aspectos:

- 1** A criação de um marco regulatório especial de apoio à inovação, ou *sandbox* regulatório, no qual as startups de fintech podem se inscrever de forma independente.
- 2** A definição da figura de “Entidades Financeiras Especializadas” (EFE), com poderes para abrir e gerenciar contas correntes, transferências, remessas de dinheiro e emissão de dinheiro eletrônico, entre outras novas licenças financeiras.
- 3** A regulamentação pertinente aos Centros de Financiamiento Colectivos (CEFICO) ou plataformas de *crowdfunding*.
- 4** As informações e a clareza sobre as Initial Coin Offerings (ICO), ou “ofertas iniciais de moeda”, e os requisitos associados a seu registro perante a Superintendencia del Mercado de Valores.

O ecossistema fintech na América Central e na República Dominicana atravessa uma conjuntura dinâmica, onde estão sendo feitos avanços importantes em termos de informação e consolidação das estruturas que, potencialmente, permitirão o desenvolvimento de novos projetos de fintech. Em particular, Ernesto Leal espera que a presença de empresas estabelecidas duplique em um ano. Para tanto, é essencial que os modelos de negócios sejam validados e adquiram sustentabilidade, para o que as principais necessidades são uma maior clareza regulatória e a ampliação do acesso ao mercado de capitais. Uma vez que essa validação local seja conseguida, o passo seguinte será a internacionalização dos negócios, já que os mercados de países da América Central, Panamá e República Dominicana teriam limitações para permitir a escalabilidade dos projetos.

O ecossistema fintech tem de ser apoiado pela esfera governamental e seu esforço para promover uma agenda digital que desenvolva a estrutura necessária para favorecer o desenvolvimento do tecido empresarial e de melhores serviços financeiros para os cidadãos.

O ecossistema fintech da América Latina está em processo de consolidação e ainda está longe dos níveis de maturidade vistos em outros ecossistemas, onde a onda de inovação financeira surgiu muitos anos antes, como Londres ou Singapura. Mesmo assim, ao avaliar a maturidade das startups de fintech da região, observa-se um ecossistema com grande maioria de startups em estágios avançados de desenvolvimento, ou seja, em estados de crescimento e expansão, e prontas para crescer. Na região como um todo, 64% delas já estão em estágio avançado de desenvolvimento. Especificamente, 37% das startups já estão crescendo e se expandindo, enquanto 27% delas estão prontas para crescer. Esse resultado contrasta com apenas 20% das startups em fase inicial de desenvolvimento (conceito/ideia, demonstração/protótipo ou versões beta prontas para lançamento comercial) e 17% que já lançaram o produto no mercado (gráfico 19).

Gráfico 19

Maturidade das empresas na América Latina

37,3%

Em crescimento e expansão

26,5%

Pronta para ser ampliada

16,6%

Lançada

14,1%

Versão beta pronta para lançamento comercial

4,5%

Demonstração/protótipo

1,0%

Conceito/ideia



Por outro lado, destaca-se que nos cinco ecossistemas mais importantes da região a porcentagem de startups em estágios avançados de desenvolvimento (crescimento, expansão e prontas para crescer) supera 50%: Brasil (78%), Argentina (71%), Chile (64%), México (60%) e Colômbia (55%). Tanto a Colômbia como o Chile são os ecossistemas onde a maturidade das empresas está mais distribuída entre os estágios de crescimento e expansão, prontas para crescer, e aquele mais inicial de versão beta pronta para crescer.

O índice de empresas que internacionalizaram suas operações ainda é baixo em relação ao grau de maturidade. Especificamente, apenas 32% das empresas pesquisadas afirmam ter expandido suas operações para além das fronteiras nacionais, em comparação com 68% que ainda não o fizeram (gráfico 13). Das 126 empresas que afirmam ter internacionalizado suas operações, 32% afirmam funcionar em dois países, 20% em três e 14% em quatro. Cabe destacar, também, que 14% das startups pesquisadas afirmam atuar em mais de 10 países.

Gráfico 20

Expansão internacional



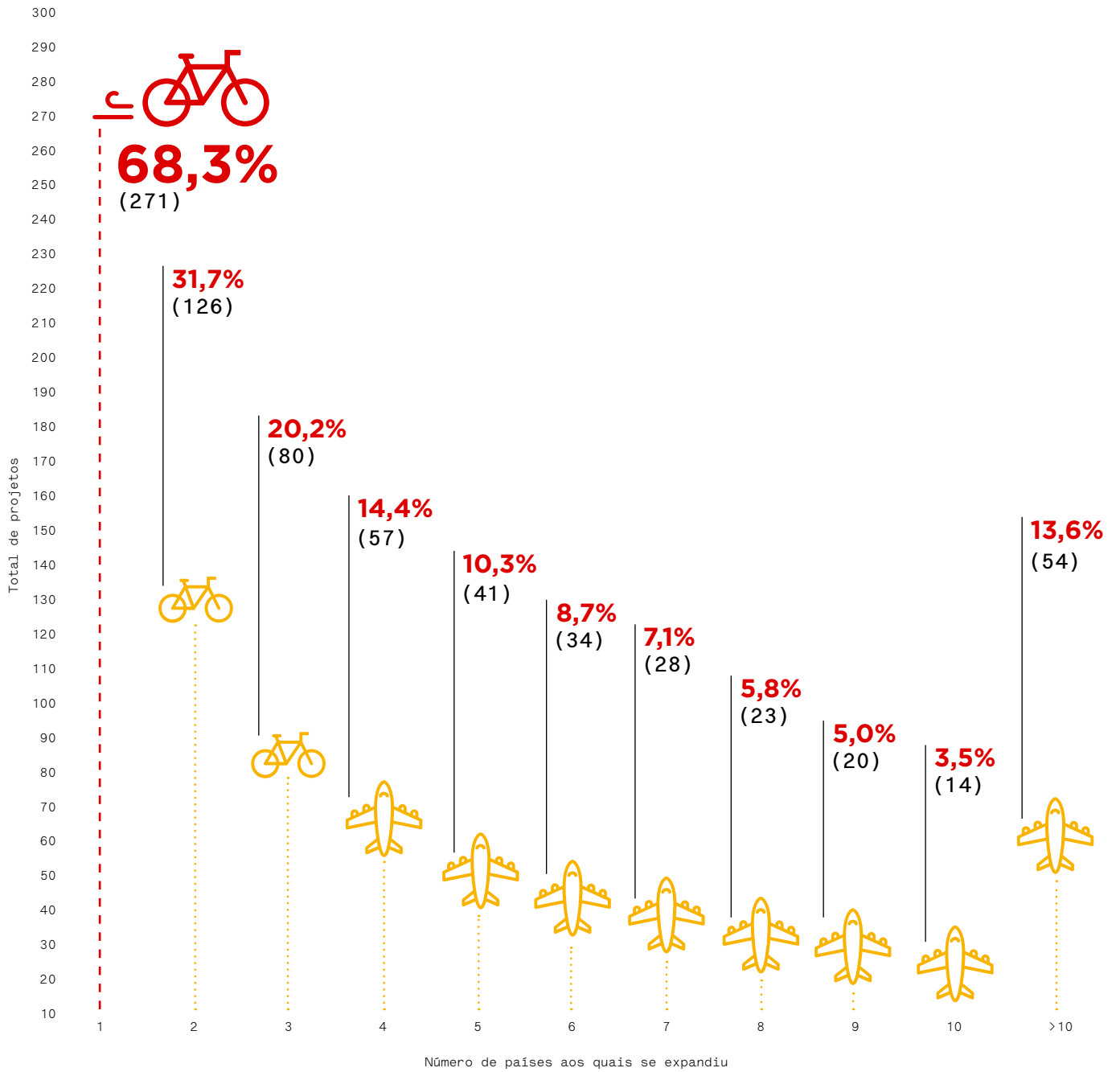
68,3%

Sem expansão internacional

31,7%

Expansão internacional

Gráfico 21
Expansão
internacional em
número de países



Fonte: Pesquisa BID e Finnovista (2018).

É interessante notar que, embora os níveis de internacionalização ainda sejam relativamente baixos entre as startups que expandiram suas operações para além das fronteiras nacionais, um número elevado delas ultrapassou as fronteiras da América Latina (gráfico 22).

Gráfico 22
Internacionalização
fora da América Latina

**Fora da
América Latina**

59,5%



**Na América
Latina**

40,5%

A maioria das startups de fintech que decidem se internacionalizar fora da região o fazem nos Estados Unidos, já que 47% delas afirmam operar nesse país. Os demais destinos são a Europa, onde já operam 35% das startups de fintech latino-americanas, e a Ásia, para onde 19% das startups de fintech já se expandiram (gráfico 23).

Gráfico 23

Principais destinos
fora da América Latina



Diferentes estudos estimam que 9 em cada 10 startups criadas não passam dos três anos de vida, devido a fatores como falta de financiamento, concorrência acirrada ou incapacidade de adaptar modelos de sucesso comprovado a públicos-alvo diferentes. Portanto, ao avaliar a evolução e a maturidade do mercado de fintech na região, é de importância primordial estudar os índices de mortalidade das startups no último ano.

Das 703 startups de fintech identificadas na primeira edição deste relatório, 85 encerraram as atividades nos últimos 12 meses, o que implica em uma taxa de mortalidade de 12%.

Quais segmentos tiveram a maior taxa de mortalidade?

Dos 11 segmentos de fintech considerados neste relatório, os cinco a seguir foram os que apresentaram maior taxa de mortalidade em comparação ao número de startups identificadas em 2017:



Gestão de finanças pessoais e *crowdfunding*,

ambos com taxa de mortalidade de 17%.



Gestão de patrimônios,

com taxa de mortalidade de 15%.



Score de crédito, identidade e fraude e seguros,

ambos com taxa de mortalidade de 14%.

Como indicado anteriormente, a gestão de finanças pessoais, é o segmento que apresentou a menor taxa de crescimento (13%) no ano passado e agora mostra ser o segmento com maior taxa de mortalidade, o que pode indicar concorrência acirrada e saturação do mercado, bem como dificuldade dos empreendedores para encontrar um modelo de negócios viável e sustentável que lhes permita expandir suas atividades.

Enquanto isso, os segmentos que tiveram menor taxa de mortalidade, inferior a 10%, foram os de gestão de finanças empresariais, refletindo a força do setor de PMEs e a necessidade de acesso a soluções que favoreçam a gestão mais eficiente desse tipo de empresa, e o de negociação de ativos financeiros e mercados de capitais, o que demonstra a sofisticação e a maturidade que o mercado de valores mobiliários está adquirindo na América Latina.

Ao analisar a taxa de mortalidade entre os países, observa-se que o país que experimenta a maior taxa de mortalidade com relação ao número de startups identificadas em 2017 é a Guatemala, com 33%, seguida pelo Peru, com 19%. A seguir, estão dois dos três maiores ecossistemas da região, Brasil e Colômbia, ambos com taxa de mortalidade de 14%, número indicativo da concorrência existente no setor financeiro quando se trata de incorporar soluções inovadoras e tecnológicas ao mercado.

As empresas jovens enfrentam diversos desafios e as fintechs não são exceção. Como parte da pesquisa, perguntou-se às startups de fintech da região qual era o seu principal desafio para 2018. Deve-se notar que cerca de 56% delas afirmam que o crescimento representa o maior desafio para este ano, seguido pelo lançamento de produtos (14,6%) e o acesso a financiamento (13,6%). Em grande medida, essas tendências são explicadas pelas diferenças no estado de maturidade das empresas que compõem o ecossistema. Por exemplo, a grande maioria das empresas que dizem que seu desafio é lançar um produto coincide com as que estão nas etapas iniciais, como na versão beta (45%) e na fase de demonstração (17%). Da mesma forma, dentre as que consideram o crescimento como seu principal desafio, 46% têm um produto em crescimento e expansão e 32% estão prontas para crescer. Finalmente, a pesquisa sugere que 68% das empresas cujo principal desafio é o crescimento estão em busca de recursos para tanto.

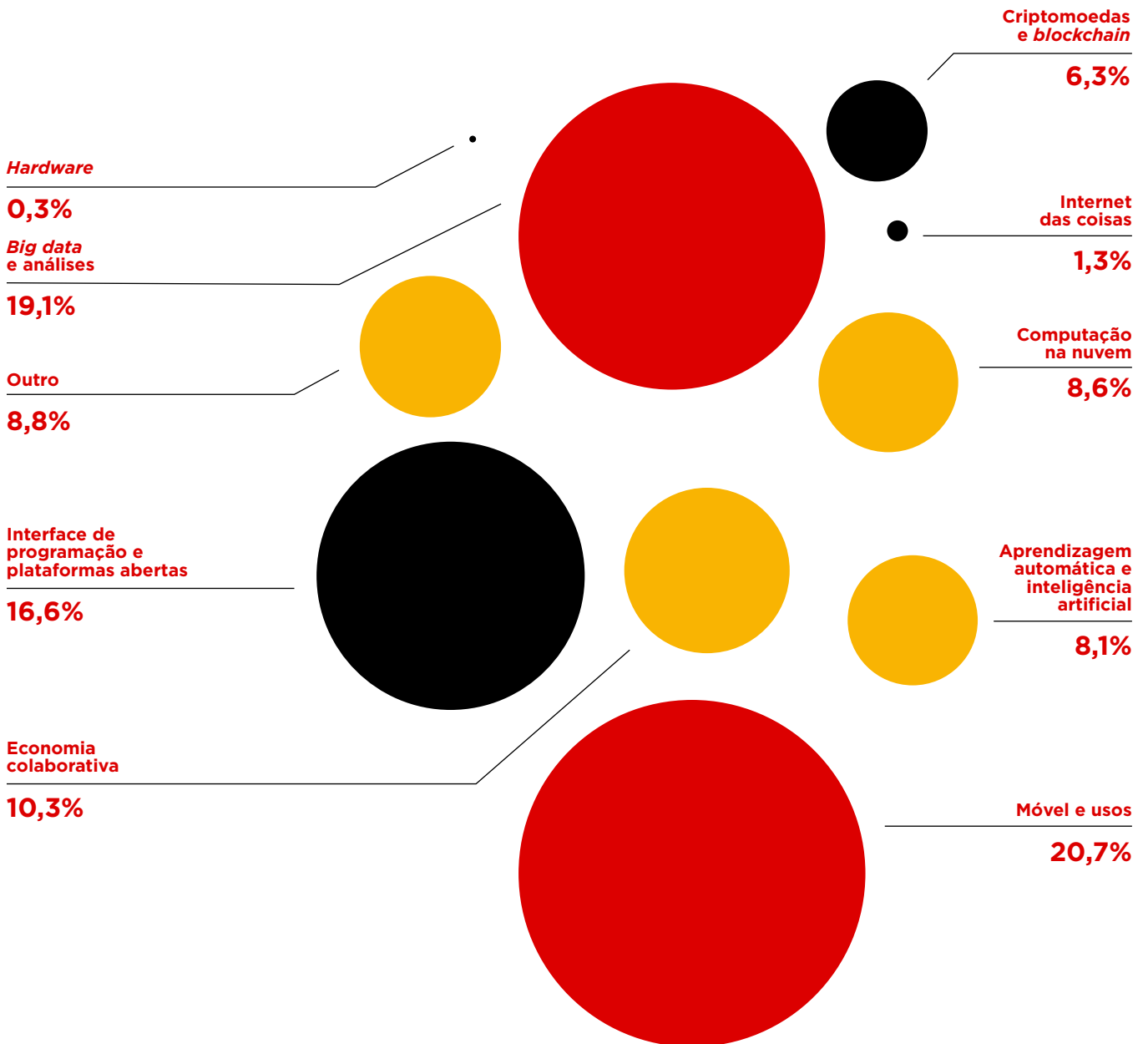
Entre as tecnologias nas quais os produtos e/ou serviços estão baseados, destacam-se três principais: móveis e aplicativos (21%), big data e análises (19%), interfaces de programação de aplicativos (APIs) e plataformas abertas (17%) (gráfico 24).

Por um lado, esses dados confirmam a tendência do uso de dispositivos móveis para a realização de transações e operações financeiras, bem como a importância que o uso de dados vem ganhando para aprimorar os produtos e/ou serviços e adaptá-los às necessidades específicas do consumidor. Por outro lado, a elevada presença do uso de APIs e plataformas abertas é reflexo da transformação digital pela qual o setor financeiro está passando, na direção de um sistema bancário aberto, onde surgem novas necessidades dos consumidores, já que são necessários serviços mais simples e instantâneos, além de uma maior transparência quanto ao manuseio de suas informações.

Para atender a essas novas necessidades do mercado, é necessário apostar na colaboração entre as startups de fintech e as entidades empresarias, para que ambas consigam reduzir sua curva de aprendizado e seus custos, além de evitar riscos quando entrarem no mercado com suas próprias inovações. A elevada presença de iniciativas de sistema bancário aberto na região é uma notícia positiva para o ecossistema fintech, pois demonstra a predisposição dos serviços financeiros tradicionais para colaborar com os novos atores que entram no mercado. Em particular, há taxas mais altas de bancos abertos na Argentina (33% das startups afirmam basear seus produtos nessa tecnologia), no Chile (29%) e no Brasil (26%).

Gráfico 24

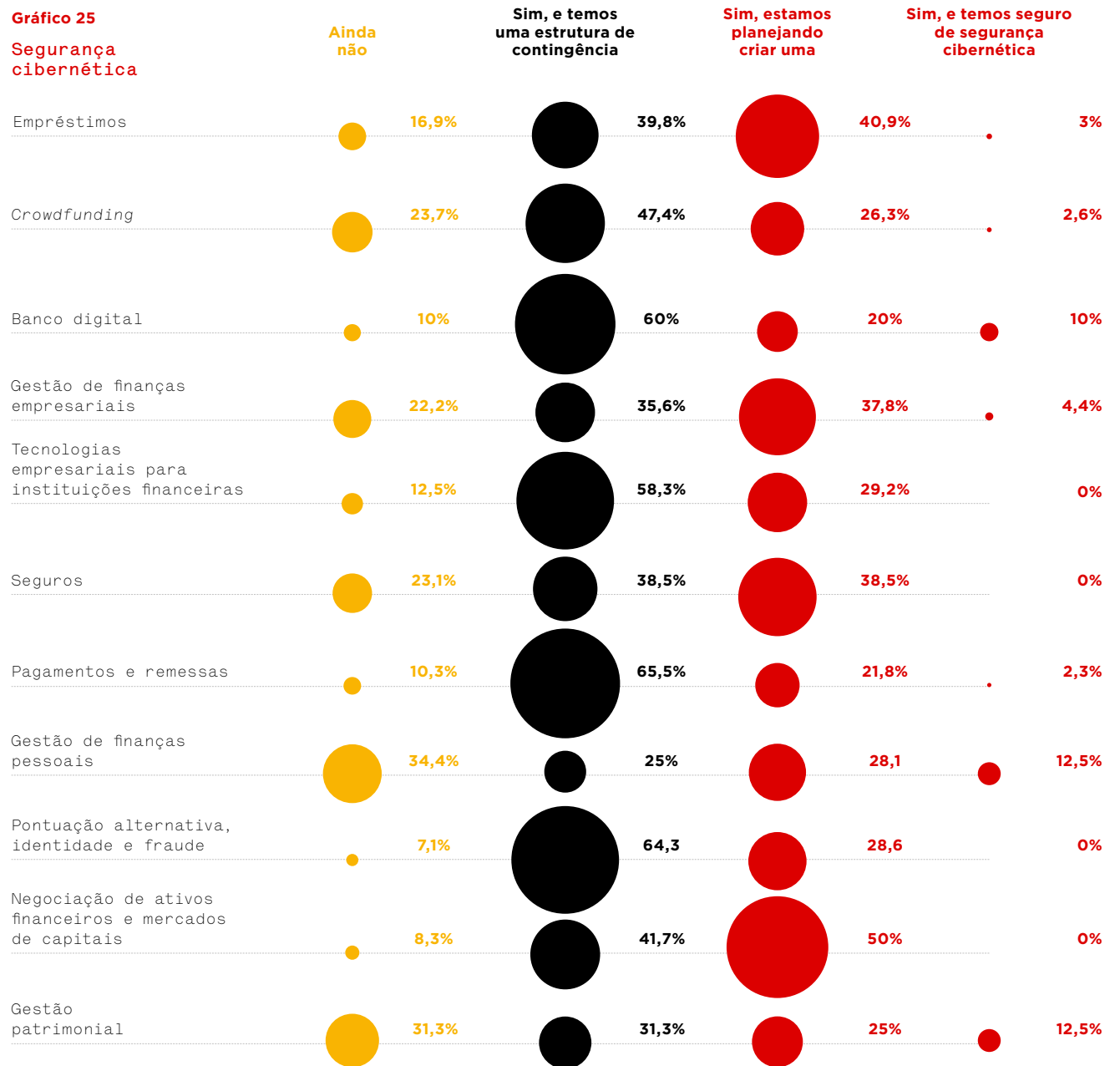
Principais
tecnologias na
América Latina



Na América Latina, assim como em outras regiões, a expansão do uso de tecnologias da informação e comunicação (TIC), nos últimos anos implica em maior vulnerabilidade e exposição a ataques cibernéticos. Em média, aproximadamente 80% das startups de fintech na América Latina identificam a segurança cibernética como uma ameaça aos seus negócios. Em termos de preparação, cerca de metade (47%) das startups de fintech na região já têm um plano de contingência para o caso de incidentes, 32% planejam implementar um sistema ou plano de contingência e cerca de 4% já têm seguro de segurança cibernética (gráfico 25).

Se examinarmos cuidadosamente a percepção do risco de segurança cibernética e o preparo para enfrentá-lo, observa-se que duas em cada três empresas dos segmentos de pagamento, banco digital e score de crédito, segurança e fraude já têm planos de contingência para incidentes e/ou seguro de segurança cibernética. A seguir, são apresentados os números específicos de cada segmento.

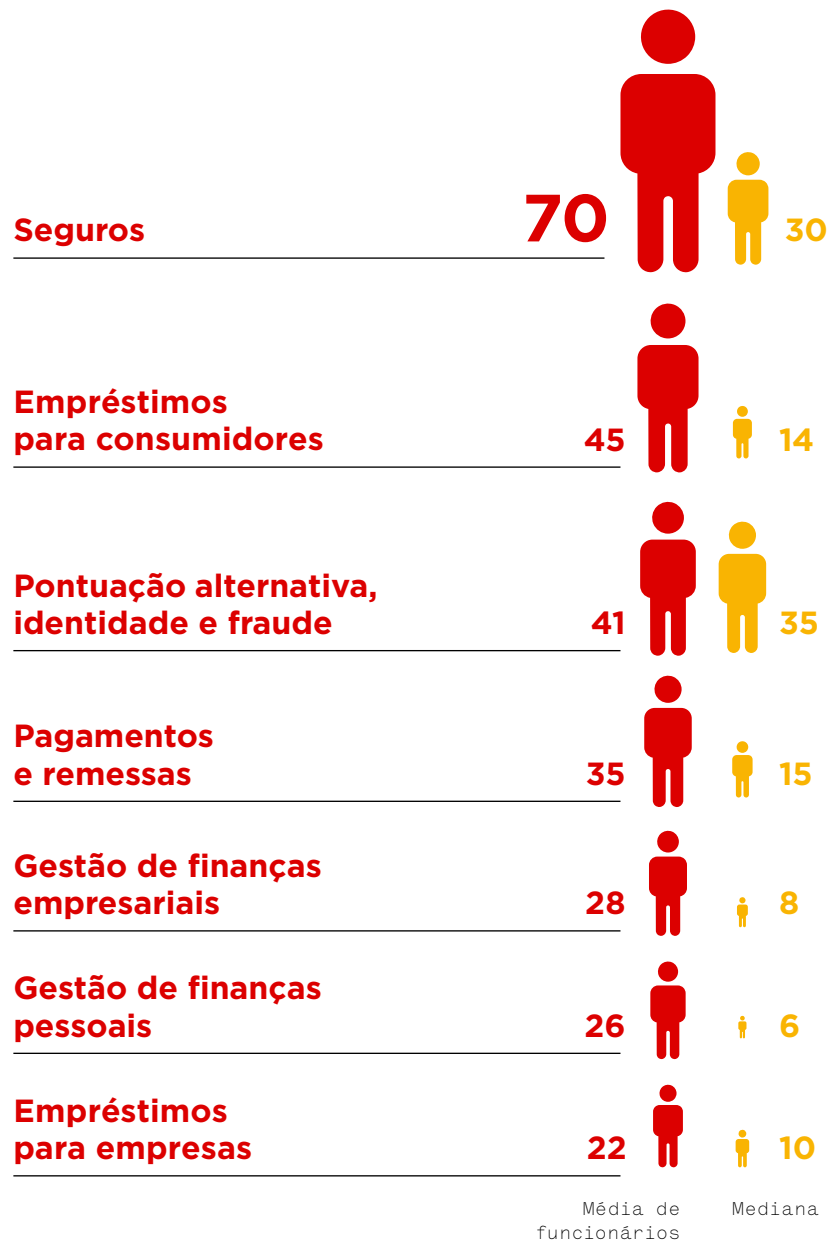
Gráfico 25
Segurança cibernética



Fonte: Pesquisa BID e Finnovista (2018).

Considerando-se todas as empresas que responderam à pesquisa, as startups de fintech empregam em média 32 pessoas. No entanto, existe uma grande disparidade em termos de tamanho e maturidade dessas empresas, refletida no fato de que a mediana é de apenas dez funcionários. Em geral, aproximadamente metade das startups de fintech na América Latina tem 15 funcionários ou menos. O caso do Brasil se destaca, com média de 55 funcionários, seguido pela Colômbia, com 50 funcionários (gráfico 26). A análise por ramo de negócios sugere que os segmentos de seguro, empréstimos ao consumidor e score de crédito, identidade e fraude são os que têm, em média, a maior quantidade de funcionários.

Gráfico 26
Emprego



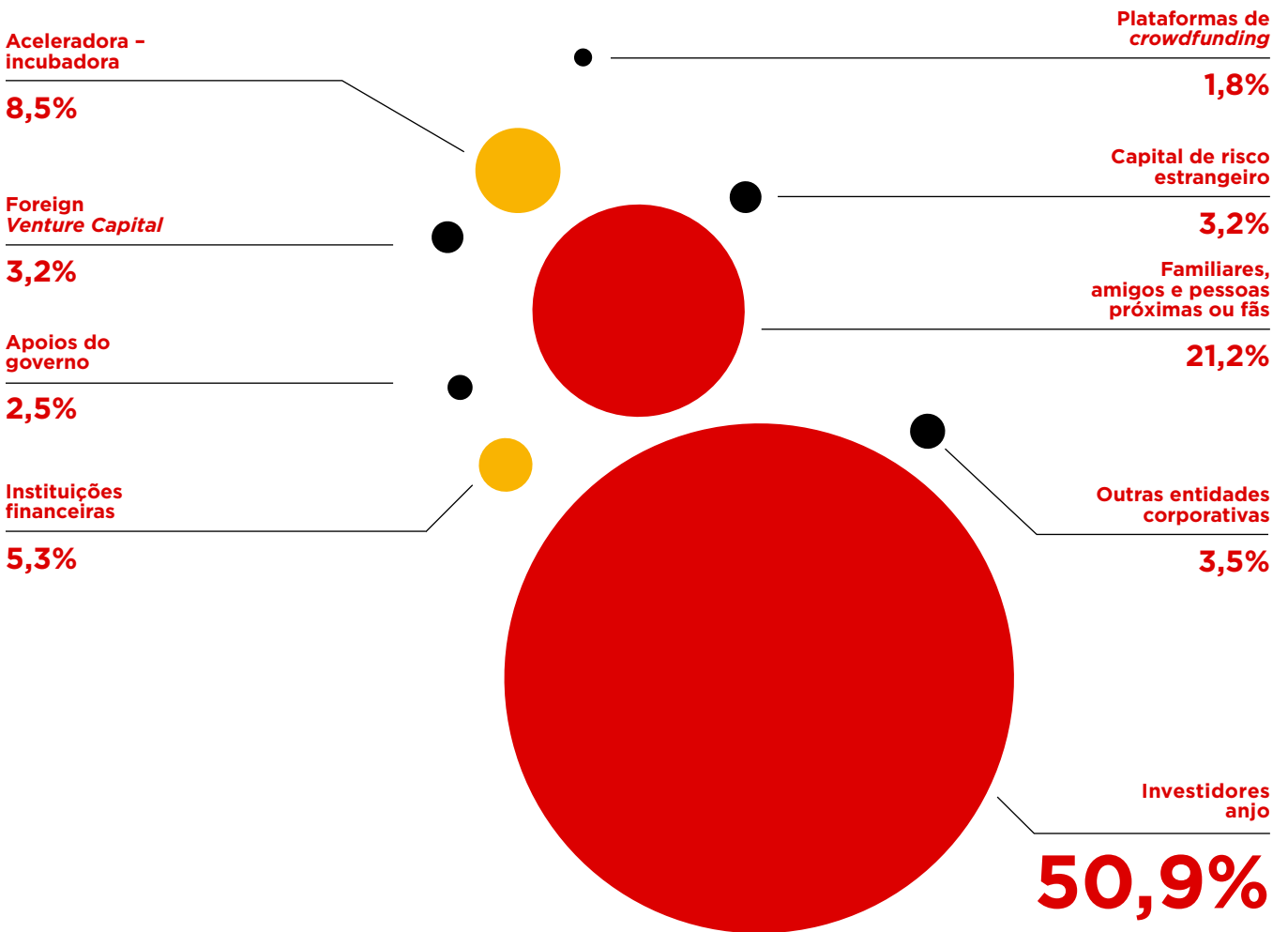
Nos últimos anos, a recuperação econômica de diversos países da América Latina gerou a reativação dos investimentos na região. Especificamente, segundo um estudo de 2016 (LAVCA, 2016), elaborado pela The Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE), em colaboração com a Latin American Private Equity & Venture Capital Association (LAVCA) e a LGT Impact Ventures, desde 2007 entre cinco e dez novos atores ingressaram anualmente no mercado latino-americano de investimentos. Por outro lado, de acordo com o último relatório da LAVCA (2018), em 2017 o volume de investimentos de *private equity* e *venture capital* nas startups da América Latina aumentou para US\$ 8,4 bilhões em 424 transações, o que representa o maior número de transações desde 2013. Além disso, a presença de investidores estrangeiros mais do que dobrou desde 2013, com 25 investidores internacionais estreando na América Latina em 2017.

Os investimentos de *venture capital* atingiram um novo recorde na região, com 249 transações e investimento total de US\$ 1,1 bilhão, mais que o dobro do ano anterior. Se considerarmos a divisão dos investimentos por setor, 89% do capital foi direcionado ao setor de tecnologia da informação (TI); dentro dele, o subsetor que mais atraiu investimentos foi o de *fintech*, com 59 investimentos. Apesar dos investimentos em *fintech* na América Latina terem diminuído 39,4% no quarto trimestre de 2016 e no segundo trimestre de 2017, houve um recorde no valor de recursos arrecadados no terceiro e quarto trimestres de 2017, que atingiram US\$ 430 milhões captados pelas startups de *fintech* na América Latina.

Entre 397 startups de *fintech* pesquisadas na América Latina, 63% disseram ter recebido financiamento ou investimento externo e 34% afirmaram não ter acesso a fontes externas de financiamento. Os 3% restantes não indicaram qual era sua situação em relação a investimentos. Em termos de financiamento recebido, das 252 startups que informaram ter recebido investimento externo, 53% disseram ter recebido menos de US\$ 100.000 no ano anterior, e 26% entre US\$ 100.000 e US\$ 500.000, ou seja, 79% das startups receberam menos de US\$ 500.000, refletindo o estado inicial dos investimentos nas startups da América Latina. Enquanto isso, 10% disseram ter recebido entre US\$ 500.000 e US\$ 1 milhão, outros 10% entre US\$ 1 milhão e US\$ 5 milhões, e apenas 1% informou ter levantado mais de US\$ 5 milhões em financiamento de terceiros.

Gráfico 27
Origem dos recursos

Em relação à origem dos recursos, 51% das startups disseram ter recebido recursos de investidores anjos, 21% do que é conhecido como 3F (parentes, amigos e pessoas próximas, do inglês *Friends, Family and Fools*), 9% de aceleradoras e/ou incubadoras, 5% de instituições financeiras e 2% informaram ter recebido apoio governamental (gráfico 27).



Fonte: Pesquisa BID e Finnovista (2018).

Das startups de fintech pesquisadas, 71% afirmaram estar buscando ativamente investimentos no momento da pesquisa, em comparação com 29% que informaram não estar em busca de recursos de terceiros. Desses 71%, 56% afirmaram que estão buscando investimentos em troca de participação na empresa, enquanto 15% estão em busca de recursos por meio de emissão de títulos de dívida.











Quais são os países que conseguem atrair a atenção dos investidores?











De acordo com os dados obtidos na pesquisa, observam-se pequenos desvios entre o investimento obtido pelas startups de fintech nos nove principais ecossistemas da região. Os países com maior percentual de empresas que afirmaram ter recebido financiamento externo foram o Chile, onde 88% das empresas confirmaram ter obtido recursos de terceiros, Brasil (78%), Venezuela (67%), México (65%), Argentina (63%), Peru (61%), Colômbia e Uruguai (ambos com 53%) e Equador (50%). Em Honduras, El Salvador e Paraguai, nenhuma startup de fintech pesquisada informou ter recebido financiamento ou investimento de terceiros.










Segundo o relatório 2018 LAVCA Industry Data & Analysis (LAVCA, 2018), em 2017 o Brasil se posicionou como o maior mercado para investimentos de *venture capital* na América Latina, captando US\$ 859 milhões por meio de 113 operações fechadas. Um dos investimentos de *venture capital* mais destacados em 2017 no Brasil foi a rodada da Série C, da plataforma de crédito Creditas, no valor de US\$ 55 milhões e liderada pela Vostok Emerging Finance, com a participação da Kaszek Ventures, Quona Capital, QED Investors, Endeavor Catalyst, Corporação Financeira Internacional, Naspers e Santander InnoVentures.

A Colômbia é o segundo maior mercado de *venture capital*, tendo recebido US\$ 96 milhões em 18 investimentos, enquanto o México levantou US\$ 80 milhões em 59 transações. Neste último, merecem destaque a Série B, no valor de US\$ 10 milhões, da plataforma de crédito Konfio, liderada pela Corporação Financeira Internacional e que contou com a participação da QED Investors, Kaszek Ventures, Jaguar Ventures, Quona Capital e Accion Venture Lab, e os US\$ 7,5 milhões captados por outra plataforma de crédito, a kubo.financiero, liderada pela Bamboo Finance e com participação da Endeavor Catalyst, Monex, KuE Capital, Alta Ventures, Capital Invent, Vander Capital Partners e Wayra.

Quais foram os investimentos mais destacados de 2017?

Startup (país de origem)	Segmento	Investimento	Investidores	Data
Nubank (Brasil)	 Banco digital	R\$ 250 milhões	Credit Line from FIDC (Fundo de Investimentos en Direitos Creditórios) - Fundos de investimentos em direitos de crédito	Dezembro de 2017
ContaAzul (Brasil)	 Gestão de finanças empresariais	US\$ 100 milhões (série D)	Tiger Global, Endeavor Catalyst	Abril de 2018
Creditas (Brasil)	 Empréstimos	US\$ 60 milhões (série B)	IFC, Naspers	Fevereiro de 2017
Creditas (Brasil)	 Empréstimos	US\$ 55 milhões (série C)	Vostok Emerging Finance, Amadeus Capital Partners, Santander InnoVentures, Kaszek Ventures, QED, Quona, IFC, Naspers	Abril de 2018
GuiaBolso (Brasil)	 Gestão de finanças pessoais	US\$ 39 milhões	Vostok Emerging Finance, Ribbit Capital, QED, IFC, Endeavor Catalyst, Omidyar Network	Outubro de 2017
EBANX (Brasil)	 Pagamentos	US\$ 30 milhões	FTV Capital, Endeavor Catalyst	Janeiro de 2018
Recarga Pay (Brasil)	 Pagamentos	US\$ 22 milhões	The VentureCity, IFC, Ventech, FJ Labs, DN Capital	Fevereiro de 2018
Acceso (Brasil)	 Pagamentos	US\$ 21 milhões	InvestTech	Agosto de 2017
Nibo (Brasil)	 Gestão de finanças empresariais	US\$ 20 milhões	Vostok Emerging Finance	Mai de 2017
Zoop (Brasil)	 Pagamentos	US\$ 18,3 milhões	Mobile	Março de 2018

Startup (país de origen)	Segmento	Investimento	Investidores	Data
Magnetis (Brasil)	 Administração de patrimônio	US\$ 17 milhões (série A)	Monashees+, Vostok Emerging Finance	Abril de 2018
BizCapital (Brasil)	 Empréstimos	US\$ 15 milhões	Chromo Invest, 42K Investments	Janeiro de 2018
Koin (Brasil)	 Pagamentos	US\$ 15 milhões	IFC	Janeiro de 2018
ComparaOnline (Chile)	 Gestão de finanças pessoais	US\$ 14 milhões	Bamboo Capital, IFC	Outubro de 2017
F(x) (Brasil)	 Empréstimos	US\$ 10 milhões	e.Bricks Ventures	Fevereiro de 2018
Konfio (México)	 Empréstimos	US\$ 10 milhões (série B)	IFC	Outubro de 2017
Work Capital (Brasil)	 Gestão de finanças pessoais	US\$ 8,5 milhões	Monashees, Mindset	Março de 2017
TiendaPago (Peru)	 Empréstimos	US\$ 7,5 milhões (série A)	KaszeK Ventures, QED, Oikocredit, Accion Venture Lab, Agregate Partners	Abril de 2018
ComparaGuru (México)	 Gestão de finanças pessoais	US\$ 7 milhões (série A)	QED	Junho de 2017
Par Mais (Brasil)	 Administração de patrimônio	US\$ 6 milhões	Grupo Valorem	Março de 2018

Startup (país de origem)	Segmento	Investimento	Investidores	Data
ePesos (México)	 Pagamentos	US\$ 6 milhões	Santander InnoVentures	Outubro de 2017
Vindi (Brasil)	 Gestão de finanças empresariais	US\$ 5,8 milhões	Criatec2	Setembro de 2017
Sempli (Colômbia)	 Empréstimos	US\$ 3,6 milhões	Velum Ventures, FOMIN, XTP1, Grupo Generaciones, DGGF	Setembro de 2017
Moni (Argentina)³	 Empréstimos	US\$ 3 milhões	IFC	Maior de 2017
Tpaga (Colômbia)	 Pagamentos	US\$ 2,2 milhões	Green Visor Capital	Outubro de 2017
AirTM (México)	 Pagamentos	US\$ 2 milhões	IGNIA	Fevereiro de 2018
Ripio (Argentina)	 Pagamentos	US\$ 1,9 milhões	Digital Finance Group, Digital Currency Group, Boost VC, Draper VC	Janeiro de 2017
Dvdendo (Estados Unidos)	 Gestão de finanças pessoais	US\$ 1,5 milhões (série A)	Ideas & Capital	Julho de 2017
Mesfix (Colômbia)	 Crowdfunding	US\$ 1,2 milhões	InQlab, IKON Banca de Inversion	Outubro de 2017

³ Em maio de 2018, o BID Invest investiu na MONI Online, que foi a primeira operação realizada com uma startup de fintech. <https://www.iadb.org/en/news/idb-invest-invests-5-million-moni-online-its-first-operation-fintech-company>

Startup (país de origen)	Segmento	Investimento	Investidores	Data
Destacame (Chile)	 Pontuação alternativa	US\$ 1 milhão	Mountain Nazca, Accion Venture Lab	Janeiro de 2017
Visor (México)	 Empréstimos	Não divulgado	IGNIA, ALLVP, American Express	Março de 2018
Finsocial (Colômbia)	 Empréstimos	Não divulgado	Kandeo	Janeiro de 2018
Poup (Brasil)	 Pagamentos	Aquisição	Digio (do CBSS Bank)	Janeiro de 2018
SmartMei (Brasil)	 Gestão de finanças empresariais	Não divulgado	Accion Venture Lab, Canárias	Novembro de 2017
PayPerTic (Argentina)	 Pagamentos	Não divulgado	NXTP Labs	Abril de 2018

1

Principais desafios

- Demonstrar o valor que existe na América Latina e que uma estratégia de crescimento nessa região faz sentido em função das necessidades que ela apresenta.
- Convencer os investidores de que além das vendas, o que realmente importa são as unidades econômicas e a base por trás dos negócios.

2

Fontes de financiamento

Accion Venture Lab (US), Mountain Nazca (Chile) e investidores anjos do Chile e da Espanha

3

Financiamento recebido

US\$2 milhões

Destacame

4

Jorge Camus

Recomendações para empresários ao captar recursos:

- Em primeiro lugar, é necessário entender o valor que cada usuário gera no longo prazo, e o que pode ser feito para aumentar esse valor.
- Prestar muita atenção ao caixa, porque os projetos geralmente demoram muito mais do que o inicialmente planejado.

Existe mais interesse por parte dos investidores?

- Sem sombra de dúvida! Há cada vez mais investidores institucionais e outros mais tradicionais, como *family offices*, interessados em investir nesta classe de ativos, diretamente ou por intermédio de fundos.

O *venture capital* evoluiu na América Latina?

- Sim, de todas as formas. O ecossistema que está sendo criado no México é incrível. O Chile está mais atrás mas, certamente, cresceu bastante, principalmente devido ao impacto da StartUp Chile.

Existe maior presença de investidores internacionais?

- Não acredito que tenha aumentado muito. Em geral, o ecossistema cresceu com investidores locais, que entendem bem o contexto de cada região.

1

Principais desafios

- Do ponto de vista do *venture capital*, tivemos de mostrar um modelo de negócio sólido, uma equipe idônea e uma gestão profissional e eficaz, para conseguir a geração crescente de receitas.
- Do ponto de vista dos recursos para empréstimos, constatamos que devemos gerar a segurança necessária para que pessoas e empresas confiem em nós. A confiança no mundo do financiamento coletivo é alcançada pela transparência na gestão dos ativos e pelas ações corretas, que demonstrem aos clientes que estamos agindo como foi expressado.

2

Fontes de financiamento

A Afluenta captou recursos através de canais privados. O *venture capital* foi levantado por meio de rodadas de investimentos realizadas institucionalmente e com investidores privados. Os recursos para empréstimos foram obtidos por meio de sua plataforma de financiamento coletivo de dívidas na Internet, 100% on-line.

3

Financiamento recebido

- US\$ 13 milhões em *venture capital* de investidores privados.
- US\$ 45 milhões para empréstimo a mais de 11 mil indivíduos e empresas em três países (Argentina, México e Peru).

Afluenta

Alejandro Cosentino

4

Recomendações para empreendedores ao captar recursos:

- Entender o ambiente regulamentar.
- Desenvolver um modelo de negócios sólido, que respeite operacionalmente a regulamentação.
- Montar uma equipe de negócios com idoneidade suficiente em todas as funções necessárias.
- Apresentar indicadores chave de desempenho (KPIs, sigla em inglês) e receita crescentes.
- Ser paciente para alcançar o objetivo.

O *venture capital* evoluiu na América Latina? Existe mais interesse por parte dos investidores? Existe uma presença maior de investidores internacionais?

- Inicialmente, não há especialização para financiar startups de fintech nem profissionais que entendam plenamente como funcionam esses negócios, que assimilam o comércio eletrônico. De qualquer forma, o *venture capital* internacional na nossa região está começando a financiar as startups de forma mais ativa. Atualmente, há muito mais capital para as rodadas de capital semente (seed), anjo e série A, mas faltam recursos para financiar as séries B e C.

1

Principais desafios

- Conseguir o investidor principal.
- Convencer os investidores internacionais da estabilidade e do potencial do mercado mexicano.

2

Fontes de financiamento Dívida e capital

3

Financiamento recebido
US\$36 milhões

Kueski

Adalberto Flores

4

Recomendações para empreendedores ao captar recursos:

- Consultar outros empreendedores na área sobre os objetivos que deveriam ter antes de levantar capital. Às vezes, é necessário ter determinado nível de receitas, determinado crescimento, certos fundamentos econômicos, etc. O essencial é entender perfeitamente o que o mercado está demandando naquele momento.
- Com esses objetivos preparado, pedir uma apresentação a contatos respeitados pelos investidores. Normalmente, os CEOs das empresas onde os investidores aplicaram recursos são uma boa fonte de contato.
- No final das contas, levantar capital é um processo que combina as vendas, como um encontro amoroso. Há um componente numérico, canalização, etc., mas também é necessário construir um relacionamento com os potenciais investidores, fundamentado em confiança, empatia, etc.

O *venture capital* evoluiu na América Latina?

- Cresceu bastante, mas ainda precisa de muito para que esse ecossistema alcance seu pleno potencial.

Existe mais interesse por parte dos investidores?

- Antes não havia recursos, não havia apoio do governo (ou havia apoio limitado) para startups e recursos. Agora, foi demonstrado que empresas, como a Kueski, podem crescer muito e se tornar muito valiosas. Isso está gerando um interesse maior por *venture capital* entre os investidores que, anteriormente, não investiam nesses modelos.

Existe maior presença de investidores internacionais?

- Sem dúvida, há mais interesse de investidores internacionais, mas eles precisam ser mais estimulados a ver o potencial do mercado da América Latina. Lamentavelmente, correta ou incorretamente, eles consideram a América Latina uma região muito instável, o que ainda reduz as opções de investimento para os empreendedores locais.

1

Principais desafios

- Explicar o contexto regulatório brasileiro.
- Fazer com que os investidores entendam que “nem toda receita é igual”.
- Explicar uma nova categoria de produto.

2

Fontes de financiamento

Além do capital dos investidores, captamos recursos para empréstimos de duas outras formas:

- Fundos de Investimento em Direitos de Créditos (FIDC).
- Securitizações via certificados de recebíveis imobiliários. Até o momento, já captamos US\$ 80 milhões nessa modalidade, incluindo investidores em *tranches* prioritária, mezzanino e subordinada.

Trabalhamos também com bancos tradicionais, que compram nossos créditos.

Creditas

Sergio Furio

3

Financiamento recebido
US\$83 milhões

4

Recomendações para empresários ao captar recursos:

- Ter bem claros os indicadores individuais e garantir a possibilidade de expansão do modelo, considerando particularmente o consumo de capital.

Como o *venture capital* evoluiu na América Latina? Existe mais interesse por parte dos investidores? Há mais presença de investidores internacionais nos últimos anos?

- Desde que cheguei no Brasil, em 2012, o ecossistema mudou muito. Naquela época, *fn*tech era algo considerado impossível pelos investidores e havia poucos investidores internacionais considerando a região. Hoje, temos investidores dispostos a investir desde capital semente até a abertura de capital (oferta pública inicial, ou IPO, sigla em inglês). Acabaram as desculpas para administrar um negócio de qualidade, pelo menos no Brasil.

**Questões de
gênero em
Fintech**



Este capítulo descreve e analisa questões relacionadas aos desafios e às oportunidades para as mulheres no setor de fintech na América Latina, bem como o potencial das fintechs para atender melhor às mulheres da região. Este capítulo analisará especificamente o problema em três níveis: mulheres como fundadoras e empreendedoras de startups de fintech, diversidade e participação de mulheres em fintech e, finalmente, mulheres como consumidoras e clientes dos serviços de fintech. O objetivo é ilustrar como essas soluções podem ajudar a melhorar a inclusão financeira das mulheres, uma questão ainda pendente na região.

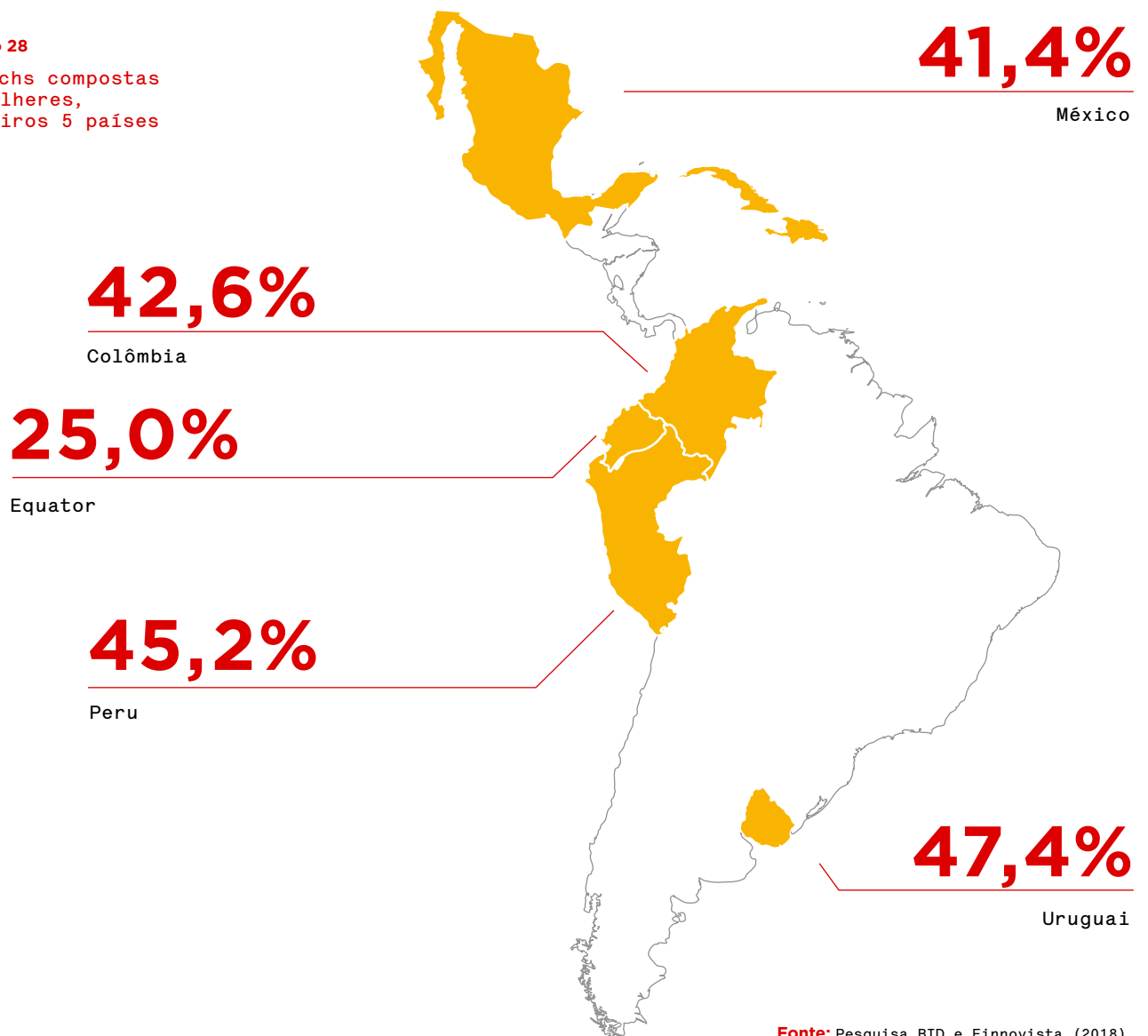


Mulheres como fundadoras de startups de Fintech

A pesquisa realizada pelo BID e a Finnovista incluiu perguntas sobre os fundadores ou as equipes fundadoras de startups de fintech na região. Os dados sugerem que cerca de 35% das fintechs na América Latina têm uma fundadora ou uma mulher na equipe fundadora, fato que, como veremos mais adiante, está bem acima da média mundial, estimada em 7%. De acordo com os resultados das pesquisas, o México, a Colômbia e o Brasil têm a maior parte das fintechs fundadas por mulheres, com 31%, 14% e 12% do total da América Latina, respectivamente.

Observando-se os ecossistemas em nível nacional, nota-se que o Uruguai, o Peru e a Colômbia lideram a lista de países com a maior proporção de startups de fintech com pelo menos uma mulher na equipe fundadora (gráfico 28).

Gráfico 28
Fintechs compostas de mulheres, primeiros 5 países



Fonte: Pesquisa BID e Finnovista (2018).

De acordo com os dados compilados pela Colombia Fintech sobre seus associados, metade das fintechs colombianas tem a participação de uma mulher na equipe fundadora.⁴

Embora as startups de fintech com mulheres na equipe fundadora operem em diversos segmentos, é interessante que elas busquem aumentar ainda mais a inclusão financeira, uma vez que cerca de 38% delas buscam atender consumidores e PMEs mal atendidas ou excluídas do sistema financeiro, 7 pontos percentuais a mais do que as startups de fintech constituídas apenas por homens.

Quanto a outras características específicas de startups de fintech fundadas ou cofundadas por mulheres, os dados da pesquisa sugerem que elas recebem cerca de 15 pontos percentuais menos de recursos financeiros do que aquelas constituídas apenas por homens. Especificamente, 45% dessas empresas não receberam financiamento externo, em comparação com cerca de 31% das startups de fintech formadas exclusivamente por homens. No entanto, não existem diferenças em termos dos principais desafios que as empresas identificaram para 2018, entre os quais se destacam, primeiramente, expandir e crescer e, em segundo lugar, o acesso a recursos financeiros.

Em geral, esses dados e tendências são um bom presságio para a participação das mulheres nas startups e na onda de inovação que a região está vivendo, o que também reflete a necessidade de continuar pesquisando e analisando sua participação e evolução.

⁴ Os dados informados pela Colombia Fintech fazem referência aos dados específicos de seus associados, que apresentam pequenas diferenças em relação os dados agregados, que refletem os resultados da pesquisa.

O que dizem alguns dos investidores e “criadores de ecossistemas” da região?

Precisamos trabalhar para que o setor de fintech se desenvolva com participação significativa de mulheres em cargos chave; visões, personalidades e experiências diferentes permitem conseguir vantagens competitivas. Seria outra maneira de ser diferente dos bancos tradicionais.

-Catalina Gutiérrez
Diretora de Operações da Nxtp Labs

Mesmo em mercados mais desenvolvidos, os números são alarmantes: 8% dos sócios de fundos de venture capital são mulheres e menos de 5% das transações foram feitas por empresas lideradas por mulheres. A diferença de gênero é profunda e diminuirá apenas se o setor considerar medidas específicas.

-Eduardo Morelos
Diretor de Programa. Startupbootcamp Fintech, Cidade do México

A disrupção das fintechs na democratização dos serviços financeiros é limitada pela falta de mulheres em cargos de liderança: 4% a 5% das startups de fintech na América Latina foram fundadas por mulheres. Temos que ser protagonistas, pois, sendo também consumidoras, temos uma perspectiva única do negócio e das necessidades do cliente.

-Johanna Posada
Diretora e fundadora da Elevar Equity

Da mesma forma que a América Latina como um todo, a diversidade de gênero nas fintechs é um desafio. Contudo, dada a visibilidade e o crescimento das fintechs, o setor tem o potencial de largar na frente em termos de representação e inclusão de gênero. Esses esforços podem trazer enormes benefícios em diversos níveis para todos os atores, desde os investidores, empresários e suas equipes até os usuários finais.

-Matthieu Albrieux
Diretor de Projetos da Accion Venture Lab

A Quona se concentra em “fintech para inclusão”, porque vê valor financeiro e social na integração de mercados mal atendidos aos principais mercados. Defendemos todos os tipos de diversidade, inclusive de gênero. O viés que notamos em termos de mulheres fundadoras e executivas sugere uma oportunidade que ainda não foi explorada.

-Mônica Brand
Cofundadora e sócia da Quona Capital

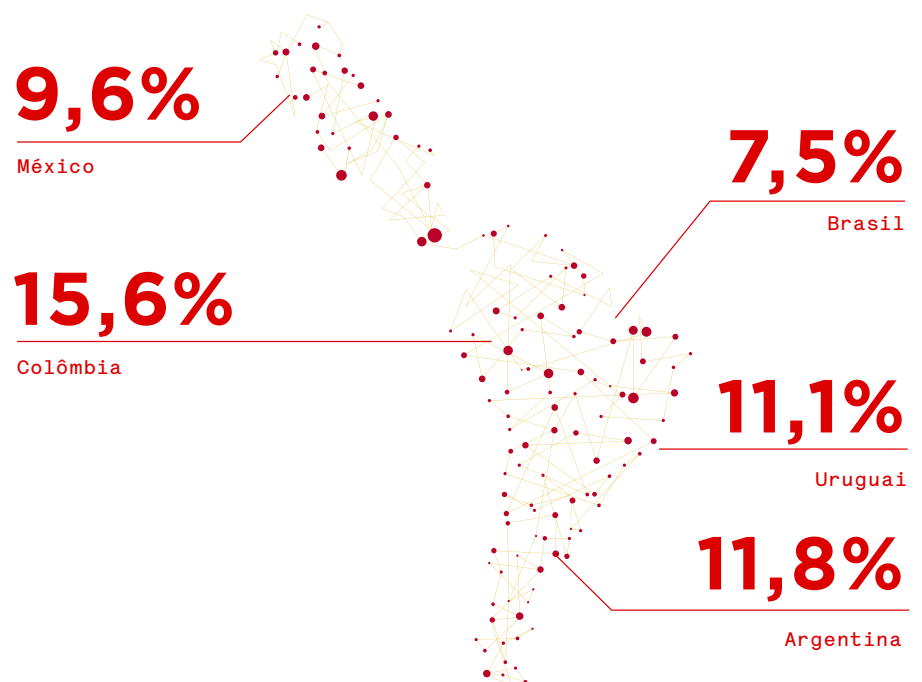
Participação de mulheres na força de trabalho das startups de Fintech

Vários estudos mostram que ambientes de trabalho mais diversificados estão correlacionados com melhor desempenho e maior vontade de usar os ativos para gerar mudança social e maior equidade de gênero (Morgan Stanley, 2016). A literatura especializada sugere que as mulheres atraem diversidade para suas equipes e isso está relacionado com o desempenho das empresas, não apenas pela diversidade de opiniões mas, principalmente, pela diversidade e compreensão das necessidades de seus usuários finais. Da mesma forma, os estudos indicam que ter grupos de trabalho diversificados é um ativo estratégico e maior representação feminina nas diretorias tem impacto positivo no desempenho financeiro das empresas, particularmente em países com mais cultura igualitária (Hoobler et al., 2016).

Na América Latina, quase 80% das fintechs têm pelo menos uma mulher em seu quadro de funcionários e, em média, 30% dos funcionários das startups de fintech são mulheres. No entanto, apenas cerca de 11% das startups de fintech têm 50% ou mais de mulheres trabalhando em suas equipes, ou seja, têm equipes diversificadas em termos de gênero. Além disso, descobrimos que as empresas com fundadoras ou cofundadoras tendem a ter equipes mais diversificadas, uma vez que cerca de 16% têm mulheres que representam pelo menos 50% do quadro de funcionários, o que é o dobro das fintechs compostas por homens. Em termos de países, os resultados da pesquisa destacam os exemplos da Colômbia e da Argentina, onde cerca de 16% e 12% das fintechs, respectivamente, têm 50% ou mais de funcionárias mulheres (gráfico 29).

Gráfico 29

Percentagem de empresas com 50% ou mais de mulheres na equipe, primeiros 5 países



Fonte: Pesquisa BID e Finnovista (2018).

María Laura Cuya

Innova-funding
e fundadora da
FactoringLab

· Qual é o seu cargo atual?

Sou CEO da *innova-funding.com* (primeiro mercado peruano de duplicatas) e fundadora do site *FactoringLab.com* (dedicado à cobrança de duplicatas). Em ambos, temos 50% de participação feminina (acionistas e funcionárias).

Outro cargo relacionado a *fintech* que ocupo é a presidência da Associação Peruana de *Fintechs* (*Asociación Fintech del Peru*), da qual fui uma das fundadoras em 2016. Em 2017, formalizamos a câmara e hoje articulo a direção e promovo sinergias para que favoreçam os propósitos dos associados no mundo das *fintechs* de meu país e da região.

Meu cargo é ativo na minha empresa e na associação, sempre com foco na promoção da inclusão financeira para as MPMEs.

· Quando você se envolveu com o ecossistema de *fintech* na América Latina?

Quando fundamos a *Innova-Funding*, percebi as necessidades de soluções tecnológicas nascentes (capital, fornecedores de *fintech*, regulamentação, etc.). No meu país, o mundo de *fintech* era novo até 2016. Ao entrar em contato com outros países, como Colômbia, México, Chile e Espanha, percebi que eles enfrentavam as mesmas dificuldades e que, em muitos casos, eles já tinham percorrido um caminho mais longo. Isso me fez pensar que havia maneiras de catalisar as experiências da América Latina e que criar uma associação nos ajudaria a acelerar o nosso crescimento, ter uma frente unida diante dos novos desafios do Peru e nos integrarmos para gerar sinergias.

· O que você mais gosta nas *Fintechs*?

Sou fascinada pela possibilidade de fazer mudanças na vida de milhares de pessoas, de que nossas soluções democratizem as oportunidades para os mais necessitados e que seja conseguida uma inclusão financeira real. Sou apaixonada pelo fato de que a *Innova-Funding* contribui para mudar a vida dos microempresários. Na *InnovaFunding*, treinamos as micro, pequenas e médias empresas mensalmente em *factoring* e duplicatas negociáveis, além de estarmos comprometidos em promover o fortalecimento das capacidades das mulheres microempresárias.

Na associação, estamos comprometidos com a visibilidade das mulheres empreendedoras. Criamos eventos, onde as fundadoras ou a liderança são as palestrantes/apresentadoras.

· Quais são os maiores desafios que as mulheres enfrentam no setor de *fintech* na América Latina? Nesse aspecto, quais foram os principais desafios que você teve que superar como empreendedora?

Finanças e tecnologia geralmente têm menos mulheres. Por exemplo, a Alianza FinTech IberoAmérica organizou um congresso em 2017 e outro em maio de 2018. Dos 20 países representados pelas 13 associações, há apenas uma mulher em uma representação, que é a do Peru. Nas startups de *fintech* peruanas, temos 30% de mulheres fundadoras e 40% de diretoras ou gestoras em funções de destaque.



Quais ações podem ajudar a superar esses desafios?

01.

Visibilidade, apresentação de casos de diretoras executivas ou fundadoras

03.

Promoção de uma **maior participação feminina** na força de trabalho para reduzir as desigualdades

02.

Promoção de **políticas públicas** regionais

04.

Reforçar a qualificação das mulheres nas Fintechs. Na InnovaFunding, treinamos as MPMEs, dando ênfase às lideradas por mulheres

· Que mensagem ou conselho você gostaria de transmitir às mulheres da região que estão pensando em lançar sua startup de Fintech?

As fintechs nos permitem oferecer soluções expansíveis e de grande alcance. As mulheres têm habilidades interpessoais muito poderosas para criar startups de fintech (resiliência, adaptabilidade à mudança, compreensão empática dos problemas do usuário, inteligência emocional, gerenciamento de crises, empatia com as partes interessadas, liderança positiva de equipes de trabalho, etc.). Se acrescentarmos experiências e habilidades, poderemos criar soluções de fintech de alto impacto. É um bom momento para que as mulheres latino-americanas se convençam e se atrevam a fazer parte dos desafios de fintech, que andam de mãos dadas com a educação, a inclusão e a democratização financeira.

María Laura Cuya

A portrait of María Laura Cuya, a woman with long dark hair, wearing a black and white geometric patterned dress. She is smiling and has her arms crossed. A red circular graphic is overlaid on the left side of the image.

**Innova-Funding
e fundadora da
FactoringLab**

Mensagem para as mulheres que estão pensando em empreender ou trabalhar em fintechs, de Gloria Ortega, gerente geral da Bancard, no Paraguai.⁵

“O mundo digital não tem idade. Para ter sucesso no mundo digital, você só precisa se ‘requalificar’.”

⁵ Gloria Ortega sempre conviveu entre a tecnologia e o valor gerado para o usuário. Coube a ela instalar o primeiro caixa eletrônico no Paraguai, pagar o primeiro salário por meio de caixas eletrônicos, instalar o primeiro serviço de banda larga no Paraguai e obter certificação SOX (Sarbanes Oxley). Também implementou tecnologias para automatizar processos e lançar produtos inovadores para a transformação de empresas. Foi a primeira engenheira industrial do Paraguai, formada pela UNA (Universidade Nacional de Asunción), com experiência nos setores de telecomunicações, cadeia de suprimentos, cartões de crédito, internet e tecnologia da informação. Foi gerente geral ou regional de seis subsidiárias da Millicom International na América Latina e África. Atualmente, Gloria lidera, a partir da Bancard, a inovação digital dos meios de pagamentos eletrônicos para sua adoção no Paraguai como maneira de formalização e combate à pobreza.

As mulheres como usuárias dos serviços de fintech e as perspectivas de maior inclusão financeira

As mulheres precisam de vasta gama de serviços financeiros adequados: não apenas o acesso a uma conta bancária, mas também crédito, poupança, mecanismos de pagamento com boa relação custo-benefício e seguros, para citar apenas alguns. Há amplas evidências, por exemplo, que sugerem que o acesso a produtos de poupança adequados seja uma forma promissora de melhorar o empoderamento das mulheres e a produtividade econômica, dando-lhes mais controle e privacidade para administrar seus recursos. Isso também permite que as mulheres invistam em suas famílias e negócios, além de atender melhor às emergências sem recorrer à venda de ativos acumulados (Knowles, 2013, Dupas e Robinson, 2009 e 2013, Jakiela e Ozier, 2012, Gamberoni, Heath e Nix, 2013, Buvinic e Furst-Nichols, 2014).

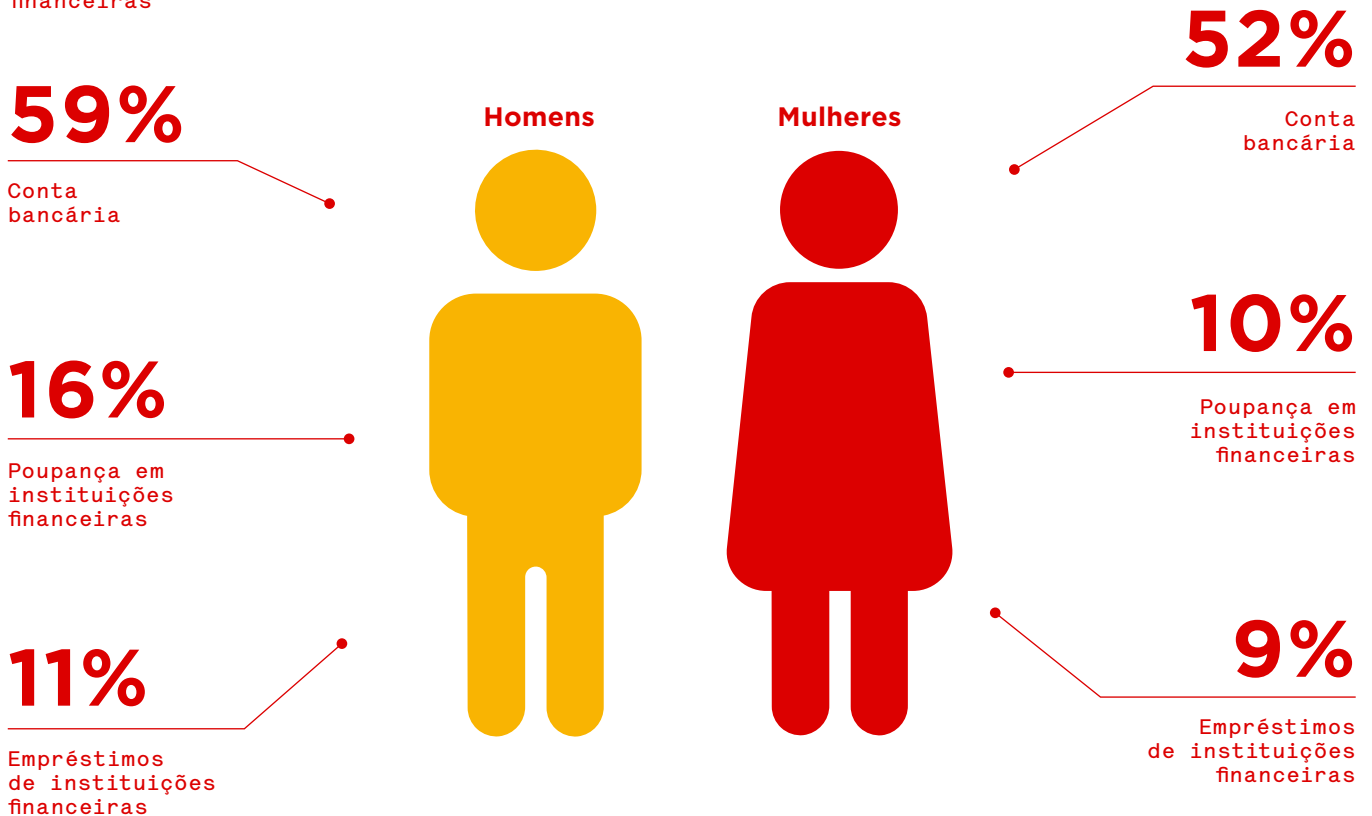
Da mesma forma, o acesso aos serviços financeiros por meio de canais digitais, principalmente pagamentos, é importante para as mulheres, uma vez que elas tendem a ter mais limitações de tempo e mobilidade, devido às obrigações relacionadas ao lar. Se as mulheres conseguirem poupar tempo e dinheiro com custos de transação mais baixos, elas não apenas poderão dedicar mais tempo aos seus negócios, carreiras e famílias, mas também usarão mais serviços financeiros formais, em vez de mecanismos informais que, embora hoje possam parecer convenientes, são menos eficientes, mais caros e mais arriscados.

Apesar dos esforços para aumentar a inclusão financeira nos últimos anos, estima-se que, em 2017, 35% das mulheres no mundo ainda não tenham conta bancária, proporção que chega a 70% no caso das mulheres de baixa renda. Na América Latina, as mulheres continuam menos incluídas no sistema financeiro do que os homens. Em termos de ter conta bancária, a diferença entre homens e mulheres é de cerca de 7 pontos percentuais, uma vez que 59% dos homens informam ter conta em uma instituição financeira e apenas 52% das mulheres declaram ter uma. (Banco Mundial, 2017).

Mas, como mencionado anteriormente, as mulheres precisam de muito mais do que uma conta bancária. A América Latina também mostra baixos níveis de acesso e uso de outros instrumentos financeiros formais, como crédito e poupança. Com efeito, evidências obtidas em pesquisas de demanda mostram que apenas uma proporção muito baixa de mulheres adultas declara poupar (10%) ou ter crédito (9%) em instituições financeiras formais, mas também há defasagem em relação aos homens, especificamente de 2,2 pontos percentuais em créditos e 6 pontos percentuais em poupança em instituições financeiras (Banco Mundial, 2017) (gráfico 30).

Gráfico 30

Pessoas que têm conta, empréstimos de instituições financeiras e poupança em instituições financeiras



Source: Banco Mundial (2017).

Para melhorar a inclusão financeira das mulheres, é fundamental entender as barreiras que elas enfrentam, tanto do lado da demanda quanto da oferta, a fim de projetar e desenvolver medidas e produtos compatíveis com suas necessidades e restrições. E, embora as barreiras funcionem de maneira diferente conforme o contexto, há um conjunto de restrições gerais enfrentadas pelas mulheres que foram destacadas na literatura especializada.

Por exemplo, do lado da demanda, e como já mencionado, destacam-se:

- 1. Limitações de tempo e mobilidade, principalmente devido a obrigações relacionadas ao lar.**
- 2. Normas culturais e sociais que diminuem os incentivos para que as mulheres demandem serviços financeiros.**
- 3. Acesso limitado a informações e redes adequadas.**

Do lado da oferta, existem:

- 1. Restrições legais e regulatórias, especialmente em termos de direitos de propriedade e propriedade de terras das mulheres, bem como impedimentos à inovação em mecanismos ou canais de distribuição, produtos e processos.**
- 2. Deficiências na infraestrutura financeira.**
- 3. Preconceitos de gênero nas práticas das instituições financeiras.**
- 4. Produtos, serviços e mecanismos financeiros não adaptados às necessidades dos diferentes segmentos que compõem o mercado feminino.**

Em particular, um dos fatores para entender o problema do acesso ao crédito, particularmente para as PMEs lideradas por mulheres, está relacionado à disponibilidade e tamanho das garantias. As mulheres geralmente têm histórico de crédito mais curto ou menos garantias, o que pode resultar em juros mais altos ou exigência de mais garantias. Restrições legais e regulatórias sobre os direitos de propriedade das mulheres e sobre a propriedade de terras também podem afetar diretamente a capacidade das mulheres para obter garantias e, assim, ter acesso ao crédito (Demirguc-Kunt et al., 2013; IFC-McKinsey, 2011). No entanto, uma análise feita a partir do banco de dados *Women, Business and the Law* e outras fontes sugerem que, embora os dados mostrem que a estrutura legal na América Latina tenha um número relativamente baixo de restrições explícitas contra as mulheres, as práticas sociais e culturais refletem as disparidades em termos de propriedade e uso da propriedade, bem como na sua divisão entre homens e mulheres (Pailhe, 2014).

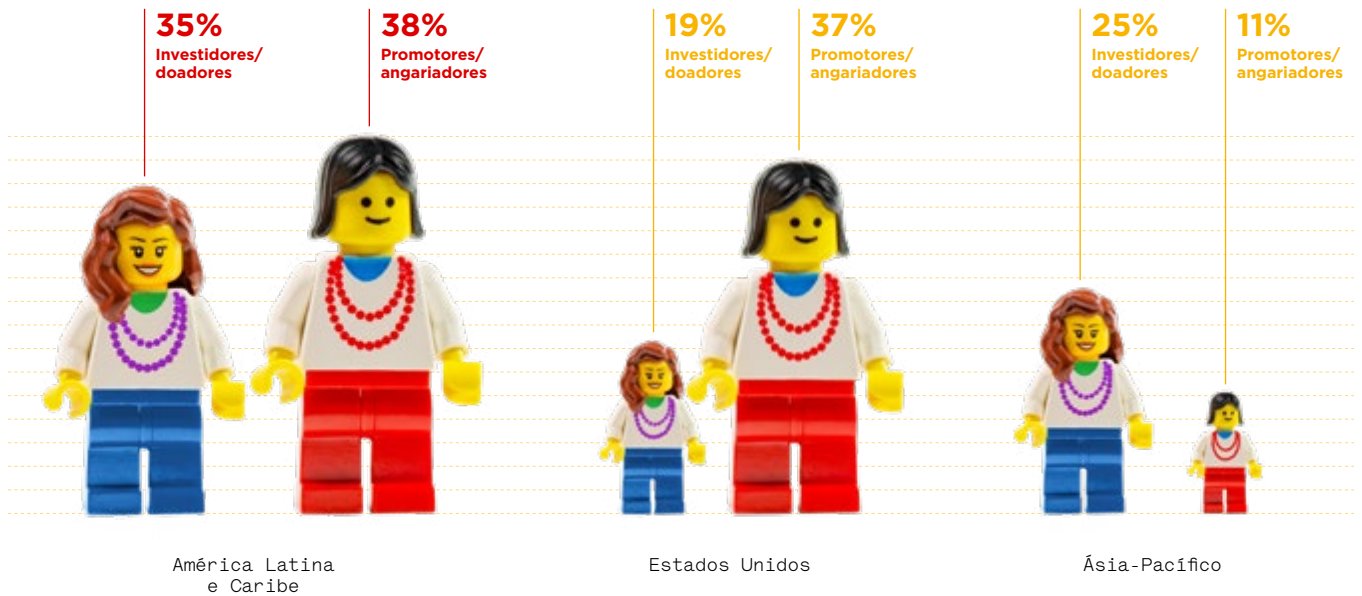
A expansão do setor de fintechs na região está gerando alternativas novas e mais acessíveis para superar algumas das barreiras de oferta e demanda enfrentadas pelas mulheres. Serviços sob medida para o cliente, agilizados por meio de canais digitais e uma maior compreensão das necessidades dos usuários pelas startups de fintech tornam essas alternativas potencialmente eficientes para conseguir uma maior inclusão financeira das mulheres.

Embora ainda não haja dados disponíveis para medir adequadamente o uso de soluções de fintech por mulheres da região, há dados emergentes encorajadores. Por exemplo, dados sobre o uso de pagamentos digitais no Paraguai sugerem que 4 entre 10 usuários são mulheres, que realizam a maioria das transações entre as 10h e meio-dia, o que reflete claramente a importância de as mulheres contarem com canais digitais para superar suas restrições de mobilidade e tempo. Mas não apenas isso, os dados também sugerem que as mulheres no Paraguai fazem compras e, portanto, pagamentos de quantias maiores quando podem fazê-lo pela internet em vez de presencialmente. Além disso, a acessibilidade dos pagamentos digitais facilitaria a contribuição das mulheres para os interesses sociais e de bem-estar, uma vez que, por exemplo, no Paraguai, 70% dos pagamentos digitais para doações foram feitos por mulheres.

Quanto ao uso de mecanismos alternativos de financiamento on-line, dados do Cambridge Center For Alternative Finance, líder global na área e com quem o BID colaborou para a produção de relatórios em 2016 (CCFA, 2016) e 2017 (CCFA, 2017) sobre a situação dos financiamentos alternativos na América Latina e no Caribe (ALC), sugerem que as mulheres da região participam mais desse tipo de plataforma do que seus pares em mercados maiores e mais maduros. Enquanto as mulheres eram apenas 19% dos investidores/doadores nessas plataformas nos Estados Unidos e 25% na região Ásia-Pacífico (APAC), essa proporção é estimada em 35% na ALC. Por outro lado, quase não há diferença entre a composição de gênero dos promotores/angariadores de fundos na ALC e nos Estados Unidos (com 38% e 37%, respectivamente), mas ela existe na APAC, onde as mulheres representam apenas 11% (gráfico 31).

Gráfico 31

Participação de
mulheres em plataformas
de financiamento
alternativo



Fonte: Cambridge Centre for Alternative Finance (2017).

Além disso, dados publicados pelo PwC, em 2017, sugerem que as mulheres são mais bem-sucedidas na realização de campanhas e no alcance de suas metas de financiamento do que os homens. Na América do Sul, em média 7% dos projetos liderados por mulheres foram financiados com sucesso, em comparação com apenas 2% dos liderados por homens; na América Central, esses números foram 13% e 6%, respectivamente. Em nível global, em 2015 e 2016 as campanhas de financiamento coletivo realizadas por mulheres foram 32% mais bem-sucedidas do que as dirigidas por homens e cada investidor ou doador individual contribuiu em média com US\$ 87 para projetos liderados por mulheres versus US\$ 83 para projetos conduzidos por homens (PwC, 2017). Finalmente, a pesquisa mostrou uma tendência das mulheres empreendedoras na região: cerca de 40% das fintechs constituídas por mulheres estão no segmento de financiamento alternativo, onde 16% se especializam em *crowdfunding*.

Essas tendências apresentam um potencial importante se considerarmos que, por um lado, as mulheres têm menos acesso que os homens ao crédito tradicional (tanto em nível regional como em nível global) e, por outro, elas participariam ativamente como investidoras e captadoras de plataformas de financiamento alternativo, além de serem mais bem-sucedidas nessas funções.

Esteban Velasco

Sempli

· **Por que o Sempli decidiu lançar um programa para mulheres?**

Foi possível mostrar que, historicamente, a taxa de aprovação de crédito para empresas lideradas por mulheres é menor do que a dos homens; no entanto, os indicadores de controle, organização, gestão e pagamento de obrigações são mais altos nas empresas lideradas por mulheres. Com base no exposto, moldamos nossa pontuação de risco para empresas do nosso funil de clientes e demonstramos que poderíamos criar um produto dedicado exclusivamente a apoiar as mulheres empreendedoras. A partir da análise estatística, o desempenho é muito claro, mas, para nós, além dos números é importante ser coerente com a promoção de processos transparentes, que converjam para uma maior equidade e, conseqüentemente, permitam a inclusão dos nossos produtos em alguns segmentos com pouca penetração de crédito empresarial (gênero, setores, porte, entre outros).

· **Você pode compartilhar algo sobre a situação ou os resultados da iniciativa?**

A iniciativa foi lançada em junho de 2018 e ainda é muito cedo para tirar conclusões. No entanto, esperamos que as mulheres empreendedoras representem pelo menos um terço da carteira total do Sempli.

· **O que você pode nos dizer sobre o mercado de mulheres empreendedoras e como as fintechs podem enfrentar os desafios desse segmento?**

As fintechs não estão apenas gerando modelos disruptivos na oferta e entrega de serviços financeiros, mas também nos padrões de consumo dos usuários. Nesse caso específico, testemunhamos como um produto gera um novo padrão de consumo em um segmento específico. Na América Latina, mais de 80% das pequenas empresas são administradas por famílias, que estão modificando sua estrutura de decisão e liderança com as novas gerações para conseguir ambientes mais inclusivos. As fintechs e os fornecedores de produtos e serviços financeiros em geral devem entender essas mensagens do mercado e se adaptar a elas.

· **Quais são as oportunidades e desafios para as Fintechs atenderem melhor ao mercado feminino?**

O mundo das fintechs é bastante amplo e as oportunidades e desafios ainda mais. Podemos pensar em termos de acesso e experiência. Como expandir a cobertura? Como nossos produtos e sua entrega geram mais valor e, em alguns casos, melhor relação de preço? Como podemos oferecer experiências exemplares que permitam recorrência e referência? Gostamos de pensar em segmentação por contextos de uso e não por classificação demográfica. Se entendermos bem esses contextos de uso, o gênero será irrelevante, e os melhores produtos em cada um dos mercados verticais de fintech serão aqueles concebidos a partir da equidade.



Sempli

Esteban Velasco

Luiz Felipe Gheller

Vakinha

- **Luiz Felipe, a maioria dos seus clientes são mulheres. Ao mesmo tempo, há evidências de que as mulheres brasileiras são mais ativas em plataformas de finanças alternativas do que seus pares em outras regiões. Este resultado foi orgânico?**

Eu diria que foi totalmente orgânico. Ainda não lançamos nenhuma campanha diferenciada por gênero.

- **Qual tem sido a sua experiência atendendo ao mercado feminino?**

Tem sido fenomenal. Temos o orgulho de atender aos clientes de maneira simples e eficaz. Tanto homens como mulheres usaram o Vakinha e fizeram comentários muito bons.

- **Existe alguma diferença em relação aos homens que você gostaria de mencionar?**

Na verdade, não. O comportamento de homens e mulheres é basicamente o mesmo na plataforma.

- **Quais são as oportunidades (ou desafios) de outras Fintechs para atender ao mercado feminino com mais eficiência?**

Acredito que nossa cultura ainda associe finanças (investimentos, pagamentos, empréstimos, etc.) aos homens, o que está muito longe da realidade. O maior desafio que temos é mudar esse ponto de vista e dar voz (além de bons serviços e educação) ao grande número de mulheres que gerenciam as despesas familiares e assumem a responsabilidade financeira de suas famílias.



Vakinha

Luiz Felipe Gheller

Diversidade de gênero em Fintechs: perspectivas de Ghela Boskovich*

*Diretora de Parcerias Fintech e Regtech da Rainmaking Innovation e fundadora da FemTechGlobal

O setor de fintech se refere a mudar a forma como os bancos funcionam, como os clientes usam os serviços financeiros e como o dinheiro se movimenta. Mas o que não está mudando é a estrutura do setor financeiro, que mantém seu *status quo* e ameaça enfraquecer o impacto positivo das Fintechs.

Segundo o Banco Mundial, 98% dos gerentes de bancos são homens. Globalmente, 90% dos cargos gerenciais de fintechs são ocupados por homens, e 90% dos investimentos em *venture capital* são direcionados para projetos constituídos exclusivamente por homens.

Mesmo assim, 80% das despesas domésticas e das decisões financeiras são tomadas por mulheres (Fórum Econômico Mundial, 2015), sem contar que, em 2018, em termos mundiais a renda das mulheres aumentou para US\$ 16 bilhões, quase o dobro do crescimento do PIB da China e da Índia combinados. Com isso, em 2028 as mulheres controlarão cerca de 75% da renda discricionária global e, obviamente, tomarão a maioria das decisões financeiras (Boston Consulting Group, 2009).

Mas as pessoas que tomam as decisões sobre como gastar e investir dinheiro recebem instruções daqueles que decidem acerca de seu funcionamento. Infelizmente, esse paradigma tendencioso significa que nenhum lado sai ganhando. As soluções estão sendo projetadas isoladamente da população que as utilizará. Os processos e serviços estão sendo alocados sem uma visão real de como afetarão o usuário. A eficácia e a eficiência ficam comprometidas devido à falta de diversidade nas perspectivas e à falta de empatia em nível organizacional.

Mas não é só o cliente final que perde. O mesmo acontece com empresas que não têm liderança feminina. Empresas com alta diversidade de gênero em cargos de gestão vêm aumentando seus retornos financeiros 15% acima da média do setor, mas apenas se 22% da equipe gestora for composta por mulheres (Fórum Econômico Mundial, 2015). Um estudo realizado pelo Credit Suisse (Instituto Credit Suisse Research, 2016) mostra que quando 10% da equipe gestora é composta por mulheres, o ROI aumenta 27% e os dividendos são 42% maiores do que em empresas onde apenas 5% da equipe gestora é composta por mulheres.

No setor de fintech, as empresas com uma mulher fundadora obtêm resultados 63% mais positivos do que as constituídas exclusivamente por uma equipe masculina. As melhorias também acontecem em empresas com maior diversidade na diretoria: seu ROI é 53% mais alto e seu EBITDA 14% mais elevado do que o das que apresentam menor diversidade de gênero. As fintechs não estão aproveitando o desempenho e os benefícios econômicos derivados da diversidade. Em todo o mundo, apenas 7% das fintechs têm uma mulher como fundadora (ou na equipe fundadora).

Em que situação está a diversidade na América Latina em comparação com o restante do mundo? A região pode melhorar para aproveitar os benefícios de uma equipe diretiva diversificada?

E, finalmente, o mercado latino-americano está respondendo às necessidades dos clientes, que determinam a maioria das despesas e decisões financeiras, enquanto aumenta sua base de clientes com foco na inclusão financeira, especificamente na população não atendida pelos bancos?

A pesquisa conduzida pela Finnovista e pelo BID mostra que a América Latina está sob uma luz diferente das cifras de fintech do restante do mundo. Aproximadamente 35% dos entrevistados têm uma mulher na equipe fundadora, em comparação com 7% no restante do mundo. Essa diferença significativa em termos de mulheres fundadoras poderia estar relacionada aos tipos de soluções oferecidas por suas empresas ao mercado. Dos entrevistados que afirmam ter mulheres fundadoras, quase a metade, 49%, estão voltados para soluções de inclusão financeira para o mercado latino-americano.

Num mercado onde mais de 50% da população é tem acesso precário ou não tem acesso a serviços bancários, as implicações de melhorar a inclusão financeira e o potencial de crescimento econômico das PMEs hoje subatendidas pelos bancos são significativos. E, de acordo com os resultados da pesquisa, parece que esse tipo de solução reside nas equipes que contam com mulheres fundadoras. Teremos de monitorar os dados para confirmar essa correlação, mas já começamos a ver sinais de que as mulheres estão reconhecendo a importância de capacitar os responsáveis pela gestão das finanças domésticas por meio da inclusão financeira.

Uma coisa é certa: a diversidade de gênero tem impacto positivo no desempenho e no retorno financeiro. E diminuir o hiato sexual na inclusão financeira em 25% poderia aumentar o PIB global em US\$ 5,3 bilhões até 2025.

**Colaboração
em ecossistemas
de Fintech**



O relatório do ano passado demonstrou, no capítulo *Rumo a um sistema colaborativo*, como a cooperação entre os diferentes atores do próprio ecossistema apoiou a maturação e o desenvolvimento das fintechs na América Latina, uma tendência observada também em outras regiões e que poderia levar à aceleração do desenvolvimento na região. Ele também mencionava alguns movimentos importantes, como a criação de associações de fintech e de financiamento coletivo em vários países da região e o lançamento de programas e iniciativas de inovação aberta no setor, desde programas de imersão, incubação e aceleração, até programas de private equity.

De acordo com a tendência observada no último relatório, as possibilidades de colaboração na região eram cada vez mais frequentes e indicavam que o crescente desenvolvimento do setor de tecnologia financeira permitiria aumentar a quantidade e a qualidade da sinergia entre os diferentes atores do ecossistema. Embora essa tendência tenha começado a se manifestar na América Latina há alguns anos, em 2017, a região passou a viver de forma intensa e marcante a colaboração de diferentes grupos destacando-se, sobretudo, três tendências em termos de colaboração:



Organização do setor em nível nacional e regional



Programas e iniciativas de inovação aberta no setor



Lançamento de plataforma de banco aberto e abertura de API

Antes de aprofundar cada um deles, é importante conhecer a visão e avaliar o termômetro da percepção do empreendedor de fintech em relação à colaboração. No estudo realizado em 2018, onde se perguntou às fintechs se elas estão colaborando atualmente com instituições financeiras, 59% responderam que sim.

Isso contrasta com 20% dos entrevistados que responderam achar que havia forte senso de colaboração em seu mercado. Por outro lado, 11% das startups de fintech pesquisadas indicaram que se sentiam mais concorrentes do que colaboradoras das instituições financeiras. Além disso, 58% responderam que o senso de colaboração era fraco e os 11% restantes afirmaram não haver senso de colaboração.

A organização setorial da classe fintech, especificamente manifestada pela criação de associações de fintechs e de financiamento coletivo, teve aumento significativo, em 2017 na região, onde vários países aderiram a essa onda para complementar as organizações que existem há mais tempo no México (Fintech México), Colômbia (Colômbia Fintech) e Brasil (ABFintech).

Em 2014, as principais plataformas de *crowdfunding* do México, se uniram para estabelecer códigos de prática que garantissem o profissionalismo do *crowdfunding* e protegessem os interesses de todas as partes envolvidas, dando origem à AFICO (Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo). Nesse mesmo ano, foi criada a Associação Brasileira de *Equity Crowdfunding*, com o objetivo de facilitar e multiplicar os investimentos semente no Brasil, principalmente por meio do *Equity Crowdfunding*, para fortalecer o ecossistema empreendedor do país.

Um ano depois, o México deu mais um passo em direção à inovação, com a criação da Asociación Fintech de México, que engloba atualmente 62 empresas que atendem a mais de meio milhão de usuários, com o objetivo de oferecer espaço para colaboração aberta. Também em 2016, as startups de fintech do Brasil se uniram para criar a Associação Brasileira de Fintechs (ABFintech), com o objetivo de representar seus interesses perante os órgãos reguladores.

Seguindo a iniciativa dos dois maiores ecossistemas de fintech na região, Colômbia, Argentina e Chile uniram forças para criar grupos de trabalho que colaborassem para o desenvolvimento do ecossistema. Assim, em 2017, nasceu a Asociación Fintech Chile, para atuar na área das políticas públicas e regulamentação, no desenvolvimento e atração de talentos, captação de recursos e investimentos e fomento ao uso dos serviços de fintech.

No final de 2016, nasceu a Colombia Fintech, a Associação de Empresas Fintech da Colômbia, com o objetivo comum de criar um ecossistema dinâmico para o desenvolvimento dos negócios de fintech no país, que hoje conta com mais de 60 empresas associadas e afiliadas e o apoio de entidades importantes do setor financeiro e do governo nacional.

Em 2017, e até o momento em 2018, surgiram ou pelo menos começaram a ser conhecidas várias iniciativas de organização setorial em países onde o ecossistema está em seus estágios iniciais. Há apenas um ano e meio, 13 startups de fintech da Argentina aderiram à onda de inovação para criar a Câmara Fintech da Argentina, destinada a promover a inclusão e a educação financeira no país. Logo em seguida veio o Uruguai, que viu o nascimento da Câmara de Fintech do Uruguai, que além de posicionar o país como um território de inovação financeira na região, pretende atrair a participação das autoridades para impulsionar o setor com projetos e regulamentações.

A organização assume relevância não só pela colaboração que promove entre os mesmos parceiros, a maioria fintech, mas também por permitir criar uma plataforma única por meio da qual as fintechs podem dialogar, negociar (quando for o caso) e promover colaboração.

Por outro lado, houve a criação da Associação de Fintech da América Central e do Caribe, que reúne Guatemala, Nicarágua, El Salvador, Honduras e Costa Rica, com o objetivo de divulgar as necessidades e o potencial das fintechs na região, bem como da população sem acesso a serviços bancários. Paralelamente, no Panamá, surgiu a associação PanaFintech, uma comunidade formada por seis startups de fintech que tem como objetivo defender a abertura regulatória do sistema e promover o conhecimento de fintechs no ecossistema. Finalmente, a República Dominicana foi a última a aderir a essas iniciativas, com o lançamento, no último dia 10 de maio, da Asociación Dominicana de Empresas Fintech (ADOFintech), com 19 integrantes, para fomentar e promover todos os tipos de atividades relacionadas à inovação financeira no país.

Além disso, no início de 2017, nasceu a Associação Fintech Iberoamericana, com a participação da América Central e Caribe, Colômbia, México, Peru, Uruguai e Espanha, com o objetivo de fomentar o desenvolvimento do ecossistema fintech em nível internacional, particularmente, na região iberoamericana. Seu objetivo é estabelecer um espaço colaborativo para promover o empreendedorismo, a competitividade e a inclusão financeira.

A organização assume relevância não só pela colaboração que promove entre os mesmos parceiros, a maioria fintech, mas também por permitir criar uma plataforma única por meio da qual as fintechs podem dialogar, negociar (quando for o caso) e promover colaboração, com voz e representação única, com os demais atores do ecossistema, principalmente os órgãos reguladores e de supervisão financeira e os titulares, seja diretamente com bancos ou pelas associações de classe, por exemplo a Associação de Bancos do México ou a Asobancaria, para citar apenas alguns. A colaboração entre as diversas associações também oferece a oportunidade de compartilhar as melhores práticas, o que torna mais eficiente seu trabalho de conscientização, sensibilização e educação.

ABFintechs

Fundação:
novembro
de 2016

**Número de
associados:**
340



Objetivos:

A ABFintechs tem como finalidade:

- Ajudar a desenvolver um ambiente de negócios melhor entre o mercado e as fintechs (e entre as próprias fintechs).
- Promover maior integração com os órgãos reguladores para melhorar a regulamentação, bem como criar mecanismos de autorregulação.



Principais realizações e aprendizados:

Dentre as principais realizações, destaca-se a criação do maior e mais importante evento de fintech no Brasil, o Fintouch (que contou com a participação de mais de 1.500 pessoas em sua primeira edição).

Da mesma forma, destaca-se a participação nas duas principais normas regulatórias de fintech no Brasil, a instrução CVM 588 (que regula o financiamento coletivo de capital) e a resolução BACEN 4656 (que regula os empréstimos P2P). Estruturação junto ao CADE (órgão de defesa da concorrência) de uma audiência sobre concorrência desleal no mercado financeiro.



Perspectivas:

O Brasil é um dos primeiros países do mundo a implementar regulamentos específicas para o financiamento coletivo de capital e empréstimos P2P, ambos entre os mais avançados e melhor adaptados às necessidades do mercado mundial.



Cámara Argentina de Fintech

Fundação:
novembro
de 2017

Número de associados:
100



Objetivos:

Sua finalidade é liderar o processo de transformação do setor de serviços financeiros, transformando o país em um *hub* de inovação e inclusão financeira que seja referência regional e internacional.

Seus principais objetivos são:

- Promover a inclusão e a educação financeira.
- Gerar trocas positivas com o público-alvo.
- Estimular as melhores práticas entre seus integrantes.



Principais realizações e aprendizados:

Alguns números alcançados pela Cámara Argentina de Fintech desde a sua criação:

- Volume de transações nos últimos 12 meses:
AR\$ 126.000 (aprox. US\$ 4,5 milhões)
- Investimento na Argentina nos últimos 12 meses:
AR\$ 410.000 (aprox. US\$ 14,5 milhões)
- Número de empregos diretos: 5.860
- Número de funcionários indiretos: 91.226
- Taxa média anual de crescimento: 110%



Perspectivas:

A instituição pretende aumentar a participação da atividade em todos os produtos do setor financeiro, oferecendo, além disso, soluções para pequenas e médias empresas.

As oportunidades que o país apresenta para a expansão desse setor, com a criação de soluções e serviços financeiros para os diferentes segmentos da população, são de fato muito atraentes. Portanto, a câmara continuará trabalhando para garantir que cada vez mais cidadãos se familiarizem com os serviços e benefícios oferecidos pelo setor de Fintech.



Cámara Uruguaya de Fintech

Fundação:
março
de 2017

Número de associados:
18



Objetivos:

Dentre seus objetivos estratégicos, destacam-se:

- Contribuir para o desenvolvimento sustentável por meio da inclusão financeira, como forma de garantir a construção da cidadania econômica.
- Facilitar e promover o acesso universal aos serviços financeiros.
- Fortalecer e desenvolver o sistema financeiro nacional, por meio do uso de inovações tecnológicas no setor.

Além disso, a Câmara Uruguaya de Fintech tem como objetivo prioritário participar da elaboração de regulamentação específica que favoreça uma estrutura jurídica atraente para investimentos e desenvolvimento do ecossistema de fintech, ao mesmo tempo em que desestimule a realização de atividades especulativas, a arbitragem regulatória, a legitimação de ativos provenientes de atividades criminosas, como o financiamento do terrorismo, do tráfico de drogas e/ou do tráfico de pessoas.



Principais realizações e aprendizados:

A maior conquista alcançada pela Câmara Uruguaya de Fintech foi tornar-se uma interlocutora válida e respeitada no sistema financeiro do Uruguai. A solvência técnica e o espírito de colaboração com os quais se apresentou facilitou a criação de canais de comunicação com os reguladores, a imprensa, as organizações multilaterais, os empresários e o sistema político, o que nos posicionou como fonte de consulta em muitos casos.

Nessa linha, foram abordadas as considerações sobre a Lei de inclusão financeira, tanto para funcionários do Ministério da Economia e Finanças como senadores, deputados e outros órgãos governamentais. Em junho de 2017, participou da primeira edição do Fórum Fintech de Montevideú, evento no qual foi oficializada a Aliança Fintech IberoAmérica e realizou-se a primeira reunião do comitê executivo, com a presença de reguladores do México, da Espanha e do Uruguai. Também participou da comissão para analisar o impacto das novas tecnologias sobre o sistema financeiro, criada pelo Banco Central do Uruguai e com a participação dos atores mais relevantes do sistema financeiro uruguaio. Da mesma forma, integrou o Conselho Consultivo de Desenvolvimento Empresarial e de Financiamentos, da Secretaria de Transformação Produtiva.



Perspectivas:

Os desafios para o futuro podem ser resumidos em três linhas de ação: promoção, conscientização e treinamento em relação às novas tecnologias, como transformam os negócios financeiros globais e as implicações em nível local.

Nesse sentido, a Lei de inclusão financeira de 2014 desempenhou papel fundamental na interoperabilidade dos agentes do sistema financeiro, fator essencial para o desenvolvimento do ecossistema de fintech. Com a sua implementação, foram abertas cerca de 530 mil novas contas bancárias e quase 800 mil instrumentos de moeda eletrônica. Mais de 800 mil pessoas tiveram acesso a uma conta ou instrumento gratuito, o que representa mais de 30% da população com mais de 15 anos de idade.

Os instrumentos de moeda eletrônica abertos nos últimos dois anos ultrapassaram em mais de 50% as contas abertas em instituições de intermediação financeira. Em relação às empresas, a penetração dos serviços bancários nas MPMEs cresceu 15 pontos percentuais (em comparação com 2017, base de 2012), chegando a 72% delas. Em particular, no caso das pequenas e médias empresas, o acesso a contas bancárias é praticamente universal, situando-se em 96% e 99%, respectivamente.

Considerando essa realidade, identificamos grandes oportunidades de contribuir para o fortalecimento e a transparência do sistema financeiro; desde o desenvolvimento do setor de fintech, passando pela inovação aplicada ao sistema financeiro, pela captação de investimentos estrangeiros, pela geração de empregos qualificados e até a criação de valor em sentido mais amplo. Entre os associados, contamos com empresas operando em mais de 60 países, distribuídas nas Américas, na Europa, Ásia, África e Oceania.

Além disso, um dos grandes desafios da nova gestão é a conscientização sobre a importância de educar e regulamentar, para que os benefícios que possibilitam as novas tecnologias sejam captados pela maior parte da população. Além de trabalhar com o governo, as organizações, as empresas e a sociedade para favorecer a inclusão por meio da construção da cidadania econômica, contribuir com o Banco Central do Uruguai e o Ministério da Economia e Finanças com conhecimento e experiência no mercado de análises e criação de regulamentação local, de forma a favorecer o desenvolvimento do sistema financeiro nacional e posicionar Montevideu como a capital ibero-americana da inclusão financeira para o desenvolvimento sustentável.



Colombia Fintech

Fundação:
dezembro
de 2016

Número de associados:
77 membros,
58 Fintechs associadas,
19 entidades afiliadas,
11 instituições financeiras,
167 aliados



Objetivos:

Nossa agenda de trabalho consiste em quatro objetivos transversais:

- Criar um ecossistema dinâmico de talentos, capital e adesão para o desenvolvimento de negócios de fintech na Colômbia.
- Promover a educação e o conhecimento de fintech entre os integrantes, as comunidades, os usuários e os grupos de interesse.
- Fortalecer internamente a associação de classe e posicioná-la como um dos atores estratégicos na economia digital do país.
- Promover a criação de políticas públicas favoráveis ao crescimento desse setor e à modernização do sistema financeiro colombiano.



Principais realizações e aprendizados:

Ressaltamos que a Associação Colômbia Fintech é uma organização sustentável, que tem governança corporativa de mais de 70 empresas associadas e afiliadas, além do apoio de importantes entidades do setor financeiro e de canais institucionais abertos com o governo nacional. Em apenas um ano e meio, tornou-se a associação representativa do setor de inovação tecnológica e financeira na Colômbia, o primeiro movimento organizado do ecossistema de empreendedorismo e inovação no país e uma das comunidades de fintech mais ativas da região, posicionando a Colômbia como o terceiro país que lidera a atividade do fintech na América Latina.

Perspectivas:



O setor local de fintech enfrenta os seguintes desafios:

- Desenvolvimento de novos mecanismos alternativos de financiamento, como o financiamento colaborativo (*crowdfunding*), o crédito digital, o *venture capital* e a massificação de operações digitais de financiamento comercial, por meio do faturamento eletrônico, para o crescimento produtivo de pessoas, das MPMEs e do empreendedorismo.
- Digitalização de 100% do ecossistema de pagamentos na Colômbia, no governo, no comércio e por pessoas, para ganhar a luta contra o “gota a gota”,⁶ os pagamentos em dinheiro vivo e a informalidade e, assim, reduzir substancialmente o risco de lavagem de dinheiro e financiamento do terrorismo.
- Revisão da infraestrutura tecnológica e da conectividade das instituições financeiras tradicionais a fim de desenvolver modelos e padrões de interoperabilidade e bancos abertos (economia de API), onde seja mais fácil fazer a portabilidade on-line de dados financeiros para o desenvolvimento de novos sistemas e usos para o consumidor financeiro e que tenha impacto profundo na inclusão financeira do país e no acesso, uso e penetração do crédito.
- Criação de uma estrutura de flexibilidade jurídica e experimentação no sistema financeiro (*sandbox* regulatório) para a introdução de novos modelos de negócios que possam impulsionar o mercado com mais atores, produtos e serviços, e que isso se torne um fator de atração de investimentos estrangeiros para a Colômbia e para a entrada de novos atores.

⁶ Termo usado na Colômbia para se referir a empréstimos informais que, normalmente, envolvem pequenas quantias mas taxas de juros muito altas.



Fintech Centroamérica y Caribe

Fundação:
junho
de 2016

**Número de
associados:**
36 afiliados
da Costa Rica,
Nicarágua,
Salvador,
Guatemala
e Honduras



Objetivos:

- Unir esforços como região, para criar profundidade e unificar recursos que permitam a competitividade e o desenvolvimento global das startups de Fintech.
- criar o ambiente adequado para o desenvolvimento acelerado e bem-sucedido de tecnologias financeira de ponta na região.
- Investigar novas tendências em todo o mundo no setor de fintech, que gerem valor para o mercado.
- Gerenciar recursos para pesquisa e desenvolvimento de tecnologias financeiras, com o objetivo de implantar uma plataforma para empreendedores do setor.
- Trabalhar, em parceria com as entidades governamentais, na regulamentação dos serviços prestados pelas startups de fintech por meios tecnológicos, além de sua organização, operação e funcionamento.



Principais realizações e aprendizados:

Podemos dizer que as lições aprendidas pela associação são muitas, sobretudo porque hoje existe a necessidade de informação sobre o setor de fintech, especialmente no nível governamental, o que gera cautela. No entanto, conseguimos ter uma abordagem muito importante com os órgãos reguladores, e o resultado tem sido muito satisfatório. Consideramos estar em um caminho muito bom.

Perspectivas:



Sendo uma associação, definimos dois desafios muito importantes para 2018, que consideramos ser a base para alcançar a abertura em muitas outras áreas, como as seguintes:

- Conseguir uma estrutura jurídica para que a assinatura digital seja aceita como válida.
- Alcançar a definição pelos órgãos reguladores dos modelos de *crowdfunding* e *crowdlending* na região.
- regulamentação que permita a desmaterialização dos valores mobiliários (digitalização).
- Inclusão e coordenação de mais startups de fintech na região.

Fintechile

Fundação:
dezembro
de 2017

**Número de
associados:**
25



Objetivos:

Representar e impulsionar o crescimento do setor de fintech do Chile.



Principais realizações e aprendizados:

Entre suas principais realizações, a FinteChile destaca:

- Inclusão de 35% das startups de fintech do Chile nos primeiros 6 meses de funcionamento da associação.
- Criação do primeiro inventário de desafios regulatórios dos diferentes mercados verticais de fintech no Chile.
- Reconhecimento como principal referência em fintech no país.

A aprovação da Lei de Fintech no México nos ensinou que:

- As startups de fintechs podem se tornar tão importantes e estratégicas para um país, a ponto de merecer a criação de regulamentação que estimule o crescimento desse setor.
- O diálogo aberto entre o governo e as startups de fintech é a única forma de criar regulamentações corretas e equilibradas sobre o assunto.
- Os países da América Latina que oferecerem as melhores garantias para operar as startups de fintech captarão, nos próximos anos, a maior parte dos recursos disponíveis para serem investidos nesse tipo de negócio.



Perspectivas:

A maior oportunidade e o maior desafio: a homologação regulatória das fintechs buscada pelos países da Aliança do Pacífico.



Fintech México

Fundação:
setembro
de 2015

Número de associados:
65



Objetivos:

A Fintech Mexico é uma associação sem fins lucrativos, criada com o objetivo de reunir todas as startups de fintech do país, a fim de oferecer a seus integrantes e ao público em geral um espaço de colaboração aberto e transparente, que permita potencializar a inovação, usando o conhecimento coletivo e as melhores práticas do setor, com o objetivo de melhorar os serviços financeiros do país.



Principais realizações e aprendizados:

A associação tem sido muito ativa na representação dos interesses do setor e na elaboração da Lei de Fintech e sua regulamentação, conseguindo influenciar seu projeto e dar ao setor uma abertura nas instâncias legislativas e administrativas.

Nesse processo, contribuiu também para gerar maior reconhecimento dos usuários sobre as empresas de fintech, seus produtos e os benefícios que oferecem.

Aprendemos que é muito importante estabelecer diálogo construtivo com as autoridades financeiras e outros atores relevantes do setor, a fim de ter os ambientes jurídico e econômico favoráveis à inovação e à inclusão.



Perspectivas:

As principais oportunidades derivam da crescente conscientização da população sobre os benefícios do setor de fintech e do novo marco legal que promove a segurança jurídica para o investimento no setor de fintech mexicano.

Os desafios mais interessantes são provenientes das mudanças introduzidas pela Lei de Fintech. Entre os mais importantes estão o *sandbox* regulatório e o novo sistema de banco aberto, que impõem às autoridades o desafio de desenvolver estruturas regulatórias exclusivas que promovam a inovação, a inclusão financeira e a concorrência.

Por sua vez, o setor enfrenta a necessidade de expandir sua oferta de serviços e repensar sua posição em um mercado cada vez mais competitivo e inovador, adaptando-se a novos esquemas regulatórios.



PanaFintech

Fundação:
maio de 2017

Número de associados:
6



Objetivos:

A PanaFintech foi criada com três objetivos principais:

- Dinamização do ecossistema no Panamá

Sendo um país pequeno, acreditamos que o ecossistema de inovação financeira precisava de um forte impulso, o que implica na articulação da comunicação entre os diversos atores do ecossistema, inclusive reguladores e outros gestores de políticas públicas, empreendedores, talentos técnicos, universidades, bancos e outras entidades financeiras tradicionais. O resultado desses esforços foi o surgimento de novas startups de fintech, tanto dentro de entidades financeiras como em projetos independentes, além da presença quase permanente do tema na mídia e nas discussões públicas.

- Educação e promoção de inovações financeiras e Fintechs

O segundo objetivo foi educar o restante do ecossistema de inovação e a população em geral sobre as oportunidades que as fintechs representam para o Panamá como centro financeiro. Uma parte importante do nosso trabalho foi desmentir alguns mitos sobre o assunto, especialmente os temores relativos à lavagem de dinheiro e à inclusão do Panamá em listas cinzas ou negras devido às fintechs. A concorrência nos serviços financeiros não é uma questão controversa internacionalmente e as organizações internacionais, como a GAFI (FATF) e outras, são aliadas na promoção desses esquemas, e não adversárias.

- Participação confiável e competente na proposta e discussão de novas propostas ou alterações regulamentares

O terceiro objetivo é sermos um ator confiável e competente na proposição e discussão de mudanças regulatórias. Após o início da discussão de um projeto de lei para a modernização do sistema financeiro panamenho, apresentado pelo Ministério da Economia e Finanças, que cria um *sandbox* regulatório, novas licenças financeiras para temas relativos a ativos virtuais, emissores de dinheiro eletrônico e *crowdfunding*. Nos posicionamos como referência, em apoio à abertura de novos serviços financeiros para a concorrência, sempre de maneira fundamentada fazendo comparações com jurisdições vizinhas e concorrentes em todo o mundo.



Principais realizações e aprendizados:

Entre as lições aprendidas, podemos destacar a força e a credibilidade para articular de forma inclusiva todos os atores do ecossistema, mesmo que ainda incipientes. O desafio para avançar é profissionalizar a administração de nossa instituição para garantir a sustentabilidade de nossos esforços no longo prazo.



Perspectivas:

Tradicionalmente, o Panamá é bastante competitivo no setor financeiro. Entretanto, devido ao endurecimento das normas regulatórias internacionais e, em parte, à passividade em se atualizar como uma jurisdição, o país perdeu competitividade como centro financeiro de relevância regional e global. As fintechs são, definitivamente, a oportunidade de relançar o mercado financeiro panamenho e não apenas atender à própria população, mas a toda região ou, potencialmente, o mundo. Isso, no entanto, requer velocidade na tomada de decisões por parte de todos os atores relevantes e superar as visões de curto prazo que, às vezes, buscam proteger modelos de negócios decadentes e pouco digitais. Nosso principal desafio como associação é catalisar o aproveitamento dessa oportunidade.

Alianza Fintech IberoAmérica



A Alianza Fintech IberoAmérica surgiu em maio de 2017, com a missão de promover o desenvolvimento do ecossistema fintech internacionalmente e, em particular, na América Latina, fomentar o empreendedorismo, a competitividade e a inclusão financeira por meio de uma regulamentação comum, bem como pelo intercâmbio de experiências e melhores práticas, que ajudam a criar um mercado global sem fronteiras.

Objetivos específicos:

1. Criar um comitê de regulamentação de Fintechs
2. Propor um código de boa governança e um código de ética comum
3. Desenvolver um observatório de inclusão financeira
4. Desenvolver uma única janela e contato de fintech
5. Difundir fóruns de fintech na região ibero-americana

Atualmente, ela é constituída por 13 associações de Fintech, de 21 países da região ibero-americana:

1. Argentina: Cámara Argentina Fintech
2. Brasil: ABStartup
3. Brasil: ABFintechs
4. América Central e Caribe (Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicarágua, República Dominicana, Belize, Bahamas, Porto Rico e Ilhas Cayman): Fintech Centro América y Caribe
5. Chile: Asociación Fintech de Chile
6. Colômbia: Colombia Fintech
7. Espanha: Asociación Española de Fintech Insurtech
8. México: Fintech México
9. Panamá: PanaFintech
10. Peru: Fintech Perú
11. Portugal: Asociación Fintech Insurtech de Portugal
12. República Dominicana: Asociación Dominicana de Empresas Fintech
13. Uruguai: Cámara Uruguaya de Fintech

·Quais foram as principais conquistas até o momento?

Esta aliança tornou-se a maior iniciativa de fintech, em termos de quantidade de países e startups de fintech representados por associações sem fins lucrativos em todo o mundo. Foi alcançada em tempo recorde, em grande parte devido ao fato de que, historicamente, a Ibero-América foi unida pela cultura, língua e pelas pessoas, que são o motor do desenvolvimento de todos os países que a compõem.



As realizações do primeiro ano foram:

- Agrupamento e apoio de toda a região: colaboração para a divulgação das atividades realizadas em seus ecossistemas, bem como o compartilhamento das boas práticas desenvolvidas em nível local, para que possam ser implementadas na região, dependendo das regulamentações de cada país.
- Implementação de um canal de comunicação e contato único de fintech: linha de ajuda única por país para promover o empreendedorismo e fornecer orientações e apoio em nível ibero-americano.
- Criação de um ambiente regulatório que favoreça a inovação e internacionalização das startups de fintech. Para isso, desenvolvemos um protocolo para a implementação de um *sandbox* ibero-americano, inspirado na proposta da Asociación Española de Fintech e Insurtech, cujo objetivo principal é fornecer aos países interessados da Ibero-América um guia básico para o desenvolvimento de um *sandbox* em cada território.
- Estímulo ao comportamento ético e profissional em cada uma das áreas de fintech, a fim de proteger o cliente final e o bom nome do setor como um todo. Para tanto, desenvolvemos um Decálogo de Boas Práticas, inspirado no código já implementado na Asociación Española de Fintech e Insurtech, que serve como ponto de partida para a região.
- Geração e apresentação de propostas de mudanças regulatórias para diferentes segmentos de negócios no mercado ibero-americano de fintech, com foco na proteção ao consumidor. Para tanto, a Aliança apresentou o Livro Branco Ibero-americano de *Equity Crowdfunding*, propondo as boas práticas que devem ser seguidas por todas as empresas dedicadas a essa atividade na região.

Como seriam resumidas as perspectivas (oportunidades e desafios) para as fintechs na Ibero-América daqui para frente?

A aliança de fintech ibero-americana foi consolidada após a Segunda Cúpula, realizada em Madri em maio de 2018, como uma das maiores e mais consistentes iniciativas mundiais no setor de Fintech.

Os desafios definidos para o segundo ano da Aliança são:

- Continuar a elaboração de artigos técnicos sobre regulamentação que fomentem o desenvolvimento do ecossistema ibero-americano em tópicos específicos como identidade digital, banco aberto e proteção de dados e ativos virtuais de ofertas iniciais de moeda (ICO).

- Manter o apoio das associações integrantes para compartilhamento das melhores práticas e iniciativas desenvolvidas em nível local.
- Organizar a III Cúpula da Aliança, no México, para apresentar aos reguladores e supervisores da região as conquistas alcançadas em seu terceiro ano.
- Manter a divulgação recorrente dos avanços de cada país e promover a integração regional dos setores locais.

**·Que mensagem vocês têm para as pessoas interessadas em empreender nas áreas de fintech na Ibero-América?
E para os reguladores?**

Nosso objetivo com os reguladores é conseguir a harmonização na região, o que permitirá que as fintechs se internacionalizem e cresçam muito mais rápido, dando-lhes capacidade de competir globalmente. Para conseguir que os reguladores da região sigam um caminho muito semelhante, é necessária a existência de uma referência, como é o caso do México, com a aprovação da Lei de Fintech, e o caso da Espanha, com o desenvolvimento do projeto para realizar uma *sandbox*, tomando como exemplo as melhores práticas e implementando-as no restante da região.

No dia 30 de junho de 2018, a Comissão Nacional do Mercado de Valores da Espanha, assinou um acordo de colaboração com sete órgãos de supervisão, dentre eles, o Instituto Ibero-americano de Mercado de Valores (IIMV). Esse acordo nasceu com o objetivo de avançar na criação de um espaço ibero-americano de desenvolvimento de startups de fintech, a fim de promover a inovação e favorecer o cliente final. As instituições que aderiram a este acordo são:

- a Comissão Nacional de Valores da Argentina
- a Superintendência Financeira da Colômbia
- a Comissão Nacional de Bancos e Seguros de Honduras
- a Comissão Nacional de Valores do Paraguai
- a Superintendência do Mercado de Valores do Peru
- a Comissão de Mercado de Valores Mobiliários de Portugal
- a Superintendência de Valores da República Dominicana
- a Comissão Nacional do Mercado de Valores da Espanha

Os interessados em empreender no setor ibero-americano de fintech podem entrar em contato com a Aliança pelo site <http://Fintechiberoamerica.com/>. A missão da Aliança é conectar os empreendedores com o país de interesse e, dessa forma, levá-los às partes interessadas corretas.

**Alianza Fintech
IberoAmérica**



Durante 2017, e até o momento, em 2018, houve também um aumento significativo no número de programas e iniciativas de inovação aberta, que estão sendo impulsionados pelos participantes tradicionais do setor. Nos últimos 18 meses, diversos atores do setor, desde bancos e instituições de microfinanças até seguradoras e instituições de pagamentos, começaram a se posicionar e se aproximar do ecossistema de *fintech* na América Latina.

A iniciativa Visa Everywhere, programa global da Visa para relacionamento e acompanhamento das startups de *fintech* nos estágios iniciais, lançou sua edição para a América Latina e o Caribe em 2017, posicionando-se como uma das iniciativas mais ambiciosas em foco e alcance da região. A Visa também está presente no acompanhamento de startups de *fintech* no México e no Brasil, apoiando programas de aceleração, como os conhecidos programas operados pela Kyvo/GSV Labs, no Brasil, e pelo Startupbootcamp Fintech, no México.

No Brasil, em fevereiro de 2018 o Bradesco, um dos maiores bancos brasileiros, inaugurou o InovaBra Habitat, uma mistura de centro de inovação e espaço de *coworking*, que abriga 180 startups e 50 empresas de tecnologia, buscando aproximar o banco das inovações que estão sendo desenvolvidas com tecnologias como *blockchain*, *big data* e algoritmos, internet das coisas (IoT, sigla em inglês), inteligência artificial e API e plataformas digitais. Esse lançamento complementa outras iniciativas de inovação aberta que já vinham sendo executadas pelo Bradesco há quatro anos.

Em 2017, o Santander México inaugurou o Spotlight, espaço onde são desenvolvidas inovações no banco digital e onde o banco promove a inovação no banco digital, em benefício dos clientes, por meio de um espaço criativo e colaborativo onde os desenvolvedores de soluções e novos projetos estarão concentrados. Essa fábrica digital reúne cerca de 120 pessoas dedicadas ao desenvolvimento de soluções, melhorias de processos e novos esquemas bancários com base em tecnologias que procuram agregar serviços de última geração para os clientes. O Spotlight permite um modelo de colaboração, fluxo aberto de processos criativos e um ambiente de integração e cooperação de equipes próprias e de terceiros, onde parceiros estratégicos, além de grupos de *fintech* e universidades, também participam de inovações tecnológicas no setor bancário.

Também no México, o BBVA Bancomer lançou, em 2017, o programa de inovação aberta *Open Sandbox*, que por meio de parceiros imersos no ecossistema, busca se conectar com startups de *fintech* que queiram se aproximar da instituição financeira para ter a oportunidade de desenvolver e executar um piloto ou teste de conceito.

As diversas iniciativas têm em comum o objetivo de identificar as startups de fintech e acompanhá-las em seu desenvolvimento e validação de seus modelos de negócio através de pilotos e testes de conceito.

Em 2017 e até este momento de 2018, o Scotiabank, instituição financeira canadense com presença na América Latina e no Caribe, também aumentou sua visibilidade, conexão e colaboração com o ecossistema de fintech, particularmente nos países da Aliança do Pacífico. Em 2017, o Scotiabank abriu sua primeira fábrica digital, em sua sede em Toronto e, posteriormente, fez o mesmo em todos os países da Aliança do Pacífico, como México, Chile, Peru e Colômbia. Em maio de 2018, inaugurou a primeira fábrica digital em El Salvador, na América Central. As fábricas digitais são centros de produção digital projetados para estimular a colaboração e a criatividade e, com a abertura de várias fábricas, está sendo criada uma rede que serve como incubadora de novos produtos, serviços e soluções. Essa estratégia é complementada por outras ações de aproximação e colaboração com startups de fintech, como o apoio ao programa regional de aceleração de fintechs do Nxtp Labs, em 2018, o patrocínio do FINNOSUMMIT Challenge, em Bogotá e na Cidade do México, ou a colaboração em investimentos com o fundo de *venture capital* QED Investors, um dos principais fundos de *venture capital* especializados em fintech do mundo e cujo portfólio inclui inúmeras fintechs da América Latina.

Em fevereiro de 2018, o Bancolombia tornou-se o primeiro banco colombiano a assinar um acordo com o Plug and Play, ecossistema de inovação localizado no Vale do Silício, que conecta empreendimentos e empresas de diferentes setores. Dessa forma, o Bancolombia procura expandir sua rede para um dos ecossistemas de inovação mais maduros do mundo e, assim, abrir suas portas para empreendedores, aceleradoras e fundos de *venture capital*.

Finalmente, em 2017, foi lançado na Cidade do México um novo programa da Startupbootcamp Fintech, aceleradora de referência global, que lançou um programa para acompanhar startups de fintech de toda a América Latina por seis meses, durante seu estágio de expansão. Esse programa, anunciado em dezembro de 2017, é apoiado por um consórcio de atores do setor, dentre eles, Banregio, EY, Gentera, HSBC, Ignia, Visa, Latinia e White & Case (parceiro jurídico) e foi criado em acréscimo ao programa de aceleração já existente, foi anunciado no início de 2017.

Embora não pretenda ser uma lista exaustiva de programas e iniciativas de inovação aberta que estão sendo operados por entidades financeiras na região, este capítulo serve para destacar alguns deles e, acima de tudo, ressaltar o aumento significativo da colaboração buscada pelos atores tradicionais do setor com as startups de fintech, para ajudá-los a navegar em parte de sua transformação digital. As diversas iniciativas têm em comum o objetivo de identificar as startups de fintech e acompanhá-las em seu desenvolvimento e validação de seus modelos de negócio através de pilotos e testes de conceito.

Na América Latina, programas de colaboração impulsionados pelos atores tradicionais do setor estão começando a ser complementados por padrões e iniciativas de banco aberto. O conceito de banco aberto pode ser definido como um modelo colaborativo onde os dados bancários são compartilhados, por meio de interfaces de programação de aplicativos (APIs), entre duas ou mais partes que não são afiliadas entre si, visando oferecer melhorias ao mercado em termos de produtos e/ou serviços. Embora os dados estejam em franca expansão em muitos setores, servindo como catalisador para novos produtos e modelos de negócios, é o acesso a eles que realmente se torna um pilar fundamental que determinará, em parte, a capacidade de inovação e transformação permitida pelo setor de serviços financeiros.

Os benefícios potenciais do banco aberto são:



1. Melhoria na experiência do cliente



2. Novos modelos de receita para as instituições existentes



3. Modelos de negócios sustentáveis para servir mercados não atendidos

Para atingir todos eles, a colaboração entre os diferentes atores do ecossistema, principalmente bancos e fintechs, torna-se fator fundamental onde o acesso aos dados determinará a direção do setor na era digital.

Em nível mundial, a União Europeia foi proativa na padronização do banco aberto, estabelecendo um quadro operacional com regras de acesso através da diretiva PSD2. O Reino Unido também foi pioneiro no estabelecimento de especificações de API e padrões de dados dentro de ambientes supervisionados, que protegem os princípios de abertura e colaboração sobre os quais essas iniciativas foram construídas.

Na América Latina, o México é a primeira jurisdição da região a considerar a adoção de padrões bancários abertos, sendo este um dos pontos incluídos na chamada Lei de Fintech, aprovada em março de 2018, que exige que todos os prestadores de serviços financeiros concedam acesso aos dados de seus clientes a terceiros. No México há um grande entusiasmo, devido à colaboração já existente entre fintechs e bancos, alguns dos quais já projetaram e lançaram suas primeiras APIs abertas. No entanto, a lei ordinária que determinará os padrões técnicos comuns sob os quais o mercado poderá realmente se beneficiar da estrutura de banco aberto ainda precisa ser aprovada.

Até hoje, não é conhecido outro mercado da América Latina que determine que os prestadores de serviços financeiros devam permitir o acesso aos dados de seus clientes. No entanto, 17% das fintechs da região consideram que as plataformas abertas e as APIs são a principal tecnologia que está ativando seu serviço ou produto. Desses 17%, 3 de cada 4 estão fora do México, o que é surpreendente, considerando[se que nenhum outro país está promovendo a colaboração pelo compartilhamento de dados, seja da perspectiva regulatória ou por iniciativas de colaboração com fintechs.

Existem iniciativas colaborativas na região baseadas na promulgação de plataformas bancárias e APIs abertas, como o programa Finconecta, que está sendo promovido pelo FOMIN, do grupo BID, e a Novopayment, uma fintech regional de Miami, que facilita a entrega de serviços e transações financeiras por meio de uma plataforma de API, permitindo que bancos e desenvolvedores se conectem para, juntos, criarem novos produtos e serviços financeiros.

Laboratório de inovação financeira no Brasil

O “Grupo de Trabalho Fintech”, foi lançado em dezembro de 2017 como parte do Laboratório de Inovação Financeira, uma iniciativa liderada pela Associação Brasileira de Desenvolvimento (ABDE), a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e o Banco Interamericano de Desenvolvimento. O grupo de trabalho tem 78 integrantes de 38 instituições, representando várias agências governamentais, órgãos reguladores, associações de fintechs, sindicatos e representantes do setor financeiro, bem como outros atores fundamentais do ecossistema. O grupo de trabalho tem dois focos principais: 1) estudar e avaliar novas tecnologias financeiras e modelos de negócios (impactos, oportunidades e desafios); e 2) elaborar propostas de ação conjunta (regras de governança, serviços oferecidos). Também se destaca o trabalho sobre a viabilidade de implementar um projeto de *sandbox* regulatório (Laboratório de Inovação Financeira, 2018). Com a participação de diversas instituições e partes interessadas dos setores público e privado que colaboram e dialogam ativamente, esse grupo de trabalho constitui uma plataforma fundamental para o avanço do ecossistema de fintech no

Brasil e representa a primeira iniciativa do gênero na região. O grupo está dividido em três subgrupos de trabalho:

- **Subgrupo de regulamentação:** tem como objetivo analisar a regulamentação, considerando as experiências internacionais, para desenvolver, entre outros, um *sandbox* regulatório no Brasil. Além disso, ele visa identificar as necessidades, os gargalos e as preocupações de cada segmento do mercado de fintech (*crédito*, *insurtech*, sistema de pagamentos, *crowdfunding*).
- **Subgrupo de fomento ao ecossistema:** é responsável por avaliar o impacto do mercado e das medidas públicas e privadas para estimular o setor, seu crescimento e consolidação, com ênfase na identificação e atendimento das necessidades das empresas jovens de Fintech.
- **Subgrupo de instituições financeiras públicas e privadas:** é responsável por estudar como as instituições financeiras do país, particularmente os bancos públicos e de desenvolvimento, podem usar as fintechs para atingir seus objetivos.

O Grupo BID, por meio do Fundo Multilateral de Investimentos (FOMIN), seu laboratório de inovação que, em parceria com o setor privado, identifica, apóia e dimensiona soluções de desenvolvimento na América Latina e no Caribe, vem promovendo o desenvolvimento do setor de fintech da região por meio de três linhas de ação principais: apoio a programas que promovam o desenvolvimento de ecossistemas, investimentos de capital em fundos de *venture capital* e financiamento direto de startups.

Apoio a programas de desenvolvimento de ecossistemas de Fintech

>Nxtplabs

O FOMIN é um dos principais parceiros do Programa de Aceleração de Fintech do Nxtplabs, um fundo de investimento regional com um programa de aceleração de startups de base tecnológica, que busca promover a inovação do setor bancário e financeiro por meio de soluções disruptivas.

Na edição de 2017, participaram 34 startups, da Argentina, Chile, Colômbia e México, desenvolvendo soluções inovadoras de empréstimos para startups e *scaleups*, empréstimos diretos ou *peer to peer* (P2P), plataformas de pagamentos, *blockchain*, *big data*, segurança cibernética, *software* como serviço, gestão financeira, câmbio e

crowdfunding, entre outros. Para a edição de 2018, foram selecionadas 41 startups da Argentina, Chile, Colômbia, México e Peru, que terão acesso, entre outros, a mentores do setor bancário e financeiro de cada país e a empresas que possam incorporar as inovações. Cada edição termina com uma conferência internacional, que reúne as principais referências do setor bancário e financeiro da região, empreendedores, investidores e inovadores de fintech, em uma jornada com os principais palestrantes, painéis de discussão e competições regionais de argumentação de vendas (*pitch competition*).

“Cada vez identificamos startups mais maduras, equipes com conhecimento mais consolidado e, ao mesmo tempo, mais disposição do setor financeiro para ouvir e com maior proatividade na integração com as startups”. “Já estamos trabalhando ativamente com bancos como o Scotiabank, que têm indicadores internos de integração com startups, e queremos promover esse tipo de processo em outras empresas do ramo, mostrando o valor que pode ser agregado pelas fintechs com as quais trabalhamos”.

Ciro Echesortu, Diretor Regional de Programas da Nxtplabs.

<https://Fintech.nxtplabs.com/>



FINCONNECTA

Em 2017, o FOMIN apoiou a criação do FINCONNECTA, programa dedicado à criação de um ecossistema interligado de soluções entre instituições financeiras e fintechs, promovendo a colaboração, a interoperabilidade e a execução de protótipos entre os participantes do ecossistema.

Esse modelo de colaboração de benefício mútuo permite que as instituições financeiras avaliem as diversas soluções tecnológicas oferecidas pelas fintechs e as adaptem a suas necessidades. Por meio da plataforma 4WRD, com uma única

conexão as instituições financeiras têm a possibilidade de escolher várias soluções de fintech previamente validadas, para testes em um “sandbox” tecnológico. De sua parte, as fintechs ganham acesso em primeira mão às instituições financeiras, com amplas oportunidades de ganhar impulso e escala.

A primeira edição do programa na América Latina e Caribe identificou 145 fintechs (34% da ALC) e conectou 32 fintechs com 10 instituições financeiras. Os resultados foram anunciados no Foromic 2017.

<https://www.finconnecta.com/>

Investimentos por intermédio de fundos de *venture capital*

Atualmente, 9 fundos de *venture capital* da região nos quais o FOMIN investe têm em sua carteira mais de 50 startups de fintech, com operações na Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Estados Unidos, oferecendo soluções inovadoras

em empréstimos para startups e scaleups, empréstimos diretos (P2P), plataformas de pagamentos, *blockchain*, *big data*, segurança cibernética, *software como serviço*, gestão financeira, câmbio, *crowdfunding* e outros.

ALLVP

ALTA
VENTURES

ANGEL
VENTURES



ENDEAVOR
CATALYST

Ideas
&
Capital

>NxtP.Labs

IGNIA

velum
ventures

VOX
CAPITAL

Exemplos de financiamento direto em startups de fintech

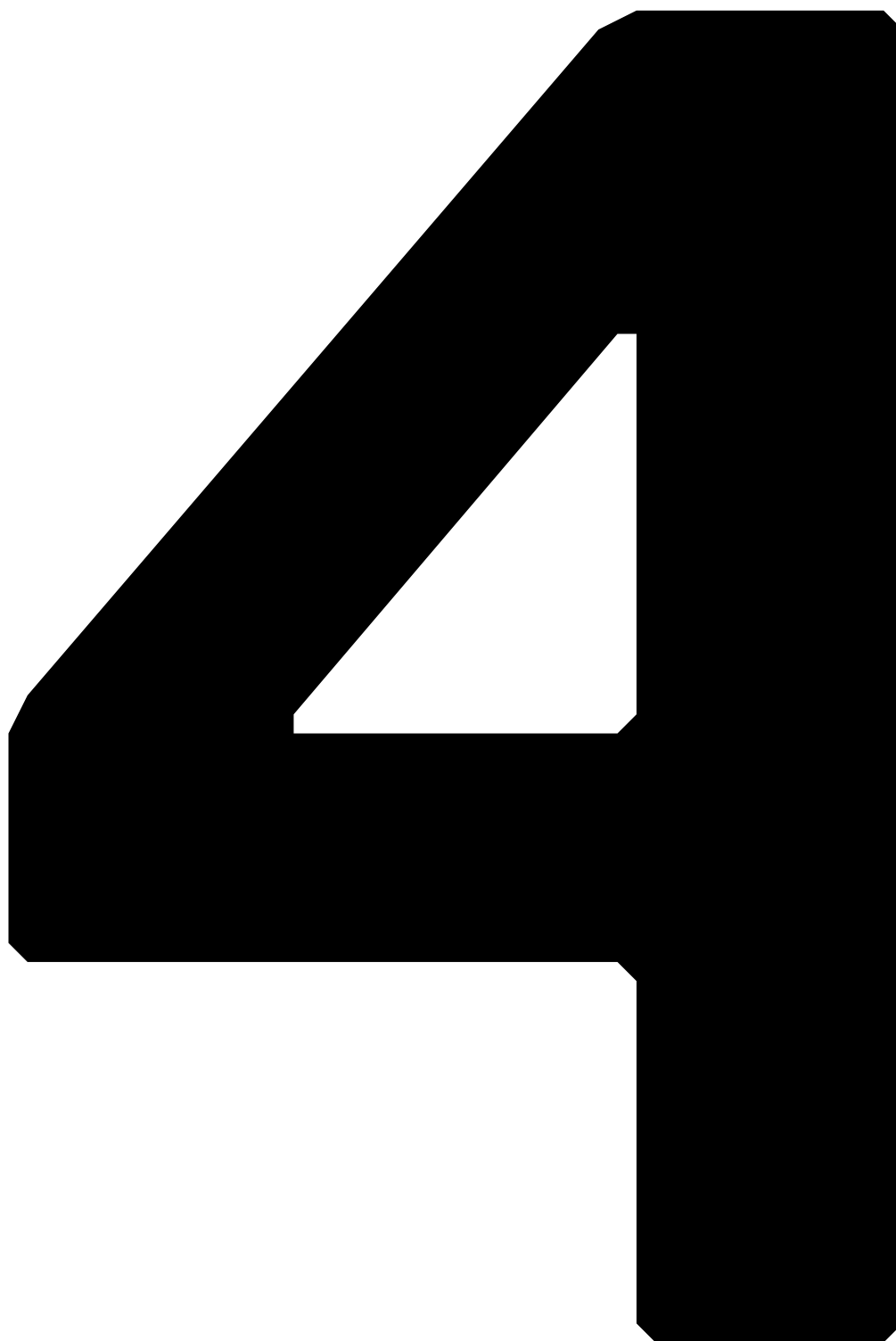
The logo for Semplici features the word "semplici" in a bold, blue, lowercase sans-serif font. The letter "i" at the end has a unique design with a dot that is a small circle.

O Semplici é uma plataforma de financiamento on-line para startups e scaleups na Colômbia, que concede empréstimos para capital de giro e expansão de negócios, com planos de amortização que se ajustam ao ciclo operacional das empresas.



A Kubo Financiero é a primeira plataforma especializada em *crowdfunding* e empréstimos diretos entre pessoas regulamentada pela Comissão Nacional de Bancos e Valores do México.

**Inclusão
financeira**



A inclusão financeira continua sendo um desafio crucial na região da América Latina e do Caribe para reduzir a pobreza e conseguir um crescimento econômico mais inclusivo. Atualmente, mais de 50% da população da região está em situação de exclusão. Isso significa que, dos 2 bilhões de pessoas sem conta bancária no mundo, 210 milhões estão na região da América Latina e do Caribe. Segundo dados da Pesquisa Findex (Banco Mundial, 2017), em 2017, apenas 54% da população adulta da região tinha acesso a uma conta bancária, número que, embora ainda pequeno, representa uma melhora em relação aos 39% observados em 2011. Mesmo assim, em 2017, apenas 12% da população declarou ter poupado em uma instituição financeira formal, apenas 9% afirmaram ter obtido empréstimo em uma instituição financeira e estima-se que 61% da população da região ainda pague suas contas em dinheiro.

Apenas

54%

da população adulta da região tinha acesso a uma conta bancária em 2017.



Embora existam diversas limitações no lado da oferta, há restrições também na demanda por serviços financeiros formais, que vão além dos baixos níveis de renda ou da falta de educação financeira e estão associados à ausência de produtos e serviços que agreguem valor para os usuários. Em outras palavras, a alta proporção da população que atualmente realiza transações em dinheiro e usa serviços financeiros informais não migrará para o setor formal a menos que os produtos sejam extremamente fáceis de entender, usar e acessar, além de conter uma proposta de valor relevante. (De Olloqui, Andrade e Herrera, 2015).

Entretanto, esse contexto de exclusão elevada (e autoexclusão) do sistema financeiro formal coexiste agora com a forte presença do desenvolvimento tecnológico na região, especificamente a penetração da telefonia móvel e a ampliação dos serviços de banda larga, ao lado de melhores projetos de produtos voltados para o cliente, o que nos permite vislumbrar um caminho de evolução rumo a um desenvolvimento econômico mais inclusivo e inovador, que permita a inclusão financeira de grande parte da população.

De acordo com o relatório da Economía Móvil 2018, publicado recentemente pela GSMA (2018), em 2017 a penetração da internet móvel na América Latina e no Caribe atingiu 50%, número superior à média mundial de 43%, e espera-se que atinja 66% até 2015. Por outro lado, projeta-se crescimento de 12% ao ano no número de usuários de smartphone na região até 2019.

A combinação de taxas elevadas de exclusão financeira, alta penetração da telefonia móvel e inovação tecnológica representa uma grande oportunidade para o setor de fintechs, devido a sua capacidade de fornecer serviços financeiros por meio da tecnologia a uma parcela da população que ainda não é adequadamente atendida pelos serviços financeiros tradicionais.

O resultado da pesquisa realizada com startups de fintech para a preparação do presente relatório dá uma indicação das oportunidades criadas por esse contexto para as fintechs da região. Quando consultadas sobre o principal mercado ao qual direcionam seu produto ou serviço, 46% das startups afirmaram direcionar suas soluções para o mercado de consumidores e PMEs com acesso limitado ou sem acesso aos serviços bancários; especificamente, 19% estão voltadas a essas PMEs, enquanto os 27% restantes se dirigem a pessoas físicas na mesma situação. Houve aumento no percentual de empresas que direcionam seus produtos e/ou serviços a esse segmento da população, já que em 2017 41,3% afirmaram direcionar suas soluções aos consumidores e/ou às PMEs excluídas ou mal atendidas pelos serviços financeiros tradicionais, o que reflete a importância do setor de fintech para melhorar os níveis de inclusão financeira na região.

Há muitas possibilidades oferecidas pelas fintechs na melhoria dos serviços financeiros, como pagamentos ou transferências usando dispositivos móveis. Segundo a GSMA, as remessas enviadas por meio de dispositivos móveis são o produto que experimentou o maior crescimento em termos de volume de transações (+52%) pelo segundo ano consecutivo na América Latina. Além disso, de acordo com um estudo da Juniper Research, estima-se que o valor das remessas internacionais móveis supere 25 bilhões em 2018, um aumento de 67% em relação a 2015. Por outro lado, as transações por meio de dispositivos móveis também tiveram grande crescimento na região, em países como o Brasil onde, em 2016, já representavam 34% do total de transações realizadas.

**19%**

Estão voltadas às PMEs sub-bancarizadas ou não bancarizadas.

**27%**

Se dirigem aos consumidores sub-bancarizados ou não bancarizados

Quais os países com a maior porcentagem de startups de fintech que direcionam suas soluções a segmentos excluídos ou mal atendidos da população?

Gráfico 32.

Países com a maior porcentagem de startups de fintech que direcionam suas soluções a segmentos excluídos ou mal atendidos da população

- 

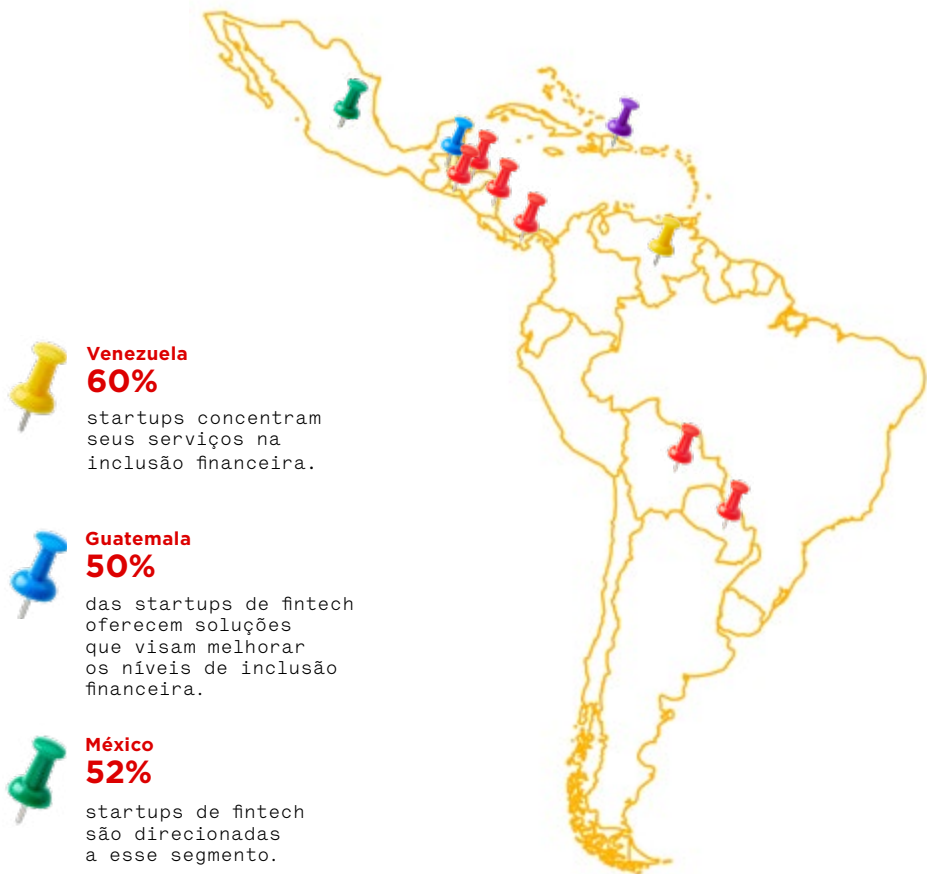
Bolívia, El Salvador, Honduras, Nicarágua, Panamá e Paraguai
100%

startups identificadas que responderam à pesquisa alegam ter consumidores e/ou PMEs excluídas ou mal atendidas como o principal mercado.
- 

República Dominicana
75%

startups voltadas para esse segmento da população.

Ao desagregar as informações coletadas pela pesquisa analisada neste relatório, observa-se que nos países a seguir há porcentagem maior de startups de fintech que direcionam suas soluções ao mercado de consumidores e PMEs excluídas ou mal atendidas:



Fonte: Pesquisa BID e Finnovista (2018).

Observa-se que, na maioria dos casos, os países onde há um percentual mais alto de startups de fintech que orientam seus produtos e serviços para o mercado de pessoas físicas e/ou PMEs mal atendidas ou excluídas são exatamente aqueles que, segundo dados do Banco Mundial, apresentam as taxas mais altas de exclusão financeira. Especificamente em El Salvador, Nicarágua e México, onde mais de 50% das startups de fintech direcionam seus serviços para esse segmento financeiramente excluído, a porcentagem de adultos com acesso a uma conta bancária é inferior a 40%. Nos demais países, onde a porcentagem de adultos com acesso a contas bancárias fica entre 40% e 50%, se observa sempre um percentual superior a 30% das startups de fintech que direcionam seus serviços para esse segmento da população, o que mostra a contribuição dada pelas soluções de fintech para melhorar essa situação de exclusão.

Atendimento às PMEs para melhorar a inclusão financeira e o financiamento produtivo na região

Além dos pagamentos e das transferências por meio de dispositivos móveis, as startups de fintech oferecem vários outros produtos que visam melhorar o acesso a diferentes produtos financeiros, especialmente para as PMEs. Um exemplo disso é o acesso a novos modelos para obter crédito ou capital, que criam um novo cenário de financiamento de negócios.

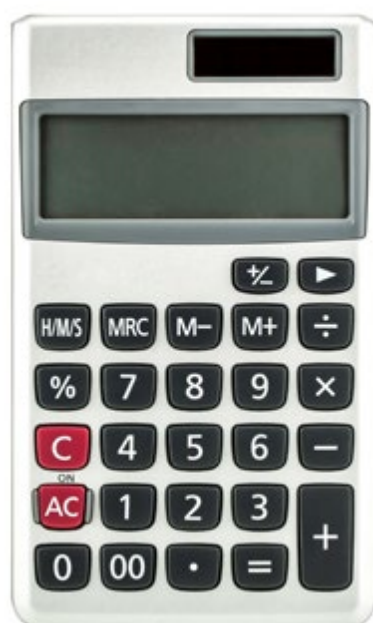
Atualmente, para muitas PMEs obter um empréstimo é quase impossível, devido à incapacidade (ou aos altos custos) de comprovar histórico de crédito ou por não contar com as garantias tradicionais necessárias. No entanto, as startups de fintech desenvolveram sistemas alternativos de pontuação, por meio de algoritmos que permitem analisar o risco de crédito de forma inovadora e, assim, tomar decisões sobre a solvência de um cliente, o que aumenta o acesso das PMEs a empréstimos bancários, mesmo tendo pouco ou nenhum histórico de crédito.

Por outro lado, os sistemas bancários de vários países da região mostram participação de mercado concentrada nos maiores bancos de cada país e taxas de juros elevadas. Diante dessa situação, as fintechs oferecem canais de financiamento alternativos, com taxas de juros mais baixas e experiências de usuário mais simples e intuitivas. Segundo estimativas do Goldman Sachs, os US\$ 177 trilhões concedidos em crédito às pequenas empresas pelo sistema bancário tradicional correm o risco de serem afetados pela desintermediação bancária.

Exemplos desse tipo de startups de fintech são a Konfio, plataforma de empréstimo on-line para pequenas empresas do México, que faz uma classificação alternativa de crédito para conceder empréstimos rapidamente e permitir que as empresas desenvolvam seus negócios, e o TiendaPago, que concede microcréditos de curto prazo a pequenas empresas locais por meio de acordos com grandes distribuidores para financiar e garantir o estoque de produtos essenciais de seus negócios. Para obter mais informações e detalhes sobre a dinâmica de financiamento alternativo de fintech para empresas e PMEs na América Latina, bem como o estudo que aprofunda a análise do México e do Chile, consulte as publicações do Cambridge Center for Alternative Finance (de 2017 e 2018), que contaram com o apoio do BID.

Por outro lado, observa-se que já existem 179 empresas de fintech na região com o objetivo de oferecer serviços de gestão de finanças empresariais, dentre os quais faturamento eletrônico, contabilidade digital, gestão financeira e inteligência empresarial e serviços de cobrança. Por meio desse tipo de produtos e serviços, as PMEs têm acesso a um caminho que facilita a digitalização de seus processos e, portanto, melhora a eficiência de sua gestão, gerando uma série de dados e rastros digitais que permitem trazer à tona grande quantidade de informações que, por sua vez, as aproxima dos sistemas financeiros formais e do crédito por meio de novos modelos de score de crédito que envolvem o uso intensivo de dados.

Os serviços de fintech orientados para as PMEs permitem melhor gestão de custos e a consequente economia, facilitando a gestão rápida e automatizada, como é o caso de diferentes serviços de gestão financeira e inteligência empresarial, como o Alegria, sistema de faturamento e gerenciamento na nuvem para pequenas empresas, o Increase, sistema que permite às empresas saber quando as vendas serão pagas pelos cartões, e em que valor, permitindo administrar impostos, resgates e retenções com eficiência.



179

**empresas de fintech
na região, com o
objetivo de oferecer
serviços de gestão de
finanças empresariais.**

Iniciativas dos bancos nacionais de desenvolvimento relacionadas a fintech

Nos últimos anos, incentivos interessantes relacionados às fintechs começaram a surgir nos bancos nacionais de desenvolvimento (BND), isto é, nas instituições públicas que visam facilitar e melhorar o acesso ao financiamento, especialmente para as PMEs e para o setor produtivo como um todo. Destacam-se particularmente as iniciativas do BNDES, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, do Brasil, que está liderando uma importante e pioneira digitalização e incorporação de empresas de fintech em seu serviço às MPMEs. Especificamente, o BNDES implementou a plataforma on-line “Canal do desenvolvedor das MPMEs”, que oferece aos potenciais mutuários uma plataforma única para facilitar o acesso a informações sobre produtos financeiros, bem como a automação de alguns dos processos. Nesse contexto, e desde o início de 2018, o BNDES lançou um plano para integrar soluções de startups de fintech a esse canal. O primeiro passo foi um processo de licitação pública para startups de fintech que fornecem soluções para melhorar o acesso das MPMEs ao financiamento, incluindo: i) score de crédito, II) educação financeira, III) *matching* (correspondência) e IV) leilões reversos. Além disso, durante o ano de 2018, foi lançado o “Desafio BNDES Fintech”, que busca incentivar a criação de soluções inovadoras para análise de crédito, identificação de clientes potenciais, integração de plataformas digitais, digitalização do processo de concessão de crédito, blockchain e moedas digitais, prevenção de fraudes e outras ferramentas para as MPMEs.

Outro BND que implementou um interessante desafio de tecnologia financeira foi o Nacional Financiera (NAFIN), do México, com a iniciativa “Aplicando México”, que busca estimular o talento dos jovens mexicanos, o desenvolvimento do setor de fintech e sua ligação com o setor bancário do país. O BID participou como parceiro estratégico da segunda edição do desafio, que aconteceu entre 2017 e 2018.

No futuro, os BND podem desempenhar um papel fundamental para apoiar a expansão do ecossistema de fintech e permitir que as PMEs sejam beneficiadas pela inovação que acompanha a revolução de fintech. De forma geral, podem ser visualizadas estratégias de duas frentes para os BND: i) fintechs para PMEs, isto é, iniciativas para facilitar e articular os serviços das startups de fintech em benefício das PMEs; e ii) fintech como PME, isto é, contribuindo com o fomento das startups de fintech, facilitando o acesso ao financiamento e a outros serviços.

5

⁷ Este capítulo foi preparado em conjunto com Diego Herrera, um dos maiores especialistas em mercados financeiros do BID.

As plataformas de fintech estão desafiando o setor financeiro tradicional com modelos de negócios inovadores e novos canais que oferecem serviços variados aos consumidores financeiros.

Os governos estão conscientes do potencial do setor de fintech no desenvolvimento da economia, uma vez que ele implica em uma grande redução dos custos operacionais, aumento da competitividade e em mais benefícios sociais, melhorando a inclusão financeira e oferecendo serviços financeiros otimizados. A perspectiva de plataformas financeiras alternativas, que solucionem algumas das assimetrias persistentes que limitam o acesso ao financiamento na região e sua taxa de crescimento, por exemplo, exige ações de formuladores de políticas e reguladores. Ambos os grupos estão cientes da evolução do setor de fintech e estão trabalhando em políticas e regulamentações que permitam seu crescimento até que haja regulamentação e supervisão adequadas.

Do lado da política, é de vital importância contar com estruturas institucionais e políticas que permitam a evolução da tecnologia, inclusive os avanços necessários para que as fintechs prosperem. Além disso, políticas que estimulem a inovação dentro do setor financeiro são importantes para o crescimento das fintechs da região. Com efeito, as agendas de desenvolvimento e financiamento produtivo incluem cada vez mais referências a fintechs. Por outro lado, dado que a poupança pública e o bem-estar econômico estão intimamente relacionados a várias atividades de fintech, é necessário um marco regulatório que cumpra os objetivos básicos de proteção ao consumidor financeiro, garantindo a eficiência e a transparência da concorrência e atenuando os riscos sistêmicos.

A esse respeito, os governos da América Latina - muitos com o apoio do BID⁸ - estão em processo de criação de regulamentação relacionada às fintechs, particularmente o financiamento colaborativo ou *crowdfunding* e *sandboxes* regulatórios. Por exemplo, o BID apoiou a Comissão Nacional de Valores da Argentina para a emissão de uma resolução geral de *crowdfunding* no âmbito da Lei de Produção (Comissão Nacional de Valores da Argentina, 2018), além de ter apoiado a Comissão Nacional de Bancos e Valores e a Secretaria da Fazenda e do Crédito Público do México na elaboração de partes específicas da Lei de Fintech e de continuar colaborando com essas entidades na revisão da regulamentação para sua implementação (Comissão Federal de Reforma Regulamentar, 2017). O Brasil também já tem regulamentação para *crowdfunding* de investimentos desde 2017 (Comissão de Valores Mobiliários, 2017) e, mais recentemente,

8 El BID ha tomado la iniciativa de apoyar a los gobiernos en la identificación y el apoyo de políticas e iniciativas regulatorias para *crowdfunding*, Fintech y *sandboxes* regulatorios en países como México, Argentina, Chile, Brasil, Perú y Paraguay. El Banco también colaboró con la redacción de principios para la regulación de Fintech en los países de la Alianza del Pacífico: Chile, Colombia, México y Perú.

para as operações de empréstimos e financiamentos entre pessoas por meio de plataformas eletrônicas (Banco Central do Brasil, 2018). Deve-se notar que, em todos os casos em que uma política ou regulamentação foi bem-sucedida, o diálogo entre as plataformas de fintech e as autoridades financeiras foi um componente essencial. Compreender e ouvir os dois lados da equação é necessário para tomar as decisões certas.

A regulamentação na América Latina e no Caribe não é uma tarefa fácil, principalmente devido à tradição do direito romano herdada por muitos países, o que torna os mandatos e poderes dos reguladores e supervisores financeiros muito vinculados e específicos. Em geral, a experiência mostrou que um marco regulatório específico é necessário para as fintechs, incluindo, entre outros, novos mandatos e poderes para os reguladores, criação de novas atividades registradas e autorizadas dentro do perímetro regulatório, ambientes regulatórios, diálogo e coordenação elevada entre as agências reguladoras. Por exemplo, no caso de financiamento alternativo, recomenda-se, com base em Herrera (2016), um conjunto de princípios essenciais, replicável em outros segmentos de fintech.

No entanto, será particularmente benéfico para a região compartilhar um conjunto de princípios essenciais aos quais os regulamentos de cada jurisdição possam aderir. Os países da Aliança do Pacífico seguiram esse caminho para entrar em acordo sobre uma série de princípios orientadores para a regulamentação de fintech na sub-região (Aliança do Pacífico, 2018). Esse esforço foi o primeiro nesse sentido conduzido por um grupo de países. Essa ideia reforça a possibilidade de convergência regulatória, facilitando a expansão das fintechs para outros países diferentes do de origem e reduzindo a incerteza regulatória.

A Lei de Fintech do México foi um exemplo pioneiro de como abordar a regulamentação de fintech sob uma perspectiva holística e proporcional, esta última no que diz respeito à regulamentação das atividades que as plataformas estão realizando efetivamente e seus riscos, entendendo que o seu modelo de negócios é diferente do setor financeiro tradicional. A lei que regulamenta as instituições de tecnologia financeira no México, conhecida como Lei de Fintech, começou a ser desenvolvida em julho de 2016 e foi aprovada no dia 1º de março de 2018 em sessão plenária da Câmara dos Deputados, com 264 votos a favor, 61 contra e uma abstenção, tornando-se, assim, a primeira na região. O objetivo da nova lei é oferecer mais segurança jurídica por meio de uma estrutura legislativa para regulamentar as plataformas conhecidas como Instituições de Tecnologia Financeira (ITF), bem como para estabelecer uma estrutura que garanta a concorrência justa entre as startups de fintech e as instituições financeiras e bancárias tradicionais.

O anteprojeto da “Lei de Fintech” se concentra em quatro áreas:

- 1. Instituições de Tecnologia Financeira (ITF), compostas por empresas financeiras de *crowdfunding* e instituições de pagamento eletrônico**
- 2. Ativos virtuais (criptomoedas)**
- 3. Interfaces de programação aplicadas (API)**
- 4. Autorizações temporárias separadas para testes de inovação (*sandboxes*), para entidades previamente regulamentadas e para fintechs**

Para fins informativos, é útil mencionar que as Instituições de Tecnologia Financeira estão regulamentadas no projeto sujeito ao regime de autorização com quatro aspectos principais:

- 1. Requisitos de entrada e licenciamento**
- 2. Requisitos operacionais mínimos**
- 3. Responsabilidade pela proteção do consumidor**
- 4. Supervisão designada pela Comissão Nacional de Bancos e Valores (CNBV), pelo Banco do México ou pela Comissão de Proteção ao Consumidor Financeiro (CONDUSEF)**

Finalmente, no que diz respeito ao financiamento alternativo, o projecto identifica três tipos: dívida, capital próprio, royalties e propriedade conjunta.

Existe um consenso geral sobre a necessidade de uma regulamentação apropriada, adaptada ao setor de fintech, para o que as autoridades estão trabalhando em uma regulamentação secundária, que espera-se que seja adequada para o setor.

No entanto, existem desafios na implementação funcional da lei. Por exemplo, a nova lei especifica que as entidades de pagamentos eletrônicos devem avaliar, por meio de terceiros, o cumprimento de “medidas de segurança da informação, uso de meios eletrônicos e a continuidade operacional que essas instituições devem observar, de acordo com as disposições acima”. Devido ao tipo de tecnologia, pode haver dependência de empresas estrangeiras que atendam a determinados requisitos técnicos que ainda não tiveram penetração suficiente no México. Como consequência, a dependência desses terceiros poderia restringir excessivamente o fluxo de operações das startups até o cumprimento do requisito de auditoria terceirizada.

Existem diversas abordagens de regulamentação e políticas para fintech, entre as quais estão os sandboxes regulatórios que, em um ecossistema ativo, são uma ferramenta de facilitação que permite políticas e regulamentações.

Os sandboxes regulatórios são espaços experimentais que permitem que empresas inovadoras (regulamentadas ou não) operem temporariamente sob certas regras que limitam aspectos como a quantidade de usuários ou o período em que o produto pode ser oferecido. Dessa forma, as empresas podem experimentar produtos, serviços e soluções originais sob o olhar atento do supervisor (Herrera e Vadillo, 2018). Em muitos casos, existem vários facilitadores na mesma jurisdição. Por serem uma abordagem inovadora, a experiência com essas ferramentas de facilitação ainda não produziu resultados que possam ser avaliados com precisão.



Anunciadas oficialmente

- Brasil
- China
- Índia
- Japão
- Jordânia
- Quênia
- México
- Rússia
- Coreia
- Suécia
- Suíça
- Taiwan
- Turquia



Operacionais

- Austrália
- Bahrein
- Canadá
- Hong Kong
- Malásia
- Holanda
- Cingapura
- Tailândia
- Emirados Árabes
- Reino Unido



Estabelecidas

- Brunei
- Indonésia
- Ilhas Maurício
- Serra Leoa

Os *sandboxes* regulatórios se tornaram particularmente populares por trazerem vantagens não apenas para o supervisor ou regulador, mas também para a empresa inovadora, seja ela supervisionada ou não. Para os primeiros, essa vantagens incluem: i) a possibilidade de gerar concorrência; ii) compreensão, em primeira mão, das vantagens e dos riscos dos produtos testados; iii) capacidade de adaptar a regulamentação à inovação de forma mais eficiente; e iv) o acesso às habilidades técnicas dos empreendedores e o aprendizado com elas. Entre outros aspectos, as empresas se beneficiam de: i) possibilidade de ter onde testar seus produtos; ii) maior entendimento da regulamentação; e iii) do acesso a uma forma econômica de levar o produto ao mercado.

Contudo, vale ressaltar que a possibilidade de um *sandbox* regional, apoiado na criação de princípios comuns para a regulamentação de *fintech*, é uma alternativa viável para os países da região. Um *sandbox* com essa abrangência oferece a oportunidade de que uma empresa participante teste seu produto em todos os mercados de uma só vez e, se o processo for satisfatório, obtenha uma licença para operar em todas as jurisdições incluídas no escopo limitado, o que permite alcançar a escala necessária para se deslocar entre os mercados, com os benefícios que isso apresenta aos empreendedores.

Além de *sandboxes* regulatórios, algumas jurisdições criaram “centros de inovação” (por exemplo, Austrália, Coreia, França, Hong Kong, Japão e Reino Unido) que, por meio da interação com as empresas pelo diálogo reconhecido com os órgãos reguladores, permitem que as primeiras naveguem pelos regulamentos existentes e avaliem sua capacidade de cumpri-los de forma permanente. Esse esforço implica em um processo de médio prazo, onde há acompanhamento permanente do supervisor e das empresas. Por outro lado, algumas autoridades criaram “aceleradoras”, que são meios dedicados de cooperação com o regulador ou supervisor (ou um ministério responsável pelas tecnologias) para promover a inovação. As aceleradoras podem incluir apoio financeiro direto às empresas para desenvolver suas atividades e contornar as questões regulatórias.

Grupo de trabalho Innovasfc na Colômbia

Com o objetivo de facilitar a inovação em fintech, no dia 7 de maio de 2018 a Superintendência Financeira da Colômbia anunciou o lançamento do Innovasfc, um espaço de fintech liderado pelo Grupo de Inovação Financeira e Tecnológica e que engloba três modalidades, com o objetivo de facilitar processos de inovação no setor financeiro:

A caixa de areia (*sandbox*):

Um espaço que visa facilitar o desenvolvimento de produtos, tecnologias ou modelos de negócios em ambiente controlado e em tempo real. As startups de fintech que queiram fazer parte da caixa de areia devem passar por um processo de avaliação, que determinará se atendem aos requisitos relacionados à inovação e à necessidade de operar em ambiente supervisionado.

O hub

Que visa ser o ponto de contato com a Superintendência Financeira para qualquer interessado em assuntos de fintech. Nesse aspecto, a equipe de fintech da Superintendência Financeira avaliará se um determinado projeto atende aos requisitos de qualificação.

Regtech

Este terceiro mecanismo visa aproveitar os avanços tecnológicos para alavancar a inovação dentro da Superintendência Financeira, de forma a otimizar os processos internos.

Como tem sido observado, em vários países da América Latina e do Caribe os empreendedores e os principais atores do ecossistema fintech se uniram para criar associações que surgem com o objetivo de gerar informações e conhecimento sobre o ecossistema por meio da implementação em comum de diferentes pontos de vista sobre as inovações em andamento, de modo a promover a cultura financeira entre os consumidores e os atores mais relevantes do ecossistema, de investidores a reguladores e empresários e, finalmente, coordenar os esforços que permitam promover as melhores práticas e a eficiência do setor.

O papel assumido por essas iniciativas em questões regulatórias foi de vital importância para aproximar as diferentes posturas dos vários atores fundamentais do ecossistema e estimular o diálogo com vistas a otimizar o desenvolvimento de um marco regulatório que permitisse a inovação. Em termos gerais, a América Latina e o Caribe já contam com 12 iniciativas na área de associações de fintech ou relacionadas ao setor, nas quais estão representados 14 países da região.

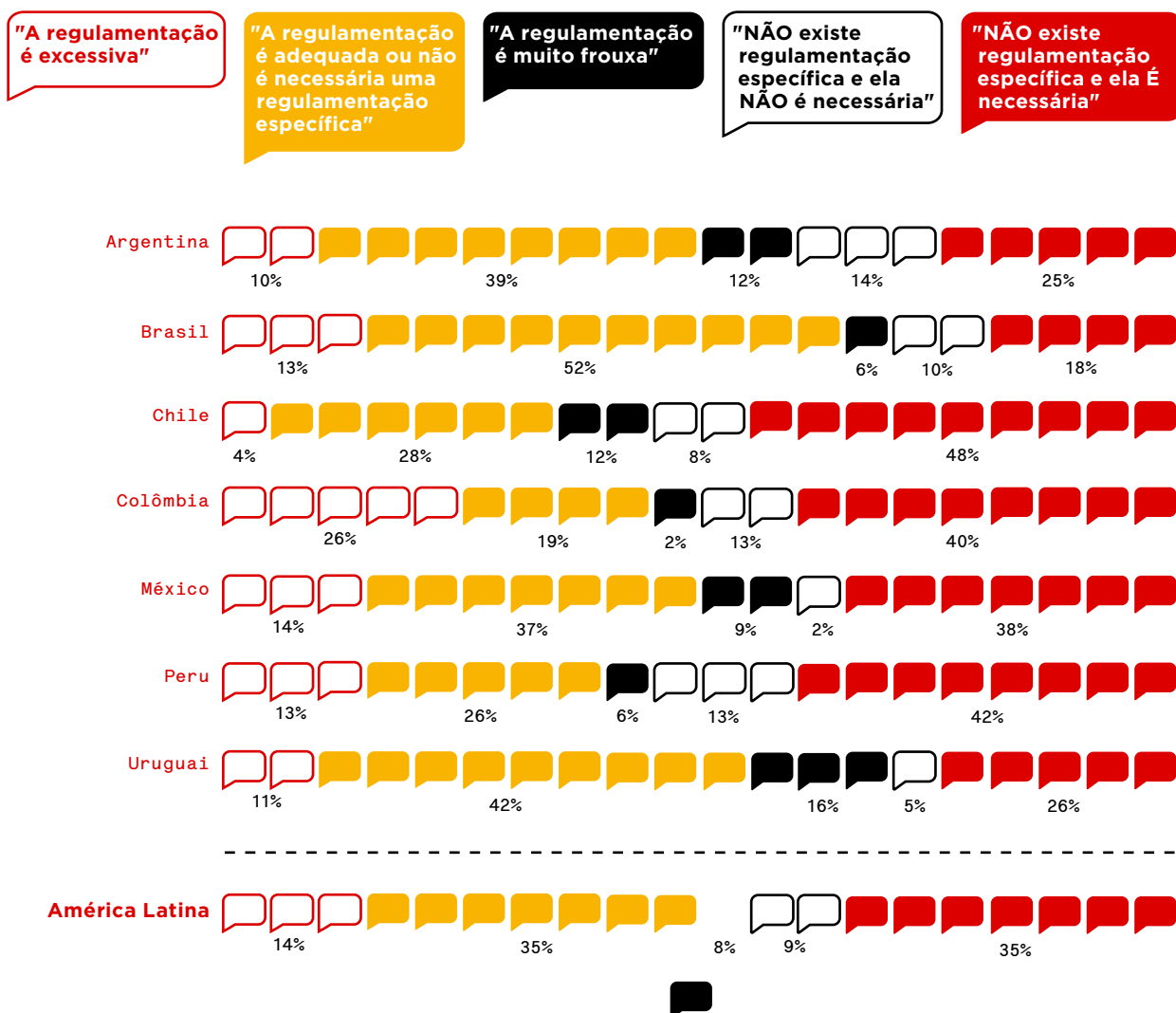
No entanto, observa-se na região um certo dinamismo por parte dos atores fundamentais do ecossistema, estimulado principalmente pela esfera empresarial, cujo objetivo é combinar interesses e esforços para fomentar o desenvolvimento da inovação financeira e ampliar o conhecimento sobre os benefícios que o setor traz. Mesmo assim, a região ainda enfrenta muitas dúvidas sobre qual é o caminho correto a seguir em termos regulatórios. Por essa razão, é essencial que haja colaboração entre os principais atores do ecossistema para que as informações sejam compartilhadas e seja possível melhorar a compreensão do funcionamento e dos requisitos das inovações.

Qual é a percepção sobre a regulamentação das fintechs na América Latina e no Caribe?

No levantamento realizado junto a 397 startups de fintech na América Latina e no Caribe, observa-se a importância da regulamentação no desenvolvimento do ecossistema, uma vez que apenas 9% consideram que, atualmente não há necessidade de regulamentação específica para o setor, contra 35% que a consideram necessária, embora ainda inexistente. Entretanto, a percepção sobre o estado atual do sistema regulatório não é particularmente negativa na região, uma vez que as respostas indicam que 35% das empresas pesquisadas consideram que a regulamentação é adequada (gráfico 33). Esse último resultado pode ter sido influenciado pelo progresso em certas jurisdições, na regulamentação de certas atividades, como a recente aprovação da Lei de Fintech no México, a primeira lei específica do setor na região, e outras iniciativas para regulamentar o financiamento coletivo ou determinados aspectos do mercado de pagamentos.

Gráfico 33

Percepção sobre a regulamentação de fintechs na América Latina e no Caribe



Fonte: Pesquisa BID e Finnovista (2018).

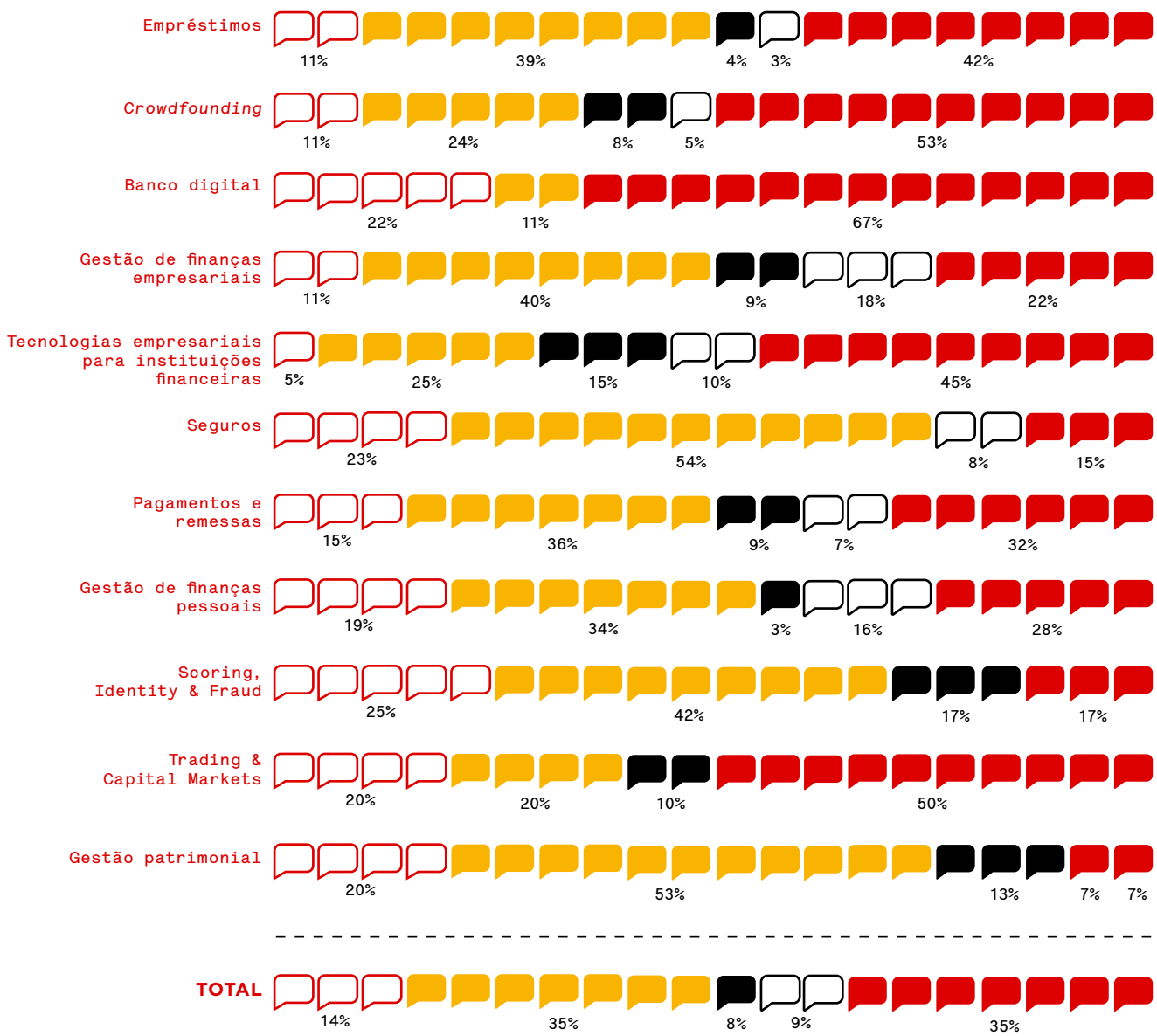
"A regulamentação é excessiva"

"A regulamentação é adequada ou não é necessária uma regulamentação específica"

"A regulamentação é muito frouxa"

"NÃO existe regulamentação específica e ela NÃO é necessária"

"NÃO existe regulamentação específica e ela É necessária"



Em relação aos esforços para iniciar o diálogo e, portanto, abrir caminhos de colaboração entre o setor de fintech e os reguladores, observa-se que as opiniões estão muito divididas, pois 46% consideram que há grande abertura ao diálogo por parte dos reguladores do setor financeiro, enquanto 48% consideram que essa predisposição ao diálogo ainda é muito fraca (gráfico 34). Entretanto, cabe destacar que a proporção de empresas que consideram que não há nenhum tipo de abertura ao diálogo é muito baixa, já que apenas 6% das empresas pesquisadas têm essa opinião. Quanto aos países onde a grande maioria das fintechs informa perceber uma grande abertura dos reguladores ao diálogo, destacam-se a República Dominicana, com 100% das fintechs, e a Argentina, com 75%.

Gráfico 34

Qual é a sua percepção do diálogo entre o setor de fintech e os reguladores?



É evidente que o sistema regulatório está avançando na região, começando a desenvolver iniciativas e a manter um diálogo que estimule a busca por estruturas favoráveis à inovação. Mesmo assim, é essencial fazer uma comparação internacional para identificar possíveis melhorias.

Se analisarmos dois dos ecossistemas de fintech mais desenvolvidos do mundo, o do Reino Unido e o de Singapura, iremos notar que ambos contam com os principais elementos regulatórios necessários para apoiar o desenvolvimento do ecossistema: uma lei exclusiva para fintechs, *sandboxes*, uma associação de fintech consolidada e um grupo de trabalho em conjunto com o órgão regulador. Como já foi observado os principais países da região da América Latina e do Caribe já criaram associações de fintech que estão trabalhando para promover o diálogo com o regulador.

No entanto, a criação dessas associações e dos grupos de trabalho ainda é recente, o que significa que iniciativas como o desenvolvimento de leis exclusivas para o setor ou bancos de testes regulatórios (*sandboxes*) ainda não foram consolidadas. Somente o México tem a sua própria lei de fintech, enquanto em países como a Argentina e o Brasil, apenas foram realizadas consultas públicas e projetos de lei (gráfico 35).⁹

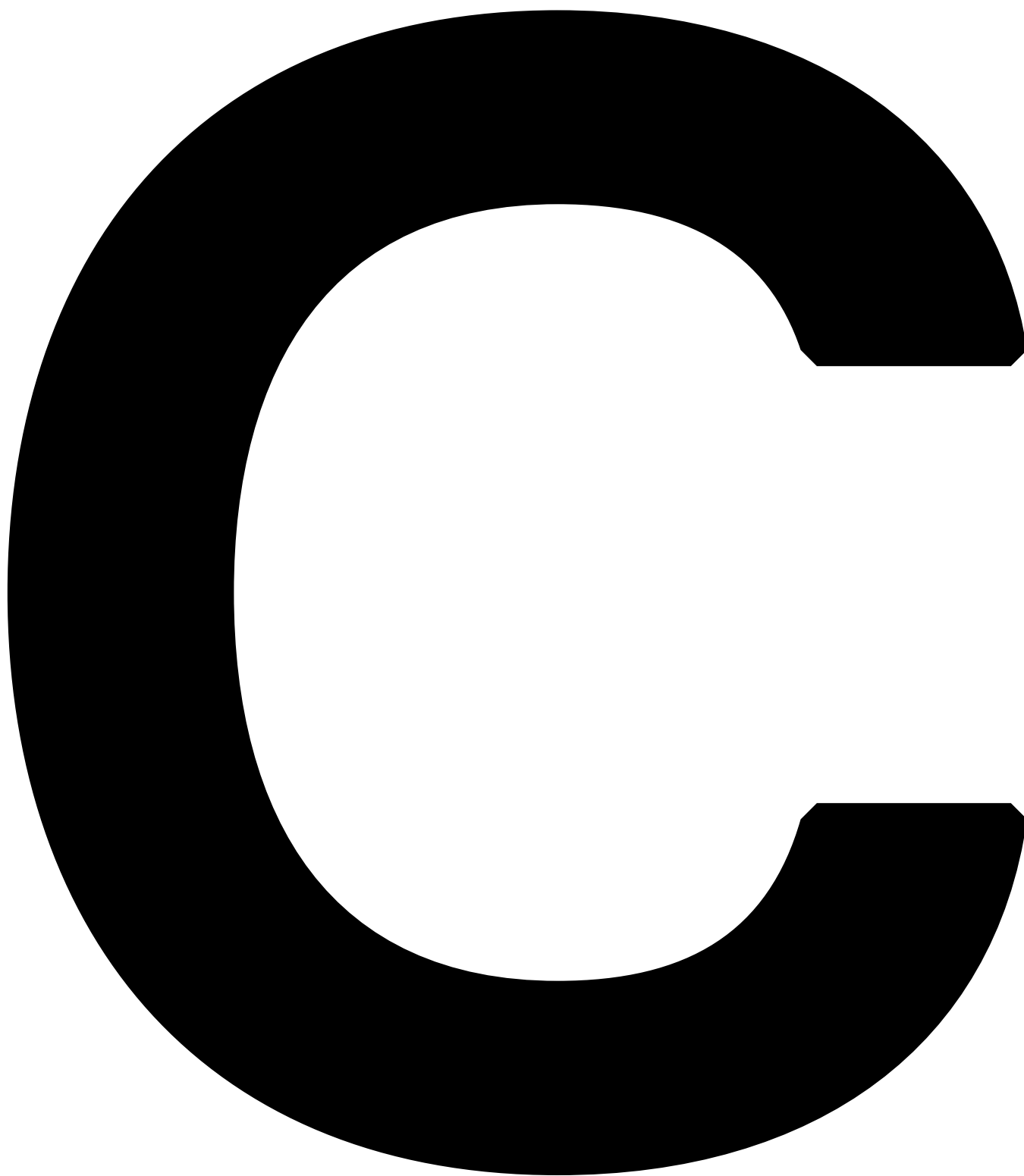
Gráfico 35
Regulamentação scorecard

	Lei de Fintech	Regulamentação específica de alguns mercados verticais de fintech	Sandbox	Grupo de trabalho de fintech com órgão regulador	Associações de fintechs
Brasil				⁹	ABFintech
México					Asociación Fintech México
Colômbia			(supervisão)		Colômbia Fintech
Argentina					Cámara Fintech
Chile					Asociación Fintech Chile
Reino Unido					Innovate Finance
Cingapura					Singapore Fintech

Fonte: Elaborada pelos autores.

⁹ No contexto do laboratório de inovações financeiras, o hub de fintech da CVM, etc.

Conclusões



Ao longo deste relatório, foram descritas detalhadamente as características, tendências e evolução da dinâmica do setor de fintech na América Latina. É claro que a inevitável digitalização do setor financeiro abre portas para que os empresários acelerem a inovação e mudem a forma como a população interage com os serviços financeiros. Felizmente, observa-se que os empreendedores de toda a América Latina estão reagindo a essas oportunidades, oferecendo novos serviços e modelos de negócios inovadores em todos os segmentos, com foco especial em atender adequadamente os diferentes segmentos de clientes e desenvolver propostas de valor adequadas. A relevância disso aumenta quando se leva em conta que essas jovens empresas se adaptam melhor às mudanças demográficas e de comportamento dos usuários, ao mesmo tempo em que atendem às expectativas que os atores tradicionais do sistema ainda não abordaram.

No entanto, e conforme mencionado na primeira edição deste relatório, esse setor dinâmico ainda é jovem e sua consolidação requer diversas ações, tanto por parte dos atores públicos quanto dos privados. Os responsáveis pela formulação de políticas na região devem tomar medidas firmes para concretizar esse dinamismo e potencial, uma vez que os benefícios que as fintechs podem trazer e seu alinhamento com os objetivos das políticas públicas são cada vez mais evidentes. Além disso, os países devem continuar adotando e promovendo mecanismos de apoio aos sistemas de empreendedorismo, e especificamente ao setor de fintech, incorporando, por exemplo, iniciativas de financiamento ao setor por meio de seus respectivos bancos nacionais de desenvolvimento e de regulamentos que mantenham o equilíbrio necessário entre inovação, proteção e estabilidade. Do lado do setor privado, em particular do setor de serviços financeiros, é necessário continuar aprofundando a colaboração com as fintechs por meio de programas estruturados de inovação aberta ou da criação de “fundos de *venture capital* corporativo”, bancos abertos e outras iniciativas que aprofundem a colaboração. A partir dos fundos de capital privado, dos bancos de desenvolvimento e dos organismos multilaterais, será essencial manter os investimentos e o apoio às startups de fintech em suas diferentes fases, bem como a sua articulação com o restante do sistema financeiro.

Espera-se que este relatório continue a fomentar o diálogo construtivo entre os diferentes atores do ecossistema para ativar políticas públicas e iniciativas privadas que impulsionem e consolidem o setor de fintech na América Latina.

- Banco Central do Brasil. 2018. Resolução nº 4656. Obtida em <https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/normativo.asp?numero=4656&tipo=Resolu%C3%A7%C3%A3o&data=26/4/2018>
- BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento). 2017. Fintech: Inovações que não sabia que eram da América Latina e do Caribe. Washington, D.C.: BID. Obtido em <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/8265/FINTECH-Innovaciones-que-no-sabias-que-eran-de-America-Latina-y-Caribe.pdf?sequence=2&isAllowed=y>.
- Banco Mundial. 2017. Global Financial Inclusion Database. Washington, D.C.: Banco Mundial. Obtido em <https://globalfindex.worldbank.org/>
- Boston Consulting Group. 2009. Below the Topline Women's Growing Economic Power. Obtido em <https://www.nielsen.com/us/en/insights/news/2009/below-the-topline-womens-growing-economic-power.html>
- Buvinic, M., e R. Furst-Nichols. 2014. Promoting Women's Economic Empowerment: What Works? Policy Research Working Paper No. 7087. Washington, D.C.: Banco Mundial. Obtido em <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/20629>
- CCAF (Cambridge Centre for Alternative Finance). 2016. The Breaking New Ground: The Americas Alternative Finance Benchmarking Report. Obtido em https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2016-americas-alternative-finance-benchmarking-report.pdf
- . 2017. The Americas Alternative Industry Report: Hitting Stride. Obtido em https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2017-05-americas-alternative-finance-industry-report.pdf
- . 2018. Business Access to Alternative Finance a Deep-Dive into Mexico and Chile. Obtido em https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2018-business-access-to-alternative-finance.pdf
- Canal do Desenvolvedor MPME. Consultado em <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/canal-mpme>
- CB Insights. 2018. Fintech Trends to Watch in 2018. Obtido em <https://www.cbinsights.com/research/report/fintech-trends-2018/>
- Cisco. 2018. Informe Anual de Ciberseguridad. Obtido em <https://www.cisco.com/c/en/us/products/security/security-reports.html>
- Comissão de Valores Mobiliários. 2017 Instrução CVM 588. Obtido em <http://www.cvm.gov.br/noticias/arquivos/2017/20170713-2.html>
- Comissão Federal para a Reforma Regulatória. 2017 MIR de alto Impacto con Análisis de impacto en la competencia. Obtido em <http://www.cofemersimir.gob.mx/mirs/43560>

Comisión Nacional de Valores de Argentina. 2018. CNV reglamenta el Sistema de Financiamiento Colectivo. Obtido em <http://www.cnv.gob.ar/web/secciones/prensa/comunicados.aspx?id=213>

Credit Suisse Reserach Institute. 2016. How Corporate Governan- ce Matters. Obtido em https://research-doc.credit-suisse.com/docView?language=ENG&format=PDF&source_id=csplusresearchcp&docu- ment_id=1056885531&serialid=Yk19iXVShrqRUBLYFKFRsjR5GahWcJh7vAUj- qKZvJy4%3D&cspId=

De Olloqui, F., G. Andrade y D. Herrera. 2015. Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: Coyuntura actual y desafíos para los próximos años. Obtido em https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6990/CMF_DP_Inclusion_financiera_en_ALC.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Demirgüç-Kunt, A., L. Klapper, P. Van Oudheusden y L. Zingales. 2013. Trust in Banks. Documento de trabalho. Washington, DC: Grupo de pesquisa para o desenvolvimento, Banco Mundial.

Dupas, P., y J. Robinson. 2009. Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya. NBER Working Papers 14693. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

—. 2013. Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya. *American Economic Journal: Applied Economics* 5 (1) : 163-92.

Gamberoni, E., R. Heath y E Nix. 2013. Subsistence, Transformational and Something in Between. A Roadmap for Promoting Women's Economic Empowerment. Obtido em: www.womeneconroadmap.org.

GSMA. 2018. The Mobile Economy 2018. Obtido em www.gsma.com/mobileeconomy

Herrera, D. 2016. Alternative Finance (Crowdfunding) Regulation in Latin America and the Caribbean: A Balancing Act. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo. Obtido em <https://publications.iadb.org/handle/11319/7837#sthash.krHqWzxx.dpuf>.

Herrera, D., y S. Vadillo. 2018. Sandbox Regulatorio en América Latina y el Caribe para el ecosistema fintech y el sistema financiero. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo. Obtido em <https://publications.iadb.org/handle/11319/8795>.

Hoobler, J. M., C. R. Masterson, S. M. Nkomo y E. J. Michel. 2016. The Business Case for Women Leaders: Meta-Analysis, Research Critique, and Path Forward. Obtido em <https://docs.lib.purdue.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1014&context=cgg>.

- IDC. 2017. Informativos do IDC. Obtido em <http://www.idclatin.com/releases/news.aspx?id=2273>.
- IFC-McKinsey. 2011. Assessing and Mapping the Global Finance Gap for Women-owned MSMEs. Obtido em https://cdn.ymaws.com/www.andeglobal.org/resource/dynamic/blogs/20111212_151426_19862.pdf
- Jakiela, P., y O. Ozier. 2012. Does Africa Need a Rotten Kin Theorem? Experimental Evidence from Village Economies. Policy Research Working Paper 6085. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Knowles, J. 2013. Increasing the Productivity and Earnings of Rural Women: What Works?. A Roadmap for Promoting Women's Economic Empowerment. Obtido em www.womeneconroadmap.org. Acessado em novembro de 2013.
- Laboratório de inovação financeira. 2018. Consultado em <http://www.labinovacaofinanceira.com/grupos-de-trabalho-gt/fintech/>.
- LAVCA. 2016. The Impact Investing Landscape in Latin America. Obtido em <https://lavca.org/impact-investing-rep/impact-investing-landscape-latin-america/>.
- . 2017. Trend Watch . Obtido em <https://lavca.org/industry-data/2017-industry-data-analysis/>.
- . 2018. 2018 Industry Data & Analysis. Obtido em <https://lavca.org/industry-data/2018-industry-data-analysis/>.
- Ministério da Fazenda do Chile. 2018. Principios Orientadores para la regulación fintech en la Alianza del Pacífico. Obtido em <http://www.hacienda.cl/mercado-de-capitales/documentos-y-presentaciones/principios-orientadores-para-la.html>.
- Morgan Stanley. 2016. The Gender Advantage: Integrating Gender Diversity into Investment Decisions. Obtido em <http://www.morganstanley.com/pub/content/dam/msdotcom/ideas/gender-diversity-toolkit/Gender-Diversity-Investing-Primer.pdf>.
- NovaRed. 2018. Dados de ataques cibernéticos. Obtido em <http://www.novared.net/>.
- Pailhé, C. 2014. Regulación financiera y género. Documento para discussão n° IDB-DP-347. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desenvolvimento.
- PwC. 2017. Women Unbound Unleashing Female Entrepreneurial Potential. Obtido em <https://www.pwc.com/gx/en/about/diversity/womenunbound.html>.
- Fórum Econômico Mundial. 2015. Global Gender Gap Report. Obtido em <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2015/>

O Banco Interamericano de Desenvolvimento e a Finnovista agradecem às associações e câmaras fintech da região e a todas as jovens empresas que gentilmente aceitaram responder à pesquisa que possibilitou a preparação deste relatório:

2Transfair	BPP	Creditas
Acesso Soluções de Pagamento S.A.	Briq.mx	Credito911.com.do
Acordo Certo	Broota Colombia S.A.S.	Creditos.com.ar /
Adelanta Tu Nómina WEB	Buda.com	Creditos.com.mx
Adelantos Capital Corp.	Bursia	Creze
Adianta	Byeo	Crowdium
Aflore	Cacao	CrowdSocios
Afluenta	CambiaFacil	Cryptobuyer
Agente Cash	Cambiamo	Cryxto
AgroCredit Crowdlending	Cambiosmosya	Cuanto
Ahorra Seguros	Cambista Online	CULQI
albo	CapitalPro Technology Inc.	Cumplo
Antecipa	captarpagos	Dapp
Aquistar	Carteras Colectivas	Datapedia
ArmaTuVaca.com	Celcoin	Datil
ASAAS	Ceptinel	Destacame
Aspiria	CFOremoto	deVuelto
AU10TIX	CIGE México	Difondy
Auto Chilango	Círculo de Crédito	Digital Credit
Avante	Clever	dinerofull
Axend	CloudWalk	Distrito Pyme
Ayllu Fintech	CLUPP	Dividendee
b.trader	co2in	DIs Venture capital
Banco Digital Maré	Code Money	Doare
Bankingly	Coinfiance	DTA Latam (PAGO RURAL)
Beblue	Colppy	Dvdendo
Becredit Soluções de Crédito Ltda	RapiCredit	eAlcontado.com
Becual	ComparaGuru.com	EASYCRÉDITO
Bgood Smart Philanthropy	ComparaMejor	EBANX
BigData Corp	ComparaOnline	Eduardo
Billpocket	Computemano	Efectivate
Billuyo	Comunidad Feliz Spa	EfectivoClic
Biometrika	Concil	ElegirSeguro.com
Bitex	Contabillium	Emprestify
BitInka	contarte.mx	ePesos
bitmall	ContratoMarco.com	ePlata
Bitso	Conube Contabilidade Online	E-prepag
Bkper Inc.	Corporación Cry&to C.A.	EqSeed
Blowzy	CrediFab	Equals
Blumon Pay	CrediFace	Ethos
Bom Pra Crédito	Credify	EWALLY
Bondarea	Credility	Expansive
Bootcamp SCL	Credimejora	EXPERT CLOUD ONE
	Credipy	Exponencial Confirming
		F(x) Acceso

Fabrica Integral de Créditos FIC	Independencia	Mariana
FácilPay	INIXAR	MelhorCâmbio.com
FactoringLab.com	Innova Factoring	Mensajea Latam
Facturama	Innova-Funding	Mercado de capitales
factúrame	InnovaMars	Mercadotecnia Ideas y Tecnología
Facturedo	Instapago	Mercofact
Facturex SAS	Intiza	Mesfix
Finaktiva	Inversionate	Meus Ynvestimentos
Financia - Versatec	Invertaak	MexPago
FinanciarMe	Invierte con Expertos	MexPei
Finbitz	Invista Pocket	Mi Auto Hoy
Finerio	InvoiNet	Mibank
Fintech.works	Invoop	MiCheque (MiFinanzas SRL)
Finsoft	Ionix	Mimoni
Fintual AGF	ISF Crédito Orientado	Minka
FINV.mx	Juntos com Voce	miPim
Finvox	Kambista	MO Tecnologias
Flexibility + ideas	Kapital Zocial	Mobbex
FLINK	Kapitalizalo	Moni K
FOL	Kashio	Monihuhb SAS
Fondify	Kausefunding	MOON Money Online
Foxbit	Kintos	Motormax
Friendly Transfer	Koibanx	moyoAi
GCS International	Konfio	MR Presta
GeoPagos	Konfront	Mutuo Financiera
Geru	Konkero	Nadit
Gidify	Konsigue	Nagro
Giro Digital	Kontigo	Nebula
GlobalPay Solutions	Kuanto	NerdCoins
Goonder	Kubo Financiero	Net Worth Consulting
Gooseberry	Kuelap, Incz	NetM
Green Capital PFC	KUESKI	Nexoos
Grupokonstruir	Kuiki	Nexu.mx
GuiaBolso	Kushki	NFC en la Educación Superior
Gulungo Colombia	La Casa es Primero	Nominapp
Hello ZUM	Laguna Innovadora	NoTeCuelgues.com
Herrera Carvajal y asociados cía Ltda.	Latin Fintech	NovMeLab
Safi erp	Lefort	NovoPayment, Inc.
Hippgive	LegalBot	Olpays
Homie	LenddoEFL	Omie
Hurra Credit	Lendera	Organizame
IdentityMind Global	Licita Leasing	Orion System
IDwall	LMDA	Osayk
Ignis Ventas	Location World	Pademobile
iKiwi México	Loyalty Refunds	Pagatudeuda
Impesa	Luka	Paggi
Inbera	Lumit Blockchain Technology	PagoFlash
Inbonis	Lumni	Pagos360.com
Incluirtec	MÁ\$ Capital	PagPop
Increase	Magnetis	
	Makers Solutions	

PagueComBitcoin	Ripio	Tudecide.com
Par Mais	Rocket.la	TuTasa
Pay per TIC SA	Ruvix	Ualet
Payit	Safera	Übank
PayPhone	Salud Facil	Unafin
PaySrc	Samply	UNIKO
PaySur	Seguro Canguro	Uprop
PayU	SeguroSimple	Urbe.me
Payvalida	Sempli	Vaki
PH3A	Siembro	Vakinha.com.br
Pitupi	Siempre Pago	Venmetro.com
Lendmarket SAS	Sistema de transferencias y pagos stp	VeriTran
PlacetoPay	Sistemas de Información PAKAL	Vest
Plataforma por Metro Cuadrado PM2	Smart Lending	Vindi
Platiti	SOCIUS	VINIK
Play Business	sofi.la	VIPPO
Portfy	Solven	Virtus Pay
Prestamype	Sube	Visoor
Prex	Suppliercard	Visor ADL
Prezzta	Suyo	VU
Prisma Campaigns	TÁ PAGO	VU Security
Propeler	Tala	WAN
Puntored (Conexred S.A.)	TasaTop	Wayni MOvil
Qpaypro	Technisys	WeeCompany
Qualia	Technology en Interactive System Real Time (TISR)	Weeshing
Quanto	Thera Bank	wenance
Quanto Gastei	Tienda Pago	WePayU
Quartilho	Tika	Wink
Quiena Inversiones	Tkambio	WIRI
Quotanda	TOC	Wuabi
RDM	TôGarantido.com.br	Www.redelcom.cl
RecargaPay	TowerTech Americas SAS	XChange
Recaudia	Tpaga SAS	Yacaré.com
Rede Cidadania Plena Rede e Economia Solidária	Tributi	Yambu
Regtech Legal Advice	triunfei.com	yotepresto.com
Rentdis	trusthub	Yoyuu
Representame.cl	Tu Factor	YUBB
Resonance Latam	Tu Identidad	Yucafin S.A.P.I. de C.V.
Rextie		Zest Capital
		Zigo Capital
		ZonaBancos.com (Financial Ventures S.A.)

Da mesma forma, apresentamos nossos agradecimentos a todos os parceiros, colaboradores e entidades líderes no desenvolvimento dos ecossistemas de empreendedorismo da região, que ativamente apoiaram a divulgação da pesquisa, particularmente a ABFintechs, Asociación Fintech de Perú, Cámara Argentina de Fintech, Cámara Uruguaya de Fintech, Colombia Fintech, Fintech Centroamérica y el Caribe, FinteChile, Fintech México e La Alianza Fintech IberoAmérica y PanaFintech.



Copyright © 2019 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, BID Invest y Finnovista

Coordenação: Gabriela Andrade, Daniella Kathyuska Bolaños, Andrés Fontao, Macarena Banus y Jessica Pleguezelos

Design Gráfico: Agencia Felicidad