

Encuesta

Fintech Deep.Dive.2020



Resumen

En su tercera edición anual, nuestra encuesta Fintech Deep Dive, realizada en asociación con ABFintechs, describe un perfil del ecosistema de innovación y emprendimiento en el segmento de servicios financieros del país con base en información suministrada por 148 fintechs de diferentes sectores.

+3

Un retrato de las empresas y de los emprendedores

+5

Las apuestas al Pix y al Open Banking

+9

Actuación más diversificada y enfoque mayor en B2B

+11

Un mercado en maduración

+14

Sede de inversiones

+17

Metodología

+18

Contactos



Un retrato de las empresas y de los emprendedores

Nuestra muestra está cada vez más concentrada en la región Sudeste de Brasil, sobre todo en São Paulo.

66%

de las 148 empresas encuestadas tienen su sede en la capital del Estado de São Paulo

17%

tienen su sede en el extranjero

+ Perfil de los fundadores

Edad

Entre 20 y 30 años de edad



Entre 30 y 40 años de edad



Entre 40 y 50 años de edad



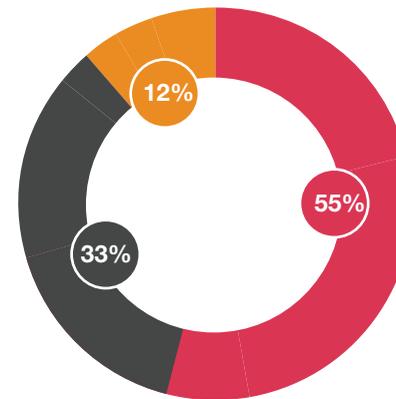
Entre 50 y 60 años de edad



Más de 60 años



Experiencia



- Actuó en el sector corporativo en el mismo segmento de la fintech
- Actuó en el sector corporativo en otro segmento
- No actuó en el sector corporativo



Fundadores

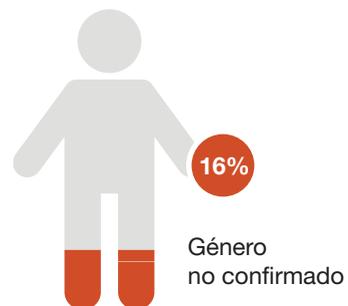
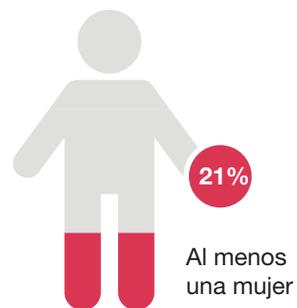
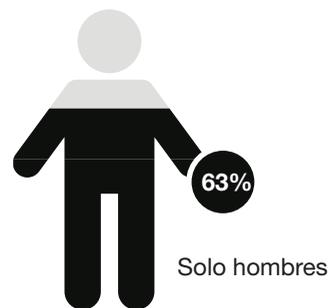
52%

son licenciados en Administración o TI

60%

tienen posgrado, maestría o doctorado

+ Género



Casi la mitad de las fintechs con 5 años o más tiene al menos una mujer entre los fundadores.

Ingresos

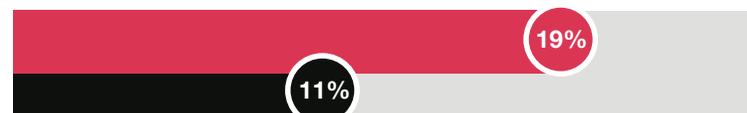
Sin ingresos



Hasta R\$ 350 mil



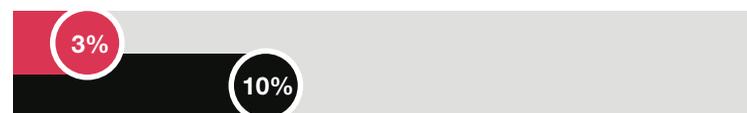
Entre R\$ 350 mil y R\$ 1 millón



Entre R\$ 1 millón y R\$ 5 millones



Entre R\$ 5 millones y R\$ 10 millones

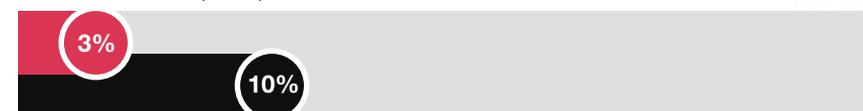


Más de R\$ 10 millones

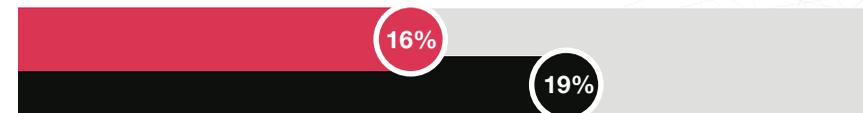


Idade da empresa

Recién-fundada (2020)



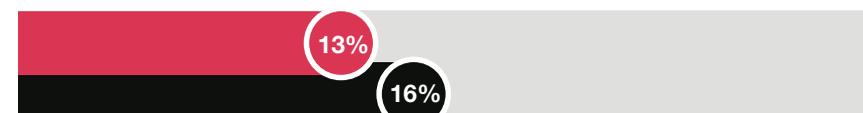
1 año



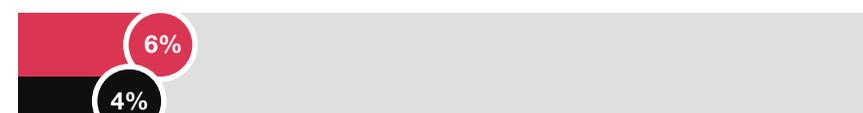
2 años



3 años



4 años



5 años o más



○ Al menos una mujer
● Solo hombres



Las apuestas al Pix y al Open Banking

La inmensa mayoría de las fintechs están desarrollando soluciones para Pix y/u Open Banking y esperan cosechar los beneficios de estas dos iniciativas recién en el primer año. Este movimiento indica una apuesta por nuevos productos y servicios, que favorece la innovación y la competencia en el sistema financiero, beneficiando en última instancia a los consumidores finales, muchos de los cuales ni siquiera atendidos por instituciones tradicionales.

Los datos sobre el amplio uso de APIs (*Application Programming Interface*) demuestran que la alta tecnología no deberá ser un desafío para que las fintechs se desarrollen rápidamente.

73%

desarrollan soluciones para Pix y/o Open Banking

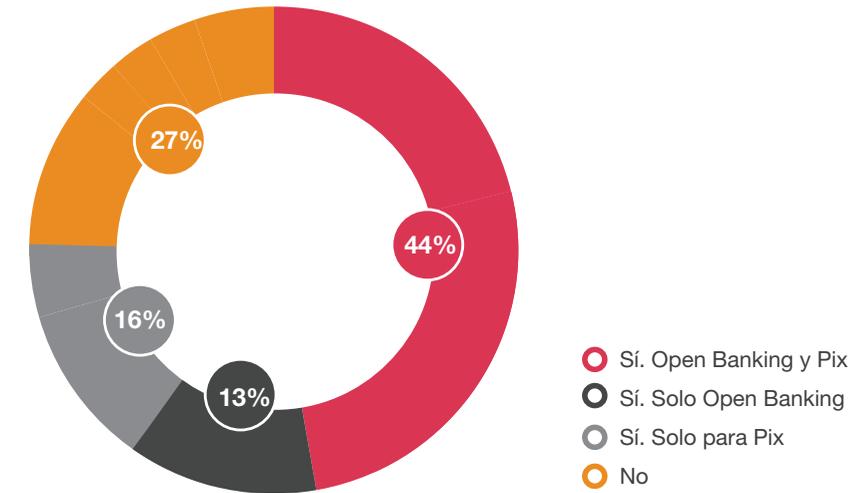
76%

esperan cosechar beneficios de las dos iniciativas recién en el primer año

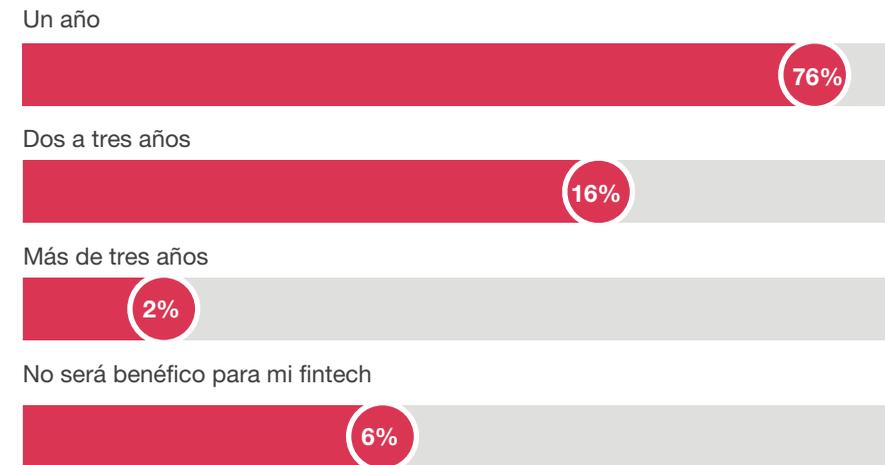
13%

brindan un servicio no disponible en el sistema bancario

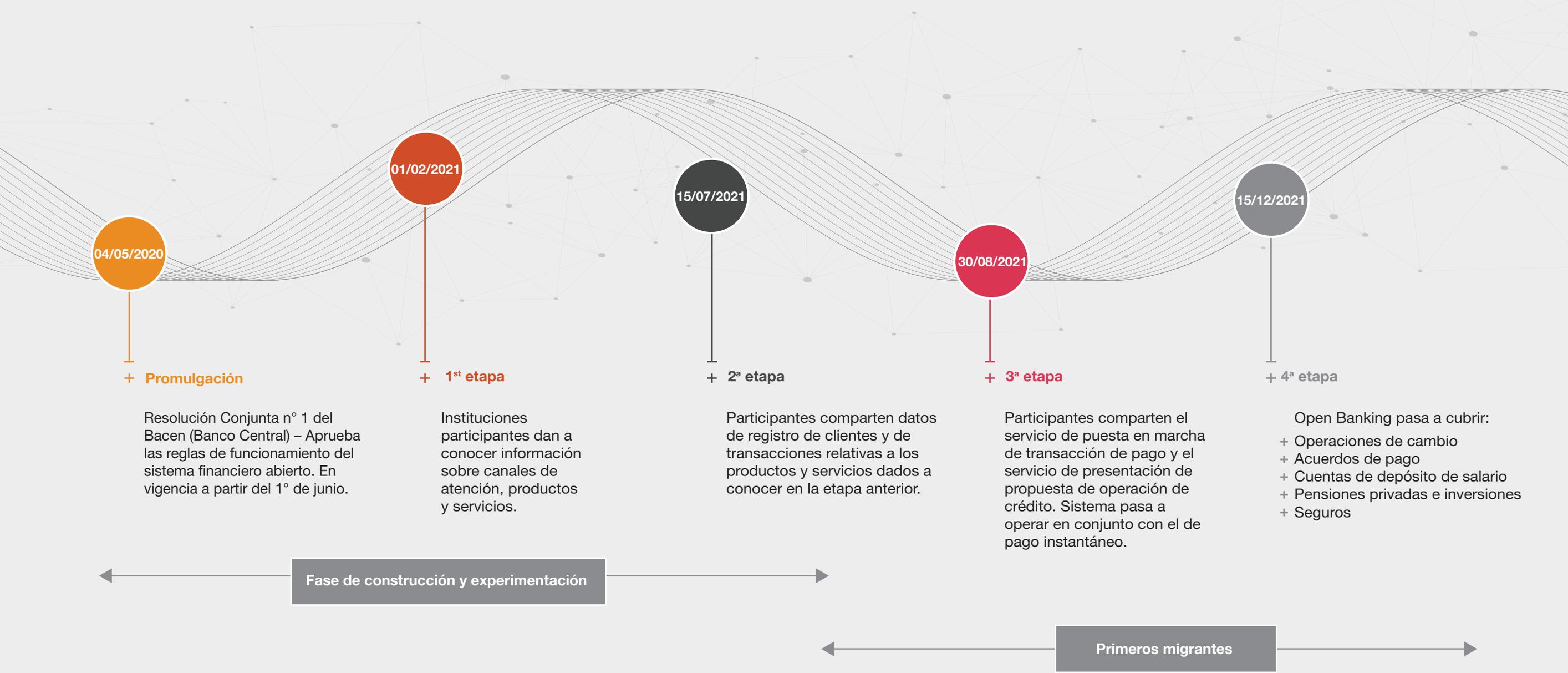
¿Desarrolla soluciones para Open Banking y Pix?



El retorno de esas soluciones vendrá en:



+ Cronograma de Open Banking en Brasil



+ Uso de APIs

Empleo diseminado

Consumen servicios vía API



Exponen servicios vía API



La mitad de las fintechs encuestadas usa APIs para procesar pagos, mientras más de un tercio lleva cuentas virtuales de clientes y valida usuarios a través de esas aplicaciones.

10 principales tipos de API*

Pagos (facturas, recargas etc.)



Creación virtual de cuentas



Creación y validación de usuarios



Multipagos



Puntaje de crédito



Transferencia de fondos



Aplicación eKYC



Elegibilidad y aplicación en préstamos



Registro de beneficiarios



Pago único a beneficiario



*Porcentaje de menciones de API / total de empresas que exponen servicios vía APIs.

Las APIs de puntaje crediticio y elegibilidad y aplicación a préstamos, ubicadas en el quinto y octavo puesto respectivamente en la lista de las más utilizadas, demuestran la tendencia creciente de participación de las fintechs en la intermediación de servicios de crédito y préstamos, basado en el análisis de grandes volúmenes de datos no tradicionales (como información sobre el comportamiento del consumidor en Internet), para evaluar el riesgo de la transacción. Con Open Banking y aumento de la necesidad de crédito en 2021, es probable que esta tendencia se acentúe.

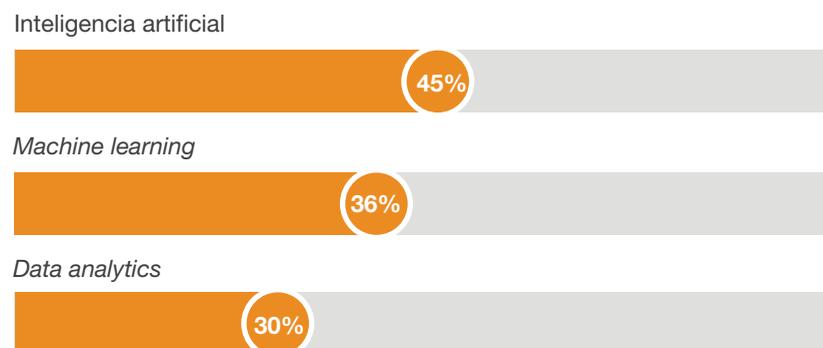
+ Las principales apuestas tecnológicas

El enfoque en servicios diferenciados para el consumidor explica las principales apuestas tecnológicas de las fintechs para el futuro. La inteligencia artificial, el aprendizaje automático y el análisis de datos serán tecnologías fundamentales para conocer el comportamiento del usuario y proporcionar un alto nivel de personalización, en forma de productos y servicios adaptados a necesidades específicas, incluso antes de que el cliente sienta que los necesita..

3 principales tecnologías que las fintechs dominan

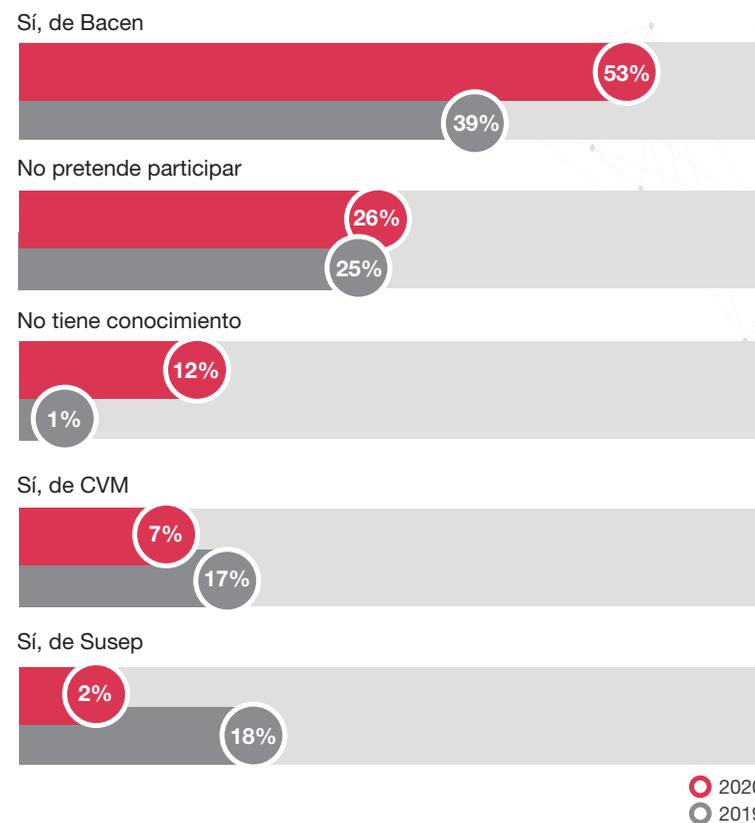


3 principales tecnologías que las fintechs quieren dominar



Casi dos tercios de las fintechs encuestadas manifiestan tener la intención de participar en cualquiera de las iniciativas de sandbox disponibles. El resultado es menor que el del año pasado, pero sigue siendo alto, gracias al interés en el programa sandbox del Banco Central. Estas empresas demuestran un alto nivel de innovación, así como una disposición a someterse a presiones por cumplimiento, visibilidad y generación de resultados.

Participación en sandboxes regulatorios

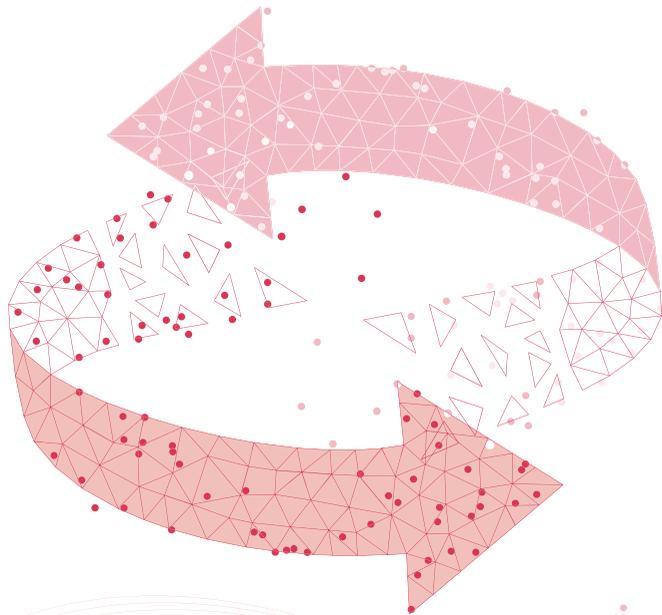


● 2020
● 2019



Actuación más diversificada y enfoque mayor en B2B

El segmento de Crédito ocupó el lugar de Medios de Pago como el que atrae más fintechs. Ambos representan el 36% de los participantes de nuestra encuesta, por debajo del 43% del año anterior, lo que muestra una actuación más dispersa por parte de las empresas.



Incluimos en el cuestionario de este año la vertical de tecnologías Open Banking y Banking as a Service, que ya aparecen en quinto lugar en el *ranking* de los principales segmentos de operación y en segundo lugar en la lista de segmentos a los que se están expandiendo las empresas

Cinco principales segmentos de actuación

Créditos, financiaciones y negociación de deudas



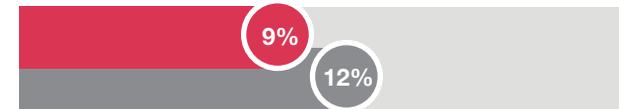
Medios de pago



Gestión financiera



Bancos digitales



Tecnologías como Open Banking y Banking as a Service



● 2020
● 2019

Áreas de expansión

Bancos digitales



Tecnologías como Open Banking y Banking as a Service



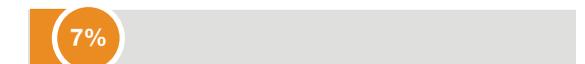
Medios de pago



Créditos, financiaciones y negociación de deudas

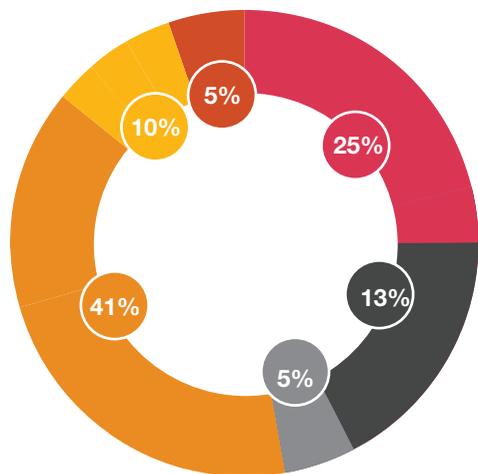


Gestión financiera



Más de la mitad de las fintechs atienden a empresas, con predominio de pequeñas y medianas empresas (con ingresos de hasta R\$ 90 millones), mientras que el 43% atiende a personas físicas.

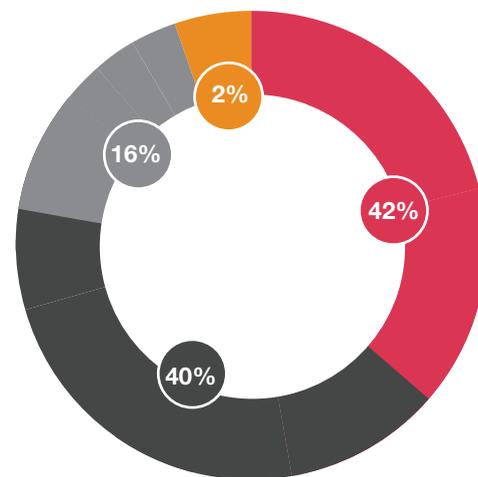
Perfil del cliente



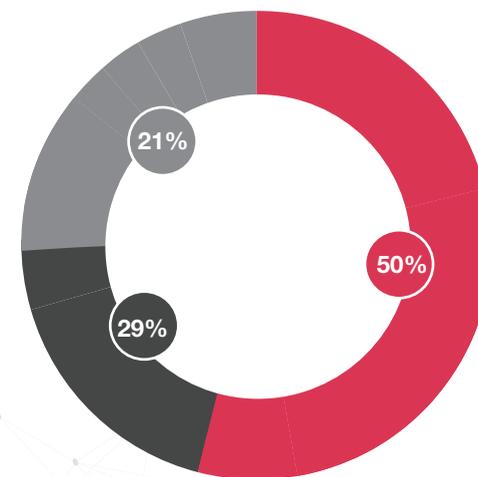
- Persona física asalariada
- Empleado informal o autónomo
- MEI (microempreendedor individual)
- Pequeñas y medianas empresas (ingresos de R\$ 2,4 mi a R\$ 90 mil)
- Grandes empresas (ingresos por encima de R\$ 90 mi)
- Desconocido

El enfoque exclusivo en el servicio a las empresas aumentó del 29% al 40%. El cambio indica una mayor confianza de los clientes corporativos en estas empresas y la creciente disposición de las fintech a asumir riesgos. Después de que sus plataformas maduren con los clientes (personas físicas), comienzan a brindar servicios más complejos a las personas jurídicas, que requieren, por ejemplo, registros más sofisticados, basados en contratos sociales que no están estandarizados ni digitalizados.

2020



2019



- B2B y B2C
- B2B
- B2C
- Otros



43% afirman que la web es el principal canal de contacto con el cliente

5% de los clientes de fintechs nunca tuvieron acceso a productos financieros formales

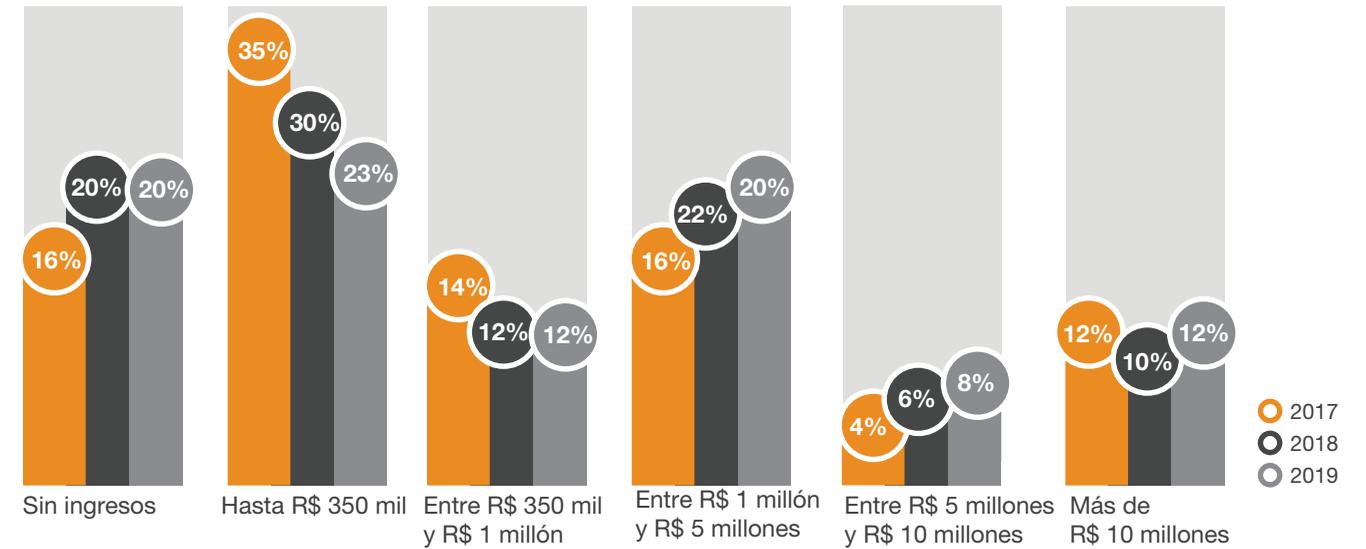


Un mercado en maduración

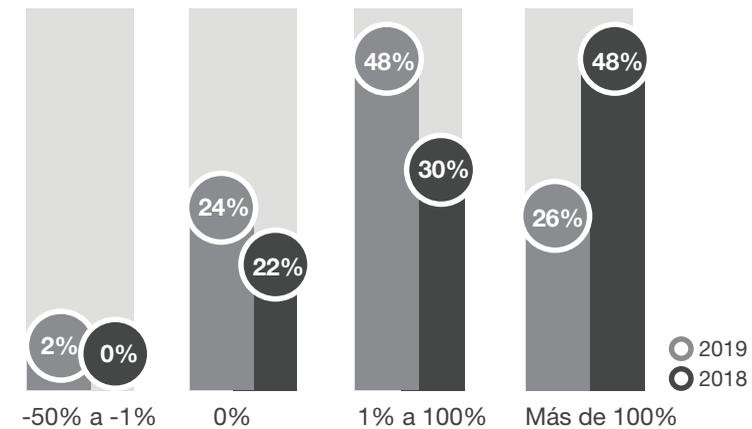
Desde la 1a edición de nuestra encuesta, hemos notado una reducción de la cantidad de empresas con ingresos inferiores a R\$ 350 mil anuales, que consistían en un 51% de la muestra en el primer año y ahora alcanzan el 42%. Los dos gráficos al lado muestran una reducción de las discrepancias entre las franjas de ingresos y de la velocidad de crecimiento.



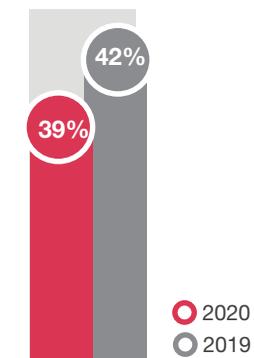
Ingresos brutos



Variación de ingresos respecto al año anterior



% de empresas que ya alcanzan el punto de equilibrio



Hubo poca variación en el porcentaje de empresas que ya alcanzaron el punto de equilibrio, pero la proporción de aquellas que sobrevivieron los primeros cinco años y se están expandiendo o consolidándose ha aumentado. En general, los participantes de nuestra encuesta también están contratando más.



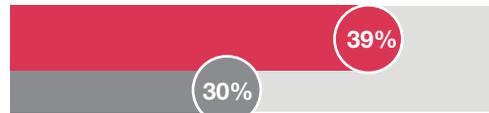
+ Signos de evolución

Signos de evolución

Fundadas hace 5 años o más



En proceso de expansión o consolidación



Cantidad de empleados

Hasta 10

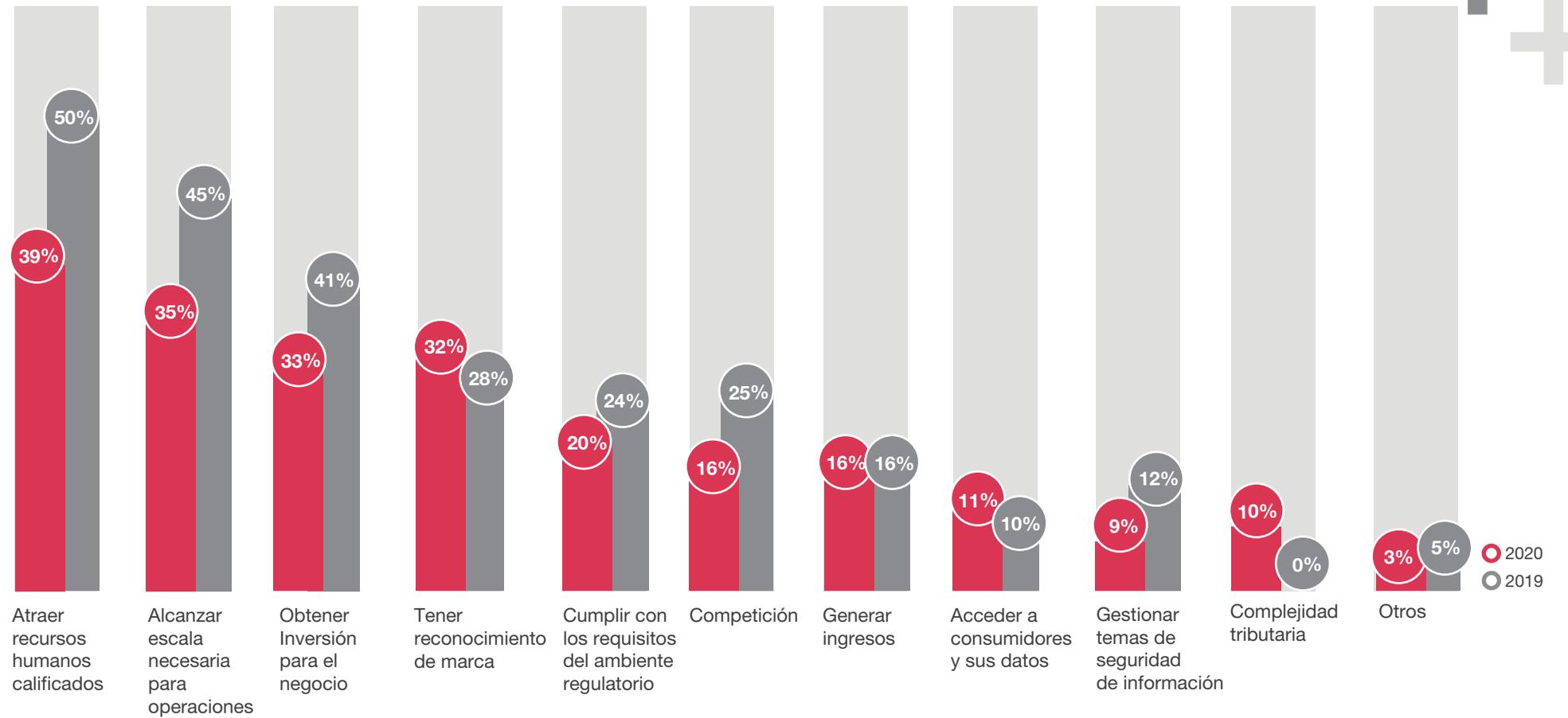


Más de 100



● 2020
● 2019

Principales barreras a la gestión





24%

actúan en el extranjero. Los principales países son, en orden: México, Colombia, Argentina, Estados Unidos, Chile y Perú

30%

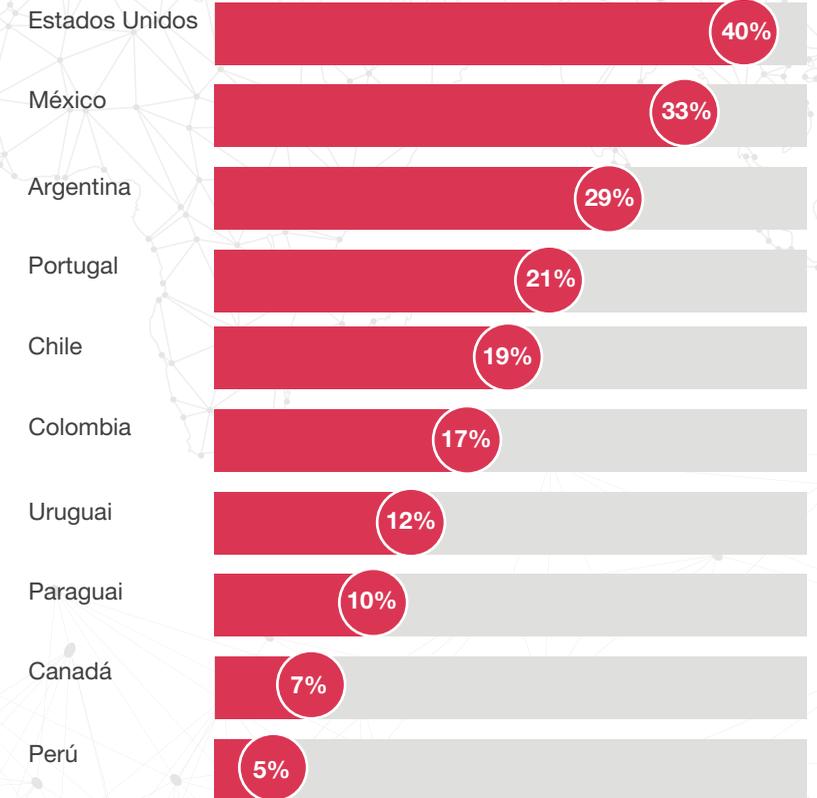
tienen planes de internacionalización, con enfoque sobre todo en los Estados Unidos

+ Internacionalización

Cantidad de fintechs que mencionaron el país



Países más mencionados por las fintechs con planes internacionales





Sede de inversiones

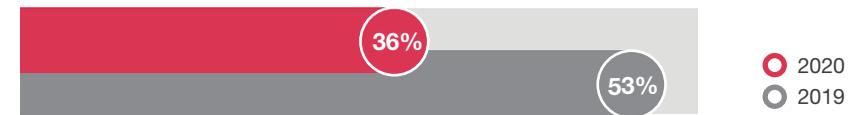
Casi dos tercios de las empresas encuestadas financian sus iniciativas con capital de los propios emprendedores y no recibieron inversiones en 2019. Entre las que recaudaron fondos en 2019, la participación de inversionistas internacionales cayó en relación con el nivel registrado en la encuesta anterior. La mitad de las fintechs encuestadas nunca participó de una ronda de inversiones.

60%

de las empresas tienen capital propio



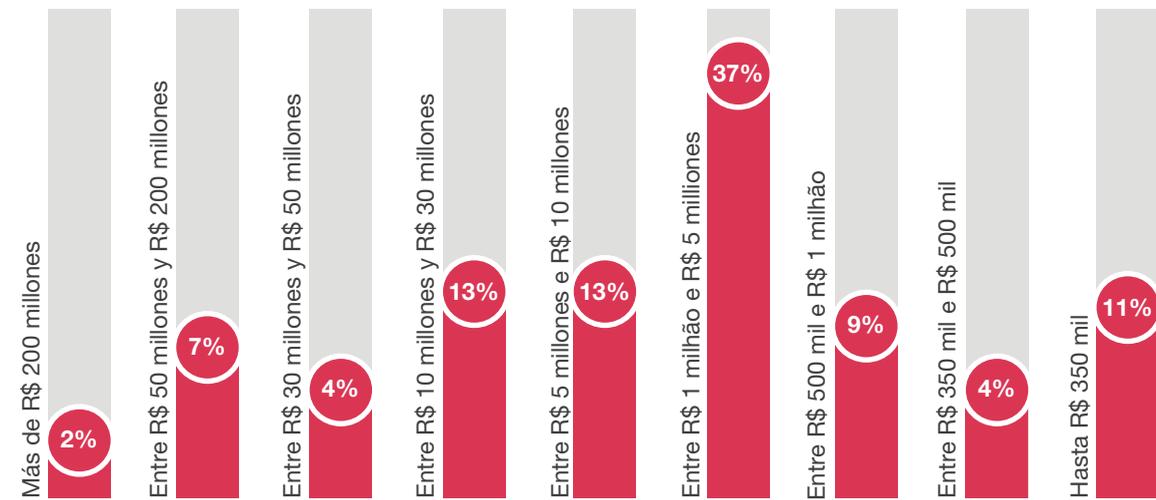
Recibieron inversiones en el año anterior



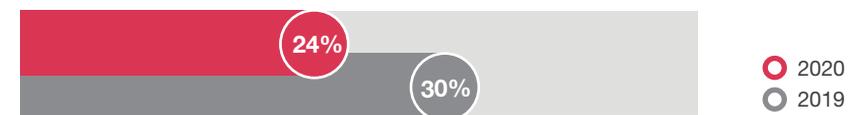
+ Valor recaudado

Entre las que recibieron inversiones, 50% recaudaron entre R\$ 1 millón y R\$ 10 millones. En la edición anterior, dicho porcentaje fue ligeramente más alto: 53%.year's survey, this was 53%.

Valor recaudado



Recibieron inversiones internacionales

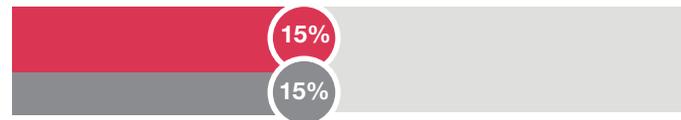


En búsqueda de recursos



Necesidad futura de recursos

Hasta R\$ 1 millón



Entre R\$ 1 millón y R\$ 5 millones



Entre R\$ 5 millones y R\$ 10 millones



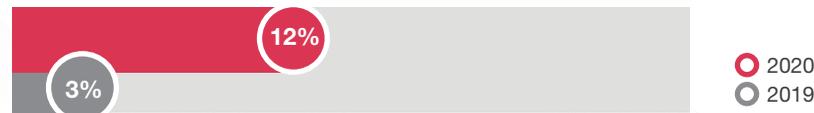
Entre R\$ 10 millones y R\$ 50 millones



Entre R\$ 50 millones y R\$ 200 millones



Más de R\$ 200 millones



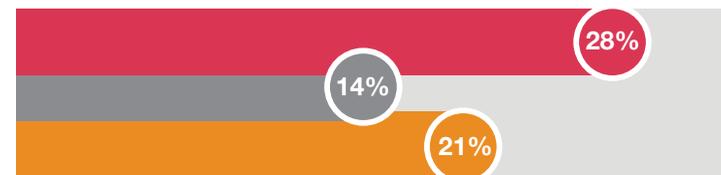
La falta de exposición de la marca y la crisis económica/política son los factores que más desafían a las fintech en su búsqueda de capital. El primer factor, sin embargo, preocupa a más empresas que aún no han participado en ninguna ronda de inversión, mientras que el segundo se menciona como una mayor dificultad para las empresas que ya tienen experiencia en la captación de fondos para financiar su crecimiento.

Mayores desafíos para obtener capital

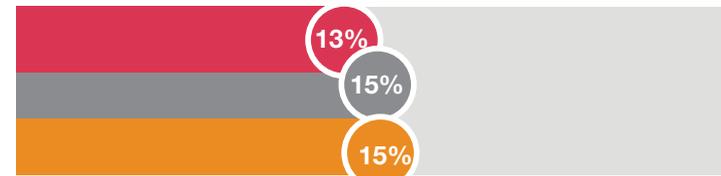
Falta de exposición de la marca



Crisis económica/política



Ausencia o escasez de inversores



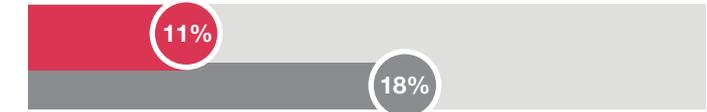
Posiblemente como resultado de las incertidumbres causadas por la pandemia Covid-19 en el mercado en su conjunto, la proporción de emprendedores que piensan en vender su fintech a un inversionista estratégico ha disminuido y aumentado la proporción de aquellos que pretenden mantener la empresa bajo el control de los fundadores o no están seguros de que hacer.

Estrategia de capital de la fintech

IPO en Brasil



IPO en el extranjero



Venta a inversor estratégico



Mantener la empresa como una entidad privada

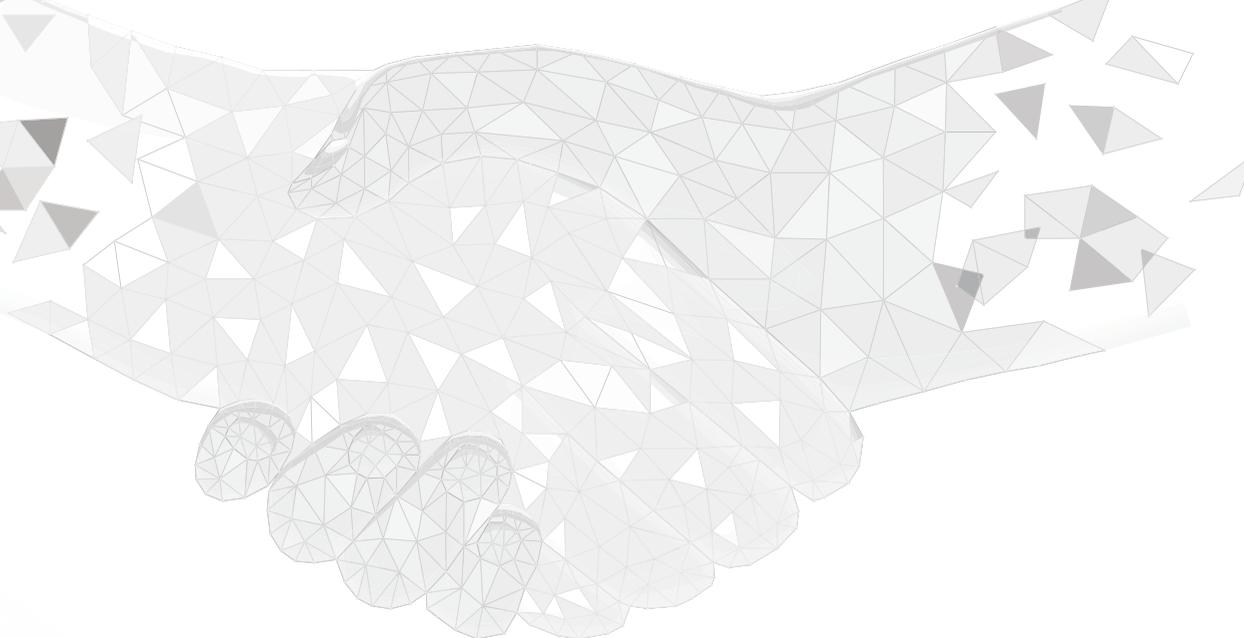


No contestaron



- Han participado en alguna ronda de inversión
- No han participado en ninguna ronda de inversión
- Todas las fintechs

- 2020
- 2019



El 75% de las fintechs considera que el Banco es un asociado

Competidor



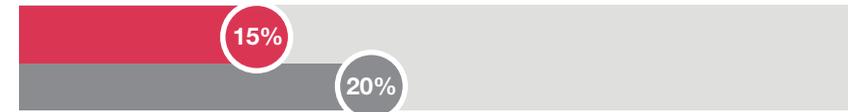
Asociado actual



Posible asociado futuro



Posible comprador estratégico



● 2020
● 2019

Búsqueda de incentivos fiscales – Ley del Bien

Aunque sigue siendo una tendencia tímida, ha crecido la proporción de empresas que dicen recurrir al incentivo de la Ley del Bien (Ley nº 11.196/05), que estableció beneficios fiscales para incentivar las inversiones en investigación, desarrollo e innovación tecnológica.

Busca de incentivos fiscales – Ley del Bien



● 2020
● 2019



Metodología

La Encuesta Fintech Deep Dive 2020 fue realizada por la Asociación Brasileña de Fintechs (ABFintechs) y PwC en base a las respuestas proporcionadas en un cuestionario en línea enviado a representantes de empresas tecnológicas especializadas en servicios financieros en Brasil.

Entre el 21 de septiembre y el 30 de octubre de 2020, recibimos respuestas de representantes de 148 fintechs. Nuestra muestra incluye empresas de diferentes tamaños y sectores. El análisis de datos fue realizado por expertos de ABFintechs y PwC. Las respuestas se trataron de forma estrictamente confidencial y se analizaron de forma colectiva. No se hace referencia a empresas individuales en los resultados o en el análisis de los datos.

Queremos agradecer a todas las empresas que participaron en nuestra encuesta y a los emprendedores e inversores que participaron en las entrevistas que ayudaron a comprender mejor el contexto en el que operan las fintechs brasileñas.



ABFintechs

Fundada en octubre de 2016, reúne a 417 miembros y representa a las entidades que promueven las mayores innovaciones en servicios financieros en beneficio de la sociedad brasileña.



PwC

Somos una red de firmas presentes en 155 países, con más de 284 mil profesionales dedicados a brindar servicios de calidad en auditoría y aseguramiento, consultoría fiscal y corporativa, consultoría empresarial y asesoría en transacciones.

50

Contacts



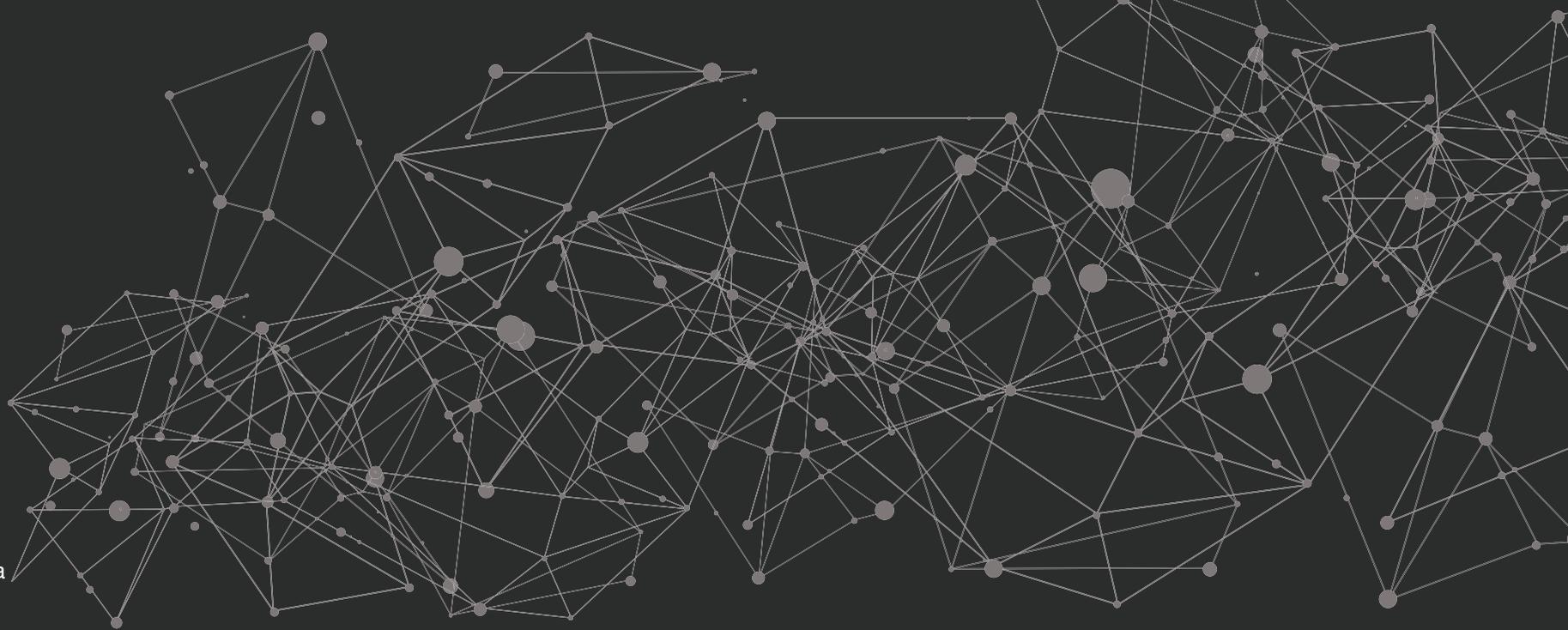
Lindomar Schmoller

Socio y líder de
Servicios Financieros
lindomar.schmoller@pwc.com



Luís Ruivo

Socio y líder de Consultoría
en Servicios Financieros
luis.ruivo@pwc.com



Bernardo S. Pascowitch

Director ABFintechs
bernardo.pascowitch@abfintechs.com.br



Diego Perez

Director ABFintechs
diego.perez@abfintechs.com.br



Ingrid Barth

Directora ABFintechs
ingrid.barth@abfintechs.com.br



Mathias Fischer

Director ABFintechs
mathias.fischer@abfintechs.com.br



Paulo Deitos Filho

Director ABFintechs
paulo.deitos@abfintechs.com.br

Traiga desafíos. Lleve confianza.
www.pwc.com.br



En este documento, “PwC” se refiere a PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda., firma miembro del network de PricewaterhouseCoopers, o cuando el contexto lo sugiera, al network mismo. Cada firma miembro de la red PwC constituye una persona jurídica separada e independiente. Para más detalles acerca del network PwC, acceda a: www.pwc.com/structure

© 2020 PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda. Todos los derechos reservados.

