

Mapeo de la oferta

FINTECH

en Costa Rica

Roberto Coto Argüello
Dirección de Planificación e Inteligencia Comercial
Mayo, 2022

El presente documento es de carácter público y gratuito y fue realizado por la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, con base en la información que ha sido recopilada de buena fe y proveniente de fuentes legítimas. El objetivo de este estudio es brindar información de carácter general sobre el tema analizado, por lo que su contenido no está destinado a resolver problemas específicos o a brindar asesoría puntual para un determinado individuo o entidad pública o privada. Por la misma naturaleza de esta publicación, PROCOMER no tendrá responsabilidad alguna sobre la utilización o interpretación que se le dé a este documento, ni responderá por ningún supuesto daño o perjuicio directo o indirecto derivado del contenido de este estudio.

Dirección de Planificación e Inteligencia Comercial

Resumen Ejecutivo

El sector Fintech en Costa Rica está compuesto por aproximadamente 45 empresas y se caracteriza de la siguiente manera:

1. **Dinámica operativa:** micro y pequeñas (90%, 30 empleados o menos), de poca antigüedad (50% menos de 5 años), mayoritariamente de la GAM (85% SJ) y de capital costarricense (70% con capital 100% local).
2. **Capacidades empresariales:** especializadas en medios de pago (70%) y en infraestructura para servicios financieros (65%), acorde a tendencias de digitalización de pagos y reducción de fricciones en servicios financieros, también con participación en actividades innovadoras a nivel mundial: *blockchain* (35%), *insurtech* (10%), *wealthtech* (10%) y *regtech* (10%). Principales tecnologías utilizadas son plataformas de desarrollo (85%, son desarrolladoras de su propiedad intelectual), *cloud computing* (65%), IA (50%), entre otros (sector acorde a Fintech 4.0, de mayor vinculación tecnológica). La principal forma en que consiguen clientes es vía gestión comercial propia, lo cual refleja capacidades comerciales desarrolladas; reforzadas en que mayoría indicó recibir ingresos bajo modalidades asociadas a SaaS (*fees* por uso, mantenimiento o actualización de desarrollos), es decir que no son ventas aisladas. 95% cuenta con talento senior en áreas TICs (+10 años) y 60% indicó que Fintech representa el 100% de sus ingresos (en 80% representa al menos la mitad), es decir, Fintech es la especialización de la mayoría.
3. **Potencial de exportación:** 60% de empresas exporta. Para el resto, la limitación es identificar clientes, aspecto en el que PROCOMER resulta clave para apoyar. En cuanto a destinos, destacan con potencial Centroamérica (menores niveles de bancarización y digitalización respecto a CR permiten ofrecer soluciones en esta línea y además mayoría de exportadores ya están ahí), países como Colombia, Brasil, México y Chile (avances regulatorios permitirían colocar una oferta más especializada que en CA) y EEUU como el mercado de mayor especialización y exigencia para el sector (hub Fintech líder a nivel mundial).

Es importante destacar que Costa Rica tiene oportunidades de mejora en regulaciones específicas para el desarrollo del ecosistema Fintech, sobre todo en áreas clave como *blockchain* y cripto, que son de poca certeza jurídica para empresas e instituciones financieras. Esto se vuelve aún más relevante si se considera que son de las principales tecnologías que mueven la inversión a nivel global y que trascienden el área de Fintech (videojuegos con NFT's -tokens no fungibles- por ejemplo).

En el tanto existan regulaciones que aporten claridad para el desarrollo o prueba de actividades innovadoras, el país lograría posicionarse como *Fintech-friendly*, con efectos positivos en la atracción de firmas de inversión Fintech, de compradores internacionales y de IED, lo cual a su vez favorecería nuevos desarrollos; como ha sucedido en países como Brasil, Colombia y México.

1. Análisis del mercado internacional de Fintech

1.1. La inversión global en Fintech ascendió a USD 210,1 mil millones en 2021 (incluida *venture capital, private equity y M&A*), con un CAGR 2018-2021 de 12%, lo cual refleja que es un sector con un importante dinamismo a nivel global.

1.2. Según segmentos o actividades Fintech, destacan los siguientes:

- a. Pagos: 25% de inversión global, USD 51,7 mil millones, impulsada por tendencias de digitalización de pagos, pagos sin contacto y modelos Buy Now Pay Later (BNPL) mayoritariamente. En América Latina, se espera un impulso a la inversión enfocada en soluciones para pagos en tiempo real.
- b. Blockchain/criptodivisas: 14% de inversión global, USD 30,3 mil millones, cuya inversión se vio afectada por aproximaciones regulatorias sumamente distintas (prohibición en China que desvió interés de inversionistas hacia mercados como EEUU, Canadá y China), no obstante otras economías han implementado mayor acercamiento entre firmas cripto y reguladores, con el objetivo de contar con mayor seguridad jurídica.
- c. Insurtech: 7% de inversión global, con USD 14,4 mil millones. Segmento orientado a reducir fricciones usuales en procesos de aseguramiento, por lo que se espera aumento de inversión en alianzas entre plataformas y aseguradoras, que permitan generar una oferta de *embedded insurance* y de productos a la medida.
- d. Regtech: 5% de inversión global, con USD 9,9 mil millones. Segmento que espera un aumento de inversión conforme avance la implementación de regulaciones importantes a nivel mundial (Europa: WhistleBlower Directive, Capital Requirements Regulation 3 y pruebas de estrés. EEUU: Strategy on Countering Corruption). Se espera apoyo de reguladores a este tipo de actividades, ya que facilitan el cumplimiento de normativa.
- e. Ciberseguridad: 2% de inversión global, con USD 4,8 mil millones. Inversión se ha visto impulsada por interés en sectores bancarios, asociado a la sensibilidad de la información que manejan y al aumento de ciberataques.
- f. Wealthtech: 1% de inversión global, con USD 1,6 mil millones. Segmento impulsado por instituciones financieras que buscan empezar a incorporar este tipo de actividades como parte de sus licencias bancarias, lo cual puede incrementar las M&A en el sector.

1.3. En cuanto a la segmentación de inversión Fintech según regiones globales, destaca lo siguiente:

- a. América: 50% de la inversión global, con USD 105,3 mil millones. Gran parte de la inversión se vio dirigida hacia pagos y banca digitales, producto del confinamiento. También hubo aumento de inversión en cripto, favorecida por más países con regulación en este tema.
- b. América Latina y Caribe (ALC): en 2021 se identificaron 2482 fintechs en la región, de las cuales el 80% se encuentra en Brasil (31%), México (21%), Colombia (11%), Argentina (11%) y Chile (7%). Esta distribución se relaciona con el avance regulatorio que han tenido estos países en políticas o regulaciones específicas para el desarrollo del sector Fintech. Las *Fintechs* en ALC se concentran en actividades de pagos y remesas (26%) y préstamos (18%).
- c. EMEA (Europa, Medio Oriente y África): 37% de la inversión global Fintech, con USD 77 mil millones. Inversión también impulsada por temas como criptodivisas, NFT's y finanzas descentralizadas (DeFi); particularmente en economías como Portugal y Alemania que tienen regulaciones más claras en cripto. No obstante, existe una presión por desarrollar un marco regulatorio común para esto.
- d. APAC: 13% de inversión global Fintech, con USD 28 mil millones. Inversión impulsada por interés en *embedded finance* y por Fintechs buscando posicionarse como “organizaciones de datos” para oferta de servicios financieros. La prohibición regulatoria de la actividad cripto en China ha permitido un mejor posicionamiento de otros hubs Fintech en la región, tales como Singapur e India.
- e. Cabe destacar que a cada región se le asocian ecosistemas muy distintos: niveles de desarrollo, inclusión financiera, regulaciones y tipo de fricciones particulares (alta concentración en actividades de remesas en ALC por ejemplo). Estas particularidades deben considerarse previo a evaluar mercados para este sector, ya que puede definir la especialización de un mercado en una u otra actividad.

Hallazgos

1.4. A nivel mundial, lo que ha definido el éxito de ecosistemas Fintech a nivel mundial ha sido la implementación de políticas o regulaciones específicas de desarrollo Fintech, como se ha observado en Reino Unido (2º mejor ecosistema Fintech a nivel global), Singapur (4º) y EEUU (1º). En Reino Unido, el Project Innovate en 2014 permitió implementar un hub de innovación, una unidad de asesoramiento y un mecanismo tan avanzado como un *sandbox* regulatorio. Además, fue el primer país en implementar desde el gobierno el mandato de banca abierta, con estándares comunes para APIs que permitieran compartir información de los 9 bancos más grandes. En Singapur, la iniciativa gubernamental de API Exchange permitió reducir el tiempo para probar APIs de más de 12 meses a días en instituciones financieras y además, cuenta con un *sandbox* regulatorio desde 2016.

1.5. En el caso de América Latina, destaca el avance regulatorio de países como Brasil, México, Colombia y Chile. Además de contar con instrumentos regulatorios “estándar” a nivel global como *sandboxes* regulatorios, cada país ha avanzado en temas específicos Fintech: crowdfunding, *open banking* y criptoactivos. Esto explica el gran surgimiento de empresas Fintech en estos países, ya que el avance regulatorio permite posicionar a los países como *Fintech-friendly*, lo cual incentiva nuevos desarrollos y genera interés en el país por parte de firmas de inversión Fintech, así como de compradores internacionales e IED.

1.6. Por su parte, Costa Rica cuenta con un hub de innovación, conocido como Centro de innovación Financiera (CIF), el cual es operado por el Grupo Fintech: BCCR, CONASSIF y superintendencias. Este mecanismo también está presente en Brasil, Colombia, Argentina, Bahamas, El Salvador, Guatemala, República Dominicana y Honduras (próximo a abrir en apoyo con el BID).

2. Descripción del ecosistema Fintech en Costa Rica.

2.1. La estructura del mercado financiero en Costa Rica está basada en una rectoría por parte del BCCR, quien se apoya en el CONASSIF para la supervisión de los cuatro segmentos financieros regulados, que están a cargo de los diferentes reguladores: SUGEF (banca comercial), SUPEN (pensiones), SUGEVAL (valores) y SUGESE (seguros).

Hallazgos

2.2. Bajo esta estructura, no existe una regulación específica para Fintech en Costa Rica. Si alguna Fintech ofrece servicios financieros sujetos a supervisión de Superintendencias o BCCR, debe cumplir con los mismos requisitos que las entidades financieras tradicionales. En las demás actividades no reguladas, las empresas pueden brindar sus servicios sin solicitar autorización o cumplir con requisitos ante dichas entidades, incluidos algunos servicios complementarios a las actividades financieras reguladas. No obstante, esto no representa seguridad jurídica para todas las actividades, como cripto y *blockchain*.

2.3. Es decir, con un modelo de negocio B2B para proveer tecnología a instituciones financieras, no se requiere un registro/supervisión como tal. Ahora si con esa tecnología se brindan servicios que también proveen instituciones financieras, la situación cambiaría.

2.4. Al comparar la evolución de ecosistemas Fintech a nivel mundial, en CR la ausencia de políticas/regulaciones específicas en Fintech limitan el posicionamiento del país a nivel internacional: esto puede limitar el interés para inversionistas Fintech (aspecto que a su vez disminuye las opciones de financiamiento tanto para creación como escala), compradores internacionales o atracción de IED en el sector. Este tipo de políticas fueron las que posicionaron a países como Reino Unido o Singapur como hubs Fintech a nivel global.

2.5. Rezago respecto a América Latina en este tipo de políticas: México, Brasil y Colombia tienen importantes avances en open banking, cripto y sandbox regulatorios, los cuales los posiciona mejor ante inversionistas o compradores internacionales. El hub de innovación en Costa Rica (CIF) es un paso en la dirección correcta, sin embargo no representa un diferenciador significativo, inclusive a nivel de CA (ES, GUA y HON lo tienen).

2.6. Falta de claridad en actividades clave como cripto y *blockchain*: inciden en grandes inversiones a nivel global, flujos de los que CR puede quedar excluida si situación se mantiene. Además, *blockchain* es una tecnología con aplicaciones cada vez más transversales, por lo que esta falta de claridad puede rezagar a otras industrias frente a compradores internacionales (videojuegos con NFT's por ejemplo).

Hallazgos

2.7. Resultan claves las alianzas internacionales para impulsar un aumento del tamaño de mercado para soluciones Fintech de CR: ecosistemas como RU y Singapur lo han hecho regionalmente porque su mercado es insuficiente. Un aumento del mercado potencial desde CR (ej: a nivel de CA), aumentaría el interés de inversionistas internacionales.

3. Caracterización de las empresas Fintech en Costa Rica.

3.1. Dinámica operativa: micro y pequeñas (90%, 30 empleados o menos), de poca antigüedad (50% menos de 5 años), mayoritariamente de la GAM (85% SJ) y de capital costarricense (70% con capital 100% local).

3.2. Capacidades empresariales: especializadas en medios de pago (70%) y en infraestructura para servicios financieros (65%), acorde a tendencias de digitalización de pagos y reducción de fricciones en servicios financieros, también con participación en actividades innovadoras a nivel mundial: *blockchain* (35%), *insurtech* (10%), *wealthtech* (10%) y *regtech* (10%). Principales tecnologías utilizadas son plataformas de desarrollo (85%, son desarrolladoras de su propiedad intelectual), *cloud computing* (65%), IA (50%), entre otros (sector acorde a Fintech 4.0, de mayor vinculación tecnológica). La principal forma en que consiguen clientes es vía gestión comercial propia, lo cual refleja capacidades comerciales desarrolladas; reforzadas en que mayoría indicó recibir ingresos bajo modalidades asociadas a SaaS (*fees* por uso, mantenimiento o actualización de desarrollos), es decir que no son ventas aisladas. 95% cuenta con talento senior en áreas TICs (+10 años) y 60% indicó que Fintech representa el 100% de sus ingresos (en 80% representa al menos la mitad), es decir, Fintech es la especialización de la mayoría.

3.3. Potencial de exportación: 60% de empresas exporta. Para el resto, la limitación es identificar clientes, aspecto en el que PROCOMER resulta clave para apoyar. En cuanto a destinos, destacan con potencial Centroamérica (menores niveles de bancarización y digitalización respecto a CR permiten ofrecer soluciones en esta línea y además mayoría de exportadores ya están ahí), países como Colombia, Brasil, México y Chile (avances regulatorios permitirían colocar una oferta más especializada que en CA) y EEUU como el mercado de mayor especialización y exigencia para el sector (hub Fintech líder a nivel mundial).

Objetivo general

Profundizar en la dinámica operativa, capacidades empresariales y potencial de exportación del sector Fintech en Costa Rica

Objetivos específicos

1. **Contextualizar el mercado global de Fintech:** tamaño de mercado, portafolio de servicios de la industria, casos de éxito a nivel mundial, tendencias y proyecciones de evolución del sector.
2. **Establecer los antecedentes del sector Fintech en Costa Rica:** regulaciones, asociaciones gremiales, actores del ecosistema, información previamente generada del sector, entre otros.
3. **Caracterizar las habilidades empresariales del sector Fintech en Costa Rica:** portafolio de servicios ofrecidos y de especialización, tecnologías utilizadas, talento humano, necesidades relacionadas con el ecosistema (regulación, capacitación, infraestructura, etc.), verticales de clientes, limitaciones, facilitadores y entre otras.
4. **Caracterizar la dinámica operativa de las empresas del sector Fintech en Costa Rica:** ventas, fuentes de financiamiento, prácticas comerciales, estructura organizacional, modelos de negocio, antigüedad, origen de capital y entre otras.
5. **Caracterizar la actividad exportadora de las empresas del sector Fintech en Costa Rica:** tasa de internacionalización, destinos de exportación, servicios exportados, ingresos correspondientes a exportaciones, modelos de negocio para la exportación y entre otros.

Metodología

1. Aplicación de **20** cuestionarios vía digital a empresas Fintech en Costa Rica, para identificar sus modelos de negocio, dinámica comercial y prácticas operativas.
2. **13** reuniones con empresas del sector y actores del ecosistema:



Grupo Fintech



Superintendencias

3. Revisión de **fuentes secundarias**.

Contenido

1. Análisis del mercado internacional de Fintech.
2. Descripción del ecosistema Fintech en Costa Rica.
3. Caracterización de las empresas Fintech en Costa Rica.
4. Conclusiones.

Si bien no existe una definición estandarizada para el concepto *Fintech* o *financial technology*, en un sentido amplio las definiciones coinciden en cuanto a la convergencia entre las tecnologías digitales y los servicios financieros.

Ejemplos de definiciones Fintech

Productos y empresas que emplean tecnologías digitales y en línea recientemente desarrolladas en las industrias de servicios bancarios y financieros

Programas informáticos y otras tecnologías utilizadas para prestar servicios bancarios y financieros

Fintech is a new financial industry that applies technology to improve financial activities

Use of technology to deliver financial solutions

Fuente



Oxford **Learner's Dictionaries**



1.2. Evolución Fintech: tecnología y finanzas ya manejaban una relación muy estrecha

Fintech 1.0 (1866-1967)

Infraestructura para globalización financiera: primer cable transatlántico exitoso (1866), invención del fax (1964), etc. Finaliza con primer ATM en 1967.

Fintech 2.0 (1967-2008)

Digitalización de procesos en instituciones financieras: pagos, trading físico a electrónico, uso de Internet (clientes online). Finaliza con crisis 2008

Fintech 3.0 y 3.5 (2008-actual*)

Contexto impulsó serv. financieros no necesariamente tradicionales. Crisis limitó innovación y crédito, JOBS Act (2012) permite a start-ups superarlo mediante plataformas de lending P2P o crowdfunding, surgen pagos, manejo de riesgos, remesas, etc.

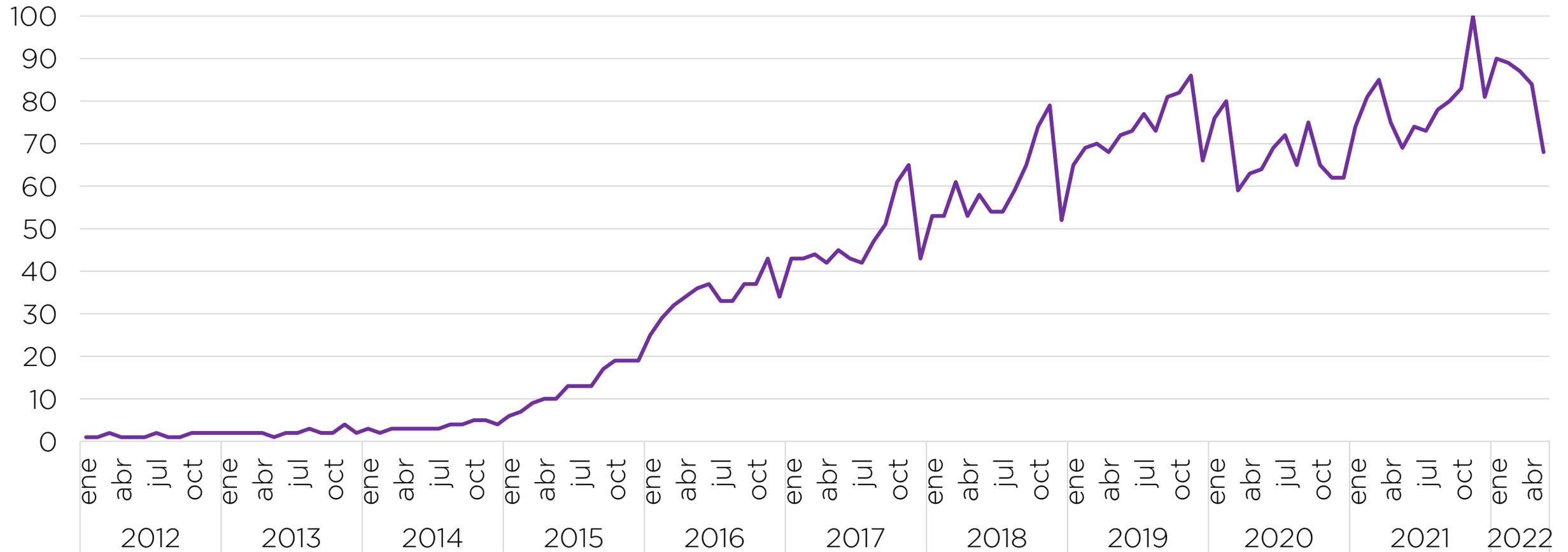
3.5 se refiere a fintechs que solucionan problemas específicos de desarrollo (bancarización, inclusión financiera, etc.).

Fintech 4.0 (2018-actual)

Monetización de los datos y dependencia de identificación digital, así como de tecnologías 4.0: IoT, *big data*, IA, etc.

Lo anterior explica por qué es una industria cuyo interés repuntó de manera relativamente reciente, a partir de 2015, tanto por parte de empresas propias del sector, como por clientes y reguladores.

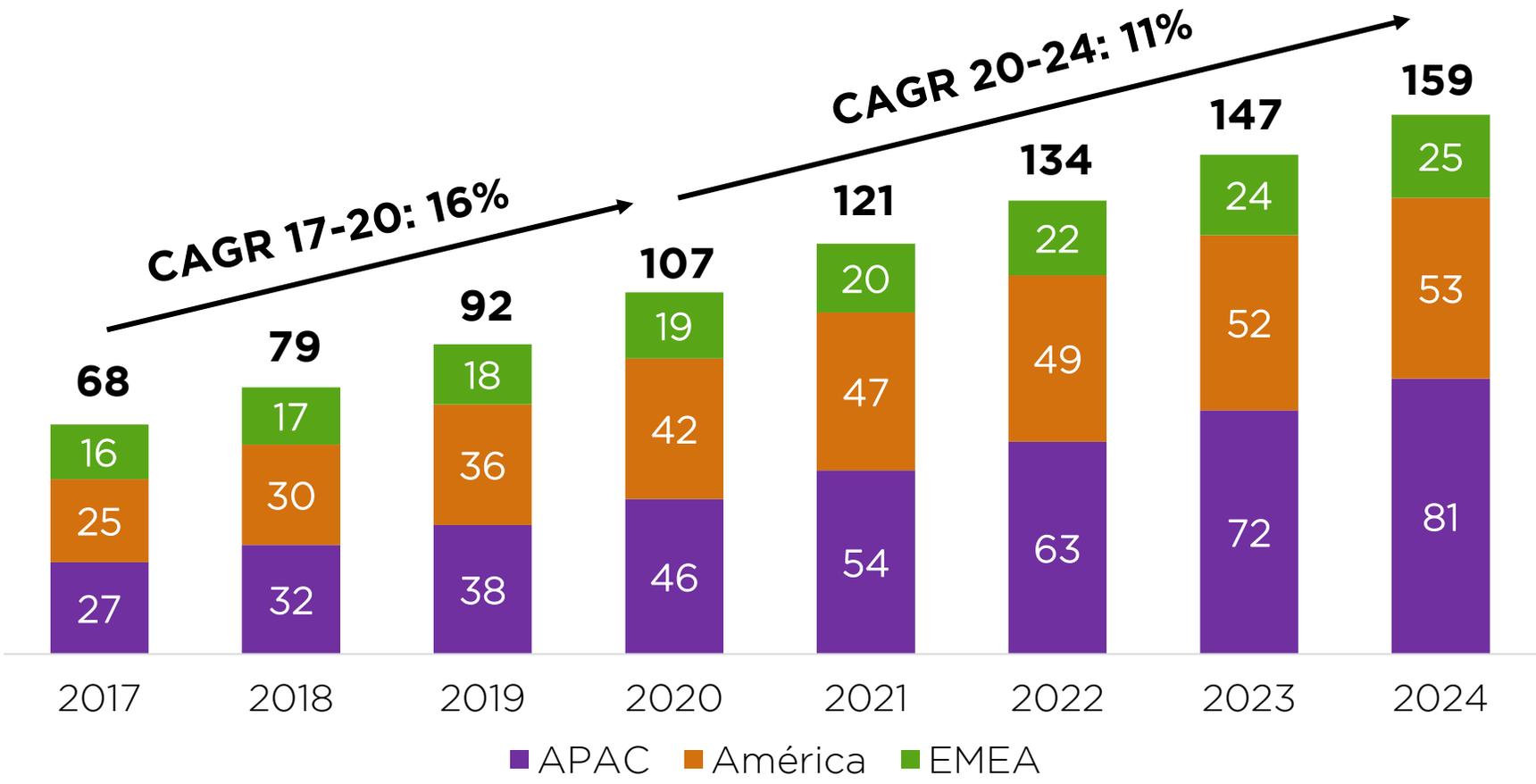
Google Search Trend global: interés en el término Fintech



Fuente: Google Trends. La escala es un índice de popularidad, 100 es el punto máximo.

Los ingresos del sector Fintech representaron alrededor de USD 107 mil millones en 2020, con la región de APAC con el mayor aporte (42%), seguido de América (39%) y EMEA (18%). APAC es la región que presenta un dinamismo mayor al del sector a nivel global, esto observado en su CAGR 17-20 y 20-24.

Ingresos del sector Fintech a nivel global (miles de millones de USD)*



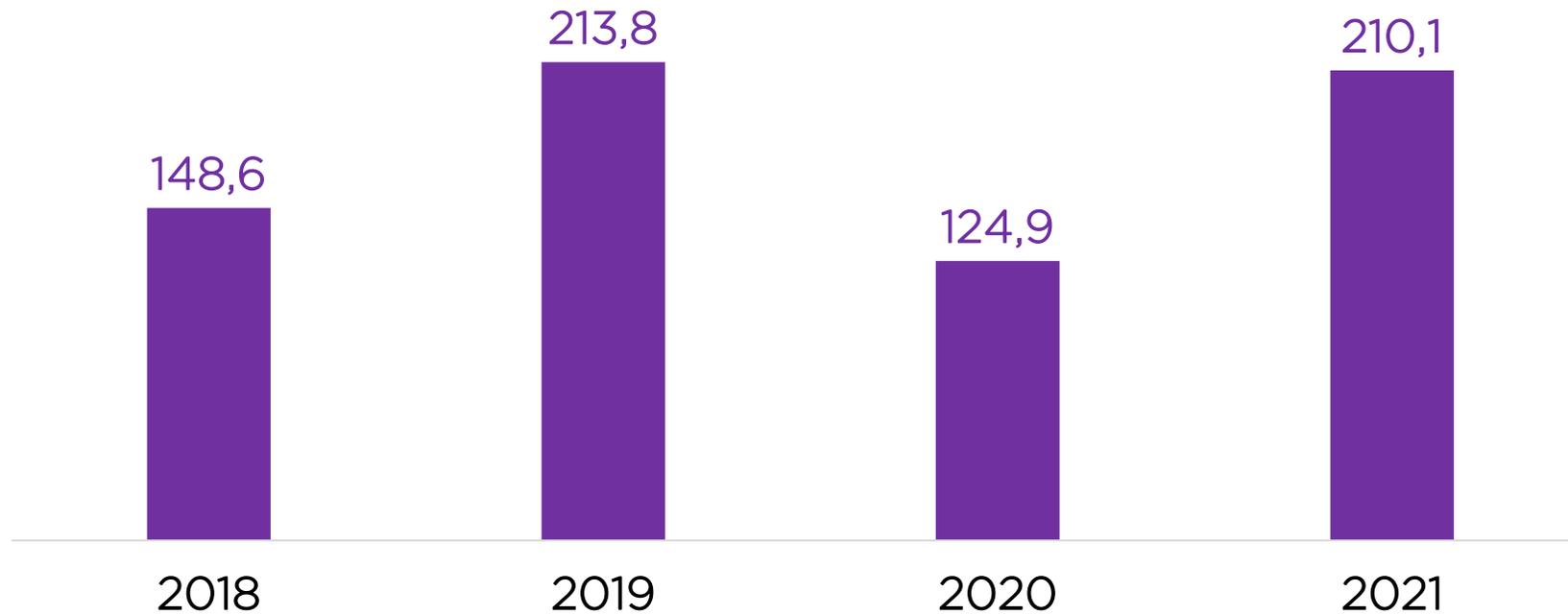
CAGR de ingresos Fintech según región

Región	CAGR 17-20	CAGR 20-24
APAC	19%	15%
América	19%	6%
EMEA	7%	6%

Fuente: Fintech | On the brink of further disruption (Deloitte, dic. 2020). APAC: Asia Pacífico. EMEA: Europa, Medio Oriente y África.
*Datos reales hasta 2018. 2019 preliminar y de 2020 en adelante proyectados. CAGR: crecimiento anual promedio.

Otra manera de dimensionar el tamaño del sector es mediante la inversión realizada a nivel global, bajo venture capital (VE), *private equity* (PE) y fusiones y adquisiciones (M&A). Estas inversiones ascendieron a USD 210,1 miles de millones en 2021, lo cual representó un CAGR 2018-2021 de 12% y una importante recuperación respecto a 2020.

Inversión global en Fintech: incluye VC, PE y M&A (miles de millones de USD)*



No existe un único criterio en cuanto a la segmentación según actividad dentro de Fintech, no obstante las actividades señaladas representan un resumen de las que suelen incluirse en reportes del sector a nivel global.

Segmentación de Fintech según tipos de actividad

Fintech | On the brink of further disruption (Deloitte, dic. 2020).



Finanzas personales



Pagos



Crédito



Insurtech (comercialización de seguros mediante el uso de software y tecnologías digitales)



Blockchain (aplicada en servicios financieros, cirpto por ejemplo).



Wealthtech (inversión y administración de patrimonios mediante plataformas y herramientas analíticas)



Transferencias internacionales y remesas



Mercados bursátil/de capitales



Hipotecas y bienes raíces



Regtech (software para cumplimiento de auditoría, riesgo y cumplimiento regulatorio).

Pulse of Fintech H2 2021 (KPMG, ene-22).



Pagos



Insurtech



Regtech



Ciberseguridad



Wealthtech



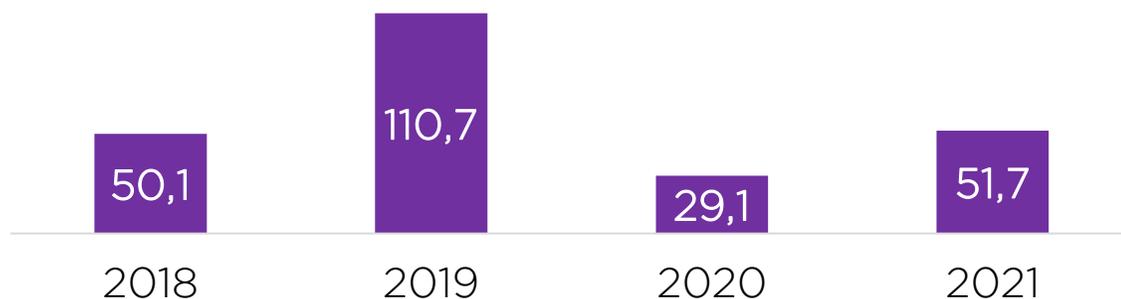
**Blockchain/
criptodivisas**

Datos disponibles



Pagos: 25% de la inversión global en Fintech en 2021.

Fintech global: inversión en el segmento de pagos (miles de millones de USD)



- Inversión impulsada por tendencias digitales, pagos sin contacto y modelos Buy Now Pay Later (BNPL).
- Los “pagos incorporados” impulsaron alianzas entre *marketplaces*, *fintechs* e instituciones financieras para proveer opciones a clientes.
- En América Latina, se espera alza en inversión enfocada en pagos en tiempo real.
- Aumento de interés en soluciones basadas en blockchain para transacciones transfronterizas.

Fuente: Pulse of Fintech H2 2021 (KPMG).



Blockchain/criptodivisas: 14% de la inversión global en Fintech en 2021.

Fintech global: inversión en el segmento de blockchain/criptodivisas (miles de M de USD)



- Aproximaciones regulatorias sumamente distintas. Prohibición en China ha generado mayor interés de inversión en otros mercados como EEUU, Canadá y el Caribe.
- Mayor colaboración entre firmas crypto y reguladores, para brindar mayor seguridad jurídica (presión de *fintechs* hacia reguladores).
- Mucho mayor interés de todo tipo de inversionistas (individuales, institucionales y corporaciones) en blockchain por aplicación de tecnología más allá de criptodivisas (web 3.0 por ejemplo).



Insurtech: 7% de la inversión global en Fintech en 2021.

Fintech global: inversión en el segmento de insurtech (miles de M de USD)*



- Segmento orientado a **reducir las fricciones usuales en procesos de aseguramiento** (formularios, evaluaciones, productos genéricos, etc.).
- Se esperan **aumentos en alianzas entre plataformas y compañías de seguros** para llegar al cliente final.
- **Mayor enfoque en ofertas de “seguros integrados” (embedded insurance)** de parte de diferentes compañías, para lograr mejores coberturas.
- **Aumento de inversión en soluciones comerciales únicas** o a la medida para el cliente final (ofertas para *start-ups*, empresas pequeñas o medianas).



Regtech: 5% de la inversión global en Fintech en 2021.

Fintech global: inversión en el segmento de insurtech (miles de M de USD)*

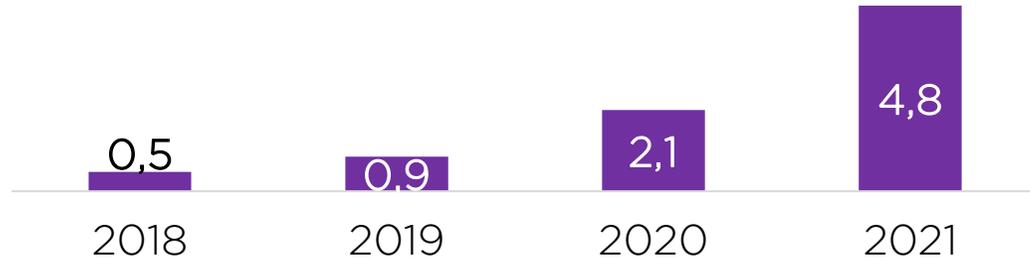


- Se espera aumento de inversión en soluciones regtech transversales en diferentes subsectores: privacidad, prevención de fraude, criptodivisas.
- Firmas regtech emergen fuera de los hubs tradicionales de Reino Unido y EEUU.
- Foco en la WhistleBlower Directive, Capital Requirements Regulation 3 y nuevas pruebas de estrés (todas europeas), así como en el Strategy on Countering Corruption (EEUU).
- Actividad espera fuerte apoyo de reguladores.



Ciberseguridad: 2% de la inversión global en Fintech en 2021.

Fintech global: inversión en el segmento de ciberseguridad (miles de M de USD)*



- Mayor interés en tecnologías como IA, ML y automatización para Managed Detection Response (MDR) y Endpoint Detection and Response (EDR).
- Se esperan muchas M&A por parte de empresas grandes que buscan aumentar escala y alcance.
- Aumenta interés de inversión corporativa en ciberseguridad en sectores bancarios.
- Fuerte enfoque en desarrollos para detección de fraude y prevención de lavado de dinero en el segmento de pagos.



Wealthtech: 1% de la inversión global en Fintech en 2021.

Fintech global: inversión en el segmento de insurtech (miles de M de USD)*



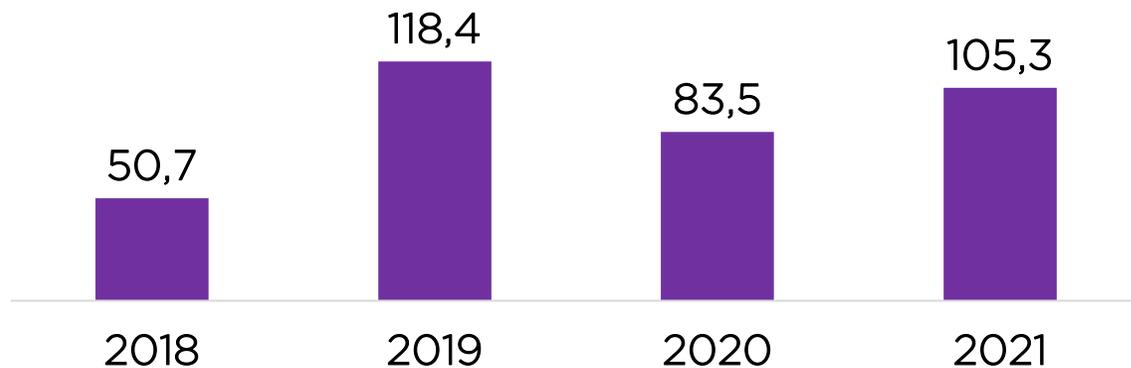
- Instituciones financieras tradicionales buscan incorporar este tipo de activos y patrimonios bajo sus licencias bancarias actuales.
- Mayor M&A conforme las empresas establecidas empiezan a incorporarse más en mercado y las pequeñas se consolidan.
- Instituciones financieras globales buscarán adquirir wealthtechs regionales para globalizar su oferta.

Segmentación de Fintech según región



América: 50% de la inversión global en Fintech en 2021.

Fintech global: inversión en América (miles de M de USD)*



Tendencias en la región

- Gran parte de la inversión se vio **dirigida hacia pagos y banca digitales**, producto del confinamiento.
- Se observó **aumento de inversión en crypto**, tanto por **fintechs del sector** como por aquellas que les **ofrecen servicios** (ej: cumplimiento y ciberseguridad).
- La **inversión en crypto se ha visto favorecida por más regulaciones en este tema**, en parte debido a una mayor presión por parte de *fintechs*.
- Más fintechs buscan **aprovechar IA y ML en diferentes subsectores**, incluyendo segmentos B2B, ciberseguridad e insurtech.

En América Latina:

- **Impacto de COVID-19:** aprox. **10,8 M de latinoamericanos realizaron su primer compra en línea durante confinamiento.** Impulsó inversión en pagos en línea y banca digital.
- **Políticas Fintech de reguladores que impulsan la inclusión financiera** (60% de la población en AL no está bancarizada), **han brindado mayor seguridad jurídica.**
- **Fintechs han encontrado nichos no atendidos por banca tradicional:** recién graduados/primeros trabajos, informales, pequeñas empresas. En estos grupos han **reducido las fricciones que suelen tener con el sistema financiero tradicional.**

9 de las 10 mayores inversiones Fintech en América fueron en EEUU y 1 en Canadá, lo cual refleja el gran avance que estos ecosistemas presentan respecto a América Latina. Adicionalmente, debe destacarse cómo 2 corresponden a actividades de blockchain/cripto, lo cual respalda el mayor interés de inversionistas en estas actividades.

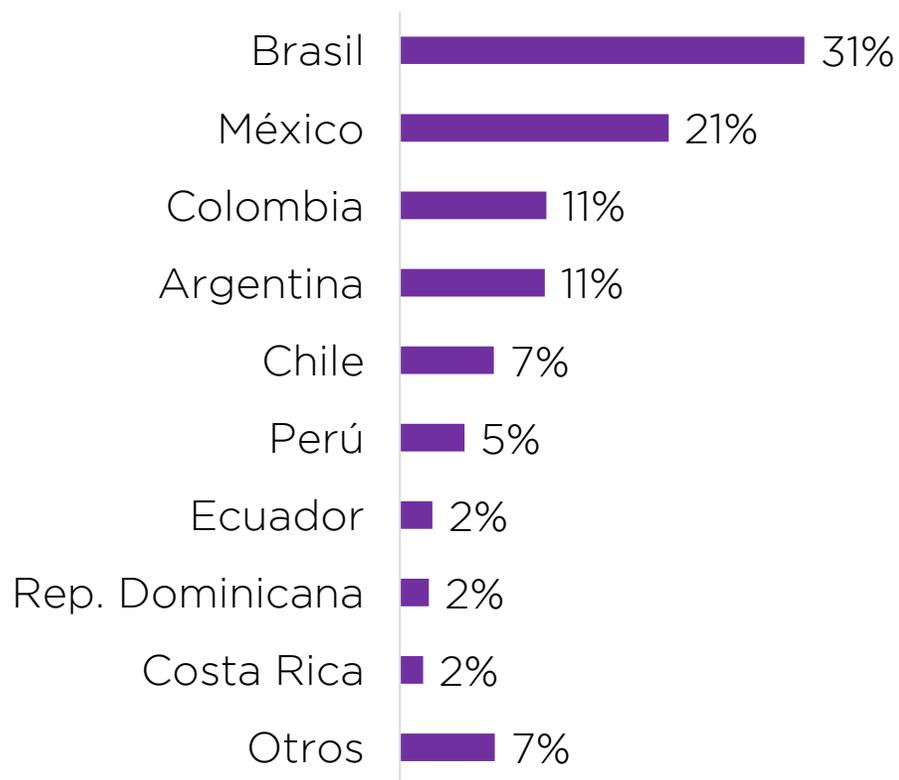
Fintech en América: 10 mayores inversiones* según empresa en 2021

Empresa	Inversión (miles de M de USD)	País	Actividad
Adenza	3,75	San Francisco, EEUU	Institucional/B2B
Robinhood	3,4	Menlo Park, EEUU	Administración de inversiones/patrimonio
Verafin	2,75	St. John's, Canada	Institucional/B2B
SoFi	2,4	San Francisco, EEUU	Crédito
Divvy	2,3	Draper, EEUU	Pagos/transacciones
Generate	2	San Francisco, EEUU	Finanzas especializadas
American First Financial	1,5	Fort Worth, EEUU	Pagos
Acima Credit	1,4	Sandy, EEUU	Crédito
BTC.com	1,3	LA, EEUU	Blockchain/criptodivisas
BitGo	1,2	Palo Alto, EEUU	Blockchain/criptodivisas

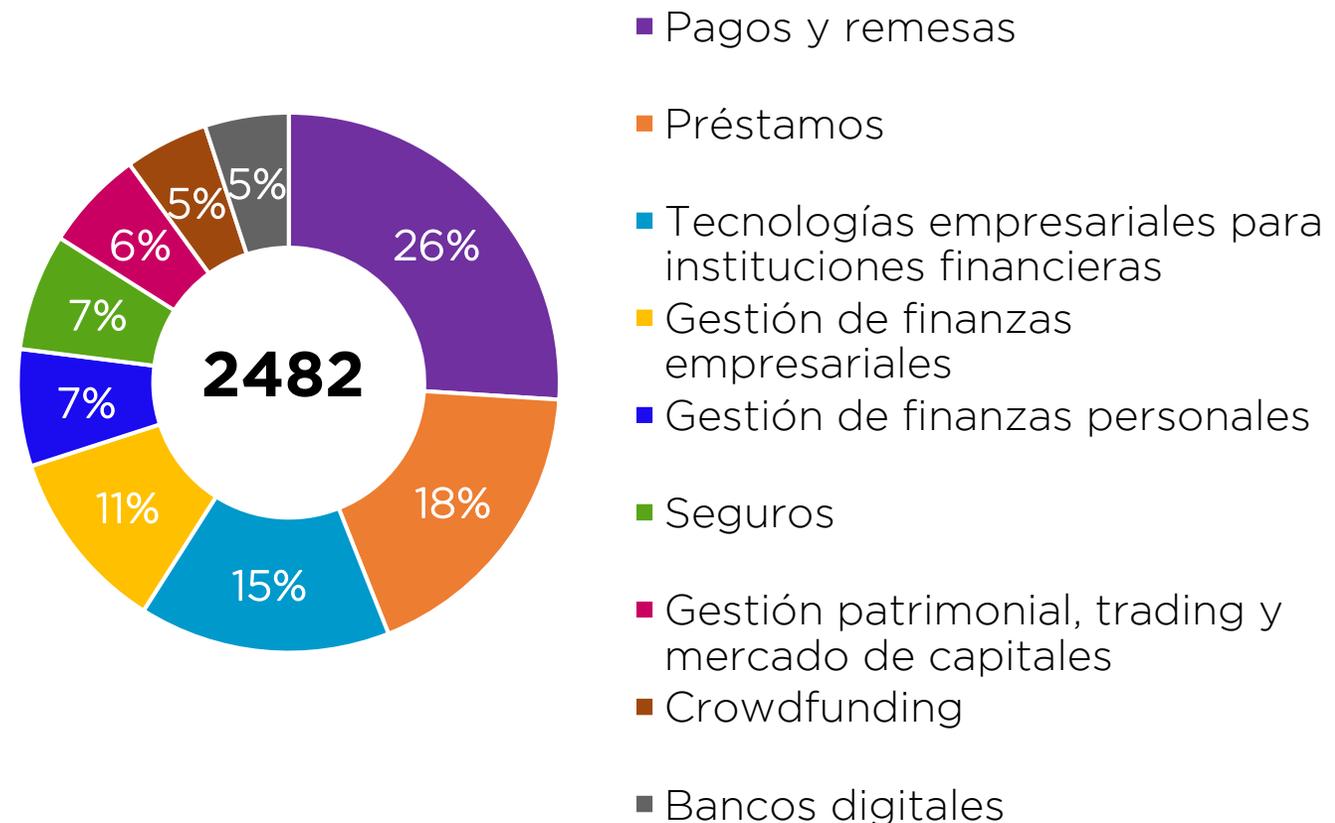
En ALC, 5 países concentran 80% de las *Fintechs*, el resto representan ecosistemas más emergentes. Esta distribución se relaciona con el tamaño de las economías, su avance regulatorio y el acceso a financiamiento. La concentración en pagos y remesas es coherente con las tendencias de digitalización e importancia de remesas en la región. La importancia de préstamos confirma la tendencia de identificación de nichos no atendidos por banca tradicional.

Enfoque en América Latina y el Caribe (ALC): 2482 fintechs (2021)

Fintech en ALC: distribución de empresas según país de origen en 2021



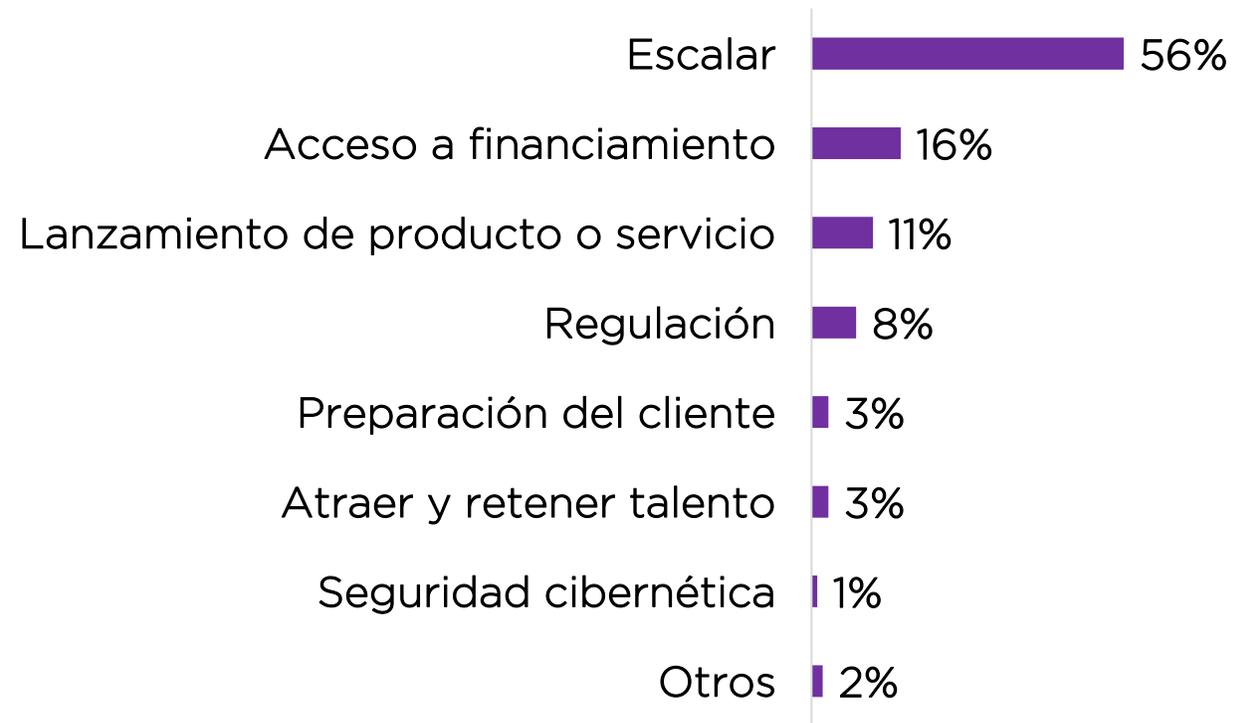
Fintech en ALC: distribución de empresas según actividad en 2021



La escala representa el principal problema para las Fintech, lo cual refleja la necesidad de estas empresas de ofrecer sus soluciones a mercados o nichos más grandes, para lo que resulta clave el financiamiento. En cuanto a las fuentes, que la principal sea inversionistas ángeles destaca que existe un *pool* de inversionistas interesados en este tipo de emprendimientos, así como también llama la atención que hayan mecanismos innovadores como deuda de riesgo.

Enfoque en América Latina y el Caribe (ALC)

Fintech en ALC: principales problemas identificados por empresas (2020)



Fintech en ALC: fuentes de financiamiento recibido por empresas (2020)

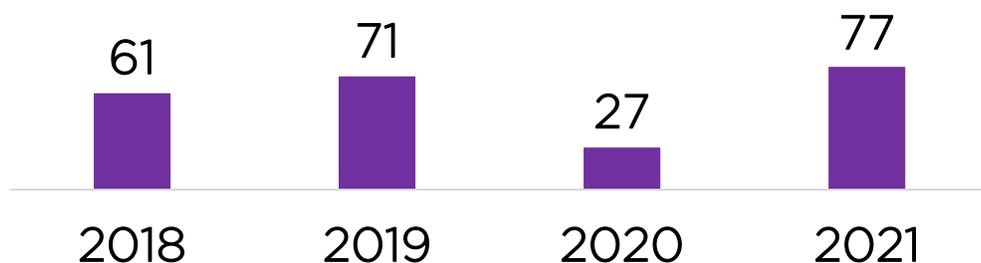


Segmentación de Fintech según región



EMEA: 37% de la inversión global en Fintech en 2021.

Fintech global: inversión en EMEA (miles de M de USD)*



Tendencias en la región

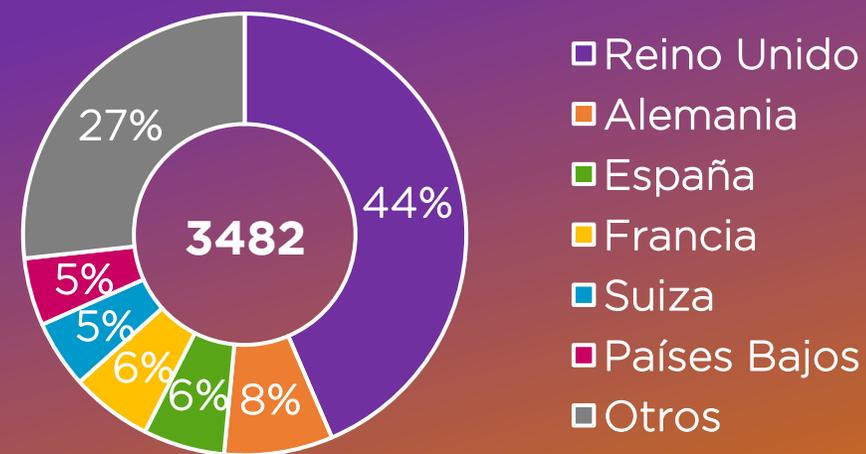
- Criptomonedas, NFT's y DeFi ganan tracción: interés de inversionistas aumenta, particularmente en jurisdicciones como Portugal y Alemania, quienes tienen regulaciones más claras en crypto.
- Existe una presión para el desarrollo de un marco regulatorio común para crypto.
- También mucha inversión fue atraída en el segmento de pagos y banca digital.
- Aumenta interés en soluciones Fintech en espacio B2B.

Fintech en Europa: distribución de empresas según actividad (2020)

Europa: actividades más especializadas que en ALC y concentradas en RU.



Fintech en Europa: distribución de empresas según país de origen (2020)



Es importante destacar que si bien más del 40% de fintechs se ubican en Reino Unido, esto no ha evitado que entre las 10 principales inversiones destaquen empresas de Dinamarca, Suecia y Países Bajos.

Fintech en Europa: 10 mayores inversiones* según empresa en 2021

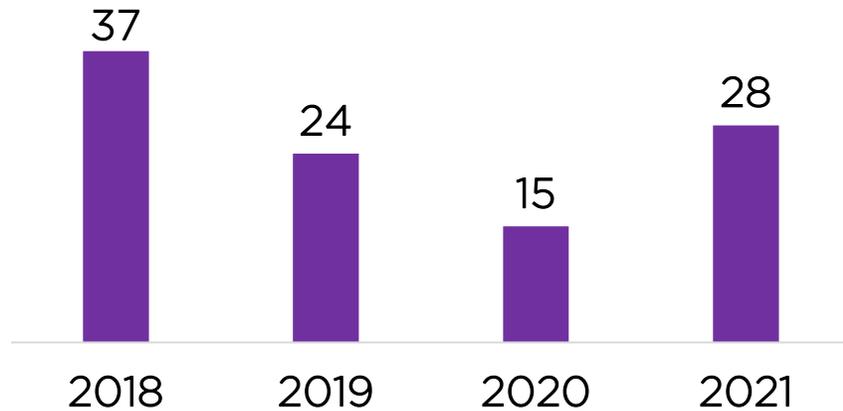
Empresa	Inversión (miles de M de USD)	País	Actividad
Refinitiv	14,8	Londres, RU	Institucional/B2B
Nets	9,2	Ballerup, Dinamarca	Pagos
Itiviti Group	2,6	Estocolmo, Suecia	Institucional/B2B
Tink	2,2	Estocolmo, Suecia	Banca
Unit4	2,15	Sliedricht, Países Bajos	Institucional/B2B
Capco Group	1,5	Londres, RU	Institucional/B2B
Paysafe Group	1,45	Londres, RU	Pagos/Transacciones
Klarna	1,3	Estocolmo, Suecia	Pagos/Transacciones
Nutmeg	1,0	Londres, RU	Gestión de patrimonio/inversiones
CurrencyClous	0,9	Londres, RU	Pagos

Segmentación de Fintech según región



APAC: 13% de la inversión global en Fintech en 2021.

Fintech global: inversión en APAC (miles de M de USD)*



Cabe destacar que a cada región se le asocian ecosistemas muy distintos: niveles de desarrollo, inclusión financiera, regulaciones y tipo de fricciones particulares (alta concentración en actividades de remesas en ALC por ejemplo). Estas diferencias deben considerarse previo a evaluar mercados para este sector.

Tendencias en la región

- Interés en “finanzas integradas” (*embedded finance*) aumentó particularmente en el sudeste asiático: bancos buscan asistencia para incrementar estas capacidades, así como en *wallets* digitales y cadena de abastecimiento.
- Aumento de interés en el espacio BNPL.
- Fintechs buscan posicionarse como “organizaciones de datos” para la oferta de pagos, créditos, seguros y otras actividades relacionadas.
- Actividad regulatoria en China desvía atención hacia otros mercados en Asia Pacífico: la prohibición cripto en China ayudó a un mayor posicionamiento de otros hubs en la región, tales como **Singapur e India**.
- **Crece interés en Singapur** como una sucursal o base para expandirse fuera de APAC.

Es importante destacar que si bien más del 40% de fintechs se ubican en Reino Unido, esto no ha evitado que entre las 10 principales inversiones destaquen empresas de Dinamarca, Suecia y Países Bajos.

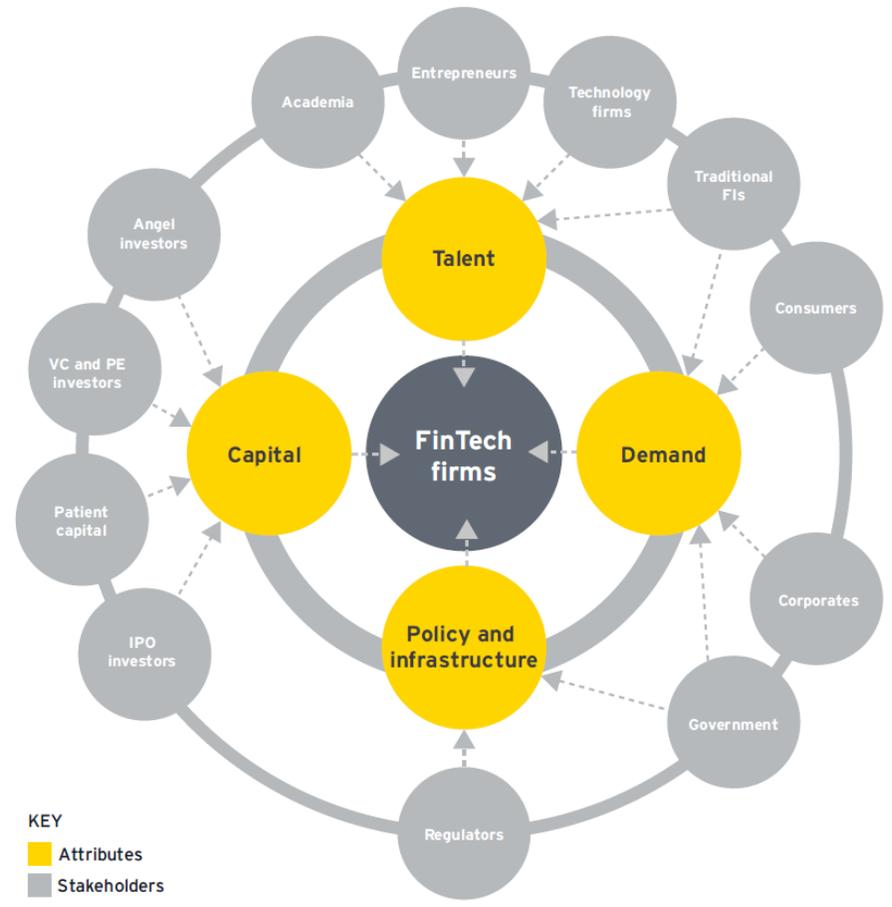
Fintech en APAC: 10 mayores inversiones* según empresa en 2021

Empresa	Inversión (miles de M de USD)	País	Actividad
Paidy	2,7	Tokio, Japón	Crédito
K Bank	1,1	Seúl, Corea del Sur	Banca
Pine Labs	0,6	Noida, India	Pagos/Transacciones
Grab	0,5	Singapur	Pagos/Transacciones
Toss	0,4	Seúl, Corea del Sur	Institucional/B2B
BharatPe	0,395	Nueva Delhi, India	Pagos/Transacciones
Razorpay	0,375	Bengaluru, India	Pagos/Transacciones
OfBusiness	0,325	Gurugram, India	Crédito
MediTrust Health	0,308	Shanghái, China	Insurtech
Coverforce	0,302	Nueva Gales del Sur, Australia	Insurtech

Según una investigación de EY, un ecosistema Fintech exitoso depende de 4 atributos clave: políticas/regulaciones, talento humano, demanda y capital. A partir de estas variables, se caracterizarán algunos de los ecosistemas fintechs más exitosos a nivel global: EEUU, Reino Unido y Singapur.

Benchmark de ecosistemas Fintech exitosos

Atributos clave y stakeholders de un ecosistema Fintech exitoso



Ranking de mejores ecosistemas Fintech a nivel global (2021)

Países	Ranking
EEUU	1
Reino Unido	2
Israel	3
Singapur	4
Suiza	5
Australia	6
Suiecia	7
Países Bajos	8
Alemania	9
Lituania	10
Estonia	11
Canadá	12
Finlandia	13
Brasil	14
China	15

Fuente: UK Fintech: Moving mountains and moving mainstream (EY, 2020)/Global Fintech Rankings Report: Bridging the Gap (2021).



REINO UNIDO

Política: líder en generar una política, regulación e infraestructura de apoyo al crecimiento del sector Fintech.

1. **Project Innovate de la FCA (Financial Conduct Authority) en 2014:** principales fortalezas del ecosistema, estableció **hub de innovación**, la **unidad de asesoramiento** y el **sandbox regulatorio**.
2. **Open banking:** primer país en implementar desde el gobierno el **mandato de open banking**, con **estándares comunes para APIs** que permitieran compartir **información entre los CM9** (9 bancos más grandes de RU), impulsando competencia e innovación.
3. **Líder en infraestructura de pagos:** Faster Payments Scheme desde 2008.
4. **Conectividad/alianzas internacionales:** UK-Australia Fintech Bridge y el UK-US Financial Innovation Partnership, las cuales buscan atender su reto de expansión (inversión dentro y fuera de RU, ya que mercado local es insuficiente para *fintechs*).

Talento humano

1. Hub líder financiero y tecnológico facilita la creación de talento humano en áreas Fintech.
2. Segundo mejor sistema universitario a nivel mundial (QS World University Rankings, 2019).
3. Estas cualidades le han permitido ser atractivo para atraer talento humano extranjero.
4. No obstante, un reto permanece en áreas de especialización tecnológica (ingeniería de software, arquitectura de sistemas, científicos de datos), así como especialización en tecnologías base: IA, *blockchain*, ML, criptodivisas y ciberseguridad.



REINO UNIDO

Capital

1. Programas gubernamentales como Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS) y Enterprise Investment Scheme (EIS) han sido utilizados para inversiones en servicios financieros: ofrecen incentivos fiscales, sujetos a requisitos, a quienes los utilicen para invertir. Fortalece inversiones en etapas tempranas.
2. UK representó el 50% de la inversión total de Europa en Fintech (2019).
3. Los CMA-9 establecieron incubadoras o aceleradoras enfocadas en Fintech; lo cual ha favorecido la inversión en estos sectores, porque son iniciativas que nacen con demanda/interés de los CMA-9.

Demanda

1. Población con altos conocimientos digitales y una alta adopción de soluciones Fintech (71%, frente a promedio mundial de 64%).
2. BCR Capability and Innovation Fund. Contribuye al desarrollo de nuevos productos en servicios financieros para PYMES de UK.
3. Hub financiero líder que actúa como un catalizador para el crecimiento de la industria Fintech (por ejemplo, CMA-9 lanzaron sus propias incubadoras/aceleradoras Fintech).



SINGAPUR

Política: Fintech se ha visto impulsado por la visión de largo plazo del país como “Smart Nation”.

1. **Plataforma API abierta:** Monetary Authority of Singapore (MAS) y otras autoridades, en 2018 lanzaron **API Exchange (APIx)**. Permite la conexión de fintechs con las instituciones financieras, **redujo tiempo para probar APIs de +12 meses a días**.
2. **Sandbox regulatorio (2016)**.
3. **Identidad digital nacional:** proyecto **MyInfo** permite a terceros **acceder a información personal** almacenada en agencias de gobierno para **agilizar onboarding**. +20 inst. financieras lo usan para proveer acceso a aprox. 500 servicios digitales.
4. **Proyecto Ubin:** MAS ha explorado **aplicaciones de DLT y blockchain** para la **compensación y liquidación de pagos**, proyecto apunta a la creación de un **ecosistema blockchain**.
5. **Festival Fintech en Singapur:** Festival de 3 días atrajo aprox. 60 mil participantes de 130 países.

Talento humano

El acceso a talento humano es un reto en Singapur, para esto ha implementado:

1. Subsidios a salarios de colaboradores durante 12-18 meses (para ciertas posiciones).
2. Reembolso de costos de hardware para nuevos empleados.
3. Subsidio de costos (hasta 90%) para personas mayores de 40 años que quieran recibir capacitación en especializaciones Fitnech.
4. PolyFintech: colaboración entre MAS; Fintech Singapur, politécnicos y la industria para nutrir talento doméstico mediante mentorías y pasantías.



SINGAPUR

Capital

1. Las políticas de apoyo al sector Fintech, así como el desarrollo de infraestructura clave, ha favorecido e incrementado la presencia de firmas de inversión en el país.
2. Singapur cuenta con dos de los fondos de riqueza soberana más grandes a nivel mundial y ambos invierten en *fintechs* tanto en etapas tempranas como maduras. Por ejemplo, Government of Singapore Investment Corporation (GIC) maneja las reservas extranjeras de Singapur.

Demanda

1. Al igual que RU, Singapur resulta un mercado local insuficiente para el sector Fintech. Para esto, MAS ha trabajado en posicionar a Singapur en el extranjero:
 - a. Participación en redes como Asean Financial Innovation Network (MAS, en conjunto con International Finance Corporation y ASEAN Bankers y Association).
 - b. Misiones comerciales, compra de stands o pabellones en ferias internacionales (búsqueda de nuevos clientes e inversionistas).
2. Fintechs en Singapur reportan que expandirse a otras regiones es retador, ya que la mayoría son ecosistemas menos maduros con panoramas regulatorios e infraestructura más rezagada.

Política

1. **Conectividad nacional mediante múltiples hubs:** si bien NY y San Francisco son los hubs Fintech más grandes, han destacado otros como Atlanta, Georgia; Charlotte, North Carolina; St. Louis, Missouri; Chicago, Illinois; Austin, Texas; and Phoenix, Arizona.
2. Iniciativas para establecer **sandboxes regulatorios a nivel de estado** (Arizona y North Carolina).
3. **Creación de zonas de desarrollo económico con incentivos fiscales** para empresas e inversionistas de diferentes sectores (Georgia, North Carolina y Texas).
4. **Colaboración entre Fintechs, instituciones financieras y asociaciones gremiales:** Carolina Fintech Hub inició como un convenio del Gobierno con *stakeholders* para impulsar la innovación, ahora es una organización formada por grandes bancos y compañías tecnológicas que buscan hacer de North y South Carolina un destino Fintech global.

Talento humano

1. Fuerte pipeline de talento local e internacional, favorecido por una cultura y mindset de emprendimiento e innovación.
2. Universidades: MIT, NYU y Berkeley ya ofrecen cursos y programas específicos de Fintech.
3. La creación de hubs atrae un pool importante de talento humano, lo cual permite generar iniciativas específicas para fintech. Por ejemplo, en 2019 se creó la Georgia Fintech Academy.

Capital

1. Alta disponibilidad de capital y madurez del ecosistema de inversión, tanto para etapas tempranas como de crecimiento.
2. Una de las maneras en que se ha atraído capital a otras ciudades distintas a los hubs de NY y SF ha sido mediante eventos de la industria (Carolina Fintech Hub organiza tres conferencias de capital, Fintech e Insurtech, Orlando la FiNext Conference y Georgia el Fintech South Conference).

Demanda

1. La alta competencia en la industria financiera ha impulsado las alianzas con fintechs para experimentar con APIs, desarrollar productos de open banking y agilizar procesos de onboarding, cumplimiento, reducción de costos y temas regulatorios (sobre todo ante estándares regulatorios complejos).
2. El tamaño de mercado de EEUU es una definitiva fortaleza para el ecosistema Fintech, larga base de clientes y alta madurez financiera.

Es importante destacar que los países con mayor cantidad de empresas Fintech cuentan con mecanismos regulatorios más avanzados, como lo es el *sandbox*. No obstante, este también se observa en otros países con ecosistemas menos avanzados, tales como Uruguay (le sigue a CR en cantidad de *Fintechs*). Por su parte, iniciativas como hub de innovación, además de observarse en CR también está en otros países centroamericanos.

Experiencia regulatoria en Latinoamérica

Países	Ley Fintech	Hub de innovación	Regulación específica de alguna vertical Fintech	Sandbox
Brasil		X	X	X
México	X			X
Colombia		X	X	X
Argentina		X	X	
Chile	X (proy. de ley en segundo trámite constitucional)			
Costa Rica		X		
Reino Unido		X	X	X
Singapur		X	X	X

Otros países con sandbox

Barbados, Jamaica, Trinidad y Tobago, Perú y Uruguay.

Otros países con hub de innovación

Bahamas, El Salvador, Guatemala, República Dominicana y Honduras (próximo a iniciar con apoyo del BID)

Además de contar con mecanismos más avanzados, los principales ecosistemas Fintech en AL han destacado por dar pasos importantes en materia de criptoactivos y *open banking*. En cuanto al funcionamiento de los sandbox, es importante destacar que cada país lo ha implementado y ajustado según sus necesidades.

Elementos regulatorios adicionales en principales mercados Fintech en AL

Brasil	Colombia	México	Chile
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuenta con regulación para crowdfunding. 2. Cuenta con las bases para un modelo regulado de banca abierta por etapas. 3. 3 sandbox sectoriales: crédito y deuda, mercado de valores y “seguros y pensiones”, regulados por superintendencias distintas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuenta con regulación para crowdfunding. 2. Inició espacio de prueba regulatorio de criptoactivos. 3. Procesos de ajuste en implementación de sandbox. Únicamente permitía instituciones reguladas, posteriormente se habilitaron instituciones que no están sometidas a inspección y vigilancia. 	<p>Ley Fintech, enfocada en 4 áreas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Instituciones de tecnología financiera (crowdfunding y pago electrónico). 2. Activos virtuales (Cripto). 3. APIs (estándar de interconexión para <i>open banking</i>).. 4. Autorizaciones temporales para pruebas de innovación (sandbox). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuenta con regulación para crowdfunding. 2. Proyecto de ley establece, entre otras cosas, base para finanzas abiertas.
			<h3>Costa Rica</h3> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hub de innovación (Centro de Innovación Financiera).

Es decir, las **políticas/instrumentos regulatorios específicos Fintech** son clave para el desarrollo del sector: promueve atracción de inversiones, genera interés de compradores internacionales, facilita el desarrollo de infraestructura clave (APIs por ejemplo), brinda seguridad jurídica, acelera el ritmo de la innovación, puede incentivar procesos de formación de talento humano fintech, entre otros.

Para esto **no es necesario per se una Ley Fintech o regulación específica**, sino sobre todo **señales e instrumentos de que el país es Fintech-friendly** y es un espacio donde se puede probar e innovar de forma segura. En resumen, la experiencia internacional resume **4 opciones regulatorias para esto**:

1. Innovation hubs

2. Sandbox regulatorios

3. Aceleradoras

4. Mesas de diálogo

Compliance assistance SB: su objetivo principal es que entidades financieras reguladas cumplan con marco legal

SB temático: empleado para fomentar innovación específicamente en un segmento del mercado (ej: pagos internacionales).

Policy promoting SB: tiene como fin probar si una regulación vigente impide el acceso al mercado de un producto/servicio/actividad innovadora.

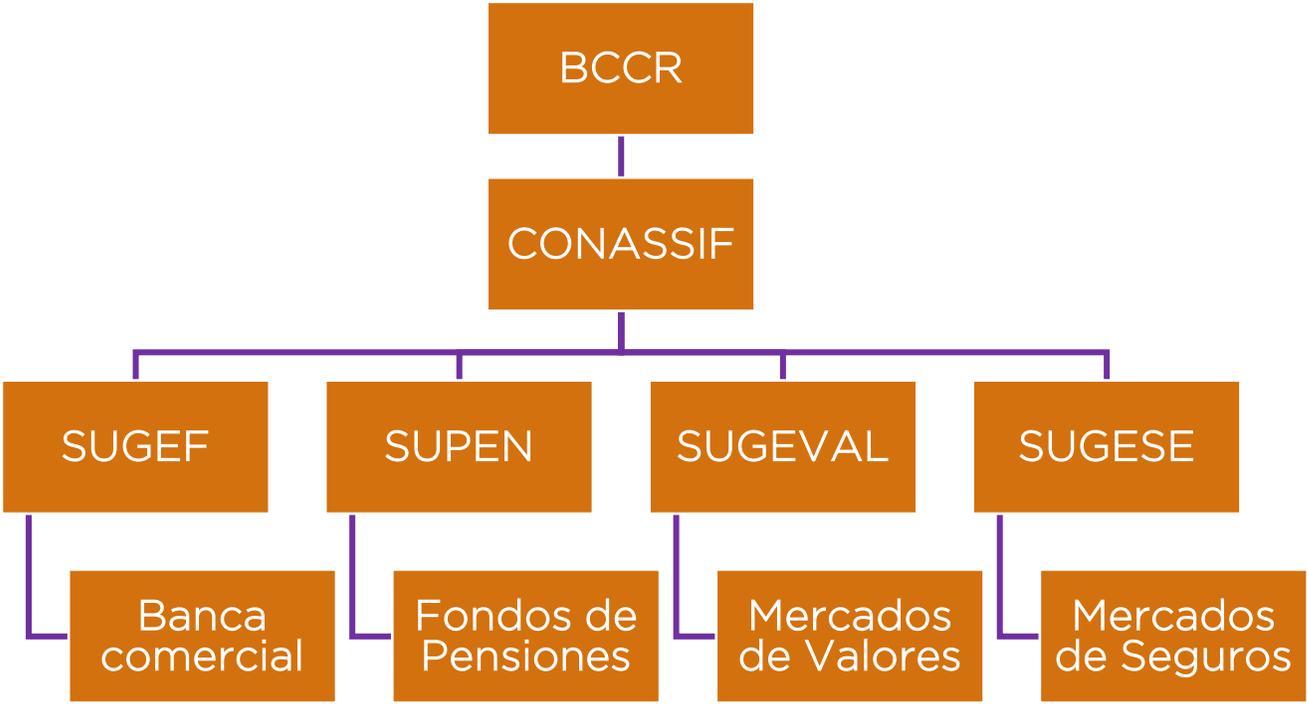
SB multijurisdiccional: colaboran reguladores de varias jurisdicciones mediante un tratado multilateral de entendimiento para probar modelos de negocio de empresas que operan en varios países a la vez.

Contenido

1. Análisis del mercado internacional de Fintech.
2. Descripción del ecosistema Fintech en Costa Rica.
3. Caracterización de las empresas Fintech en Costa Rica.
4. Conclusiones.

El mercado financiero costarricense está bajo la rectoría del BCCR, quien recibe apoyo del CONASSIF para la supervisión de los cuatro segmentos regulados del mercado, los cuales están a cargo de superintendencias (entes reguladores).

Estructura del sistema financiero en Costa Rica



Regulación en el sector

No existe una regulación específica para Fintech en Costa Rica:

- 1) Si alguna *Fintech* ofrece servicios financieros sujetos a supervisión de Superintendencias o BCCR, debe cumplir con los mismos requisitos que las entidades financieras tradicionales.
- 2) En las demás actividades no reguladas, las empresas pueden brindar sus servicios sin solicitar autorización o cumplir con requisitos ante dichas entidades, incluidos algunos servicios complementarios a las actividades financieras reguladas.

Fuente: Estado de situación de la industria Fintech en Costa Rica, acciones y recomendaciones (Grupo Fintech).

Ejemplo SUGEF: artículos 15 y 15 bis de Ley N°7786*

Establece cuáles actividades implican que empresas deban registrarse ante SUGEF y someterse a su supervisión:

1. Operaciones sistemáticas o sustanciales de canje de dinero y transferencias.
2. Transferencias sistemáticas sustanciales de fondos, realizadas por cualquier medio.
3. Remesas de dinero de un país a otro.
4. Emisores de tarjetas de crédito.
5. Personas físicas o jurídicas que otorguen cualquier tipo de facilidad crediticia (...)
6. Entre otros.

Lo cual implica ciertas responsabilidades:

1. Identificación de clientes y debida diligencia del cliente.
2. Mantenimiento y disponibilidad de información sobre registros de transacciones con el cliente.
3. Controles sobre riesgos de legitimación de capitales.
4. Entre otros .

Es decir, con un modelo de negocio B2B para proveer tecnología a instituciones financieras, no se requiere un registro/supervisión como tal. Ahora si con esa tecnología se brindan servicios que también proveen instituciones financieras, la situación podría cambiar.

*Ley sobre estupefacientes, sustancias psicotrópicas, drogas de uso no Autorizado, actividades Conexas, legitimación de capitales y financiamiento al Terrorismo.

La diversidad e innovación de modelos de negocio en *Fintech* hace que cada empresa deba realizar un análisis particular para evaluar si recae en alguna de las actividades que requiere supervisión de alguna superintendencia.

Normativa del sector

N°	Leyes / Acuerdos
7786	Ley sobre estupefacientes, sustancias psicotrópicas, drogas de uso No Autorizado, actividades Conexas, legitimación de capitales y financiamiento al Terrorismo (15 y 15 bis)
7558	Ley Orgánica del BCCR
1644	Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional
8204	Legitimación de capitales y actividades relacionadas con el trasiego de estupefacientes
5044	Regulación de empresas financieras no bancarias
7391	Regulación de actividad de intermediación financiera que realizan las cooperativas
7523	Ley del Régimen Privado de Pensiones Complementarias y sus reformas
7732	Ley Reguladora del Mercado de Valores
8653	Ley Reguladora del Mercado de Seguros
	Acuerdos SUGEF Acuerdos SUGEF 11-18 y SUGEF 13-19, así como los reglamentos, lineamientos y circulares que emita la SUGEF respecto de estos acuerdos.

N°	Leyes / Reglamentos
Ley 8968	Ley de Protección de la Persona frente al Tratamiento de sus Datos Personales y su respectivo reglamento
Ley 7472	Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor y su respectivo reglamento
Ley 8454	Ley de Certificados, Firmas Digitales y Documentos Electrónicos y su respectivo reglamento
Ley 9246	Ley de Garantías Mobiliarias y su respectivo reglamento
Ley 9691	Marco de Contrato de Factoreo
Ley 3284	Código de Comercio
	Reglamentos
	Reglamento del Sistema de Tarjetas de Pago del Banco Central
R-S	Reglamento del Sistema de Pagos del Banco Central

Actores adicionales



Grupo Fintech



Superintendencias

Hub de innovación



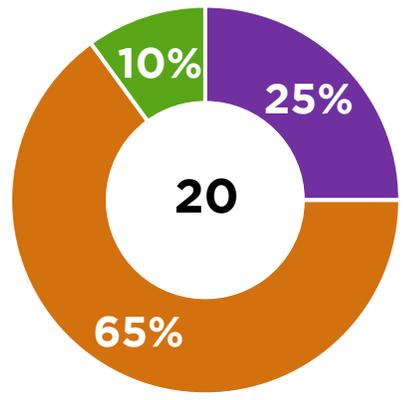
- **Órgano de dirección:** Presidencias BCCR y CONASSIF y Superintendentes.
- **Coordinación orientativa, estratégica y administrativa:** CONASSIF.
- **Coordinación funcional:** Superintendencias y BCCR.
- **Coordinación técnica y legal:** Grupo Fintech.
- **Equipo del CIF:** personal fijo y a demanda.

Contenido

1. Análisis del mercado internacional de Fintech.
2. Descripción del ecosistema Fintech en Costa Rica.
3. Caracterización de las empresas Fintech en Costa Rica
4. Conclusiones.

En general, las empresas Fintech presentan un perfil de ser empresas pequeñas, muy jóvenes y mayoritariamente de capital costarricense; el cual es un perfil que coincide con el que suele requerir apoyo de Procomer.

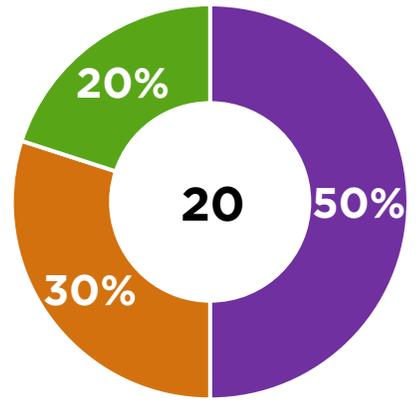
Tamaño de empresas*



■ Micro ■ Pequeña ■ Mediana

Empresas entre 3 y 70 colaboradores

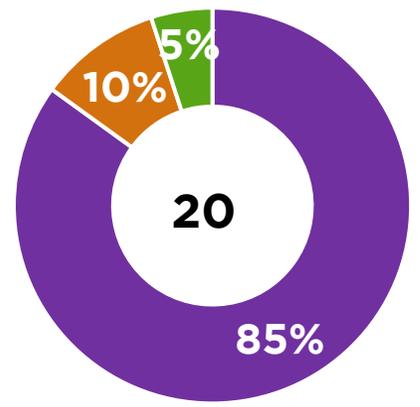
Antigüedad de operaciones



■ Menos de 5 años
■ Entre 5 y 10 años
■ Más de 10 años

Empresas entre 2 y 35 años de antigüedad

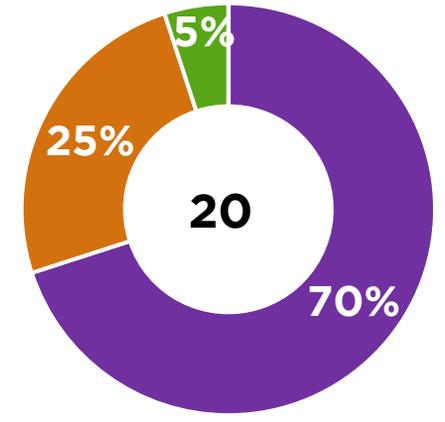
Ubicación



■ San José ■ Heredia
■ Cartago

En SJ destacan cantones como Santa Ana, Escazú, San Pedro, Pavas.

Origen capital



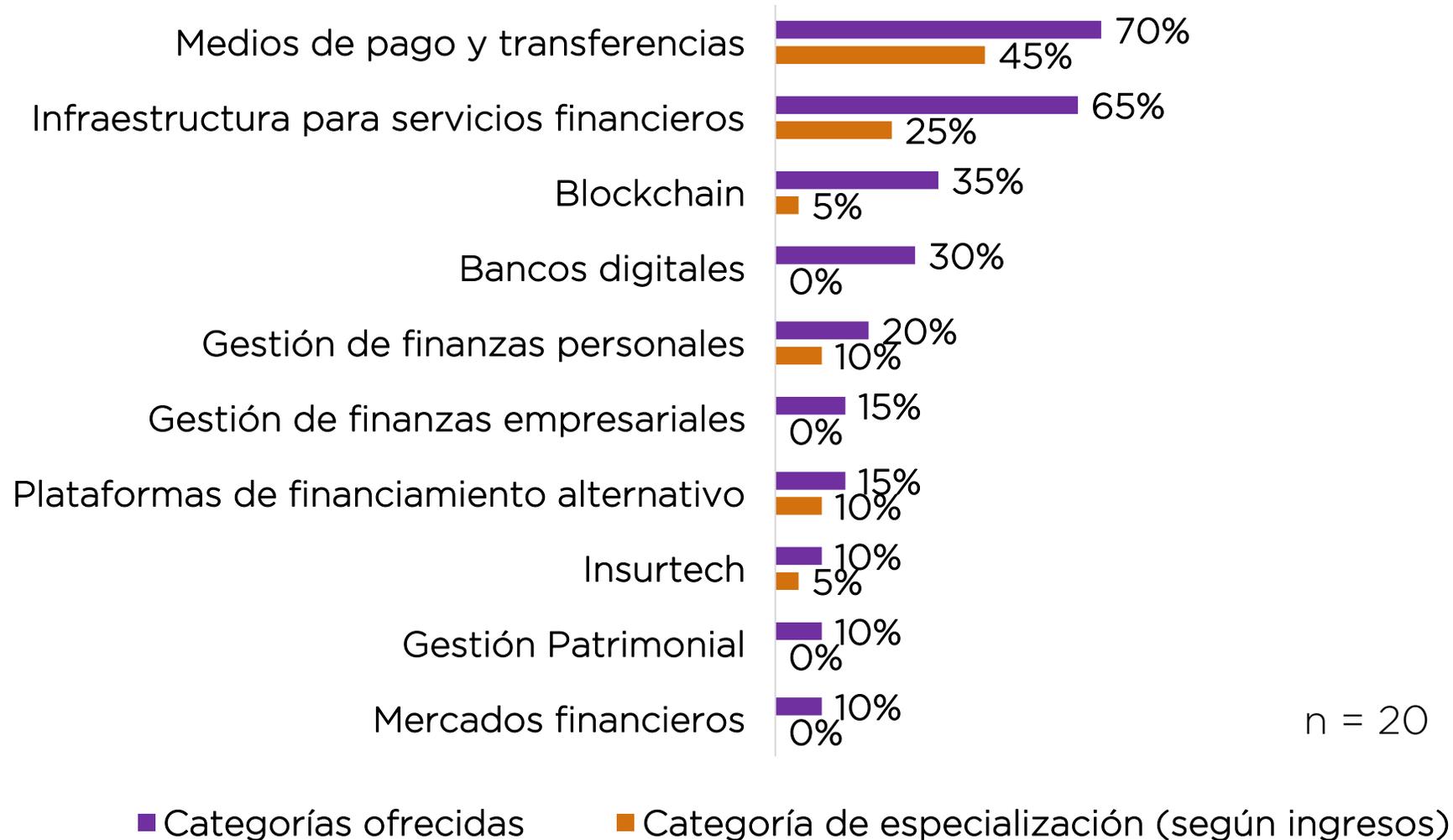
■ 100% costarricense
■ Mixto (local y extranjero).
■ 100% extranjero

En capitales extranjeros, destacan EEUU, Rep. Dominicana, Países Bajos, Panamá, Canadá, Guatemala y México. En capital mixto, en la mayoría de los casos el capital es mayoritariamente de CR.

Fuente: encuesta. *Micro: 5 colab. O menos. Pequeña: entre 6 y 30. Mediana: entre 31 y 100.

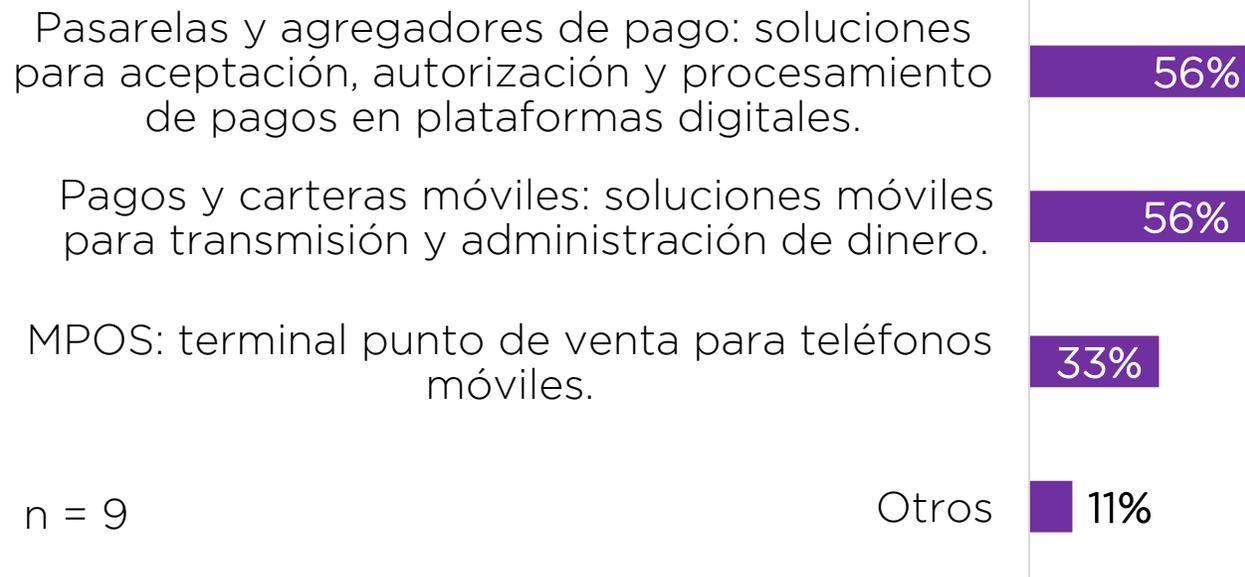
La especialización en pago y transferencias es coherente con lo observado en AL e inclusive Europa, lo cual refleja un sector acorde a tendencias en este segmento, seguido por infr. para servicios financieros, orientadas a mejorar procesos en instituciones financieras. Por su parte, destaca la diferencia entre oferta y especialización en *blockchain* (tecnología incipiente), así como la presencia de actividades incipientes a nivel mundial (*insurtech* o *wealthtech*).

Empresas Fintech en CR: distribución según categorías de oferta

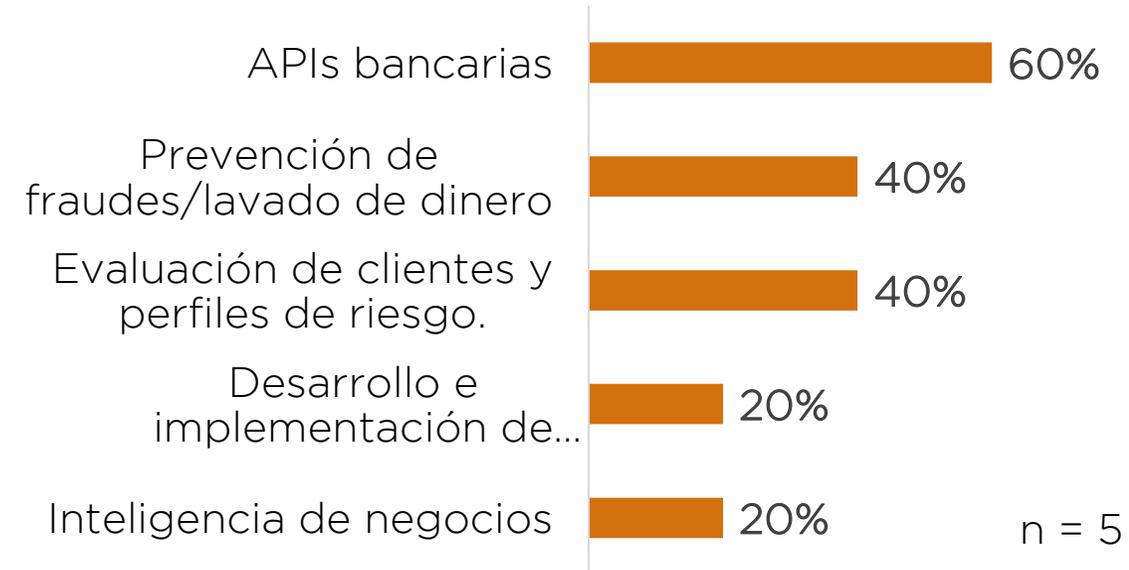


La especialización en pasarelas de pago y carteras móviles refleja también parte de la tendencia de digitalización de soluciones de pago, la cual se vio impulsada por la pandemia a nivel mundial. Por otro lado, destaca que en la categoría de infraestructura existan soluciones asociadas a *regtech*, tales como prevención de fraudes o lavado, ya que es un segmento muy innovador y para el cual se espera crecimiento de inversión a nivel mundial.

Distribución de empresas especializadas en medios de pago y transferencias, según actividad



Distribución de empresas especializadas en infraest. para servicios financieros, según actividad



Otras actividades

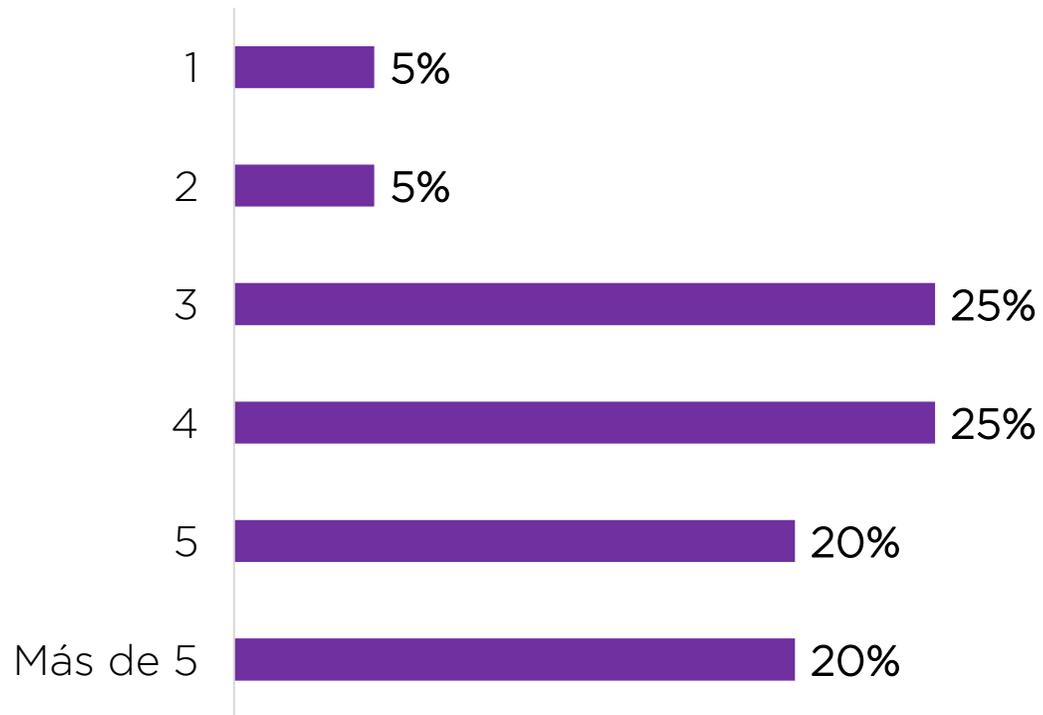
Financiamiento alternativo: 100% actividades de factoraje digital

Insurtech: comercialización de seguros, datos e inteligencia en seguros

Blockchain: criptomonedas, NFTs, Decentralized Finance (DeFi), Metaverso.

Si bien las empresas son en su mayoría jóvenes, destacan contar con un portafolio amplio de productos. 40% de las empresas manejan un portafolio de 5 o más productos/soluciones Fintech.

Distribución de empresas según cantidad de productos/soluciones Fintech ofrecidas



100% indicó tener nuevos productos en desarrollo o mejoras a los actuales.

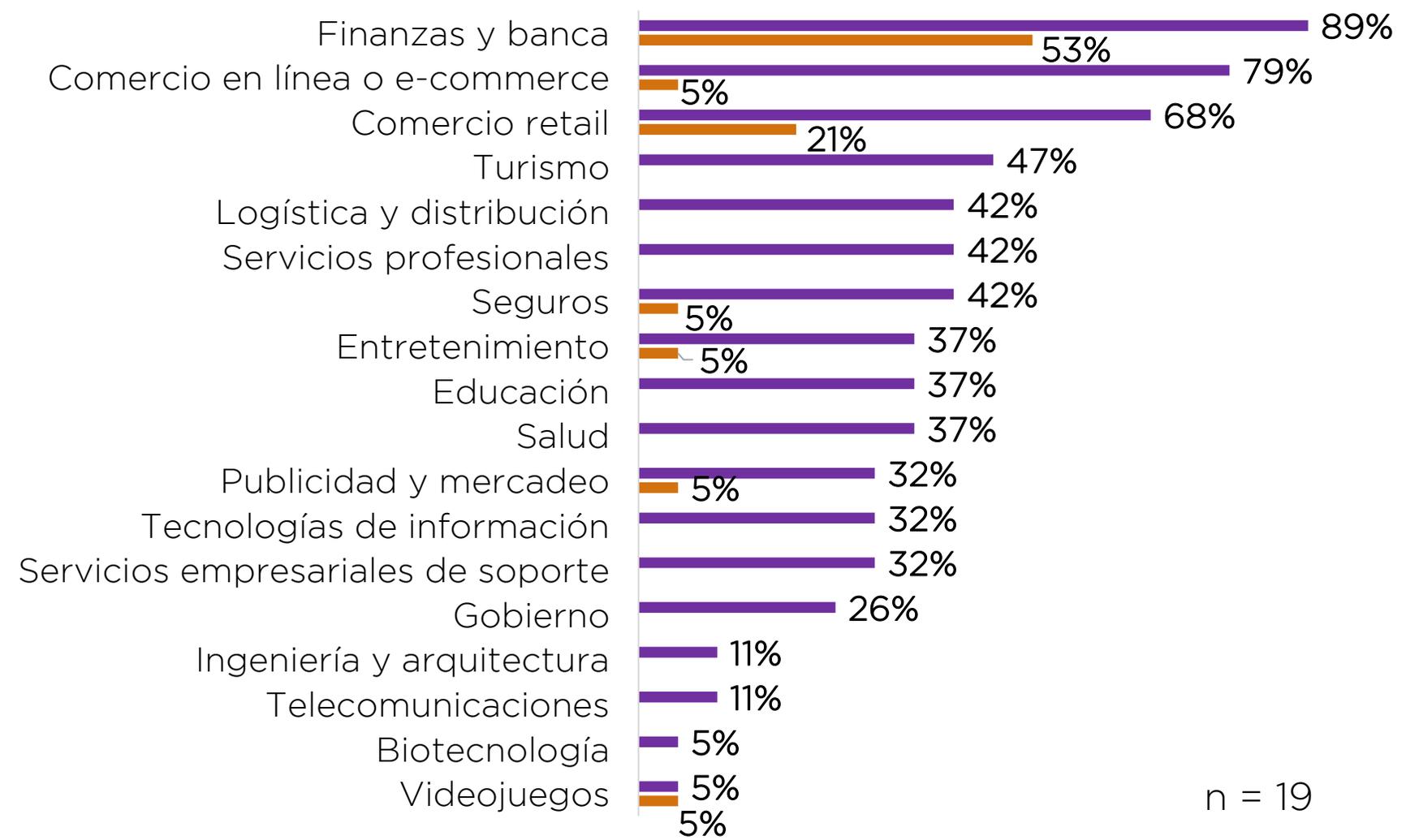
n = 20

Fuente: encuesta.

En el segmento de servicios, la especialización en atender finanzas y banca y e-commerce está justificado en cuanto a que las principales soluciones ofrecidas son medios de pago e infraestructura para servicios financieros. A pesar de dicha especialización, es importante destacar la gran variedad de sectores a los que el sector provee.

95% vende a clientes del sector servicios.

Distribución de empresas según atención a clientes del sector servicios

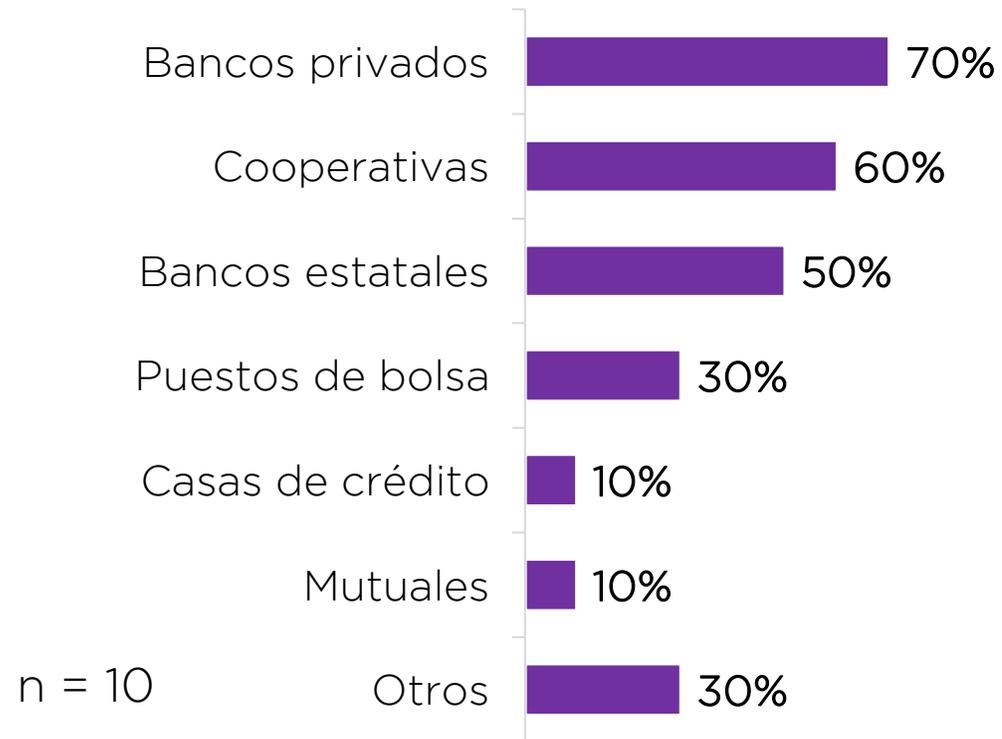


n = 19

■ Sectores atendidos ■ Sectores de especialización (según ingresos)

A lo interno de finanzas y banca, destaca una mayor incidencia en la venta hacia bancos privados, reflejando una mayor adopción de estas soluciones en esta categoría, la cual podría explicarse por una mayor flexibilidad asociada a su menor tamaño en comparación con los bancos estatales.

Distribución de empresas especializadas en atender finanzas y banca, según actividades de clientes



Requisitos que algunas empresas indicaron para poder proveer a clientes de finanzas y banca:

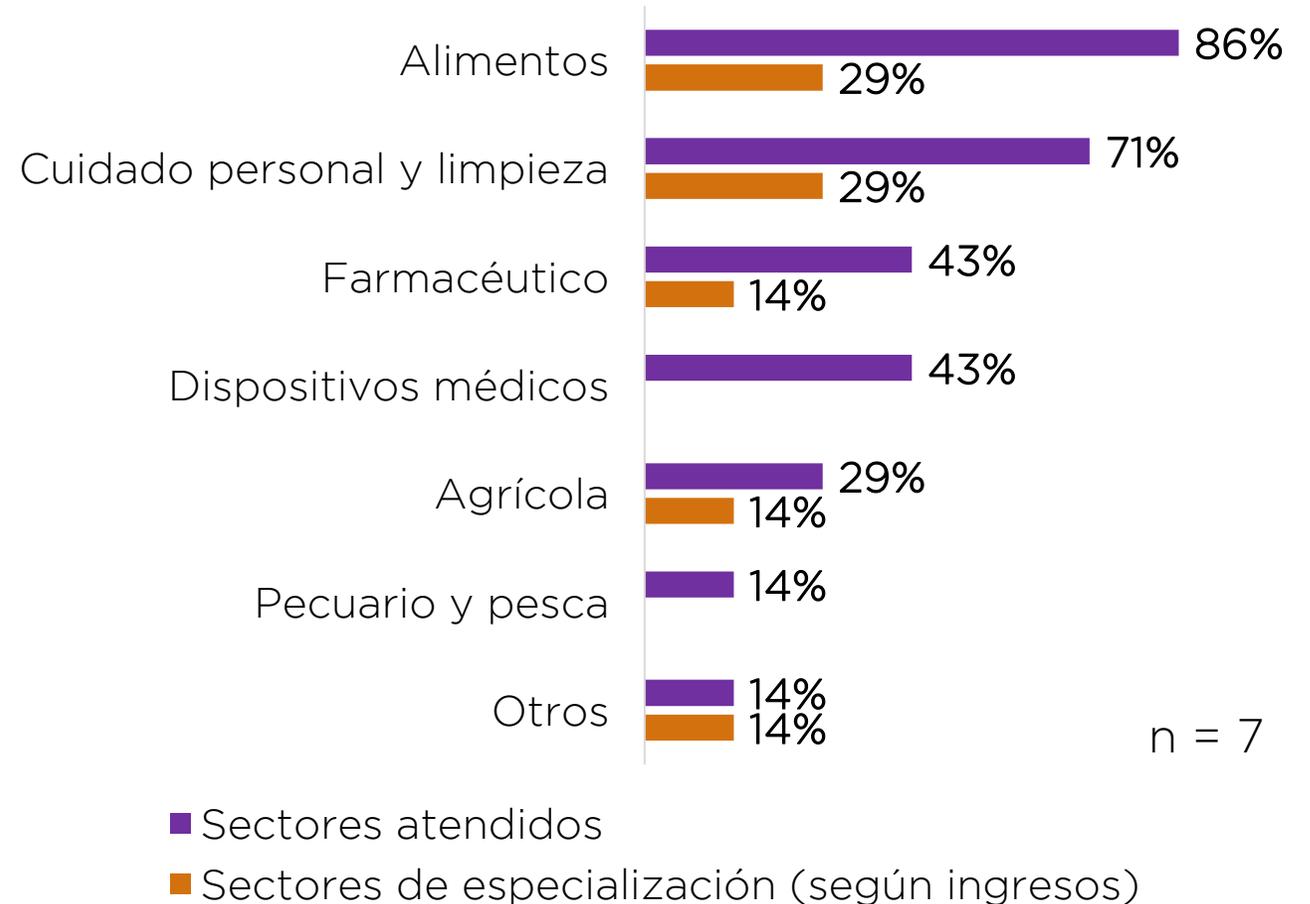
- Certificaciones de seguridad:
 - PCI Compliance.
 - PA-DSS.
 - 3D Secure.
 - Certificaciones VISA y Mastercard.
- Seguridad, adaptabilidad de reglas de negocio, cumplimiento de leyes 9691 y 10039.

En el segmento de bienes, destacan sectores altamente especializados como dispositivos médicos. No obstante, no existe un cambio significativo en cuanto a las soluciones ofrecidas, ya que igualmente suelen ser plataformas de pago para sus canales en línea, soluciones para pagos a colaboradores o proveedores, factoraje, etc.

35% vende a clientes del sector bienes.

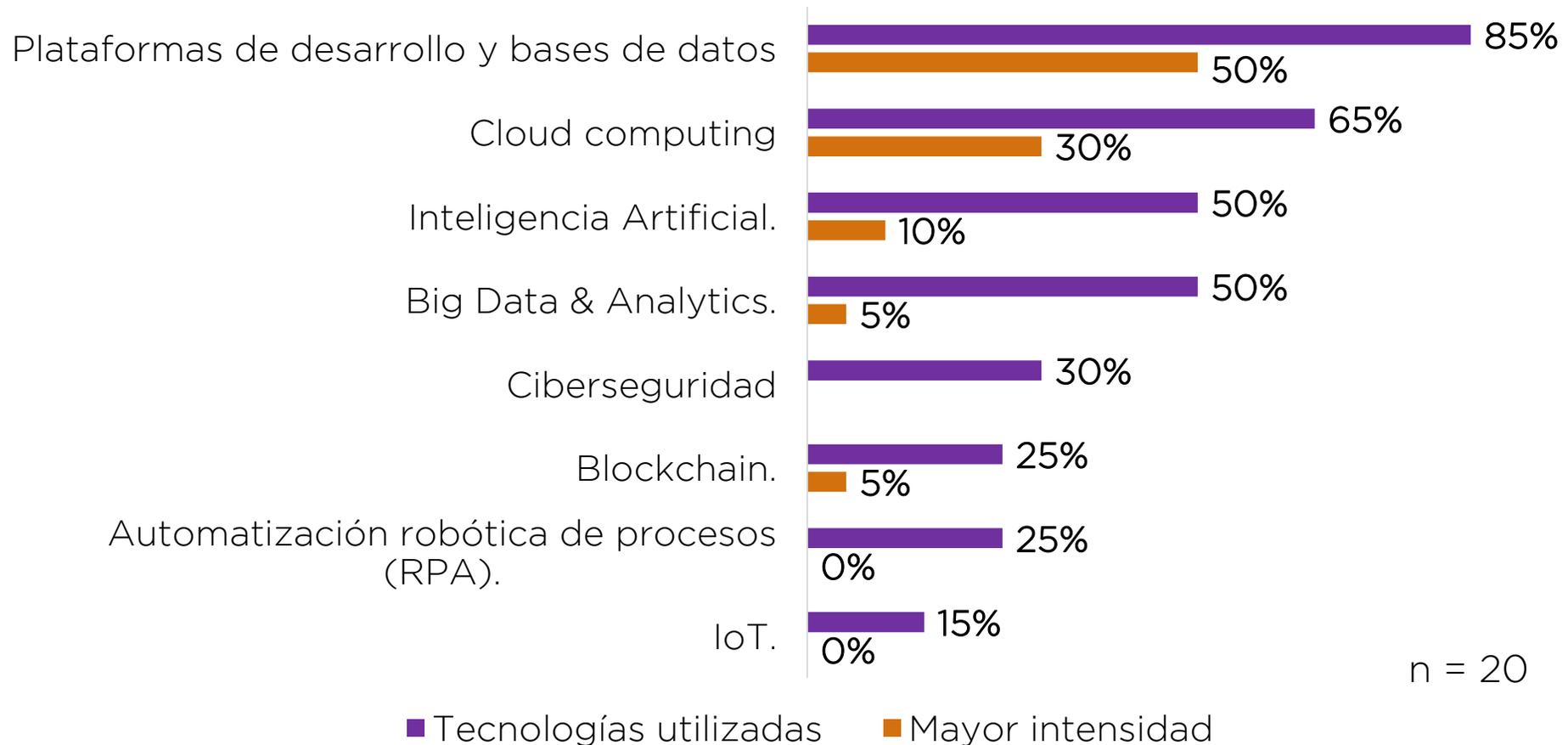
25% vende a consumidores finales

Distribución de empresas según atención a clientes del sector bienes



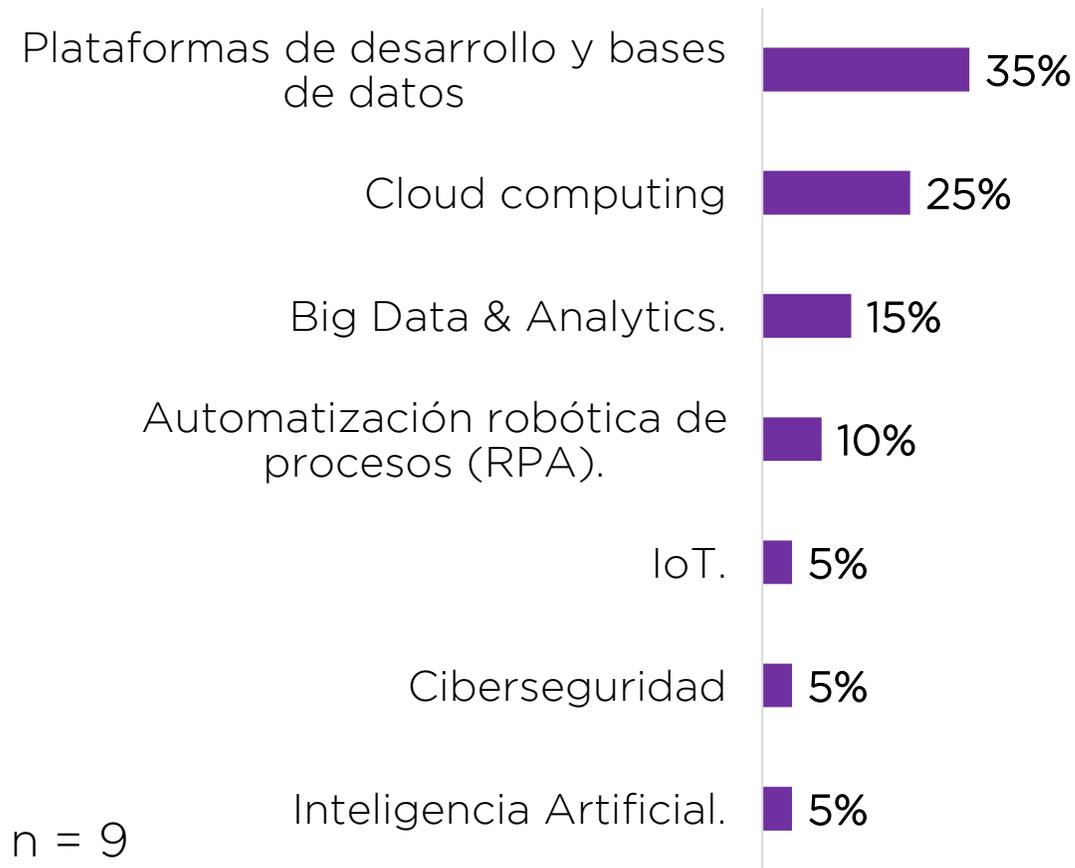
La concentración en el uso de plataformas de desarrollo y bases de datos refleja que son empresas propiamente desarrolladoras de sus soluciones o productos a la medida (PI propia). Así también, destacan importantes usos de tecnologías 4.0, tales como cloud, IA, big data y similares; lo cual refleja que es un sector acorde a la utilización de tecnologías de vanguardia en la industria (participa en Fintech 4.0, de mayor vinculación tecnológica).

Distribución de empresas según tecnologías utilizadas para sus actividades Fintech

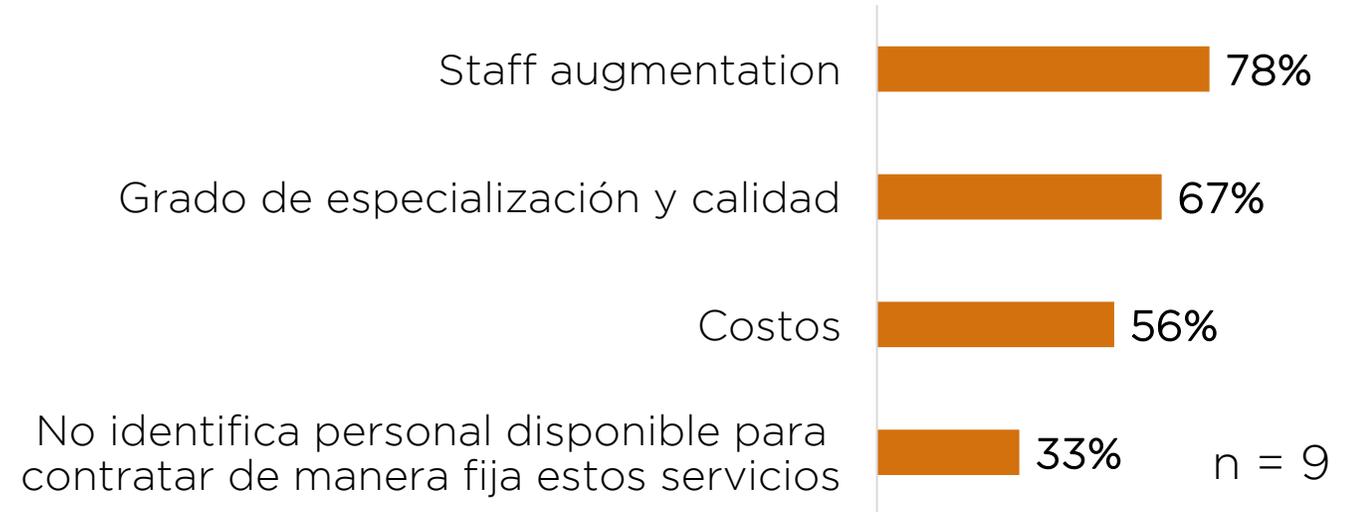


Casi la mitad de las empresas debe subcontratar servicios en el área TICS para sus desarrollos, principalmente por necesidades de *staff augmentation*. Este porcentaje de subcontratación disminuye para los servicios distintos a TICS, lo cual refleja la principal necesidad de talento humano en áreas TICS para dar abasto con sus clientes/proyectos.

Distribución de empresas según tecnologías subcontratadas para sus actividades Fintech



Distribución de empresas según motivos para subcontratación de tecnologías



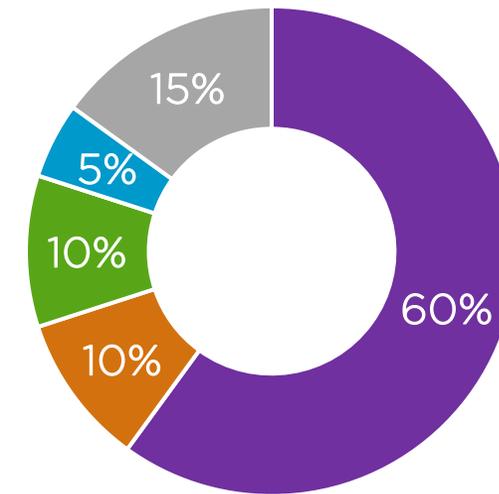
45% subcontrata servicios del área TICS para apoyarse en sus desarrollos

30% subcontrata servicios distintos a TICS: especialidades en finanzas y temas regulatorios/legales.

60% de las empresas reportaron que el 100% de sus ingresos corresponde a ventas Fintech. Para el 80%, representan al menos el 50%. Esto refleja que el giro de negocio Fintech es la especialización de la mayoría, no uno adicional.

En 2021, 16 empresas reportaron ventas por **USD 17,5 millones**, de los cuales **USD 14,4 millones** correspondieron a **ventas Fintech**.

Distribución de empresas según participación de ventas Fintech en el total de ingresos en 2021

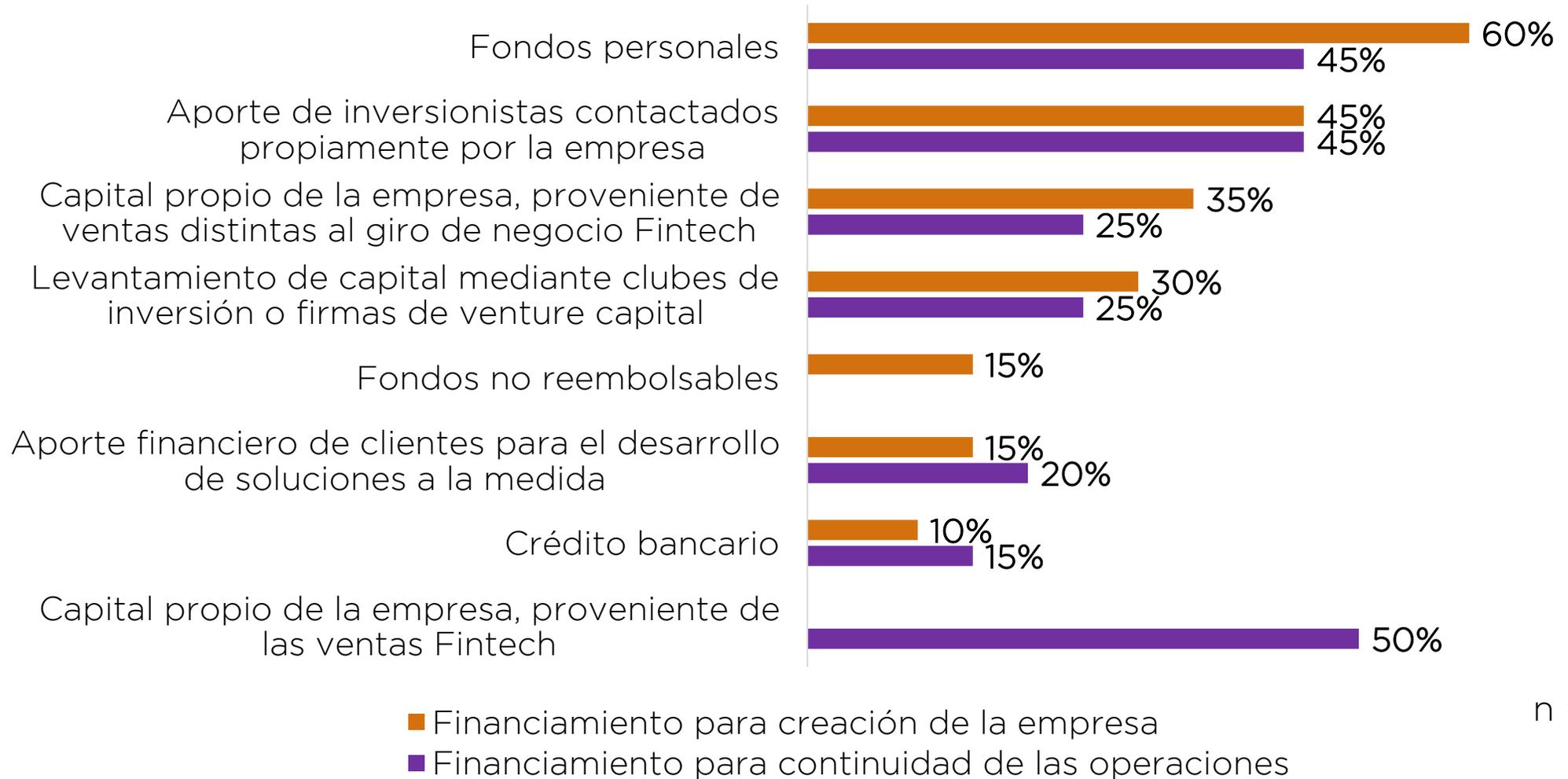


- 100%
- Entre 75% y menos de 100%
- Entre 50% y menos de 75%
- Entre 25% y menos de 50%
- Menos de 25%
- No indicó

n = 20

Al comparar fuentes de financiamiento con ALC, fondos personales ocupa la primera categoría para creación y continuidad, lo cual refleja que en promedio el acceso a este tipo de financiamiento está menos desarrollado en CR.

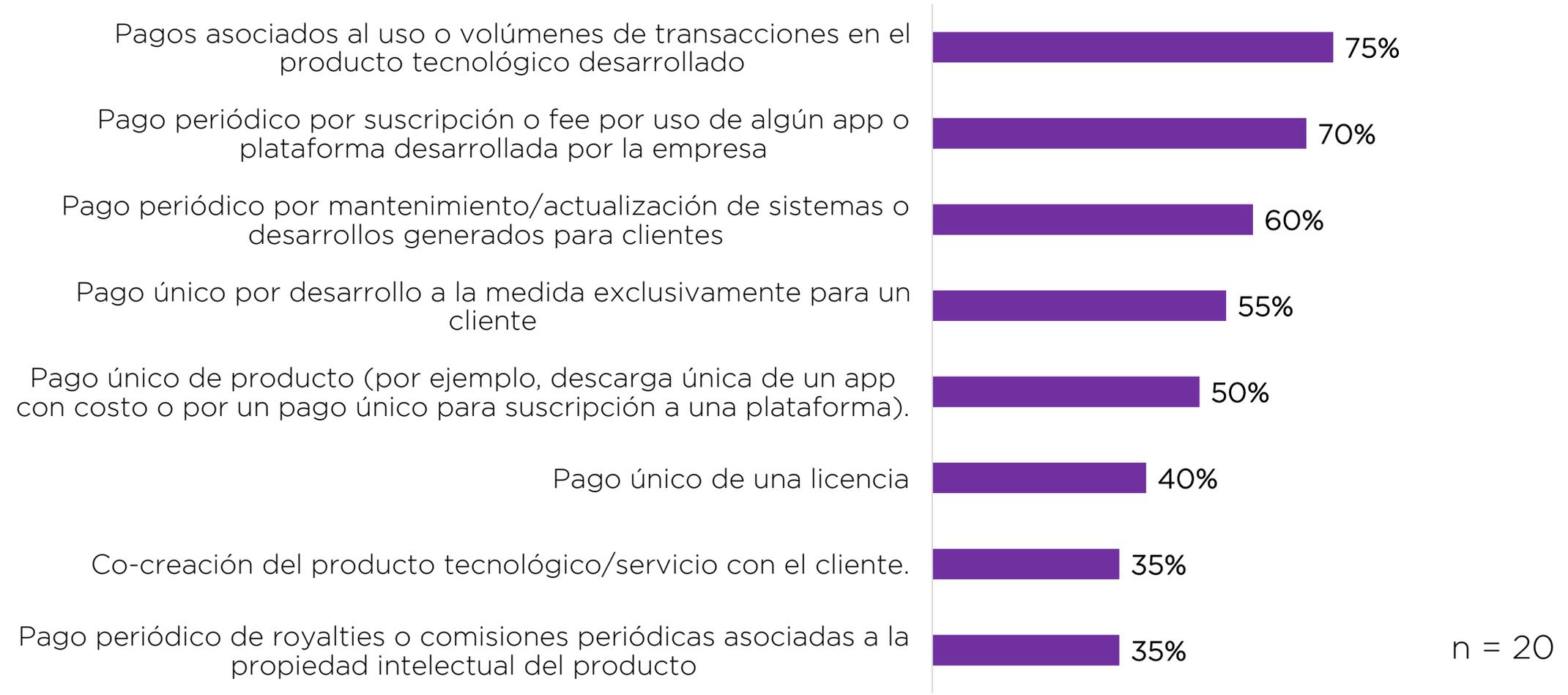
Distribución de empresas según fuentes de financiamiento utilizadas para creación y continuidad de operaciones Fintech



n = 20

Los tres principales modelos de negocio bajo los cuales reciben ingresos hacen referencia a esquemas SaaS, en el cual se mantiene una relación activa con el cliente y se pueden ofrecer mejoras/actualizaciones. Es decir, en su mayoría no son ventas aisladas.

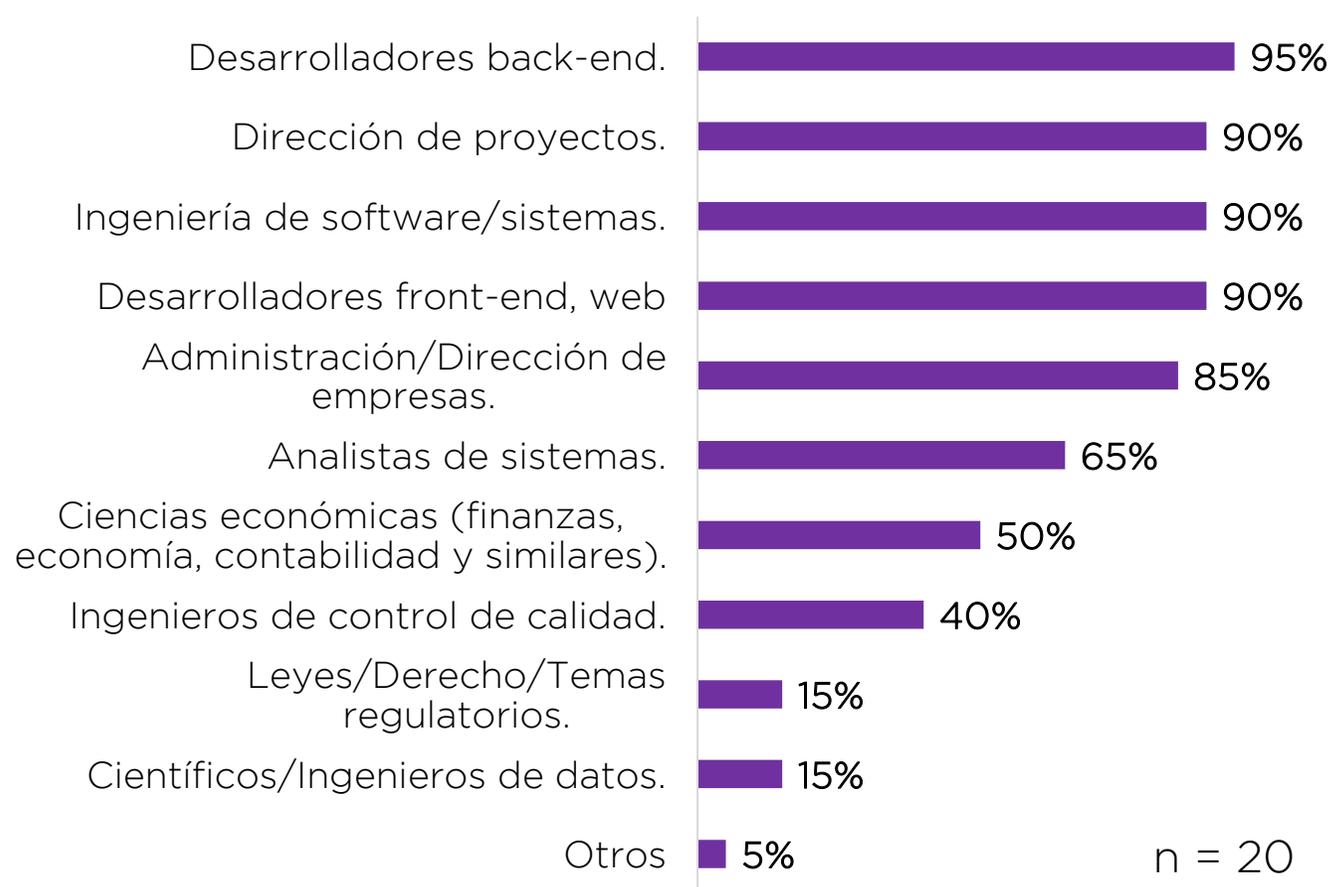
Distribución de empresas según modelos de negocio bajo los cuales reciben ingresos por sus actividades Fintech



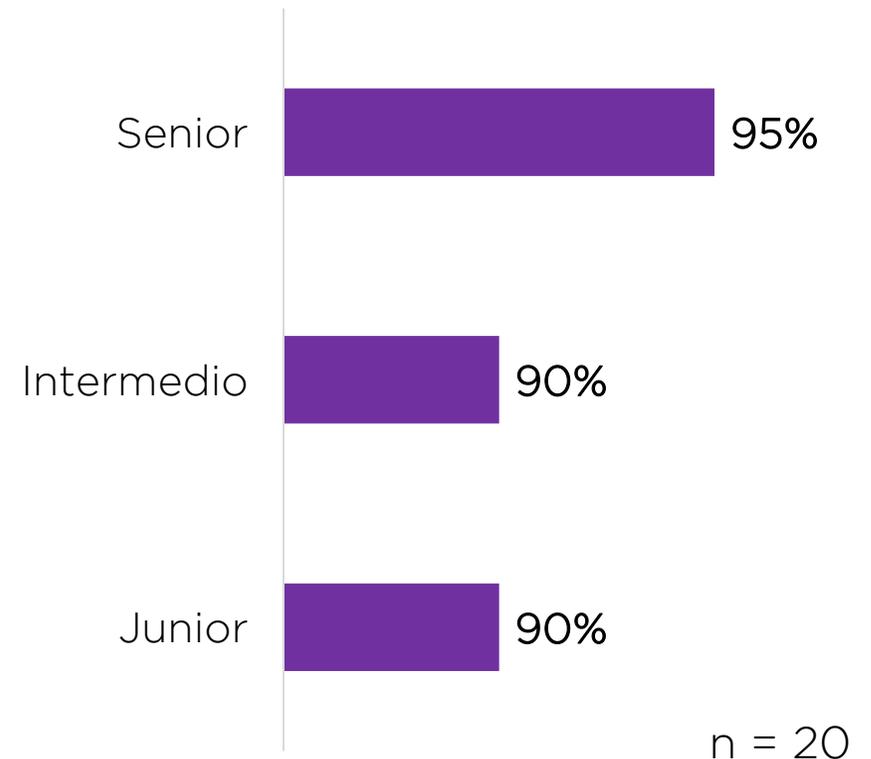
Fuente: encuesta.

La mayoría de contrataciones en estas empresas son TICS, lo cual refleja que estas empresas son más de base tecnológica que financiera o regulatoria, aunque todas presenten un *background* financiero. Por su parte, prácticamente todas cuentan con talento humano experimentado o senior.

Distribución de empresas según perfiles de puesto con los que cuentan



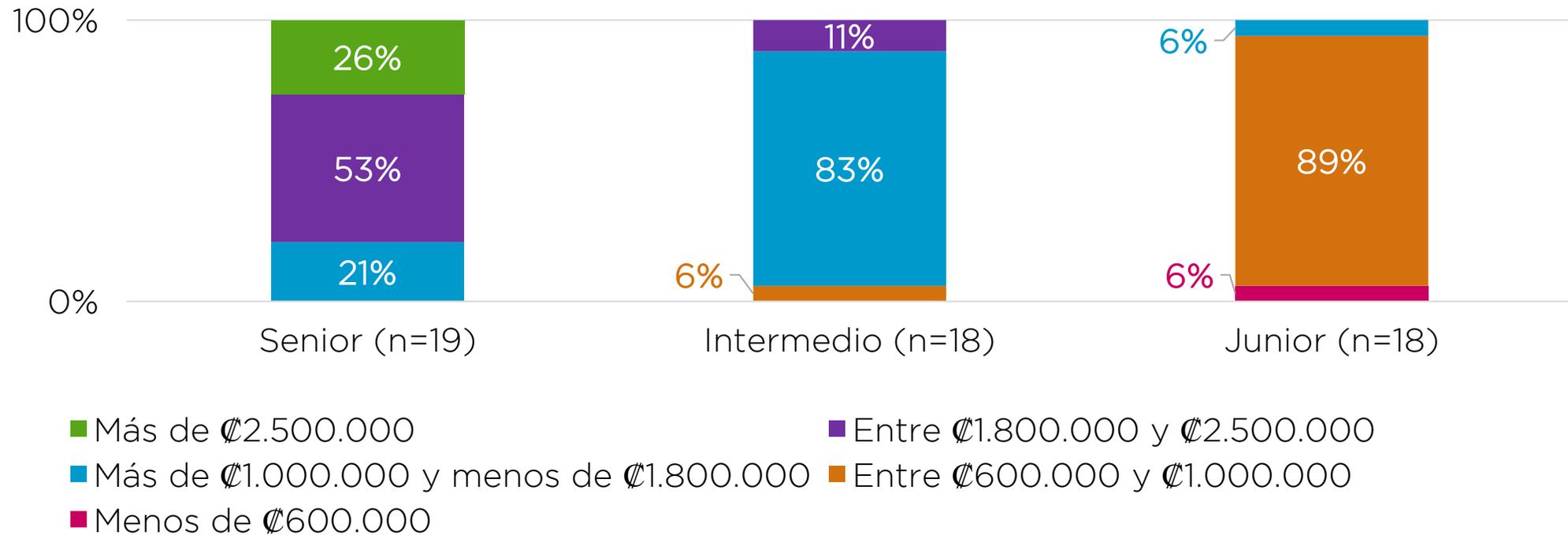
Distribución de empresas según experiencia del talento humano TICS con el que cuentan*



*Senior: +10 años.
Intermedio: entre 5 y 10 años.
Junior: menos de 5 años.

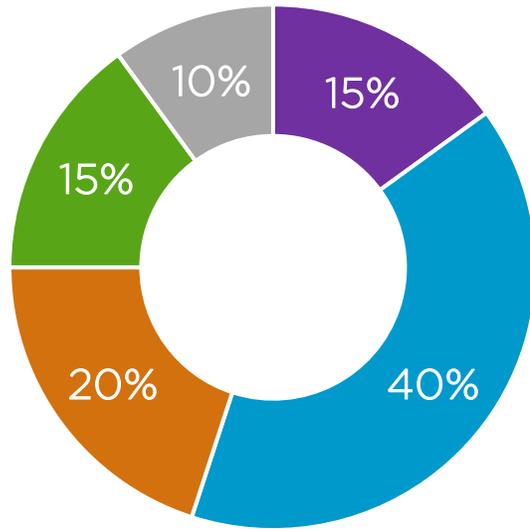
Del grupo de empresas que contrata talento senior, la mayoría le paga en un rango de ₡1,800,000 y ₡2,500,000, monto que asciende a entre ₡1,000,000 y ₡1,800,000 para intermedio y entre ₡600,000 y ₡1,000,000 para junior.

Distribución de empresas según rangos salariales mensuales que ofrecen al talento humano TICS según sus años de experiencia



Para el 55% de las empresas, el talento humano representa al menos 60% del total de costos, lo cual refleja la alta incidencia de este costo en el sector. Esto puede incitar más a la subcontratación que a incorporar en planilla. Luego del talento humano, el principal costo son licencias/pagos de software.

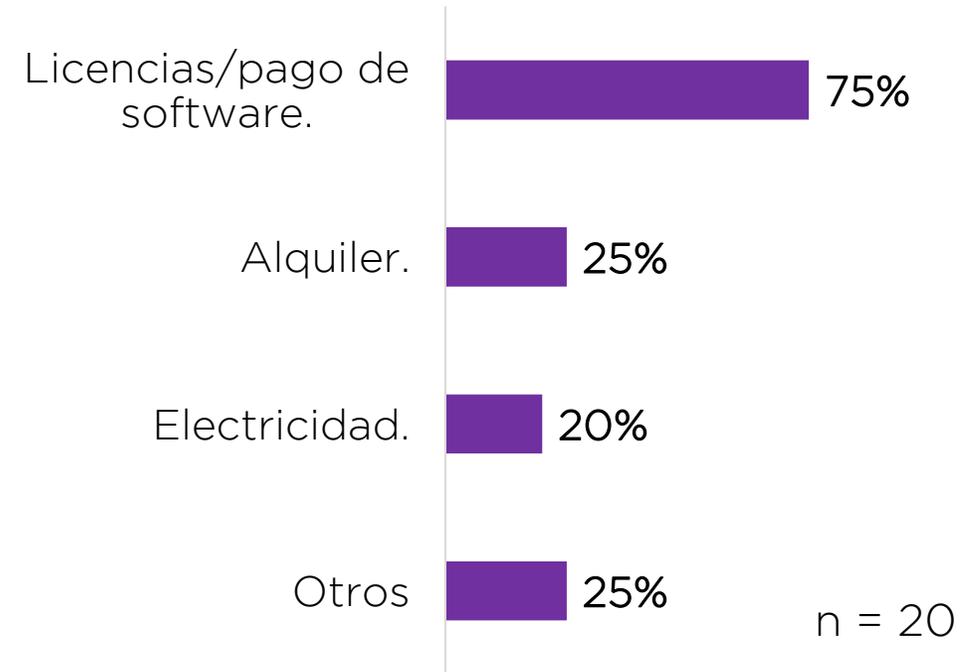
Distribución de empresas según participación del costo de salarios en los costos totales



- 80% o más
- Entre 60% y menos de 80%
- Entre 40% y menos de 60%
- Entre 20% y menos de 40%
- Menos de 20%
- No indicó

n = 20

Distribución de empresas según principales costos luego de pagos de salarios

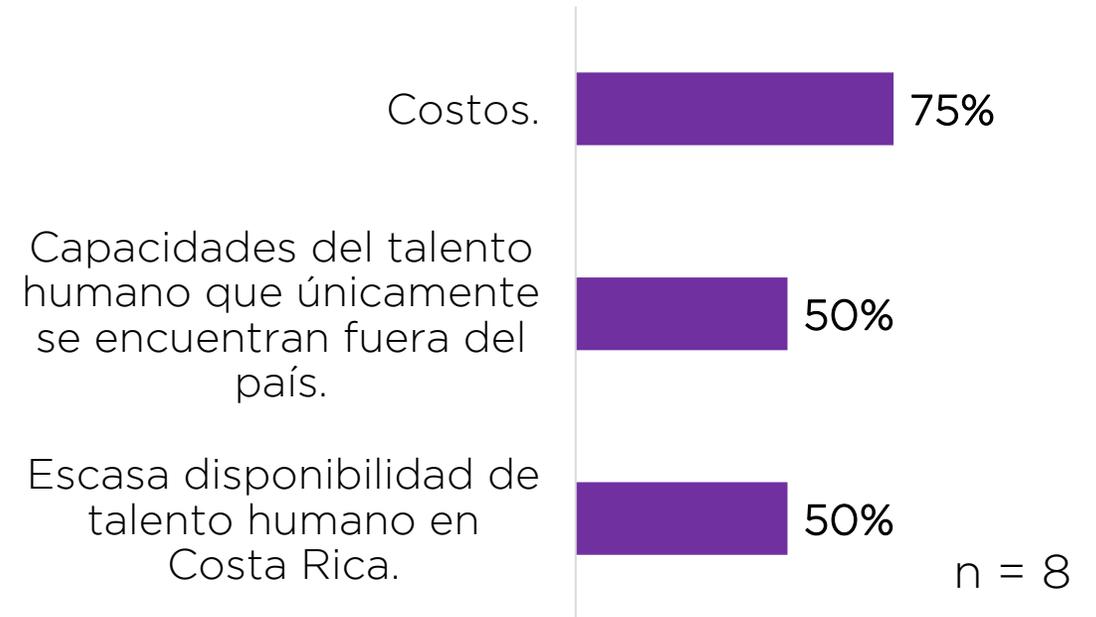


4 de cada 10 empresas debe subcontratar talento humano fuera del país, principalmente por costos, aunque también destaca la escasez del talento humano para estas tareas en Costa Rica. Esto se observa hasta en los ecosistemas más desarrollados, con países como Singapur que ha adoptado medidas concretas para incentivar formación de talento.

40% subcontrata talento humano fuera de Costa Rica para sus operaciones Fintech:

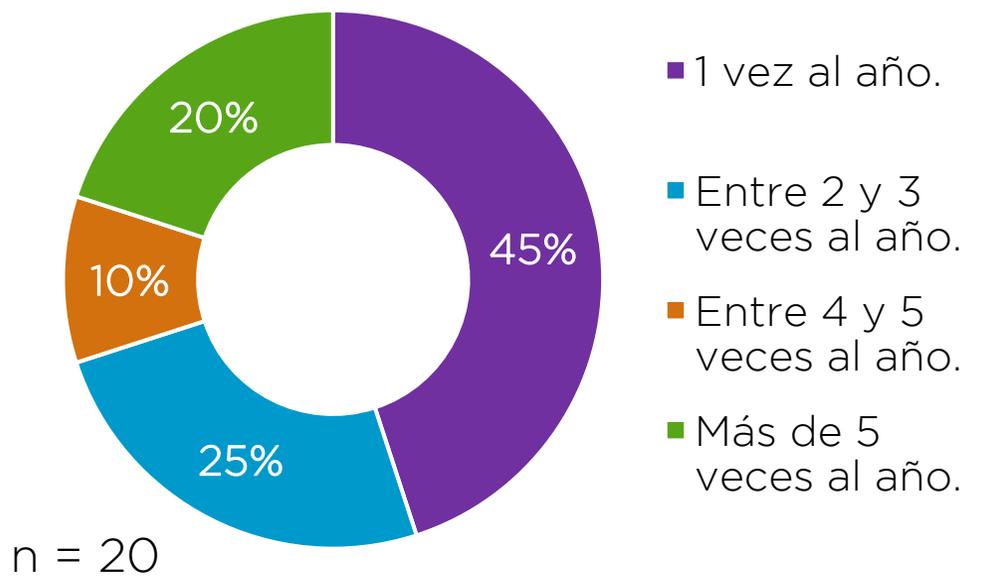
- 1. Capacidades que indicaron no encontrar en CR:** DevOps, desarrolladores de contratos inteligentes y especialistas en criptografía.
- 2. Escasa disponibilidad:** señalaron una oferta muy escasa de desarrolladores, cuya presión aumenta ante la instalación de más empresas en CR. Mayoría de subcontrataciones son desarrolladores, full stack developers y similares.
- 3. Países desde donde subcontratan:** Colombia, Perú, Venezuela, EEUU, Vietnam, India y Ucrania.

Distribución de empresas según principales motivos que impulsan subcontratación fuera de CR para operaciones Fintech

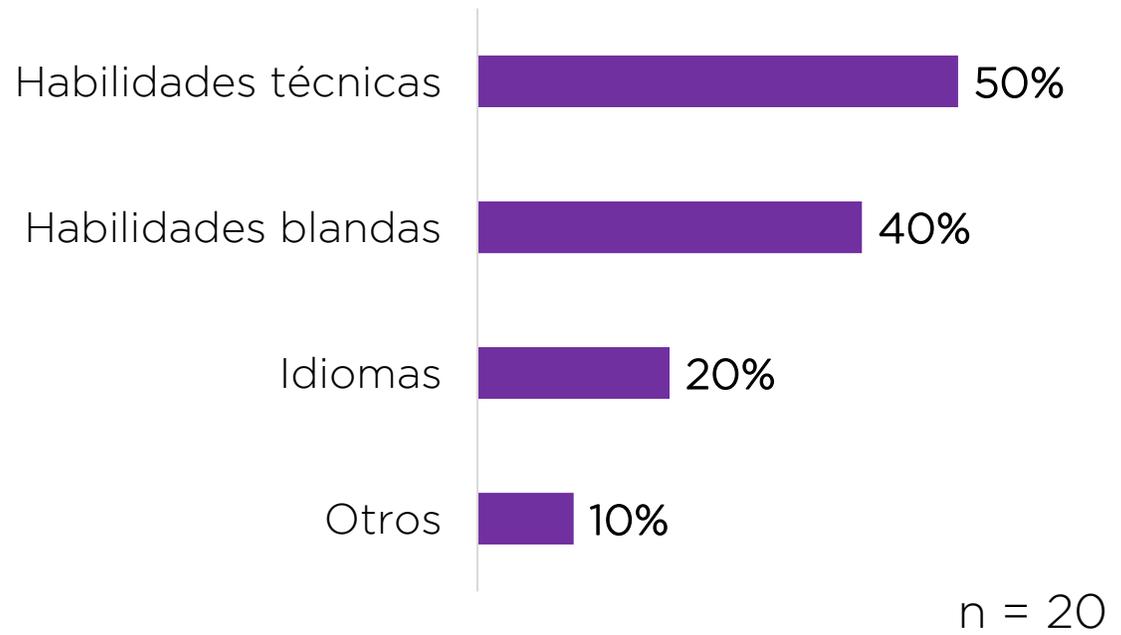


En cuanto a las principales oportunidades de mejora destacaron en su mayoría habilidades técnicas (más lenguajes de programación por ejemplo), sin embargo un 45% de las empresas indicó capacitar a sus colaboradores 1 vez al año, lo cual refleja que el talento humano contratado suele estar acorde a necesidades de las empresas.

Distribución de empresas según frecuencia de capacitación a colaboradores



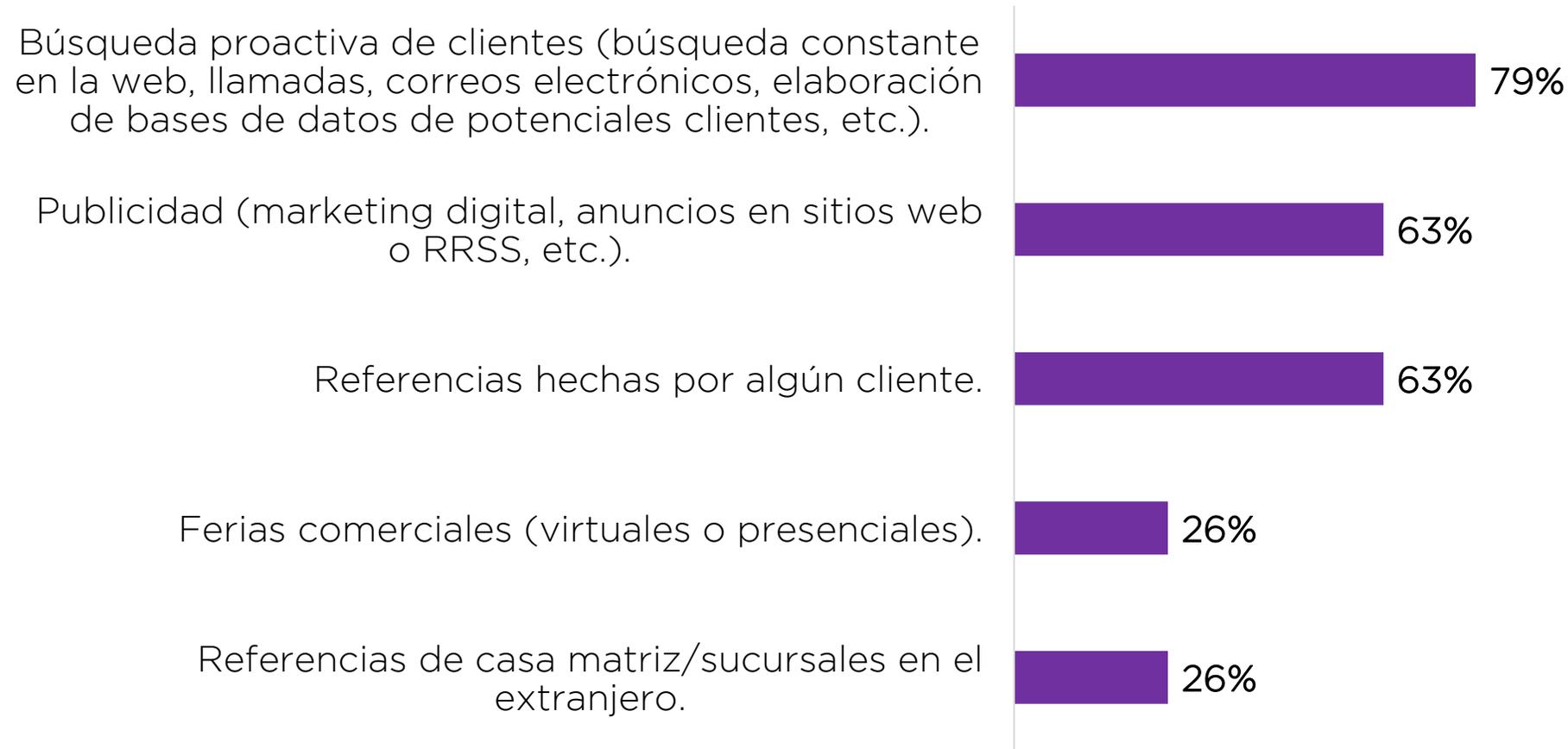
Distribución de empresas según principales oportunidades de mejora señaladas en cuanto al talento humano que contratan



Habilidades blandas: sobre todo aquellas necesarias para tratar con clientes. No en técnicas de negociación o ventas, sino en saber comentar sus productos con personas no necesariamente de TI.

Respecto a la gestión comercial para conseguir clientes locales, destaca una gestión proactiva de parte de las empresas, sea tanto por una búsqueda propia de clientes o publicidad, lo cual refleja una gestión comercial desarrollada. Así también, destacan las referencias hechas por clientes, siendo entonces la experiencia un factor clave.

Distribución de empresas según gestión comercial utilizada para conseguir clientes locales



n = 20

Fuente: encuesta.

En el sector, la mayoría de empresas ya exporta. Si bien una cuarta parte de los exportadores presenta una tasa de internacionalización alta (80% o más de sus ingresos Fintech son exportaciones), existe un 58% de exportadores cuyas exportaciones representan menos del 40% de sus ventas Fintech.

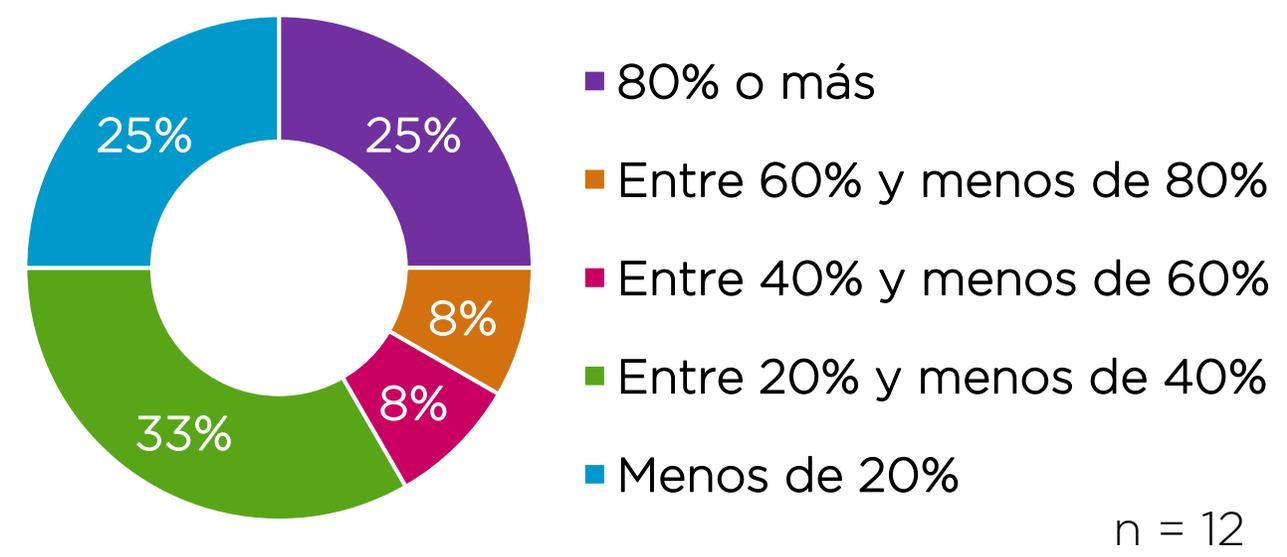
60% indicó ya haber exportado sus productos/soluciones Fintech.

Exportaciones Fintech ascendieron a USD 4,3 millones en 2021 (información brindada por 10 empresas), **30% de las ventas Fintech.**

En el caso de **empresas no exportadoras**, **los principales motivos** señalados fueron:

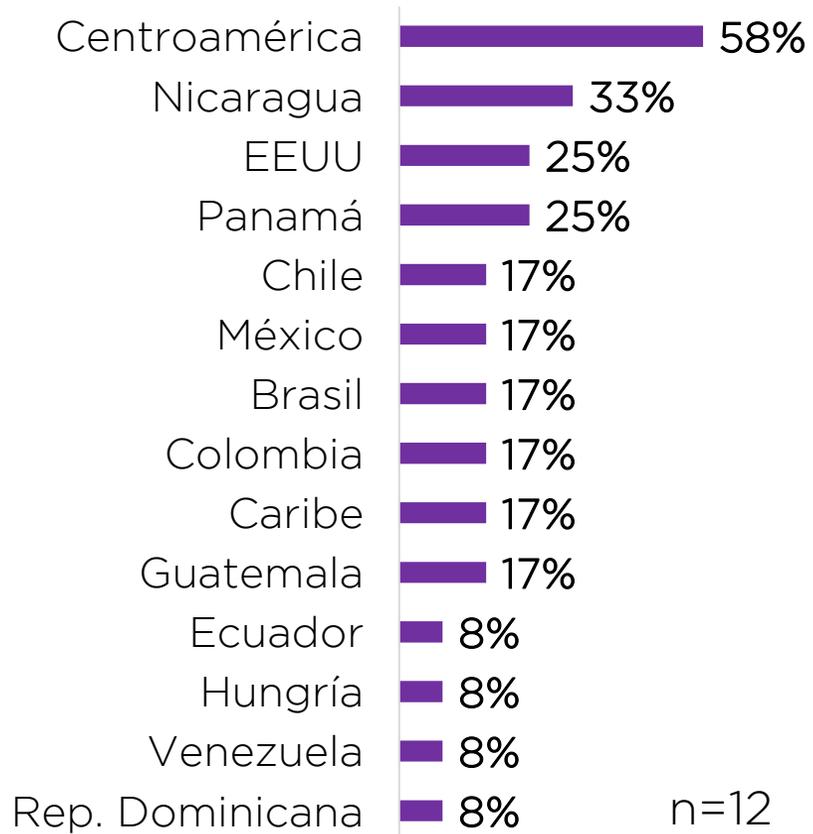
- 1. Falta de contactos internacionales.**
- 2. Capacidad instalada no da abasto** para atender clientes internacionales (financiamiento resulta clave en este punto).

Distribución de empresas según participación de exportaciones Fintech en el total de estas ventas

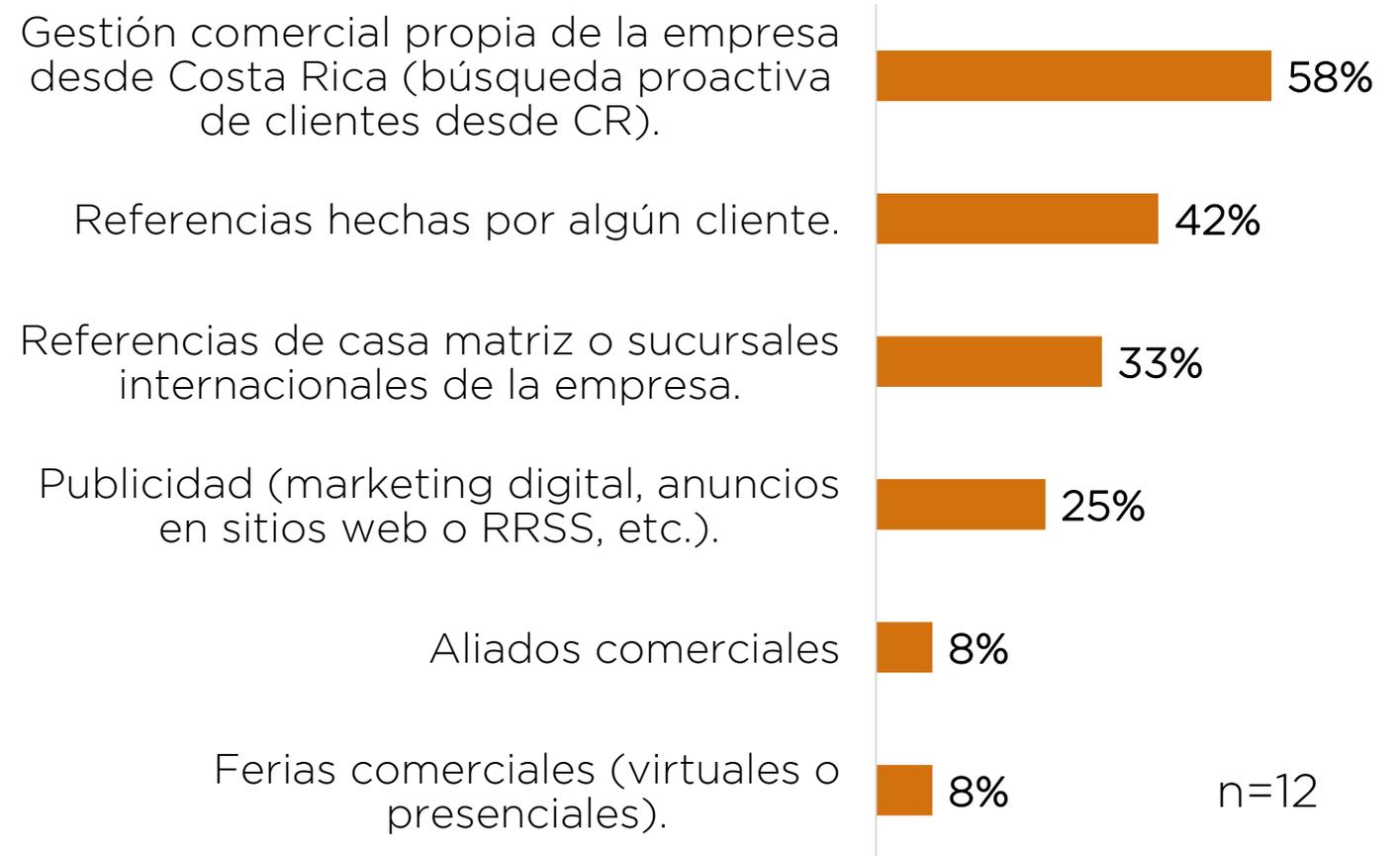


En cuanto a los destinos de exportación, destacan países centroamericanos con amplia mayoría, EEUU y aquellos con ecosistemas más avanzados (México, Brasil Colombia). Por su parte, los clientes en el extranjero también han sido conseguidos por gestión propia de la empresa, sin embargo las referencias hechas por clientes ascienden en importancia y publicidad disminuye, reflejando una mayor importancia de la experiencia en mercados internacionales.

Distribución de empresas exportadoras según destinos de exportación

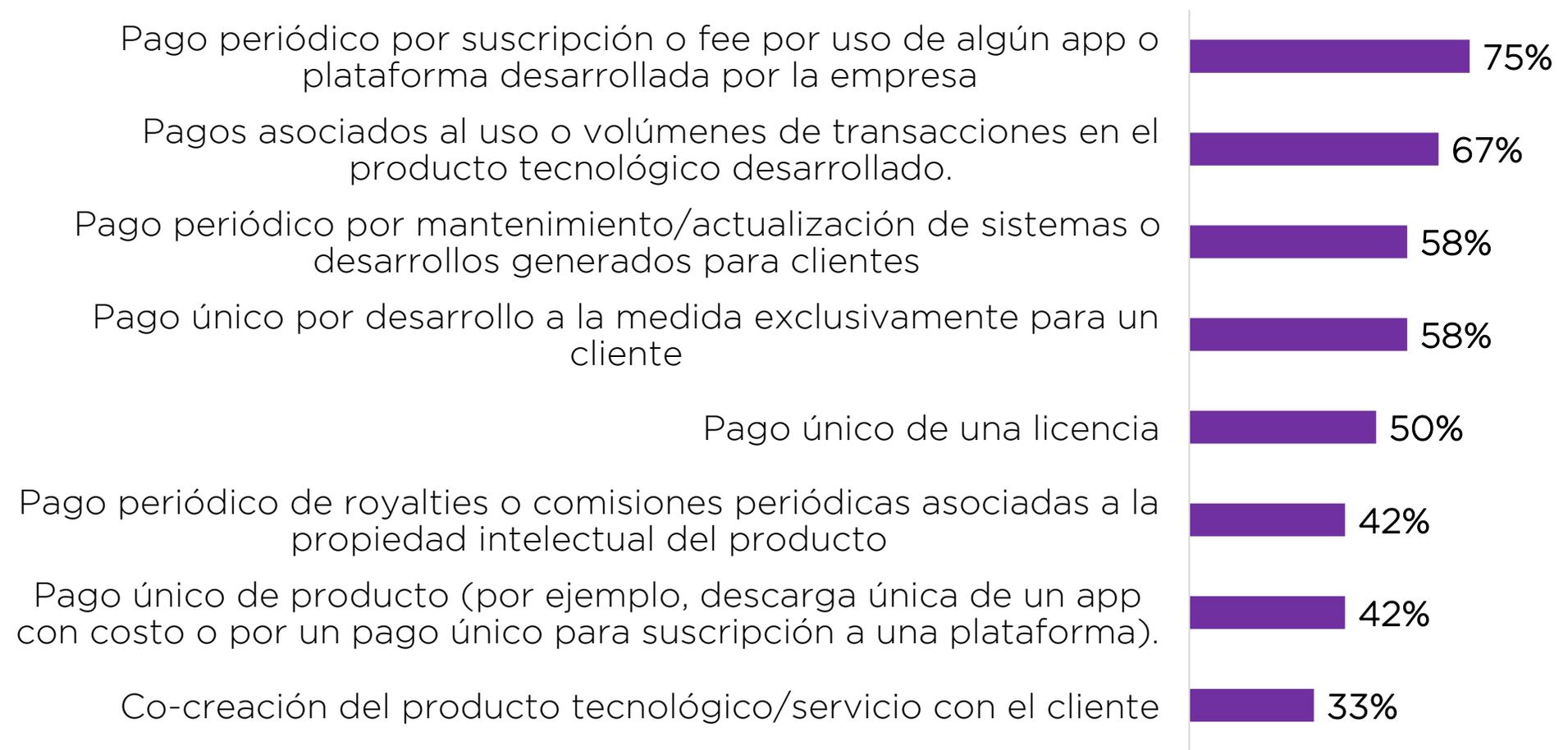


Distribución de empresas exportadoras según destinos de exportación



En cuanto a los modelos de negocio bajo los cuales reciben ingresos por exportaciones Fintech, las principales opciones también se asocian a modelos SaaS, aspecto que refleja que la internacionalización de estas empresas está asociada a ventas/relación continua, no ventas aisladas.

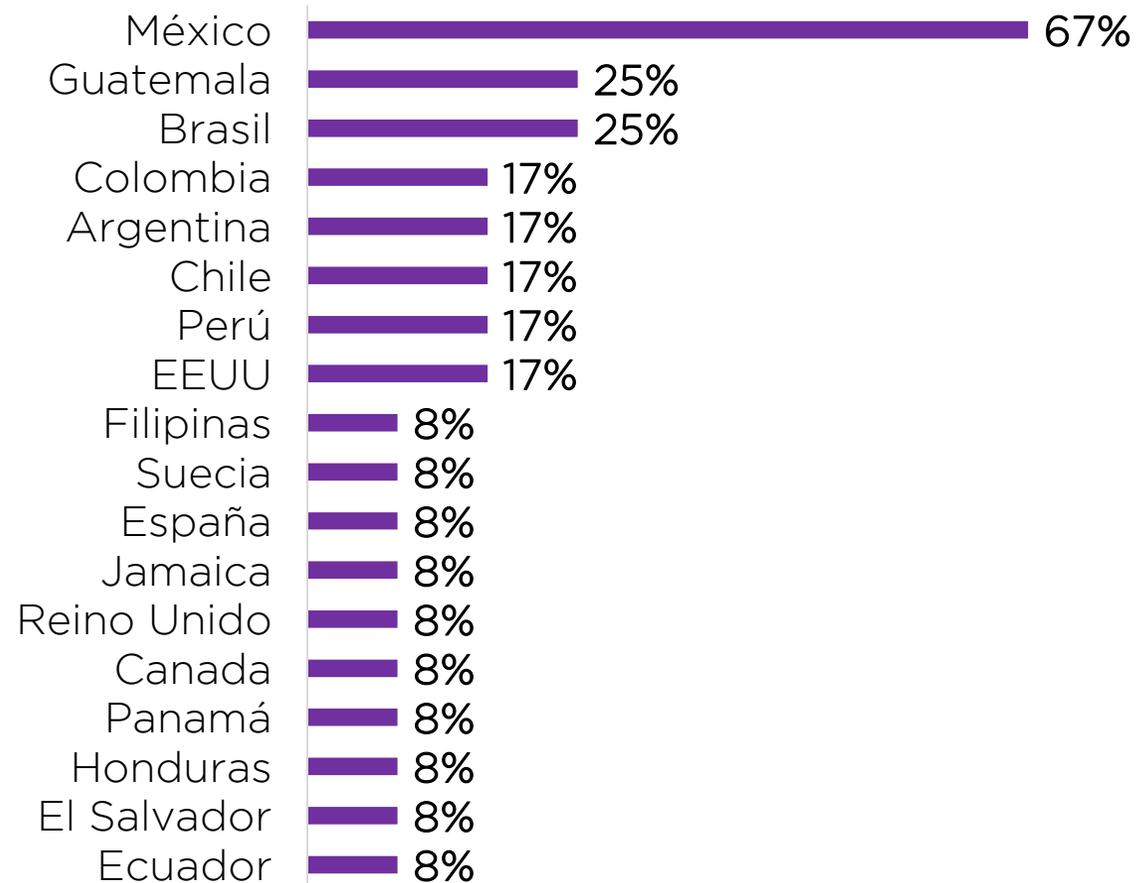
Distribución de empresas según modelos de negocio bajo los cuales reciben ingresos por exportaciones Fintech



Fuente: encuesta.

Respecto a los destinos que las empresas identifican con potencial, la mayor incidencia se observó para México, lo cual podría asociarse a los avances regulatorios que han tenido en ese país, sobre todo porque los demás países también presentan esta cualidad (Brasil y Colombia por ejemplo), aunque también destaca Guatemala.

Distribución de empresas según incidencia de destinos identificados con potencial para exportación

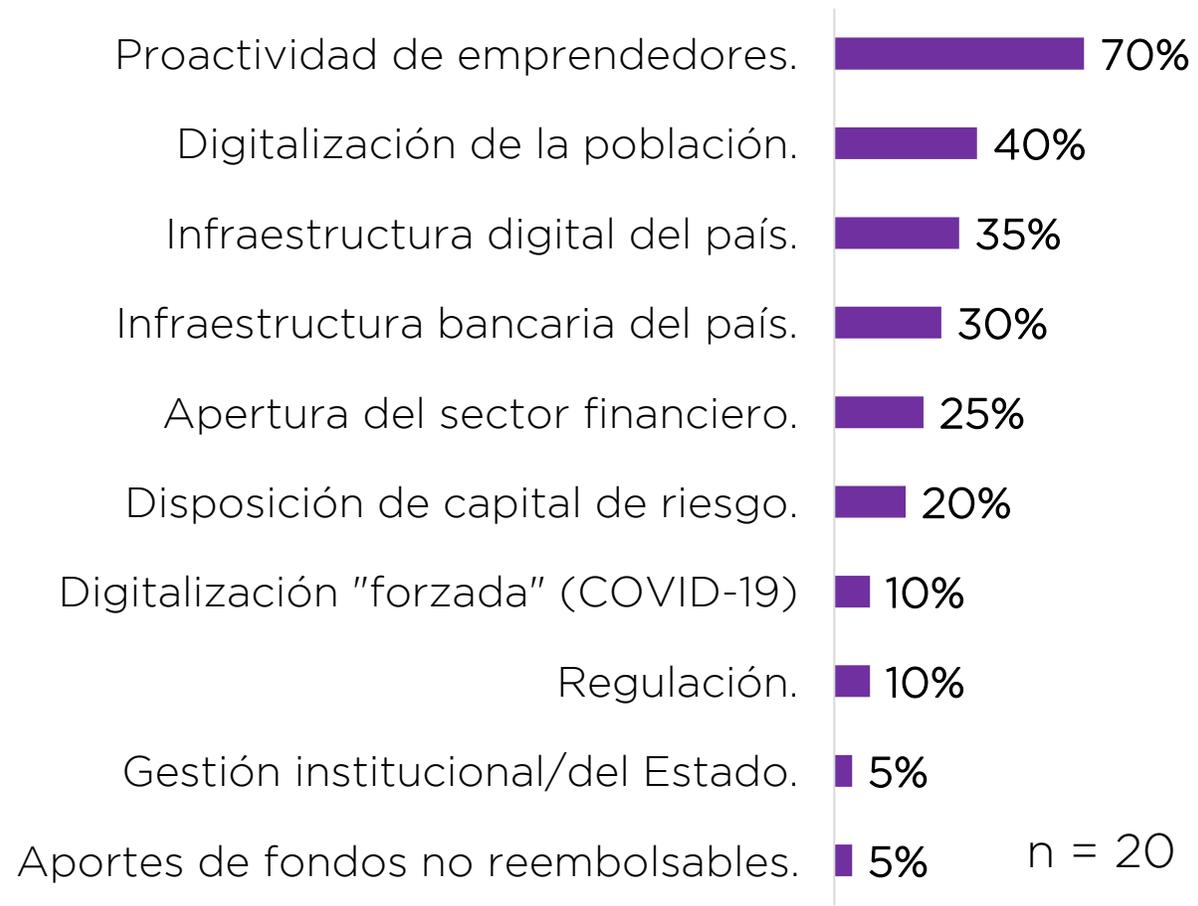


n = 12

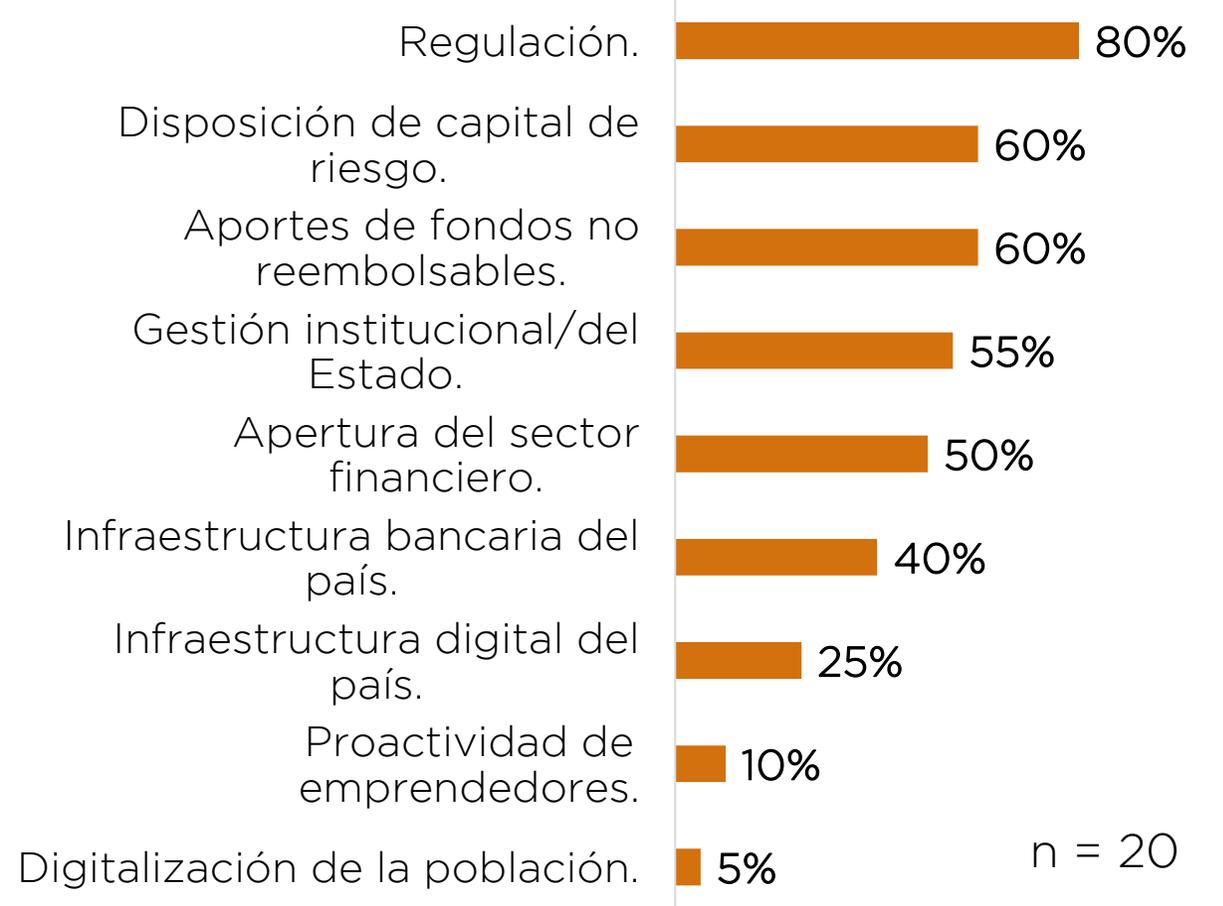
Fuente: encuesta.

La proactividad de emprendedores destacó como el aspecto que más ha favorecido el ecosistema Fintech. No obstante, la regulación presentó una mayor incidencia que este en la categoría de factores que han limitado el desarrollo del ecosistema, lo cual refleja importantes oportunidades de mejora.

Distribución de empresas según incidencia de factores que han contribuido al desarrollo del ecosistema Fintech en CR



Distribución de empresas según incidencia de factores que han desfavorecido al desarrollo del ecosistema Fintech en CR



Fuente: encuesta.

En línea con los principales problemas identificados para exportar, la búsqueda de clientes en el extranjero es uno de los principales servicios de interés para el sector Fintech.

Distribución de empresas según interés en servicios de PROCOMER



Acciones para mejorar ecosistema Fintech

Principales comentarios se centraron en:

1. **Más opciones de financiamiento:** actuales son muy limitadas y empresas deben ir al extranjero a realizar rondas de levantamiento de capital, por lo que son necesarias más opciones para capital de riesgo, fondos no reembolsables o promover la instalación de más firmas de inversión
2. **Mejoramiento de normativa vigente:** orientada a brindar mayor seguridad jurídica y claridad a las actividades Fintech para todas las partes. Ejemplos:
 - a. **Factoreo:** algunas empresas no ceden las facturas.
 - b. **Claridad en uso de criptodivisas y tecnología blockchain:** a pesar de que no hay una prohibición expresa a estas actividades, se han dado casos en que bancos han preferido cerrar cuentas al identificar estas transacciones (lo cual es una desventaja, ya que cripto y blockchain son de los temas de mayor interés para inversionistas a nivel mundial, por lo que no tener seguridad jurídica en estas actividades no deja bien a CR).
3. **Mayor entendimiento del sector** (CIF vendría a solucionar esto).
4. **Posibilidad de abrir esquema de ZF a estas actividades:** bajo una modalidad más ajustada a sus características, ya que usualmente sus niveles de inversión iniciales no suelen llegar a los requeridos por ley, lo cual limita el ingreso de estas empresas a dicho régimen.
5. **Mejora regulatoria y agilización de trámites.**

Contenido

1. Análisis del mercado internacional de Fintech.
2. Descripción del ecosistema Fintech en Costa Rica.
3. Caracterización de las empresas Fintech en Costa Rica.
4. Conclusiones.

Conclusiones

1. Capacidades empresariales.

1. **Sector con capacidades acordes a tendencias internacionales:** tanto en oferta de **servicios** como uso de **tecnologías y talento humano** capacitado. Inclusive operan en **segmentos innovadores a nivel mundial**, como blockchain, regtech, wealthtech, insurtech y criptodivisas, aunque de manera incipiente. Además, destaca que el principal medio para conseguir clientes sea **mediante una gestión comercial propia**.
2. Lo anterior explica que la **mayoría ya logre exportar** (60%) y que **modelos de negocio** más indicados para recibir ingresos Fintech **se asocien a esquemas SaaS**, lo cual implica una relación constante y de mayor plazo con cliente, en lugar de ventas aisladas.

Conclusiones

2. Ecosistema.

- 1. Ausencia de políticas/regulaciones específicas en Fintech limitan el posicionamiento del país a nivel internacional:** esto puede **limitar el interés para inversionistas Fintech** (aspecto que a su vez disminuye las opciones de financiamiento tanto para creación como escala), **compradores internacionales** o **atracción de IED** en el sector. Este tipo de políticas fueron las que posicionaron a países como Reino Unido o Singapur como hubs Fintech a nivel global.
- 2. Rezago respecto a América Latina en este tipo de políticas:** México, Brasil y Colombia tienen importantes avances en **open banking, cripto y sandbox regulatorios**, los cuales los **posiciona mejor ante inversionistas o compradores internacionales**. El hub de innovación (CIF) es un paso en la dirección correcta, sin embargo no representa un diferenciador significativo, inclusive a nivel de CA (ES, GUA y HON lo tienen).
- 3. Falta de claridad en actividades clave como cripto y blockchain:** inciden en **grandes inversiones a nivel global**, flujos de los que **CR puede quedar excluida** si situación se mantiene. Además, *blockchain* es una tecnología con **aplicaciones cada vez más transversales**, por lo que esta falta de claridad puede **rezagar a otras industrias** frente a compradores internacionales (**videojuegos con NFT's por ejemplo**).

Conclusiones

3. Internacionalización/promoción comercial.

1. Destacan como destinos **potenciales de exportación CA, EEUU y países latinoamericanos como México, Colombia, Brasil, Chile:**
 1. **CA:** ofrece **ecosistemas con más oportunidades de mejora en niveles de bancarización y desarrollo financiero**, lo cual deja espacio para ofrecer soluciones en esta línea (ej: inclusión financiera).
 2. **Latinoamericanas como México, Colombia, Brasil y Chile:** **ecosistemas más desarrollados** y por ende con **mayor adopción Fintech**, lo cual permite **ofrecer productos más especializados**, con la ventaja de que sus ecosistemas están más anuentes a la experimentación de nuevos productos.
 3. **EEUU:** **ecosistema Fintech líder a nivel mundial, grado de adopción Fintech más elevado y garantiza un mercado de gran tamaño**, no obstante representa a los **consumidores más exigentes**.
2. Los **esfuerzos de promoción comercial**, además de promover la exposición del portafolio de servicios, experiencia en cuanto a sectores atendidos, modelos de negocio y demás características del sector, **también deben promocionar las acciones “pro-Fintech”, ya que estas envían un mensaje de que existe un ecosistema Fintech** (promocionar que existe el CIF por ejemplo) y similares.
3. **Promover la generación de alianzas con gobiernos/reguladores internacionales impulsar un aumento del tamaño de mercado para soluciones Fintech de CR:** ecosistemas líderes como RU y Singapur han establecido iniciativas regionales precisamente porque su mercado local es insuficiente. Un aumento del mercado potencial desde CR (ej: a nivel de CA), aumentaría el interés de inversionistas internacionales.

Muchas gracias

info@procomer.com

800-PROCOMER