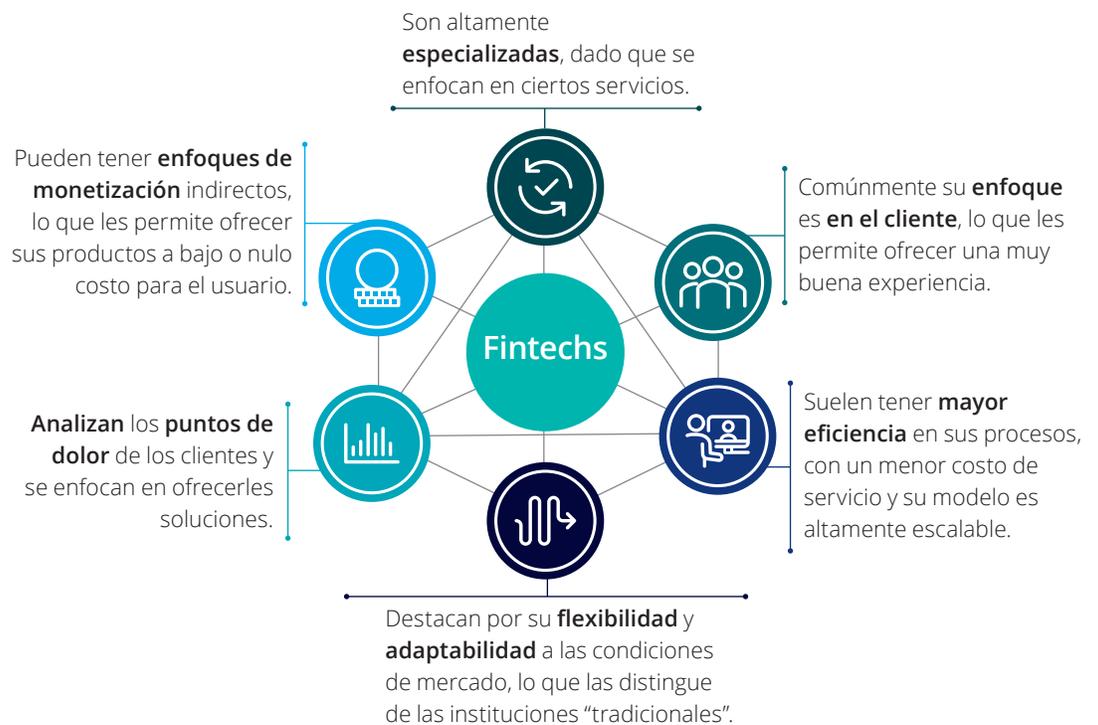




## El rol de las *Fintechs* en M&A

Las *Fintechs* son empresas, normalmente de nueva creación o *startups*, que utilizan los avances tecnológicos recientes para participar en el Mercado de Servicios Financieros Legados, logrando una disrupción en los mismos por medio de la reingeniería a través de la tecnología. Las *Fintechs* pueden ofrecer directamente sus servicios a consumidores finales o habilitar la operación digital de productos o servicios a Bancos y empresas del sector, ya que:



## 5 minutos de M&A

Los puntos anteriores permiten una oferta de **Banca Digital** (*Digital Banking* o Bancos Digitales), la cual habilita servicios inteligentes, altamente tecnológicos, al tiempo que mantienen una estructura de bajo costo. Utiliza canales móviles principalmente para acercar *suites* completas de servicios bancarios y financieros en línea: cuentas, créditos, pagos, inversiones, seguros, tarjetas, y más.

Tanto las *Fintechs* como la oferta de Banca Digital deben estar preparadas para adaptarse a los sistemas ya establecidos, lo cuál puede suceder a través de un **M&A** (puede ser de largo plazo o permanente) o **Joint Venture** (puede ser de mediano o largo plazo). Tanto un *M&A* como un *Joint Venture* permiten acelerar el desarrollo de las instituciones actuales y les abre las puertas a nuevas oportunidades.

De forma general las *Fintechs* aprovechan cuatro oportunidades principales:

01. Menor costo de servicio debido a no tener sistemas heredados.
02. Mejores datos y tecnología aprovechando la inteligencia artificial y los algoritmos de *machine learning*.
03. Arbitraje regulatorio, ya que muchas *Fintechs* no tienen la misma carga regulatoria que los bancos tradicionales.
04. Apalancamiento operativo, dado que los ingresos de las *Fintech* generalmente crecerán mucho más rápido que sus costos.

(Miranda, 2022, p. 6 - 7)

## El dilema del comprador

# M

De acuerdo con el artículo de Deloitte "2022 Banking and Capital Markets M&A Outlook," en los últimos años, las *Fintechs* se han perfilado como una atractiva alternativa de crecimiento, donde la inversión en *Fintechs* en todo el mundo aumentó a USD 36.2 mil millones en el 3T21 (un 153% más que los USD 14.3 mil millones en 3T20). Cabe destacar que el sector *Fintech*, en 2021, fue el que contó con la mayor inversión, dejando al *e-commerce* en segundo lugar. Del mismo modo, las *Fintechs* generaron el mayor número de transacciones en 2021.

# &

Sin embargo, esto nos lleva a un dilema interesante para aquellas instituciones financieras que están considerando comprar una *Fintech*: ¿Cómo estructurar mejor la adquisición e integración de estas empresas de una manera que permita su crecimiento, al tiempo que gestiona de manera efectiva sus riesgos inherentes?

En nuestra experiencia asesorando a clientes en este tipo de transacciones, descubrimos una serie de factores críticos que pueden mejorar significativamente la capacidad de una organización para proteger las fuentes de valor y aprovechar todo el potencial de sus inversiones.

# A

Los factores críticos para la estrategia de integración son: diligencia del producto; talento y alineación cultural; gestión de la fricción operativa; mantener el momentum del crecimiento; y alineación de productos disruptivos respecto a los productos legados.

Teniendo en mente lo anterior, una postura es: que puede ser mejor seguir una estrategia de compañía holding y permitir que cada *Fintech* adquirida continúe por su propio camino hacia el crecimiento.

## Ecosistema *Fintech* en México



En los últimos años, esta industria ha mostrado importantes señales de crecimiento en nuestro país, pasando de 394 startups *Fintech* mexicanas en 2019 a 512 en 2021, con un CAGR de +14%.



En el artículo "*Miranda's Guide to Mex FinTech*", *Miranda Global Research* menciona que México es un país subbancarizado, ya que el efectivo se usa en México para aproximadamente el 86% de todas las transacciones, más del doble de la tasa de la mayoría de los países desarrollados y entre las más altas del mundo.



Es importante notar que la Ley *Fintech* contribuye a la madurez y sofisticación en el mercado *Fintech* mexicano, sin dejar de lado que también da certeza jurídica a los usuarios.



A nivel nacional, existen muchos otros elementos que han impulsado a este sector, entre los que destacamos: 1) la baja inclusión financiera, 2) la alta penetración de los móviles, 3) el gran talento que existe en la región y 4) la falta de inversión que se tuvo por parte de las instituciones para invertir en mejorar los productos y servicios.



El mercado informal de crédito es donde radica una clara oportunidad para las *Fintech* (la relación préstamos a PIB es baja en México, 39% del PIB, en comparación con 216% en los EE. UU.), que, con costos operativos más bajos, deberían ser mejores que los bancos tradicionales para incorporar a los mexicanos de bajos ingresos (Miranda, 2022, p. 5).



Además, hay una "percepción positiva de la contribución de Finanzas Abiertas a los modelos de negocio", ya que el marco regulatorio da acceso a datos de clientes (Finnovista, 2021, p. 41).



Un aspecto que impulsó específicamente el crecimiento *Fintech* en México es que las *Fintechs* han tenido la oportunidad de captar recursos de fondos de inversión, tanto de capital privado como de Venture Capital mexicanos y del exterior (con CAGR de +42%(1), entre 4T19 y 4T21), tomando en cuenta la notoria expansión de las *Fintechs* multinacionales.



En el artículo "*Radar Fintech e Incumbentes*", *Finnovista* menciona que "en términos de inclusión financiera para México la oportunidad de conquistar el mercado no bancarizado continúa siendo grande. La perspectiva para el país es positiva pues se espera que el proyecto de Inclusión Financiera lanzado en 2016 y la Ley *Fintech* de 2018, ganen tracción con la pandemia y faciliten la democratización de la banca" (Finnovista, 2021, p. 53).



En resumen, el sector financiero en México, sigue permitiendo la disrupción de nuevas entidades. En sí, las *Fintechs* comenzaron a llegar tan pronto como el uso de teléfonos inteligentes, la computación en la nube y el uso generalizado del Internet despegaron. Aunado a lo anterior, una nueva Ley *Fintech*, una comunidad empresarial local joven y dinámica, el aumento de las compras en línea tras la pandemia de COVID-19 y el financiamiento de nuevos VCs locales también fueron factores importantes para la disrupción. (Miranda, 2022, p. 6).



Las *Fintechs* tendrán que dar la misma importancia a dos etapas del proceso: a su autorización y al inicio de operaciones. Es aconsejable que se apoyen de un tercero para llevar a cabo una buena presentación del *filing* y obtener de forma ágil la aprobación del regulador.

## Lo que se espera para el 2H de 2022



- Las *Fintechs* buscarán adquirir y retener personal clave a medida que continúa la guerra por el talento. Adicionalmente, el gran reto de las *Fintechs*, de aquí en adelante, será comprobar que en efecto si están ayudando a incrementar la inclusión financiera y no solo están sirviendo a los actuales clientes del sector financiero de forma más eficiente.
- El número de ofertas y volumen de capital colocado ya está disminuyendo, debido al aumento en tasas de la Fed, ante la contingencia de una posible recesión y porque los inversionistas están volviéndose más estrictos en el plan de rentabilidad de las empresas.
- Se espera un mayor número de autorizaciones bajo la Ley *Fintech*, así como una nueva realidad para las *Fintechs* ya autorizadas para operar siendo reguladas.
- También se espera un mayor desarrollo de la Banca Abierta (*Open Banking*), tomando en cuenta las tendencias actuales.

### Contactos:

**Gabriel Gosalvez**  
Líder M&A  
Deloitte Spanish Latinamerica  
M&A Consulting Services  
ggosalvez@deloittemx.com

**Carlos Orta**  
Líder Cumplimiento Regulatorio  
Deloitte Spanish Latinamerica  
corta@deloittemx.com

**Juan Laresgoiti**  
Líder Fintech  
Deloitte Spanish Latinamerica  
jlaresgoiti@deloittemx.com

**Salvador Hernández**  
Servicios Financieros  
Deloitte Spanish Latinamerica  
shernandez@deloittemx.com

Cabe destacar que crecerá la competencia entre las *Fintechs* y las entidades financieras tradicionales, las cuales se han percatado de la importancia de impulsar su desarrollo tecnológico y digital. Las instituciones que no sean capaces de competir, buscarán realizar un M&A para asociarse con una o varias *Fintechs*. Por lo anterior, el crecimiento del ecosistema *Fintech* en México es prometedor.

(1) CAGR del número de ofertas en general, no solo *Fintech*, para VCs en LATAM.

### Fuentes:

01. Miranda Global Research. (2022a). *Miranda's Guide to Mex FinTech*. Miranda Global Research, 5-7. <https://miranda-partners.com/wp-content/uploads/2022/01/Mirandas-Fintech-Report-January-2022.pdf>
02. Finnovista. (2021). Radar *Fintech* e incumbentes . 41-53. <https://www.finnovista.com/radar/fintech-incumbentes-2021/>
03. eLearning Industry. (2019, April 24). *Artificial Intelligence Enhances The Learning Process: How Is That Possible?* [Imagen]. <https://elearningindustry.com/artificial-intelligence-enhances-learning-process-possible>

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad privada de responsabilidad limitada en el Reino Unido, a su red de firmas miembro y sus entidades relacionadas, cada una de ellas como una entidad legal única e independiente. Consulte [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com) para obtener más información sobre nuestra red global de firmas miembro.