



‘FINTECH’, LA REVOLUCIÓN BANCARIA PERMANENTE

por **Jesús Martínez** • Ilustración **Andrés Lozano**

Pagar con el móvil como tarjeta de crédito. Intercambiar divisas en un mercado alternativo al ‘tradicional’ a través de la red. Pedir prestado a otras personas al margen de los bancos... Es la llamada industria ‘fintech’ (financial technology), donde ‘startups’ y compañías tecnológicas aprovechan el potencial de Internet para ofrecer servicios financieros al margen de los proveedores tradicionales. La batalla por conquistar ese nuevo terreno de juego ya ha comenzado y España busca su sitio en el tablero.

Internet ha cambiado las reglas del juego. En todas las industrias, por muy consolidadas y potentes que éstas llegaran a ser. La financiera ha sido una de las que más ha resistido la ola. Su marcado acento tradicional y la dura regulación en su actividad habían conseguido posponer una revolución que está tocando a la puerta. Se conoce con un extranjerismo, *fintech*, pero no es más que lo que ha ocurrido antes en otras actividades: la red reduce costes, desintermedia y permite que nuevos actores, innovadores y más especializados, planten cara a los 'gigantes'.

Empresas que hacen de intermediarias para el intercambio de divisas y que excluyen a la banca tradicional de uno de sus negocios. Otras que ponen en contacto a prestamistas con empresarios o particulares que buscan financiación a menor interés y al margen de los canales habituales. O incluso, quien desarrolla una pasarela de pago para pagar a través del móvil. Son algunos de los casos de *startups* que están protagonizando esa particular revolución

y que están moviendo los cimientos del sector financiero.

¿Por qué surge ahora? Andrés Fontao, cofundador de la empresa Finnovista (que une al sector financiero, los emprendedores y el capital riesgo), señala tres factores fundamentales: el acceso asequible a la tecnología unida a las finanzas tanto para consumidores como para emprendedores; los nuevos hábitos de consumo, cada vez más digitales, y la incapacidad de la banca tradicional para innovar al ritmo que demanda el mercado. "Una *startup* puede poner en marcha un proyecto en tres meses con un servicio específico, cuando un banco puede tardar dos años y necesitar millones de euros más", recuerda.

Pero este terremoto, que ya ha sacudido otras muchas industrias, llega algo más tarde por dos razones que señala François Derbaix, un *business angel* que ha invertido en varias *startups* españolas: la complejidad del sector y el fuerte sistema regulatorio. Ese retraso contrasta con un veloz desarrollo en todo el mundo: de 930 millones de dólares invertidos en empresas del sector en 2008 a casi 3.000 millones en 2013, según un estudio de la consultora Accenture. Este mismo análisis coloca a Reino Unido y Estados Unidos, países que acogen a dos de las capitales financieras

por excelencia, como los principales focos mundiales.

En esta particular batalla, en la que se prevé duplicar esa inversión mundial hasta superar los 6.000 millones de euros en los cuatro próximos años, España sigue haciéndose un hueco. Su papel en el escenario internacional no es relevante, pero sí cuenta con actores de importancia. Finnovista calcula que en este país se movieron entre 13 y 15 millones de dólares en inyecciones de capital a las distintas *startups* que operan.

CAMINO POR RECORRER

A tenor de estos datos, España tiene aún mucho camino por delante. "Estamos muy atrasados por una razón muy sencilla: el tipo de regulación latina, que se basa ▶

"ESTAMOS MUY ATRASADOS POR EL TIPO DE REGULACIÓN LATINA, QUE SE BASA EN QUE LO QUE NO ESTÁ AUTORIZADO, ESTÁ PROHIBIDO", PRECISA FRANÇOIS DERBAIX

LA HISTORIA DETRÁS DE KANTOX

Antoni Ramí está aún en la veintena. Philippe Gelis, en la treintena. Ambos tenían algo en común: trabajaron durante un tiempo en el departamento de Estrategia de la consultora Deloitte. Rodeados de papeles y estudiando muchos casos empresariales, acabaron descubriendo la "opacidad" de las comisiones bancarias en el intercambio de divisas. Entendieron que habría negocio si lograban una solución "simple, transparente y competitiva".

Se centraron en el segmento del intercambio entre pequeñas empresas. Y decidieron construir un *marketplace online*

donde poner en contacto a las empresas que venden con las que compran. Una oferta y una demanda que no siempre casan. ¿Qué hacer en caso de que así suceda? Crear un mercado alternativo propio, para dar acceso a un precio mucho más bajo. En juego estaba un pastel muy específico que mueve, según sus cálculos, unos 80.000 millones de dólares al día (el 2% del PIB español).

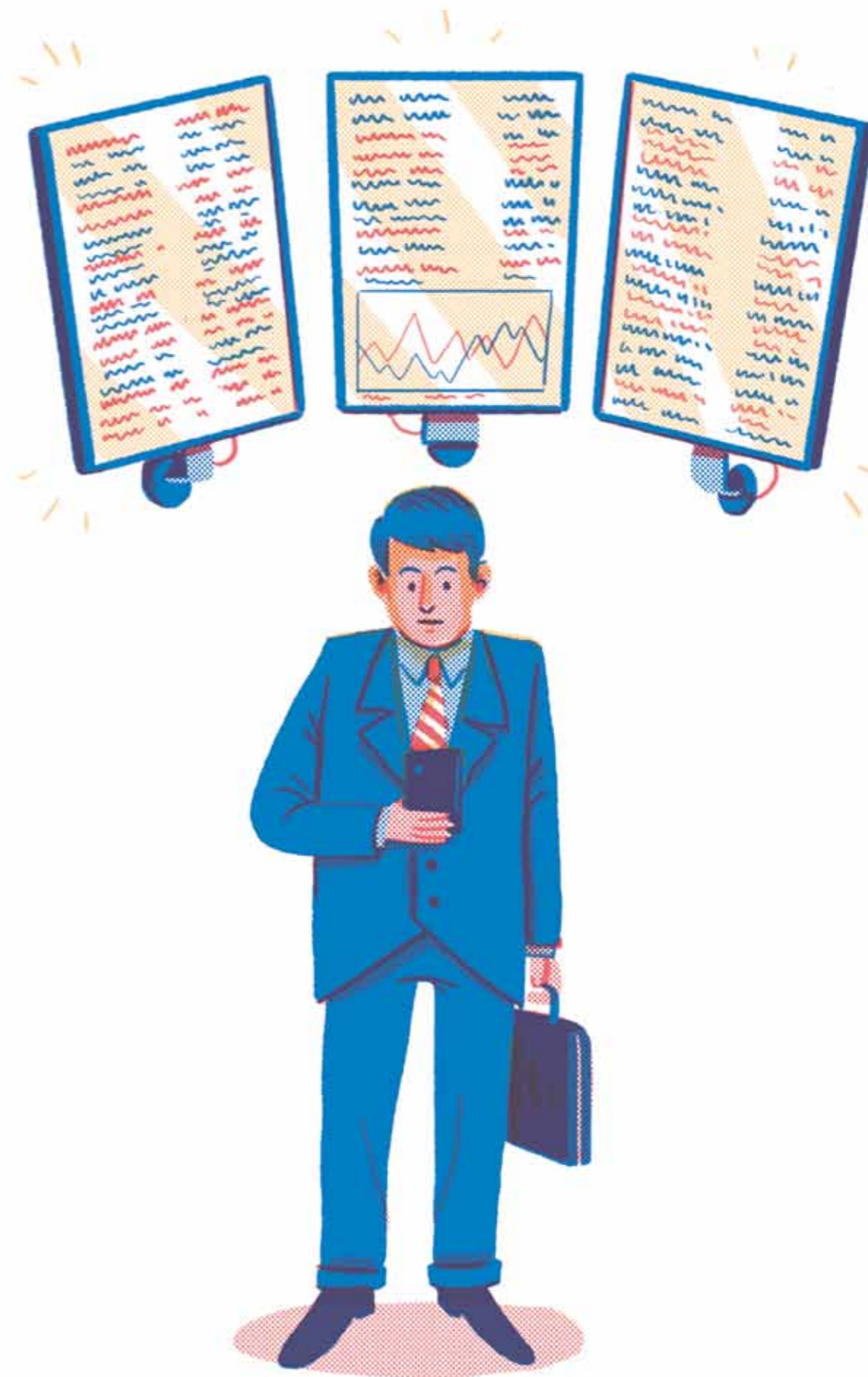
Construyeron el producto y la tecnología, aunque comenzando la andadura desde Londres, una de las plazas fundamentales en este ámbito (aglutina el 40% del sector mundial) y con la regulación

más clara. Y recibieron una primera ronda de financiación de algo más de 200.000 dólares de varios *business angels*, que se sumó a otras dos de 1,3 millones, con la participación del fondo español Cabiedes & Partners, y de 8,4 millones con grandes inversores como Partech Ventures. En este tiempo ha conseguido multiplicar por seis sus clientes y por 24 el volumen de dinero intercambiado.

En su segmento particular, el de las divisas no especulativas sólo para pymes, casi no tiene competencia con otras *startups*. Pero sí con la banca. Su relación con las entidades minoristas es más difícil.

"Competimos y a ellos les cuesta mucho retener a sus clientes... poco pueden hacer", explica Gelis. En cambio, con las entidades corporativas, hay mayor fluidez. Pone como ejemplo a Estados Unidos donde grandes bancos prestan dinero a *startups* tecnológicas y relacionadas con los préstamos entre particulares.

Su evolución es una de las mejores de estos nuevos actores. Sobre el futuro, Gelis se muestra cauto. En el medio plazo está la cotización en bolsa, pero "queda mucho trabajo por delante". Lo único que sí tiene claro es que su pretensión es hacer algo "grande, fuerte e independiente".





► en que lo que no está autorizado, está prohibido”, precisa Derbaix. Al contrario que en Londres, donde el camino recorrido es mucho mayor. Sin embargo, están surgiendo un ejército de pequeñas *startups* que atacan a pequeños nichos de negocio de la banca tradicional y los explotan con estructuras de costes menos pesadas y mayor eficiencia.

La catalana Kantox vio una oportunidad hace tres años en el intercambio de divisas. En 2012 ya contaban con 100 clientes y 18,4 millones de euros movidos en operaciones. Este año esperan superar los 740 millones de euros. Por su parte Comunitae, fundada en 2008, prevé multiplicar por cuatro su actividad en 2014 y gestionar 7 millones de euros en préstamos entre particulares. O, incluso, Peertransfer, cuyo fundador, de origen español, descubrió una oportunidad

en las transferencias internacionales. Hoy sus clientes son más de 400 universidades de Estados Unidos, Canadá, Australia y Reino Unido, donde estudiantes extranjeros se ahorran importantes costes en el pago de matrículas.

EL MOVIMIENTO DE LA BANCA

Los proyectos españoles no son aún muy numerosos. Pero son una muestra de lo que puede suceder en el próximo lustro. Y prueba de la potencia de este sector es el movimiento que ha iniciado la banca tradicional en España. Las dos principales entidades del país han decidido aproximarse, aunque aún con ciertas reticencias. Lo hacen con sendos fondos de inversión que pretenden invertir en *startups* del sector *fintech* durante los próximos años. BBVA inició su andadura

hace un año, pero colocando su centro de operaciones en Silicon Valley. Y Santander lo presentó hace unos meses y lo ubicó en Londres.

Ambos fondos están dotados con 100 millones de euros. ¿Para adquirir la innovación, en vez de desarrollarla desde dentro, con más costes? “No. No son adquisiciones de talento o innovaciones; ellos están testeando, algo que se pueden permitir por su posición”, precisa Fontao. Según él, están aún manteniendo distancia, para gestionar un riesgo evidente: matar a la innovación si compran *startups* sin entender cómo gestionar cambios que implican esta revolución.

Por ahora, poco se ha sabido sobre esos acercamientos de la banca tradicional. La compra de la plataforma de banca *online* norteamericana Simple por parte de

LAS DOS PRINCIPALES ENTIDADES DEL PAÍS HAN CREADO FONDOS DE INVERSIÓN PARA INVERTIR EN ‘STARTUPS FINTECH’ DURANTE LOS PRÓXIMOS AÑOS

BBVA, con un desembolso de 85 millones de euros, es uno de los movimientos más destacados. Pero también ha habido inversiones destacadas en cuanto a pagos móviles. Si el banco presidido por Francisco González invertía en la empresa SumUp, similar al norteamericano Square y que permite utilizar el *smartphone* como método de pago, Santander entraba en el accionariado de iZettle, otro actor de este segmento.

Aunque los movimientos siguen siendo tímidos, existe conciencia de cuál es el futuro y el camino. Así lo cree Philippe Gelis, cofundador de una de las *startups* más destacadas del sector en España, Kantox. Reconoce que dentro de la banca, hay una mayoría que son “suficientemente inteligentes como para darse cuenta de lo que ocurre y no querer acabar como el sector aéreo o el de la música...”. Según él, pelear a muerte contra Internet te asegura la derrota. “Todavía están mirando en el sector, sin haber movido muchas fichas”, recuerda.

LA MADURACIÓN Y EL FUTURO

El reto que tiene el sector tradicional, tanto en España como en el resto de países, es muy importante. No en vano, no resulta sencillo ser competitivo ante *startups* hiperespecializadas en nichos verticales de mercado y con estructuras mucho más reducidas para innovar. Derbaix señala dos dificultades: los costes y su negocio. La primera tiene que ver con el esfuerzo que han hecho los grandes del sector para lograr una posición dominante con “estructuras con elevados costes y poco competitivas”. La segunda es la que se relaciona con su negocio de comisiones. “Gran parte de ese negocio tiene poca transparencia; las *startups* son más transparentes... Si la banca actuara, estaría reduciendo su propio margen”, explica.

Para muestra de la competencia que implica esta nueva generación de empresas se encuentra el caso de Kantox. El de las divisas es de los pocos mercados en los que quien vende, el *broker*, “no tiene ninguna obligación de mencionarte cuánto te cobra”. Ante esa realidad, Philippe Gelis y su equipo entendieron que había un hueco de mercado. Ejercen de intermediarios (o incluso de mercado alternativo) entre quien vende divisas y quien las compra, con comisiones mucho más reducidas que las tradicionales. “Cobramos entre el 0,09% y el 2,5%, una tarifa que es de 2 a 8 veces más baja que la tradicional”, explica.

Es evidente que las reglas han cambiado de facto, aunque no sobre el papel. Como ha ocurrido con otros sectores como el del transporte o los alojamientos, existen vacíos legales para empresas que deciden aprovechar el potencial tecnológico y que tendrán que ser resueltos. Sin embargo, todo apunta hacia una reinversión de la banca y un terreno de juego distinto, donde convivan colosos tradicionales con pequeños enormemente especializados. Andrés Fontao espera que haya grandes entidades que se limiten sólo “a ser *utilities* moviendo dinero para sus clientes” y otros que sí tomen una participación más activa en esta particular revolución tecnológica y acaben incorporando las innovaciones planteadas por las nuevas compañías.

Queda aún mucho por dilucidar. El de la banca es un sector cuya revolución tecnológica estaba pendiente. En el presente, sus primeros efectos ya se están percibiendo. Aún está ver cómo quedará tras la sacudida y quién se mantendrá en pie.

LOS ACTORES FINANCIEROS ALTERNATIVOS A NIVEL MUNDIAL

La irrupción ya se está produciendo. El terreno de la banca tradicional ha incorporado a otros jugadores que explotan una parte, aún pequeña, del pastel del sector financiero. Estos son algunos de los más destacados en la escena tradicional:

- Préstamos p2p. Son los créditos entre particulares (y, ahora, también entre empresas). Firmas que ponen en contacto a personas que quieren invertir su dinero para prestar a otros que necesitan fondos. Hay dos grandes en el mundo. Una norteamericana, Lending Club, cuyos ingresos netos en 2013 rozaron los 100 millones de dólares (73 millones de euros) y sus beneficios superaron los 7 millones. Desde su fundación, en 2006, ha recibido casi 400 millones de dólares (295 millones de euros) en varias rondas de financiación. La otra es británica: Zopa. Arrancó en 2005 y en 2013 prestó 180 millones de libras (227 millones de euros).

- Pagos móviles. Se trata de compañías que explotan el teléfono móvil como nueva ‘tarjeta bancaria’ en las compras físicas. Square, iniciada por uno de los fundadores de Twitter, Jack Dorsey, es uno de los actores fundamentales. Su crecimiento ha sido muy significativo, pues espera procesar cerca de 30.000 millones de dólares este año. Pero también han crecido sus pérdidas, que ascendieron a unos 100 millones de dólares (73 millones de euros). A la norteamericana se han unido otras experiencias europeas como SumUp o iZettle.

- Pasarelas de pago. Paypal es uno de los más veteranos. Llegó mucho antes de esta irrupción de ‘startups’. Es propiedad de Ebay, una de las potencias del comercio electrónico mundial. Cuenta con 150 millones de clientes en todo el mundo y sólo en el segundo trimestre de este año alcanzó los 1.900 millones de dólares de ingresos (un 30% de crecimiento). Hay otros competidores como Stripe, aunque sus cifras están aún muy por debajo.
- Transferencias financieras o cambios de divisas. El caso de Kantox en España y Europa no es el único. TransferWise, fundada en Reino Unido, ha procesado en torno a 1.000 millones de libras en el último año. Se unen otros actores como la norteamericana-española Peertransfer.

¿GOOGLE SERÁ TU PRÓXIMO BANCO?

El nuevo horizonte que dibuja Internet en el sector financiero aún necesita despejarse. Muy pocos se atreven a señalar cómo estará dentro de cinco años.

Hay quien ve ese horizonte escrito con los nombres de Google, Apple o Amazon. “Son los mejor posicionados ante una banca tradicional que ya ha muerto”, sentencia François Derbaix. Una

opinión similar a la de Andrés Fontao, quien recuerda la frase que el presidente de un banco español pronunció en la burbuja puntocom: “No somos un banco, somos una empresa tecnológica que hacemos banca”.

Amazon y Apple ya dan sus primeros pasos, aterrizando en el territorio de pagos móviles. La primera ha lanzado un adaptador

para convertir el ‘smartphone’ en un lector de tarjetas, con unas comisiones más bajas. Los de Cupertino han arrancado con Apple Pay, que a través de la tecnología inalámbrica ‘NFC’, convierte a sus más de 200 millones de dispositivos activos hoy en billeteros digitales.

Pese a todo, hay quien es más cauto. El cofundador de Kantox

cree que es un error pretender que estas grandes compañías se conviertan en bancos. “Ofrecer pagos ‘online’, no es ser un banco”, advierte. Sí lo es acumular depósitos para prestar. Un negocio de pasivo que, según él, no merece la pena a esas firmas. “No los veo convirtiéndose en bancos, pero sí ofreciendo servicios financieros ‘online’ más simples”.