



PERSPECTIVAS DE DESARROLLO:

Las ventajas y barreras que presenta Chile para atraer a las fintech extranjeras

¿Chile podría convertirse en un hub fintech para Latinoamérica? Los expertos estiman que están dadas las condiciones para ello, con un marco regulatorio estable y una positiva percepción del mercado por parte de las compañías internacionales.

MARTA SÁNCHEZ L.
 y ANA MARÍA PEREIRA B.

En un país con un mercado relativamente pequeño en comparación con los vecinos latinoamericanos, la posibilidad de ser una puerta de entrada al resto de la región representa una gran oportunidad de desarrollo para diversos sectores económicos, entre ellos, las finanzas digitales. Es por eso que la idea de convertir a Chile en el hub fintech de Latinoamérica siempre está presente a la hora de hablar de las perspectivas del rubro.

Para ello, un primer paso lógico es constatar cuán atractivo puede ser el mercado nacional para las fintech extranjeras. Y las cifras se ven positivas: si en 2023 habla 78 de estas compañías internacionales (20,6% del total), este año llegan a 137, es decir, el 28,2% de las 485 existentes, según el último Fintech Radar Chile, elaborado por Finnovista y el BID. Este detalla que dichas empresas están principalmente en el segmento de Pagos y Remesas (con 45 de las 100 existentes), impulsadas por ventajas competitivas en las actividades de plataformas de pago, agregadores, remesas y pagos transfronterizos. Otros segmentos atractivos son Finanzas Abiertas e Infraestructura Tecnológica para bancos y fintech.

extranjeras llegan al país", afirma Jazmín Jorquera, vicepresidenta de Fintech Chile. "Sumado al contexto regulatorio y al desarrollo del mercado, nos va a permitir expandirnos y consolidarnos como un hub fintech en la región", agrega.

Para Germán Cerrato, gerente general para Chile de la fintech argentina PVS, el país destaca por ser proemprendimiento y tener procesos regulatorios claros. "Esto, junto con un consumidor local que aún tiene margen para adoptar nuevas tecnologías, presenta una oportunidad única para las fintech que buscan innovar y crecer en este mercado".

Marco legal

En general, los actores de la industria destacan que uno de los atractivos de Chile es el marco regulatorio que se ha ido conformando con la Ley Fintech, en un "camino correcto para posicionarnos como un referente fintech para Latinoamérica. Chile cuenta con una infraestructura tecnológica y financiera avanzada, un marco regulatorio moderno, ejemplifi-

LA EXISTENCIA DE UN ENTORNO COMPETITIVO Y DESAFIANTE

es uno de las mayores barreras percibidas por las empresas foráneas para entrar a Chile.

cado por la Ley Fintech, y un enfoque colaborativo entre reguladores y el mercado", subraya Claudia Sotelo, jefa del Centro de Innovación Financiera de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).

A ello se agregan las nuevas normativas en áreas como datos personales y ciberseguridad, que complementan el campo de juego de las fintech.

Jorquera añade que la Ley Fintech puso a Chile en la vanguardia y "nos ha permitido entregar certezas y reglas claras a las firmas extranjeras, disminuyendo la incertidumbre a la hora de emprender o desarrollar una empresa en nuestro territorio".

Desde su experiencia con PVS, Cerrato afirma que el mercado local "presenta una fuerte competencia en productos tradicionales como tarjetas de crédito y débito, creando un entorno desafiante, especialmente en términos de tarifas". No obstante, dice, "el verdadero potencial" radica en identificar nichos específicos donde diferenciarse y ofrecer soluciones innovadoras.

Más facilidades

De acuerdo con el Radar Fintech, este año las empresas extranjeras perciben una mayor facilidad de entrada respecto de 2023. "La percepción general sobre las dificultades para internacionalizarse en el mercado chileno ha disminuido, salvo la percepción de la competencia, que ahora

se considera la principal barrera para internacionalizarse en Chile", dice Fontao.

Específicamente, el número y el nivel de agresividad de los competidores es la barrera que más se ha acentuado.

Juan Andrés Bravo, experto en medios de pago, divide las barreras de entrada en tres ámbitos: regulación y competencia; adaptación, cultura y tecnología; y acceso a capital y financiamiento.

En el primer aspecto, estima que la introducción de nuevas normativas, fallos y sentencias ha creado un entorno que empuja a las empresas a fortalecer sus propuestas de valor.

En segundo lugar, destaca la necesidad de que las fintech internacionales se adapten cultural y tecnológicamente, lo que "va más allá de la simple localización de productos; requiere una comprensión profunda de las normas culturales y los comportamientos específicos de los consumidores". Así, podrán cumplir con las expectativas tecnológicas del mercado y resonar con los valores y necesidades locales, "facilitando una mejor aceptación y adopción de los servicios ofrecidos", afirma.

Finalmente, el acceso a capital y financiamiento es uno de los mayores desafíos para las fintech foráneas, "especialmente cuando las condiciones del mercado local no alinean bien con sus modelos de negocio", y cuando las empresas necesitan recursos para escalar y expandirse. "A menudo, las fintech se enfrentan a barreras significativas debido a regulaciones financieras locales estrictas, diferencias en las condiciones de fondeo y limitaciones en las tasas de interés que pueden cobrar", puntualiza.

Las razones

El mismo estudio concluye que el principal motivo para ingresar a Chile es el "alto potencial de crecimiento del mercado", con un 62,2%, seguido por la "existencia de un ecosistema fintech vibrante y colaborativo" (16,2%). El resto de las razones no suman 25% (ver infografía).

Andrés Fontao, cofundador de Finnovista & CEO de Finnosummit, explica que, "comparado con Colombia y México, Chile ofrece un entorno intermedio para la internacionalización de fintech extranjeras en el país: menos saturado que México, pero con desafíos menos significativos que los que se encuentran en Colombia".

De hecho, en Colombia el potencial de crecimiento del mercado también es el principal motor para el ingreso extranjero (51,7%), aunque seguido más de cerca por la existencia de necesidades financieras insatisfechas (15%) y las oportunidades de asociación con empresas locales (13,3%). En cambio, en México los mayores atractivos son el tamaño del mercado (77,9%) y la rapidez de adopción (26%), mostrando una ventaja más estructural frente a otras naciones de la región.

"Chile es un país pequeño, pero actúa como un sandbox, es decir, una caja de experimentación en Latinoamérica, lo que se transforma en una gran ventaja y una de las razones por las que empresas

