

**EL SECTOR FINTECH:
PRESENCIA EN ESPAÑA Y EN GALICIA**

EL SECTOR FINTECH: PRESENCIA EN ESPAÑA Y EN GALICIA

LUÍS A. OTERO GONZÁLEZ, PABLO DURÁN SANTOMIL Y
LUIS IGNACIO RODRÍGUEZ GIL
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA FINANCEIRA E
CONTABILIDADE DA UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE
COMPOSTELA Y FORO ECONÓMICO DE GALICIA

En este análisis se aborda la transformación que está experimentando el sector financiero con la aparición de las empresas fintech. En este sentido, se describen los modelos de negocio de las principales actividades. También se analiza la importante transformación digital que ha acometido la banca tradicional. A partir del radar de Finnovating se identifican todas las empresas españolas que operan en España y en Galicia. Finalmente, se aborda la regulación que ha permitido su expansión en los principales Hubs internacionales.

DIGITALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS: FINTECH

El 9 de enero de 1995 Bill Gates en el diario American Banker dijo una frase famosa “banks are dinosaurs, they can be bypassed”, es decir, los bancos son dinosaurios y pueden ser suplantados. Esta frase es cada vez más cierta con la introducción de nuevas tecnologías (inteligencia artificial, big data, blockchain, cloud, etc.) que están transformando la banca tradicional hacia una banca digital, al mismo tiempo que han posibilitado la entrada de nuevos competidores (neobancos, challenger banks, etc.).

El término Fintech (Financial Technology), tecnofinanzas o tecnologías financieras designa aquellas actividades financieras que recurren a las nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia en los servicios financieros (Funcas y KPMG, 2017), es decir, recurre a la innovación tecnológica aplicada a los servicios financieros (diccionario digital de la Asociación Española de Banca). En concreto, las empresas fintech prestan un servicio on-line de modo que pueden acceder a una base amplia de clientes sin la necesidad de disponer de una red comercial física como la banca tradicional.

Los modelos de negocio fintech permiten obtener importantes ahorros en costes y, en muchos casos, un servicio de alta calidad y más personalizado (Rubini, 2017). Al mismo tiempo que surgen nuevas empresas fintech, la banca tradicional también está acometiendo su transformación digital, que ofrece oportunidades tanto en el ámbito del front office -satisfacción de las necesidades del cliente-, como en el del back office- mejoras de eficiencia para optimizar el servicio y la calidad ofrecida a los usuarios (Asociación Española de Banca, sf). Los avances fintech están transformando el panorama económico y financiero: ofrecen una amplia gama de oportunidades, a la vez que incrementan los riesgos (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, 2018). Por el lado de las oportunidades los avances fintech pueden respaldar el crecimiento reduciendo los costes y la asimetría de información

e incrementando la eficiencia y la competencia. Tienen, por tanto, la capacidad de mitigar fallos en el mercado y contribuir a mejorar la asignación de riesgos. También tiene el potencial de reducción de la pobreza fortaleciendo el desarrollo y la inclusión (acceso a los servicios financieros) en el sector financiero en especial en poblaciones desatendidas (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, 2018). Pero

pueden también generar riesgos para los consumidores y los inversores y, en términos más generales, para la estabilidad y la integridad financieras (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, 2018).

MODELOS DE NEGOCIO FINTECH

Para Rubini (2017) se identifican principalmente seis modelos de negocio: pagos, gestión de patrimonio, crowdfunding, lending, mercado de capitales y servicios de seguros. No obstante, en el caso concreto de las Fintech, según el informe Funcas-KPMG (2017) las empresas pueden clasificarse de modos muy diversos y en el caso de la Asociación Española de Fintech e Insurtech se agrupan en 13 categorías: asesoramiento financiero y gestión patrimonial, finanzas personales, financiación alternativa (Préstamos sin garantía, crowdfunding y crowdlending), crowdfunding y crowdlending de activos, servicios transaccionales/divisas, medios de pago, infraestructura financiera, criptodivisas y blockchain, insurtech, identificación on-line de clientes, Big Data y Neobancos o challenger banks. A continuación, abordaremos las principales categorías fintech y sus modelos de negocio.

Neobancos y Bancos Challenger

Los Neobancos son empresas que proporcionan una versión mejorada de un banco tradicional pero que operan sin licencia bancaria. Carecen de red física y operan a través de web y aplicaciones móviles para proporcionar a sus clientes servicios bancarios. En general permiten hacer todo tipo de transacciones típica-

“LOS MODELOS DE NEGOCIO FINTECH PERMITEN OBTENER IMPORTANTES AHORROS EN COSTES”

mente bancarias pero en algunos casos también ofertan crowdfunding, préstamos entre pares (P2P) o criptodivisas. Estos bancos tienen como ventaja la reducción de costes pero al no poseer licencia bancaria tienen que trabajar con un banco asociado. Algunos ejemplos de estos bancos son Moven, Simple o Gobank.

Los bancos challenger ofrecen servicios low cost. Se trata de un nuevo tipo de banco que ofrece un servicio de calidad a bajo precio a través de banca on-line y banca móvil. Según KPMG (2016) los bancos challenger en el año 2016 ofrecieron financiación en condiciones más competitivas que la banca tradicional, superaron en rentabilidad a los 5 bancos principales y crecieron en volumen de crédito prestado; frente a la caída experimentada en el sector convencional. También es preciso destacar la aparición entre 2015 y 2016 de nuevos challengers como Atom, Fidor, Monzo o Starling. Entre otros destacan Abacus, Aldermore Bank centrado en PYMES o Amaiz que trata de permitir la gestión de diferentes cuentas en diferentes bancos.

En general, esta nueva generación de bancos se caracteriza por ofrecer una oferta especializada y adaptada al cliente a unos precios muy competitivos debido a que son 100% digitales. Además, la tecnología sobre la que están creados reduce mucho los costes de gestión y es muy flexible para incorporar la prestación de nuevos servicios. Otro aspecto importante es la facilidad con la que los clientes pueden operar y tener una cuenta abierta o acceder a financiación. En general, tanto neobancos como challenger banks

ya empiezan a ser competencia directa de la banca española, destacando N26 y Revolut que ya operan a escala global y que han empezado recientemente en España, pero ya disponen de cierta base de clientes, como es el caso de Revolut con 90.000. Entre sus fortalezas destaca la rapidez para abrir una cuenta (1 minuto aproximadamente), la posibilidad de operar en múltiples divisas sin comisión, transferencias en divisas sin comisiones a tipo real o las huchas virtuales de redondeo. Bnext o 2Getherglobal son neobancos españoles que empiezan su andadura y que incrementarán la competencia en el sector bancario.

Medios de pago

En el ámbito de los medios de pago han aparecido empresas que ofrecen la posibilidad de hacer transferencias on-line, principalmente a través del uso del móvil a través de diferentes Apps. Según, Rubini (2017), las transferencias realizadas a través del móvil crecieron más de un 52%. Otra alternativa que ha surgido recientemente es la posibilidad de utilizar criptomonedas para hacer transacciones directas sin la necesidad de que opere un banco en el proceso. Por otra parte, los pagos P2P se hacen directamente entre ordenante y receptor en plataformas seguras que generalmente aplican costes más reducidos. Entre los principales operadores destacan Transferwise, que es un operador P2P (peer-to-peer) que no reenvía directamente el dinero al remitente, sino que aplica un algoritmo que permite compensar las posiciones dentro de cada divisa, así como disponer de tarjetas de débito que posibilitan 28 divisas en cada cuenta.

Otros importantes operadores son Viber, PayPal, Azimo or Worldremitt. Asimismo, es posible realizar pagos a través de redes sociales como pueden ser Facebook, Twitter o Wechat. También se pueden efectuar pagos de Facebook a través de Transferwise, o AxisBank a través de WhatsApp. De hecho, Facebook tiene la opción de pagos sin coste a través de la tarjeta de débito. Por otra parte, la tecnología de pagos a través de móvil también se está extendiendo, siendo las aplicaciones más usadas Alyphay, M-pesa, Google Wallet, Apple Pay y Samsung Pay. El negocio de pagos y transferencias seguirá creciendo de forma importante en un mundo globalizado, si bien estas tecnologías acapararán una cuota de mercado cada vez mayor, debido a los bajos costes de transacción, la accesibilidad, seguridad y la vinculación a redes sociales de uso masivo.

Digital Lending

La actividad crediticia constituye el negocio fundamental de los bancos en el que también se han posicionado las Fintech, proporcionando la posibilidad de hacer préstamos directos, sin intermediarios (P2P lending). Las aplicaciones de digital lending permiten que el prestatario reciba un préstamo sin acudir a una oficina física, presentando la documentación que se requiere on-line, automatizando tareas que tradicionalmente se hacen manualmente, aumentando el proceso de transmisión de información y mejorando la precisión (Goodman, 2016). Además, estas plataformas analizan la información y la comparan con bases de datos de empleo,

registros de propiedad, estado civil y usan algoritmos para comprobar sus movimientos bancarios y capacidad de devolución de deuda. En el proceso P2P los contratos se hacen entre prestamistas y prestatarios y no con la plataforma, de modo que esta sirve para recibir información, analizar el riesgo y establecer las condiciones en las que debe realizarse, a cambio de una comisión. Para evaluar el riesgo utilizan información no tradicional como son las transacciones en Amazon o E-Bay, datos de redes sociales, etc. Además, suelen recomendar la diversificación del riesgo en varias operaciones (FSB, 2017). En caso de impago, las plataformas suelen colaborar en las tareas de recuperación del préstamo y en ocasiones diseñan mecanismos de cobertura del riesgo de impago.

De acuerdo con Lee y Shin (2018), las Fintechs pueden ofrecer mejores tipos de interés y un servicio de mayor calidad. Prosper, Lendingrobot, Lufax, Funding Circle, Lendingclub y Zopa son ejemplos de P2P lending. De acuerdo con la American Bankers Association (2018) en el año 2015 el préstamo digital representaba sólo el 3% del crédito al consumo y el 5% en el sector de pequeñas empresas. No obstante, según Autonomous Research la cuota de mercado se incrementará hasta un 10% en el horizonte del 2020.

Crowdfunding and crowdfinvesting¹

La industria del crowdfunding ha experimentado un gran auge en los últimos años, y según el Banco Mundial se espera que alcance los 96.000 mil mi-

1- Véase <https://www.universocrowdfunding.com/informe-anual-crowdfunding-espana-2017/>

llones americanos de dólares en 2020 (Banco Mundial, 2013). El crowdfunding ayuda a captar dinero de otras personas con diferentes finalidades. La tecnología permite captar pequeñas cantidades, bien con ánimo de lucro o bien de forma altruista, diferenciándose entre diferentes tipos de crowdfunding: donación, recompensa, préstamo y capital. Según Kirby y Worner (2014), el crowdfunding basado en recompensas y en donaciones puede denominarse «crowdfunding comunitario», empleándose el término crowdfunding investing para describir la recaudación de fondos de deuda u valores de capital (acciones, participaciones, etc.). Así ciertas modalidades ofrecen una recompensa (artículos pre-venta de una compañía, algún obsequio como camiseta, discos, etc.), pero en otras ocasiones simplemente el objetivo es ayudar a desarrollar un proyecto a través de una donación. El crowdinvesting, por el contrario, tiene por objeto la financiación de un proyecto y la participación en los posibles beneficios futuros. En España según el estudio realizado por la consultora Universo Crowdfunding, en colaboración con la Universidad Complutense de Madrid recaudó en España más de 100 millones de euros en 2016, siendo el crowdlending o crowdfunding de préstamos la modalidad líder del sector.

Wealth Management (Robo advisors)

La gestión de patrimonios integra la oferta de productos y servicios financieros, la gestión de carteras y la planificación financiera. Los roboadvisor son un tipo de asesores que proporcionan un servicio de gestión de carteras basado en la web donde prácticamente

no intervienen personas. Estas características lo hacen especialmente atractivo porque no es necesario disponer de un elevado patrimonio. Los algoritmos en los que se basan los roboadvisors permiten prestar servicios muy personalizados. En general, configuran una cartera que se ajusta periódicamente en función de las condiciones del mercado, cobrando una comisión por gestión.

Según Rohner y Uhl (2018) los roboadvisors permiten implementar inversiones pasivas muy eficientes, porque utilizan fundamentalmente ETF (Exchange Trade Funds) y evitan sesgos de comportamiento. El coste anual estimado de ahorro respecto a soluciones tradicionales se estima en un 4,4% anual. Además, permiten un mayor nivel de customización y adaptación a las preferencias de los clientes, construyendo carteras más ajustadas a cada perfil. En general las estrategias en las que se implementan son pasivas debido a que en general una estrategia activa suele ser más cara y en un porcentaje elevado no supera al valor del índice de referencia una vez considerados los costes de gestión. Al igual que ocurre con otras Fintech, los roboadvisors ya constituyen y constituirán una parte importante del asesoramiento financiero y será integrado en los bancos tradicionales y en las principales gestoras de fondos de inversión. Entre las empresas que se incluyen destacamos Vanguard, Betterment, Personal Capital and Wealthfront. En España también ha surgido un número importante de empresas en el ámbito del Wealth management, destacando Finanbest, Indexa Capital, Finizens, Accurate, ETFmatic o T-advisor.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA BANCA

El ecosistema Fintech está constituido según Diemers et al. (2015) por emprendedores, gobiernos e instituciones financieras. Rubini (2017) identifica cinco elementos principales que conforman el ecosistema fintech: startups o emprendedores que ponen en marcha empresas innovadoras, desarrolladores de tecnología lo que es un elemento

fundamental para el desarrollo del sector FinTech. (Big Data, Cloud Computing, Blockchain, Algoritmos, etc.), gobiernos ya que establecen las normas en las que deben actuar las empresas Fintech, clientes, y finalmente, instituciones tradicionales, que han pasado de ver a las empresas startups como competidoras a colaboradoras. El desarrollo de un entorno Fintech precisa de varios elementos esenciales (Diemers et al., 2015): Un entorno de negocio fa-

vorable con equipamiento y tecnología, así como la disponibilidad de personal especializado. Un gobierno que apoya su desarrollo a través de la regulación del negocio. Acceso a fuentes de finan-

ciación que se implican en el desarrollo de start-ups, tales como capital riesgo, ayudas públicas, incubadoras y aceleradoras. Finalmente, un importante know-how en el ámbito financiero.

En el informe titulado The disruption of banking que publicó en el año 2015 The Economist² se encuestaron a ejecutivos de la industria bancaria y de empresas fintech. Los resultados muestran que 9 de cada 10 ejecutivos bancarios afirmaron que las Fintechs tendrán un impacto significativo en el futuro inmediato de la industria bancaria; y más de la mitad que los bancos están aún ignorando el reto que supone esta disrupción. El informe también muestra razones por las que la banca y las Fintech además de competir pueden colaborar dadas las fortalezas de ambas partes. Las fortalezas de banca tradicional giran en torno a la reputación, la lealtad del cliente, la base de clientes y la experiencia en la gestión del riesgo; mientras que las nuevas empresas Fintech tienen una especialización en una gama limitada de productos, menor presión regulatoria, y una mayor agilidad y velocidad en el mercado y capacidad para innovar.

En España, la banca tradicional ya ha recorrido un importante camino en cuanto a digitalización, pero también es cierto que todavía queda un importante trabajo por hacer. En este sentido, atendiendo al indicador SmarTec Index (analiza la madurez tecnológica de grandes organizaciones) elaborado por Kyocera Document Solutions³, se observa que

“LA DIGITALIZACIÓN CONTRIBUYE A LA GENERACIÓN DE VALOR EN LA ECONOMÍA”

2- Véase https://eiuperspectives.economist.com/sites/default/files/EIU-The%20disruption%20of%20banking_PDF_0.pdf

3- Véase https://www.kyoceradocumentsolutions.es/index/about_us/noticias/noticias_details.L3B-yaW50ZXJfbXVsdGlmdW5jdGlvbmFscy9uZXdzLzlwMTgvdGFfdHJhbnNmb3JtYWw24w.html

el nivel de madurez digital en España se sitúa en el 55%. Si se desglosa por sectores analizados los resultados son Administración Pública (54%), Distribución (60%), Industria (54%), Sanidad (52%), Servicios (47%), y Banca y Seguros (63%). Tal y como se puede observar el sector financiero lidera el grado de digitalización. Como se puede deducir de estos datos, la digitalización en la banca todavía tiene un gran recorrido en nuestro país. En este sentido y atendiendo al uso, los datos del INE (2018) sobre porcentaje de usuarios de Internet (personas de 16 a 74 años) que en los últimos 3 meses (año 2018) han realizado alguna actividad en banca electrónica ha sido del 58,5% (mujeres) y 54,5% (hombres). Los países europeos con un mayor porcentaje son Noruega con un 96%, Islandia con un 95% y Holanda y Finlandia con un 94%.

Existe un consenso generalizado de que la digitalización contribuye a la generación de valor. A nivel general y si nos comparamos con economías más avanzadas, por ejemplo, con Estados Unidos, en esta economía la digitalización ha contribuido a mejorar el valor añadido de su economía casi siete veces más de lo que lo ha hecho en España (Minsait, 2018). A nivel europeo, la Comisión Europea, dentro de su informe Agenda Digital para Europa⁴, elabora el Digital Economy and Society Index (DESI)⁵ que mide el progreso en el ámbito digital analizando cinco áreas (conectividad, capital humano, uso de servicios de internet, integración de la tecnología digital y servicios públicos digitales). Espa-

ña ocupa el puesto número 10 de los 28 Estados miembros de la UE en el Índice DESI de 2018. En 2017, Irlanda y España fueron las que más progresaron (cerca de 5 puntos en comparación con un promedio de la UE de 3,2).

La transformación que está sufriendo la banca derivada de la digitalización es innegable. Así, el séptimo estudio “Emociones en Banca en España” llevado a cabo por EMO Insights⁶ nos revela la existencia de nuevos modelos de relación con el cliente basados en “oficinas inteligentes” y banca móvil. Se siguen utilizando las oficinas como canal de contacto si bien en los últimos cuatro años su uso semanal se ha reducido un 56% y el 11,5% de los clientes no ha visitado en el último año una oficina de su banco. Asimismo, el papel que van tomando las oficinas está cambiando, cada vez más, se están convirtiendo en centros de valor añadido, y éstas no se visitan para la realización de operaciones que podríamos calificar de más rutinarias. En esta línea, el 96,6% de los que usan la banca móvil han realizado operaciones básicas como consulta de movimientos, y el 16,7% han realizado alguna operación avanzada como contratación

“LA BANCA ESPAÑOLA, COMPARADA CON LA EUROPEA, TIENE UN ELEVADO NIVEL DE MADUREZ DIGITAL EN TÉRMINOS RELATIVOS”

4- Véase: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-scoreboard>

5- Véase: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>

6- Véase: <https://emoinsights.com/estudios-emocionales-sectoriales/>

de productos. Cada vez más se están impulsando las oficinas inteligentes enfocadas hacia un nuevo modelo sin colas, con pantallas digitales, horarios más amplios, acceso a wifi, etc.

Si atendemos a la inversión publicitaria digital, el sector finanzas (banca) ocupa la quinta posición con el 8,2% de la inversión sobre el total en 2017. El banco que más invierte es BBVA con un 27,18%, seguido por Banco Santander con un 17,52% y el tercer puesto lo ocupa CaixaBank con un 11,86%, según datos del estudio Observatorio digital de marketing del sector finanzas (IABSpain, 2018). En dicho estudio también se analizó el tipo de usuario de este sector, los datos obtenidos fueron que un 40% de los usuarios del sector finanzas se caracterizan por ser “Moderate Users”: acceden a la red y consumen servicios online

de manera moderada. El 30% en cambio se consideran “Heavy Users”, es decir, que acceden de forma constante.

Por otra parte, el Informe de madurez digital España 2018 (Minsait, 2018) revela que la banca tiene un elevado nivel de madurez digital en términos relativos, si lo comparamos con la banca europea. Según sus datos, el 60% de las organizaciones lleva años fomentando la cultura digital y el 90% de los bancos explota las posibilidades de Big Data. Con respecto al cliente, el 80% de los bancos analiza el comportamiento del consumidor en la web y en un 50% de los casos, la web incluso se adapta de manera activa en función de dicho comportamiento. En cuanto a la digitalización de los procesos de negocio, tan sólo los bancos con mayor capacidad de inversión están explorando las tecnologías más disruptivas. Del estu-

TABLA 1.- INDICADORES SOBRE LA INVERSIÓN TECNOLÓGICA / DIGITALIZACIÓN DE LA BANCA.

BANCOS	INVERSIÓN TECNOLÓGICA / DIGITALIZACIÓN	CLIENTES DIGITALES	% CLIENTES DIGITALES	% CLIENTES DIGITALES
Banco Santander	20.000 millones de € en los próximos cuatro años	32 millones	48%	32%
BBVA	1.130 millones de € en 2018	27 millones	51,43%	41%
Caixabank	844 millones de € en 2018	6 millones	32%	
Bankia	1.000 millones de € (2018-2000)	3,2 millones	45,5%	25,8%
Banco Sabadell		4,7 millones	52%	22% (España) 42% (Reino Unido)
Abanca			+ del 50% de los 2,5 millones de clientes	56,5% de las transacciones

Fuente: Elaboración propia a partir de informes anuales y planes estratégicos de las compañías.

dio también se desprende la importancia atribuida por el sector a la seguridad en todas sus operaciones, ya que un ciberataque conlleva un riesgo reputacional muy alto, en este sentido, en todos los bancos figura un responsable de ciberseguridad (CISO), que se responsabiliza de los diferentes tipos de riesgos, y del delegado de protección de datos (DPO), encargado específicamente del cumplimiento del Reglamento General de Protección de Datos (GDPR).

De forma generalizada todas las entidades financieras, en mayor o menor medida están inmersas en dicho cambio digital, no hay más que analizar su planes estratégicos o informes anuales del último año para ver que todos incluyen información referida a dicho tema. Desarrollando la información contenida en la tabla anterior, cabe indicar que el Banco de Santander ha anunciado recientemente una gran apuesta por la digitalización. En su nuevo plan estratégico que ha presentado en Londres, el día 3 de Abril de 2019⁷ en el denominado Investors Day, prevé invertir hasta 20.000 millones de euros en los próximos cuatro años en tecnología y digitalización para impulsar la rentabilidad y la eficiencia con un ahorro de costes operativos. En dicha presentación el Santander afirmó tener 32 millones de clientes digitales que representan el 48% sobre los clientes activos (incre-

mentándose un 26% respecto a 2017 y un 93% respecto a 2015) y que el gasto en el año 2018 ascendió a aproximadamente 5.000 millones de euros (9,9% de los ingresos). Las ventas digitales ya representan el 32% de las ventas totales del grupo. El 68% de los clientes digitales acceden vía apps móvil. Más concretamente en España, cuentan con 4,8 millones de clientes digitales.

Por su parte, BBVA cuenta con 27 millones de clientes digitales (incrementándose un 20% respecto a 2017), alcanzando el 51,43% de los clientes totales del banco. En el 2018, el 41% de las ventas se realizaron por canales digitales en el Grupo frente al 28% del año anterior. En la actualidad, solo un 7% de todas las transacciones del banco se hacen en las oficinas. Sigue realizando inversiones para acelerar el cambio tecnológico, así en 2018, la entidad dedicó a inversión tecnológica 1.130 millones, lo que supone un 63% más del desembolsado en 2017⁸.

Otro de los bancos que está plenamente inmerso en su digitalización es Caixabank como muestra en julio de 2018 ha sido reconocido como el Mejor Banco Digital de Europa Occidental por Euromoney. Además, el 57% de los clientes particulares de CaixaBank son digitales (6 millones) lo

7- https://www.santander.com/csgs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/pdf/CHAIRMAN_PRESENTATION_VF.pdf

8- <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/9721650/02/19/BBVA-acelera-en-su-transformacion-al-invertir-un-63-mas-en-tecnologia.html>

que representa un 32% de penetración en clientes digitales, asimismo cuenta con 283 oficinas con nuevo formato (Stores) queriendo llegar a las 600 en 2021. En cuanto a digitalización de procesos internos ha experimentado notables avances, así el 100% de los gestores cuenta con SmartPC y SmartPhone lo que les permite digitalizar el 100% de los procesos con la consiguiente mejora en agilidad, simplificación de documentación y trazabilidad.

En cuanto a Bankia, tal y como figura en su Plan estratégico 2018-2020, se fija como objetivo una inversión tecnológica de 1.000 millones de euros, así como, que dos tercios de sus clientes sean digitales en los próximos tres años. En 2018 el 45,4% de los clientes fueron digitales (3,2 millones) y el 25,8% de las ventas se han producido por canales digitales, el 31,4% de las concesiones de crédito al consumo se hicieron de forma digital, al igual que el 19,4% de la contratación de planes de pensiones o el 12,6% de fondos de inversión. La distribución de la actividad por canales digitales ha sido App 56%, web pública 21%, banca online 17%, banca online empresas 5% y wallet 1%. Internamente ha llevado a cabo talleres centrados en cambio digital y en el que participaron 91 directores y 87 predirectivos, mostrando su intención de continuar en esta línea de trabajo en 2019.

Otro de los bancos que está experimentando una importante transformación digital es Banco Sabadell. Los clientes digitales han aumentado en el 2018 un 6% hasta los 4,7 millones de clientes lo que supone que el 52% de los clientes sea digitales. Las ventas digitales en España representan el 22%, mientras que en el Reino Unido representan el 42%, lo que nos indicaría que todavía queda mucho que hacer en España.

Otra entidad que nos interesa por su implantación en el territorio gallego es Abanca. También ha llevado a cabo una clara apuesta por los canales digitales que, junto a la política de migración operativa, le ha permitido derivar un 57% de las transacciones totales fuera de la oficina. El canal digital es el que experimentó un mayor crecimiento, el 56,5% de las transacciones totales, tras crecer un 18,7% en 2018. Por su parte, la banca electrónica, móvil y telefónica es utilizada por más de la mitad de los 2,05 millones de clientes con los que cuenta la Entidad, en el último año ha crecido un 13,9%. En productos como las hipotecas, la producción con origen digital supone un 19% del total de la Entidad, y el crecimiento respecto al 2017 es de un 19%. En diciembre de 2018, el 42% de los clientes particulares activos de ABANCA menores de 70 años utilizaron la aplicación de Banca Móvil.

SECTOR FINTECH EN ESPAÑA Y EN GALICIA

Un aspecto importante en el sector Fintech son los denominados centros o hub Fintech. Deloitte (2017), véase un resumen en Brett (2017), analizaron 44 hubs en función de un importante número de aspectos cualitativos y cuantitativos, destacando el talento (financiero, tecnológico y emprendedor), el capital (principalmente venture capital), la demanda y la regulación. Los hub FinTech se definieron en el estudio como una localización FinTech que abarca infraestructura, organizaciones y personas. Los centros en ese estudio se han definido como ciudades (Londres, New York, etc). Madrid es analizada, siendo el representante del Hub la Asociación Española de FinTech e InsurTech. En dicho informe se afirmaba en base a las encuestas realizadas que Madrid era un ecosistema favorable para las FinTech y el espíritu emprendedor, pero se necesita más apoyo gubernamental y regulatorio para reducir las barreras de entrada.

“ESPAÑA ES UN PAÍS EN EL QUE SE SIGUEN DESARROLLANDO UN GRAN NÚMERO DE EMPRESAS FINTECH”

Las redes Blockchain, Big Data y P2P se encuentran entre las principales tecnologías en Madrid.

Por otro lado, España es un país en el que se han y se están desarrollando un gran número de empresas fintech. Aunque no figura entre los principales países fintech-friendly del mundo⁹, el último Mapa de Fintech de Finnovating¹⁰ muestra en Febrero de 2019 un total de 337 startups Fintech en España en diferentes ámbitos (pagos, préstamos, divisas, etc.). El crecimiento que se produce año a año en el sector es elevado, según el denominado Fintech Radar Spain de Finnovista¹¹ de Octubre de 2017 en España existían 294 startups de origen español, lo cual representa un crecimiento muy elevado respecto el anterior Radar publicado en julio del 2016 (209 startups). Analizando los datos en detalle se observa como en los últimos años se está creando un número elevado de startups, si bien es cierto que también hay empresas que desaparecen o quedan inactivas. Así podemos afirmar que el ecosistema formado por las startups

9- El principal país es Reino Unido. Ello es debido a cuestiones políticas, fiscales, talento de los empleados y los múltiples programas estatales que apoyan a FinTech y las nuevas empresas relacionadas. Dentro de Reino Unido, Londres es el principal Hub Fintech.

10- Véase <https://i1.wp.com/www.finnovating.com/news/wp-content/uploads/2019/02/Mapa-Fintech-Febrero.jpg?ssl=1>

11- Véase <https://www.finnovista.com/actualizacion-fintech-radar-spain>

españolas está formado por más de 300 empresas que operan en 13 especialidades diferentes, destacando los pagos y remesas, préstamos, gestión de finanzas personales, crowdfunding y gestión de finanzas empresariales. Además, un 7% ya nacieron entre el 2000 y 2005 y un 3% entre 2005 y 2010; siendo el resto de reciente creación y superando el punto muerto un 27% de las empresas (BBVA, 2018).

Hemos analizado la localización de las Startups Fintech del radar de Finnovating en España para elaborar la siguiente tabla y gráfico de localización de las empresas. Se observa como Madrid y Cataluña son las CCAA que destacan con un mayor número de startups. En concreto en Madrid hay 159 empresas que constituyen un importante ecosistema Fintech y Cataluña con 75 también es un centro relevante. En tercer lugar, se coloca la Comunidad

TABLA 2.- LOCALIZACIÓN DE STARTUPS FINTECH POR COMUNIDADES Y CIUDADES AUTÓNOMAS

COMUNIDADES Y CIUDADES AUTÓNOMAS	STARTUPS
Andalucía	17
Aragón	2
Asturias, Principado de	1
Balears, Illes	3
Canarias	3
Cantabria	0
Castilla y León	7
Castilla - La Mancha	4
Cataluña	75
Comunitat Valenciana	28
Extremadura	0
Galicia	9
Madrid, Comunidad de	159
Murcia, Región de	1
Navarra, Comunidad Foral de	2
País Vasco	6
Rioja, La	0
Ceuta	0
Melilla	0
No encontrada información	18
Exterior	20
Extinguida	1
Total general	356

Fuente: Elaboración propia en base al radar de Finnovating

TABLA 3.- LISTADO DE STARTUPS FINTECH GALLEGAS

NOMBRE	TIPOLOGÍA	CATEGORÍA	EMPRESA	WEB	PROVINCIA
OpSeeker	Roboadvisors	Inversión	Opseeker Tech, S.L./ Sistemius	https://opseeker.com/	A Coruña
Inversa	Crowdlending / Crowdfunding	Préstamos	Galaicus Fintech, S.L.,	https://www.inversa.es	A Coruña
Trocobuy	Crowdlending / Crowdfunding	Préstamos	TROCOBUY S. L	https://www.trocobuy.com/es	A Coruña
Coincelt	Bitcoin / Blockchain	Divisas		https://github.com/Coincelt	A Coruña
Wayapp	TPV	Pagos	WAYAPP EUROPE SL	https://www.wayapp.com/	A Coruña
Coinscrap	Saving Tools	Finanzas Personales	Coinscrap Finance S.L.	https://coinscrap.com/	Pontevedra
Livetonic	Herramientas	Finanzas Personales	LVTC FINANCIAL AND INSURANCE ADVISOR SL / Livetopic	https://livetopic.es/	Pontevedra
Qbitia	Plataformas de trading	Inversión	QUBITIA SOLUTIONS, S.L. / Qbitia	http://qbitia.com	Pontevedra
Senseitrade	RRSS	Inversión	TXSTOCKDATA S.L.	https://senseitrade.es/	Pontevedra

Fuente: Elaboración propia en base al radar de Finnovating

UN ASPECTO IMPORTANTE: LA REGULACIÓN (SANDBOXES)

Algunas autoridades están analizando nuevos enfoques normativos como los bancos de pruebas o sandboxes como instrumento para dar respuesta a las necesidades de innovación en el sector financiero, tanto empresas que ya cuentan con una licencia como a start ups que necesiten obtenerla. Por tanto, los sandbox son una de las varias herramientas que los reguladores pueden usar, siendo otras herramientas las reformas regulatorias, la regulación diferenciada, renuncia o excepciones, etc. También están impulsando otros mecanismos para promover la innovación financiera como las incubadoras, las aceleradoras y los centros de innovación o Fintech Hub, para comprender

cuál es la forma más adecuada de gestionar los riesgos asociados (Jenik y Lauer, 2017). El primer marco de tipo sandbox fue creado en los Estados Unidos por la Oficina de Protección al Consumidor Financiero (Consumer Financial Protection Bureau, CFPB) en 2012 bajo el nombre Project Catalyst. Posteriormente en 2015 la Autoridad de Conducta Financiera del Reino Unido (Financial Conduct Authority, FCA) acuñaría formalmente el término como “regulatory sandbox” (FCA 2015). En la actualidad son múltiples los países que recogen un sandbox regulatorio.

El sandbox regulatorio o espacio controlado de pruebas, que es un “conjunto especial de reglas que permite a las empresas probar sus productos y servicios innovadores en un entorno seguro y limitado, con posibilidad de obte-

ner exenciones de determinados requisitos del marco regulatorio o supervisor o con garantías en caso de incertidumbre regulatoria” (Asociación Española de Banca, 2017). Una vez finalizado el periodo de pruebas, los productos y servicios financieros pueden ser descartados o lanzados al mercado. En España la Asociación Española de FinTech e InsurTech (AEFI) publicó en febrero de 2017 el Libro Blanco sobre Regulación FinTech y en Marzo de 2018 la Propuesta para la implantación de un Sandbox en España. La Asociación Española de Banca (2017) también apoyó el establecimiento de un sandbox en España que permita a ofrecer servicios financieros innovadores, con un equilibrio entre el desarrollo de la innovación y la necesaria estabilidad financiera. Así en Julio del 2018 se ha presentado el denominado Anteproyecto de Ley de medidas para la transformación digital del sistema financiero (Ministerio de economía y Empresa, 2018) que regula el espacio controlado de pruebas o regulatory sandbox. Este se define como “un conjunto de disposiciones que amparan la realización controlada y delimitada de pruebas dentro de un proyecto que puede aportar una innovación financiera de base tecnológica” (Ministerio de Economía y Empresa, 2018). El espacio controlado de pruebas es seguro para los participantes, dado que se establece un régimen de garantías y protección a la

“LAS FINTECH SE UNEN A LAS INNOVACIONES FINANCIERAS QUE HAN IDO TRANSFORMANDO LA FORMA EN LAS QUE SE REALIZAN LAS OPERACIONES”

clientela durante la realización de las pruebas, y sin riesgo para el conjunto del sistema financiero, dado que no supondrá en autorización para el comienzo de la prestación de servicios con carácter habitual. En consecuencia, los proyectos piloto y las pruebas propuestas no están sujetas a la legislación específica habitual aplicable a la prestación de servicios financieros. Al mismo tiempo dicho espacio también tiene interés desde el punto de vista del supervisor ya que permite conocer los desarrollos y efectos de la

transformación digital en los usuarios y en la estabilidad financiera.

CONCLUSIONES

Las Fintech se unen a un conjunto de innovaciones financieras que han ido transformando a lo largo del tiempo la forma en las que se realizan las operaciones. El sector Fintech puede aportar soluciones ingeniosas y revolucionar el sector financiero tradicional aportando un servicio más completo, pero también puede afectar a su estabilidad financiera. En este sentido en Banco Internacional de Pagos señala que el sector Fintech puede favorecer aspectos importantes como son la inclusión financiera, una mayor customización y adaptación a las particularidades del cliente y una reducción de los costes de transacción o la

reducción del riesgo sistémico derivado de la fragmentación del mercado al haber mayor competencia (BIS, 2018). Como hemos podido comprobar su desarrollo precisa de una regulación flexible en las etapas tempranas y de la combinación de aceleradoras, cualificación y fondos de capital riesgo. España ha generado

en pocos años un ecosistema importante ubicado principalmente en Madrid y Barcelona. Galicia es la quinta comunidad más importante con nueve empresas lo que pone de relieve la necesidad de diseñar una estrategia que favorezca tanto la expansión de las existentes como el nacimiento de nuevas iniciativas.

BIBLIOGRAFÍA

- Abanca (2019a). Cuentas anuales consolidadas 2018. Disponible en <https://www.abancacorporacionbancaria.com/es/inversores/informacion-financiera/>
- Abanca (2019b). Resultados 2018. Disponible en <https://comunicacion.abanca.com/es/noticias/resultados-2018-abanca-gana-430-millones-y-situa-su-rentabilidad-en-el-114-por-ciento/>
- American Bankers Association (2018). The State of Digital Lending, Results of an American Bankers Association research study. Disponible en <https://www.aba.com/Products/Endorsed/Documents/ABADigitalLending-Report.pdf>
- Asociación Española de Banca (2017). Sandbox Regulatorio Nota de posición industria bancaria española. Disponible en <https://s2.aebanca.es/wp-content/uploads/2018/05/aeb.17.07.04-sandbox-regulatorio-publico.pdf>
- Asociación Española de Banca. Diccionario digital. Disponible en <https://www.aebanca.es/digitalizacion/>
- Asociación Española de FinTech e InsurTech (2017). Libro Blanco de la Regulación FinTech en España. Disponible en <https://solucionesconfirma.es/observatorio/wp-content/uploads/LibroBlancoFinTech.pdf>
- Asociación Española de FinTech e InsurTech (2018). Propuesta para la implantación de un Sandbox en España. Disponible en https://asociacionfintech.es/wp-content/uploads/2018/03/Informe_Final_Propuesta_Sandbox_Espa%C3%B1a.pdf
- Banco Mundial (2013). Crowdfunding's potential for the developing world. Washington DC: *World Bank*.
- Banco Sabdell (2019). Informe anual 2018. Disponible en <https://www.grupbancsabadell.com/memoria2018/es/#indice>
- Banco Santander (2019). Informe anual 2018. Disponible en https://www.santander.com/csgs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/pdf/INFORME_ANUAL_2018_ESP_Acc_JGA19.pdf
- Bank for International Settlements (2018): Sound Practices: Implications of fintech developments for banks and bank supervisors. Disponible en <https://www.bis.org/bcbs/publ/d431.htm>
- Bankia (2019). Informe anual 2018. Disponible en <https://www.bankia.com/recursos/doc/corporativo/20120927/anual/informe-anual-bankia-2018.pdf>
- BBVA (2018). Así es el sector fintech en España. Disponible en: <https://www.bbva.com/es/asi-sector-fintech-espana/>
- BBVA (2019). Informe anual 2018. Disponible en https://accionistaseinversores.bbva.com/wp-content/uploads/2019/02/4.Cuentas_Anuales_Individuales_BBVA_-2018.pdf
- Brett, L. (2017). What makes a successful FinTech hub in the global FinTech race?. Inside Magazine, 16, 1-7.
- Caixabank (2019). Informe anual 2018. Disponible en https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank/Estaticos/PDFs/Informacion_accionistas_inversores/IDG_31122018_WEB_CAS.pdf
- Comisión Europea (2018). Índice de la Economía y la Sociedad Digitales 2018, Informe de país para España. Comisión Europea. Disponible en <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/scoreboard/spain>

Deloitte (2017). A tale of 44 cities Connecting Global FinTech: Interim Hub Review 2017. Disponible en <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/Innovation/deloitte-uk-connecting-global-fintech-hub-federation-innotribe-innovate-finance.pdf>

Diemers, D., Lamaa, A., Salamat, J. y Steffens, T. (2015). Developing a FinTech ecosystem in the GCC. Dubai: Strategy&, 16. Disponible en <https://www.strategyand.pwc.com/media/file/Developing-a-FinTech-ecosystem-in-the-GCC.pdf>

EMO Insights International (2019). El estudio de emociones en el sector bancario de particulares en España 2019. Disponible en <https://emoinsights.com/estudio-emociones-banca-espana/#-contacto>

Financial Conduct Authority (2015). Regulatory sandbox. Disponible en <https://www.fca.org.uk/firms/regulatory-sandbox>

Finnovista (2017). Informe sobre innovación Fintech en España, 1ª Parte. Disponible en <https://www.finnovista.com/actualizacion-fintech-radar-spain/>

Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial (2018). Agenda de Bali sobre Tecnofinanzas: documento de introducción. Disponible en <http://documents.worldbank.org/curated/en/726141539098261409/pdf/130563-BR-PUBLIC-on-10-11-18-2-30-AM-Spanish-BFA-2018-Sep-Bali-Fintech-Agenda-Board-Paper.pdf>

FSB (2017): Fintech credit. Market structure, business models and financial stability implications. Financial Stability Board. Disponible en: <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/CGFS-FSB-Report-on-FinTech-Credit.pdf>

Funcas y KPMG (2017). Fintech, innovación al servicio del cliente. Informe del Observatorio de la Digitalización Financiera Funcas-KPMG.

Goodman, L. (2016). Why Rocket Mortgage Won't Start Another Housing Crisis. Urban Institute Urban Wire Blog. Disponible en <https://www.urban.org/urban-wire/why-rocket-mortgage-wont-start-another-housing-crisis>

IABspain (2018). Observatorio Digital Marketing del sector Finanzas. IABspain. Disponible en <https://iabspain.es/estudio/observatorio-digital-marketing-del-sector-finanzas/>

INE (2018). Porcentaje de usuarios de Internet en los últimos 3 meses por tipo de actividad realizada. 2018 (% de personas de 16 a 74 años). Disponible en https://www.ine.es/ss/Satellite?L=es_ES&c=INESeccion_C&cid=1259925528782&p=1254735110672&pagina-me=ProductosYServicios%2FPYSLayout

Jenik, I. y Lauer, K. (2017). Regulatory Sandboxes and Financial Inclusion. CGAP Working Paper. Disponible en <https://www.cgap.org/sites/default/files/Working-Paper-Regulatory-Sandboxes-Oct-2017.pdf>

Kirby, E. y Worner, S. (2014). Crowd-funding: An infant industry growing fast. IOSCO (International Organization of Securities Commissions) Research Department. Disponible en <http://www.iosco.org/research/pdf/swp/Crowd-funding-An-Infant-Industry-Growing-Fast.pdf>

KPMG (2016). A new landscape. Challenger banking annual results. Disponible en <https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/05/challenger-banking-report-2016.PDF>

KYOCERA (2018). La transformación digital ya se muestra madura en el 55% de las grandes empresas españolas. KYOCERA Document Solutions España. Disponible en https://www.kyoceradocumentsolutions.es/index/about_us/noticias/noticias_details.L3ByaW50ZXJfbXVsdGlmW-5jdGlubmFscy9uZXdzLzlwMTgvbGFfdHJhbnNmb3JtYWNPb24w.html

Lee, I. y Shin, Y.J. (2018). Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. *Business Horizons*, 61(1), 35-46.

Ministerio de Economía y Empresa (2018). Anteproyecto de Ley de medidas para la transformación digital del sistema financiero. Disponible en http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/noticias/2014/180711_AP_Ley_transformacion_digital_sistema_financiero_f.pdf

Minsait (2018). Informe Madurez digital España 2018. Disponible en <https://www.minsait.com/es/actualidad/insights/informe-minsait-sobre-la-madurez-digital-en-espana>

Rohner, P. y Uhl, M. (2018). Robo-Advisors vs. Traditional Investment Advisors - An Unequal Game, *Journal of Wealth Management*, 21, 44-50.

Rubini, A. (2017). *Fintech in a Flash: Financial Technology Made Easy*. Walter de Gruyter GmbH & Co KG.

The Economist Intelligence Unit (2015), *The Disruption of Banking*. The Economist Intelligence Unit. Disponible en https://eiuperspectives.economist.com/sites/default/files/EIU-The%20disruption%20of%20banking_PDF_0.pdf

