



OTROS
DOCUMENTOS

2024



El sector *fintech* en México

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Ciudad de México

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



OTROS
DOCUMENTOS

20 de mayo de 2024
Ciudad de México

Este estudio ha sido realizado por
Marcos del Val de los Mozos

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Ciudad de México

<http://mexico.oficinascomerciales.es>

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224240096

Índice

1. Introducción	2
2. Características del sector	3
2.1. Definición del sector	3
2.2. Tamaño del mercado	4
2.3. Panorama de inversión	6
2.4. Distribución	6
2.5. Principales actores	7
3. La oferta española	10
4. Oportunidades de mercado	12
4.1.1. Dinero electrónico: pagos y remesas	13
4.1.2. Finanzas abiertas/Open Finance	13
4.1.3. Finanzas embebidas	14
4.1.4. Crédito	15
4.1.5. Gestión de finanzas empresariales	15
4.1.6. Inteligencia Artificial	16
4.1.7. Educación financiera	17
5. Claves de acceso al mercado	18
5.1. Legislación aplicable y otros requisitos	18
5.2. Información de interés	20
5.3. Eventos especializados	20
6. Información adicional	22



1. Introducción

La digitalización de la industria y de la sociedad en general ha tenido un impacto directo y transformador en el entorno financiero global, impulsando a las empresas a adaptar sus productos y servicios para responder a las demandas de una nueva realidad digital. En este contexto, el sector *Fintech* ha emergido como un catalizador de innovación, ofreciendo soluciones que abordan eficazmente las necesidades cambiantes de los consumidores y las empresas. México, en particular, se ha posicionado como un participante activo en la revolución *fintech*, aprovechando factores clave que han fomentado este crecimiento, tales como un marco regulatorio pionero establecido con la Ley *Fintech*, un significativo tamaño de mercado, un acceso creciente a capital y un *pool* de talento emergente y dinámico.

El panorama económico en México presenta varios factores que influirán en el sector *fintech*. El PIB del país y la fortaleza del peso mexicano son indicativos de la estabilidad macroeconómica, mientras que el “*nearshoring*” está atrayendo más negocios a la región, beneficiando potencialmente al sector financiero. Sin embargo, la “guerra de tasas” y el incremento en los tipos de interés por parte del Banco Central para contener la inflación podrían aumentar el costo de financiamiento, impactando los productos de ahorro, donde el interés promedio ha alcanzado un notable 12.9% ([Finnovista, 2024](#)). Además, las elecciones presidenciales de 2024 en México y Estados Unidos podrían tener implicaciones significativas para el sector, dependiendo de los cambios en las políticas económicas y comerciales que puedan surgir.

En este entorno, las características específicas del mercado mexicano ofrecen oportunidades únicas para las *fintech*. La baja bancarización es un problema particularmente relevante que las *fintech* están enfrentando con el fin último de ampliar el acceso a servicios financieros. El creciente acceso a internet en la población facilita aún más este alcance. Para las empresas, la dificultad de acceso a crédito y la falta de estrategias digitales efectivas suponen una oportunidad para que las *fintech* ofrezcan soluciones innovadoras que mejoren su eficiencia y capacidad de competir en la economía moderna.

Actualmente, el sector *fintech* en México se encuentra en un momento clave. A pesar de que la Ley *Fintech* fue un avance significativo en 2018, la falta de actualizaciones regulatorias desde entonces sugiere una necesidad de revisión para seguir fomentando la innovación. Además, el sector comienza a mostrar signos de madurez, de manera que se prevé una fase de consolidación, con una probable tendencia hacia las fusiones y adquisiciones.

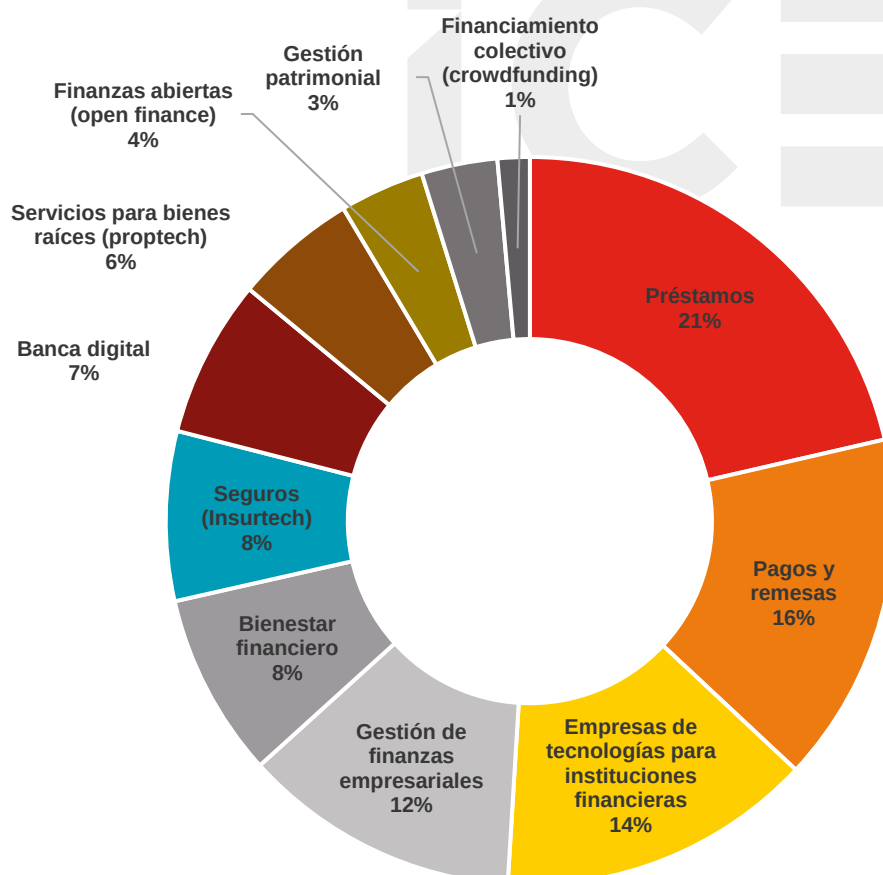
2. Características del sector

2.1. Definición del sector

El término "*Fintech*" se origina de la contracción de "*FIN*ancial *TECH*nologies" y engloba todas las tecnologías que facilitan la prestación de servicios financieros. Según Finnovista (2024), es posible distinguir dos conceptos fundamentales dentro de este ámbito: el ecosistema *fintech*, que incluye aquellas empresas fundadas en México o por emprendedores mexicanos; y el mercado *fintech*, que abarca todas las empresas *fintech*, tanto locales como extranjeras, que operan dentro del país.

De acuerdo con la clasificación realizada por Finnovista (2024), el ecosistema *fintech* en México se compone de once segmentos diferenciados, que reflejan la diversidad y amplitud de soluciones que las *fintech* están ofreciendo en el mercado.

DISTRIBUCIÓN ACTUAL DEL ECOSISTEMA *FINTECH* EN MÉXICO



Fuente: Radar Finnovista (2024).



De este modo, el segmento de préstamos es el que cuenta con mayor número de empresas (165), seguido de pagos y remesas (120) y de empresas de tecnologías para instituciones financieras (108). Todos los segmentos, salvo el de financiamiento colectivo, experimentaron un crecimiento en 2023. En concreto, las soluciones *fintech* que más crecieron en términos absolutos en el último año fueron Gestión de Finanzas Empresariales (+26), *Proptech* (+ 22), Préstamos (+22) e *Insurtech* (+19).

2.2. Tamaño del mercado

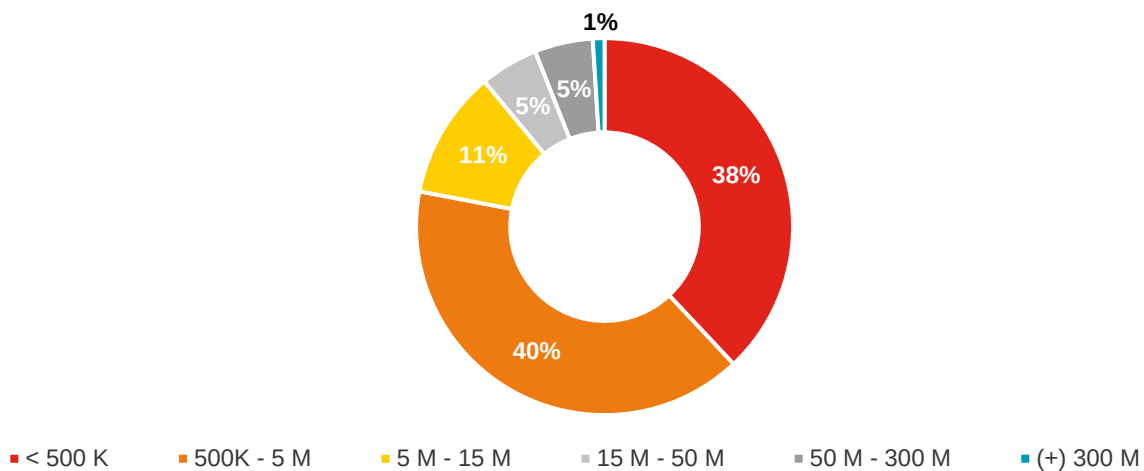
Según Finnovista (2024), a finales de 2023, el ecosistema *fintech* mexicano lo conformaban 773 empresas, esto es un 18,9 % más que en 2022, cuando se registraron 650 empresas. En este sentido, aunque 112 *Fintech* abandonaron el ecosistema por diferentes motivos (una tasa de salida del 17,2 %) surgieron 234 nuevos proyectos empresariales. Este crecimiento refleja la tendencia de crecimiento de los últimos años, en los que se ha registrado un crecimiento anual compuesto del 18,4 % desde 2019.

Además, si atendemos al mercado *fintech*, se estima que existen unas 217 *fintech* extranjeras operando en México siendo EE. UU. (25,8 %), Chile (20,3 %), Colombia (16,1 %) y Argentina (13,4 %) los países con mayor presencia. A este respecto, aunque el mercado *Fintech* lo componen casi 1.000 empresas, las *fintech* extranjeras manifiestan que el “nivel actual de competencia en México no es un limitante para expandirse y consolidar operaciones en el país” (Finnovista, 2024).

Uno de los principales indicadores de desempeño de las *fintech* son los ingresos. En este sentido, en 2023 un 62 % de las empresas reportaron una cifra de facturación superior a los 500.000 USD, lo cual supone un aumento respecto a años anteriores (47 % en 2022 y 35 % en 2021). Esta tendencia se estima que continúe al alza, puesto que el 82 % de las *Fintech* pronostican unos ingresos superiores a esta cifra en 2024 (Finnovista, 2024). Según *Fintech* México (2023) las empresas esperan un crecimiento anual promedio del 18,6 % en los próximos dos años, apalancados en el aumento del valor de las transacciones realizadas a través de medios electrónicos en México, el cual se proyecta que supere los 100.000 millones de dólares en 2024 (Statista, 2024).



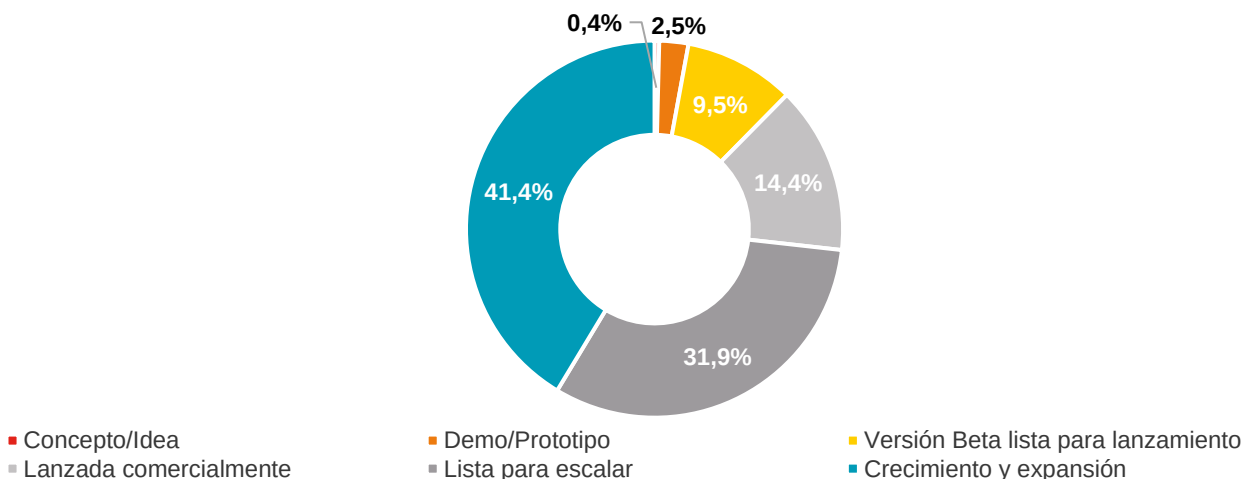
DISTRIBUCIÓN DE *FINTECH* POR INGRESOS (USD) (2023)



Fuente: Radar Finnovista (2024).

Otro de los principales indicadores para dimensionar este mercado es la etapa de maduración. Según Finnovista (2024), aproximadamente tres cuartas partes de las *fintech* (73,3 %) ya han conseguido *product-market-fit* y están en fase de escalamiento y crecimiento y expansión. El hecho de que únicamente el 26,7 % de las empresas estén en etapas prematuras, indica que el mercado empieza a presentar síntomas de madurez.

DISTRIBUCIÓN DE *FINTECH* POR ETAPA DE MADURACIÓN (2023)



Fuente: Radar Finnovista (2024).

En este sentido, el principal reto en 2024 para las *fintech* mexicanas es la escalabilidad de sus operaciones y la internacionalización, siendo los sectores de finanzas abiertas, pagos y remesas, y tecnologías para instituciones financieras los que más relevancia atribuyen a este reto (Finnovista, 2024). Para lograr este desafío, la colaboración emerge como un factor clave del que son



conscientes las empresas, ya que más de la mitad reportan trabajar conjuntamente tanto con bancos y entidades financieras tradicionales (60,7%) como con otras *fintech* (60,3%).

2.3. Panorama de inversión

Según Finnovista (2024), la fuente de financiación primaria de las *fintech* son los amigos y familiares (53,8 %), seguido de los inversionistas ángel (50,3 %). En tercer lugar, se encuentran los fondos de capital riesgo (37,7 %), los cuales han participado especialmente en la financiación de *start-ups* de *Open Finance*. Por otro lado, es destacable que si bien el sector *Fintech* es el que más interés despierta para los fondos de capital de riesgo corporativo (CVCs, por sus siglas en inglés), los bancos y entidades financieras tradicionales suelen preferir la innovación y el desarrollo de soluciones dentro de la propia empresa.

En lo que a capital riesgo se refiere, México sigue siendo el segundo mercado por detrás de Brasil, ya que representó aproximadamente el 28 % del capital total invertido y el 19 % de las operaciones realizadas. Además, el sector *fintech* sigue siendo la industria protagonista, ya que atrajo el 46 % del capital invertido en Latinoamérica en 2023, lo cual supone más que los siguientes 9 sectores combinados ([LAVCA, 2024](#)).

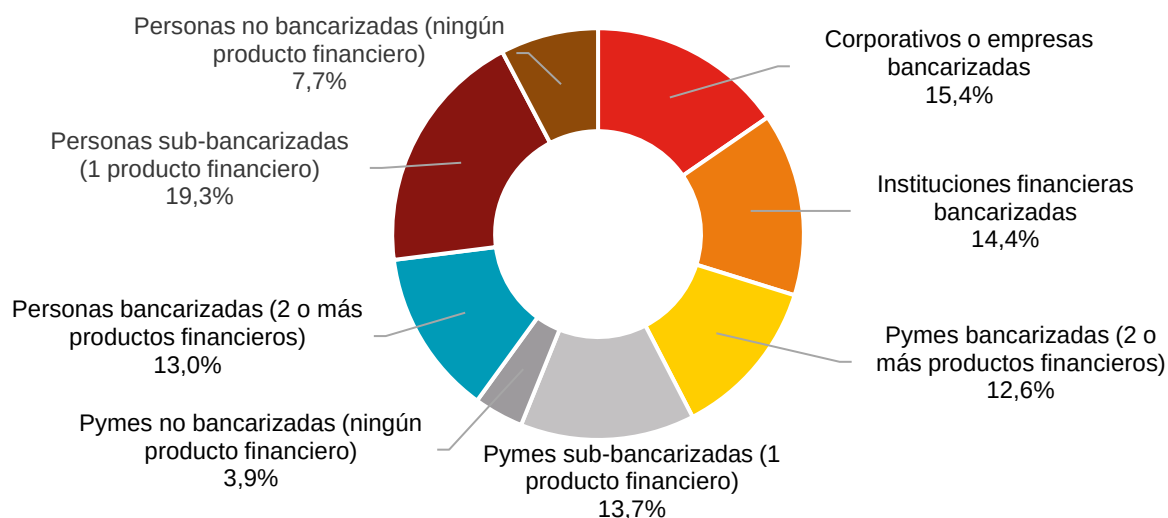
En México, la inversión en capital riesgo en 2023 fue inferior a la de 2022, y se espera que se mantenga en cifras similares para 2024. Según [LAVCA \(2024\)](#), en 2023 se registraron 150 operaciones de inversión por parte de los *Venture Capital* (VC) por un valor transaccional total de 1.131 MUSD, frente a las 240 operaciones por un valor transaccional total de 1.780 MUSD en 2022. En concreto, en el sector *fintech*, se registraron 40 operaciones por un valor total de 421 MUSD (Dealroom, 2024).

Dentro de las inversiones de VC en *fintech* destacan tres rondas de financiamiento en México: 125 MUSD de deuda en Series B de Kapital donde el inversor fue Accial Capital; 100 MUSD de deuda por parte de Klar donde el inversor fue Victory Park Kapital; y levantamiento el levantamiento de 90 M USD de deuda en Series B de Clara donde el inversor también fue Accial Capital ([LAVCA, 2024](#)).

2.4. Distribución

La distribución en el sector *fintech* varía significativamente según el modelo de negocio adoptado, ya sea B2B o B2B2C/B2C. Así pues, un 60 % de las *fintech* en México dirigen sus productos y servicios a empresas, mientras que un 40 % lo hacen a los consumidores finales (Finnovista, 2024).

CLIENTES OBJETIVO DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LAS *FINTECH*



Fuente: Radar Finnovista (2024).

Según *Fintech México* (2023), en el sector B2B, el 66 % de los clientes son empresas con más de 50 trabajadores, es decir, el alcance las *Fintech* a las microempresas es aún muy limitado. En este sentido, se estima un crecimiento anual promedio de la base de clientes en este sector del 19,4 % en el periodo 2022-2025.

Por otro lado, en el sector B2C/B2B2C, el 70 % de los clientes tienen menos de 45 años, un porcentaje considerablemente superior al de las entidades tradicionales (59 %). El mismo reporte, estima un crecimiento anual promedio de la base de clientes en este sector del 21 % en el periodo 2022-2025.

2.5. Principales actores

En primer lugar, en cuanto a *fintech* mexicanas son destacables aquellas que han alcanzado la condición de Unicornio (valoración superior a 1.000 MUSD): *Bitso* (*wealth management*), *Clip* (pagos y remesas), *Konfío* (préstamos), *Stori* (banco digital) y *Clara* (banco digital). Además, alguna compañía como *Kueski* (préstamos), y *Klar* (banco digital) están cerca de alcanzar esta valoración y se catalogan como *soonicorn*s. Asimismo, cabe señalar otras *fintech* extranjeras por su destacada presencia en México como *Belvo* (Open Finance), *Nu* (banco digital), *Mercado Pago* (banco digital); o por su inminente llegada al país México como *Revolut*, el cual, ha obtenido recientemente la licencia bancaria de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para operar.

En segundo lugar, las instituciones financieras juegan un rol principal en el ecosistema *fintech* por las potenciales sinergias que se pueden generar entre ellas y las *start-up*. Según [Statista \(2023\)](#), las entidades con mayor número de usuarios de banca digital en México fueron BBVA (21 M), Citibanamex (10,4 M) y Grupo Santander (6,4 M). Por otro lado, las entidades con mayor número



de terminales punto de venta (TPV) en 2022 fueron BBVA (673.395), Banorte (173.987) y banco Azteca (113.250).

En tercer lugar, ciertos organismos públicos son los encargados de la supervisión del cumplimiento de la Ley *Fintech*, la cual, aunque no aplica a todas las *fintech* como se explicará posteriormente, tiene un papel muy relevante. Las principales entidades reguladoras con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), el Banco de México (Banxico) y Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de servicios financieros (CONDUSEF). Adicionalmente, según el tipo de autorización, también pueden encargarse de la supervisión y vigilancia la Comisión Nacional de Seguros y Finanzas (CNSF) y la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el retiro (CON SAR).

En cuarto lugar, en cuanto a los fondos de inversión, las empresas *fintech* suelen tener una presencia relevante en los portafolios. En este sentido, algunos de los Venture Capital (VC) más destacados en el ecosistema *fintech* son *Angel Ventures*, *Hi ventures*, *IGNIA*, *Nazca*, *Dila Capital*, *Dalus Capital* y *Magma Partners*. Además, firmas extranjeras como *YCombinator* o *Accial Capital* también están muy activas en el país. En lo que respecta a los CVC, destacan algunos como *Wayra* (Telefónica), *Spark* (BBVA), *Kamay Ventures* (Coca-cola y Arcor), *Davidenda* (Grupo Bolívar), *Fiinlab* (Gentera), *GBM Ventures* (GBM) o *Femsa Ventures* (Femsa).

En quinto lugar, existen ciertas aceleradoras para startups que pueden ser de utilidad:

- [Finnovista](#). Organización de impacto que acelera el desarrollo de empresas de tecnología que proveen servicios financieros digitales y potencia los ecosistemas *fintech*, a través de actividades y *networks* colaborativos, como eventos, *workshops*, *hackathons* y competiciones de startups.
- [Startup México](#). Campus especializado en emprendimiento que ofrece recursos como renta de espacios y asesoría legal, contable y de mercadotecnia, así como cursos de apoyo para fortalecer el *business plan* y lograr que los inversionistas vean a el proyecto como viable.
- [Endeavor](#). Red de emprendedores con mentores e inversores para impulsar el crecimiento.
- [Masschallenge](#). Facilita el acceso a expertos, mentores y corporativos.
- [Orion Startups](#): Aceleradora de startups con el foco de buscar la serie semilla de las empresas en las que invierte. Es también una firma de capital de riesgo.
- [Hatch Startup](#): Incubadora de etapa semilla especializados en Capital de Riesgo, Desarrollo de Software, Desarrollo de Propiedad Intelectual, *Marketing*, Tecnología e Innovación.
- [G2 Consultores/ G2 Momentum Capital](#): Incubadora de alto impacto parte de G2 Consultores.
- [Catapulta](#): Centro de emprendimiento de la Escuela Bancaria y Comercial.
- [Reinventar](#): Incubadora de alto impacto que busca fomentar la cultura de innovación y empoderar a emprendedores en el mercado global.
- [Posible](#). Programa de la fundación Televisa y Nacional Monte de Piedad para apoyar el emprendimiento social en México.
- [Victoria 147](#): Aceleradora especializada en cursos y programas de emprendimiento y liderazgo para mujeres.
- Incubadoras universitarias como [Zona Ei](#) (Tec de Monterrey), [Centro de Emprendimiento y Aceleración de Negocios \(CEAN\)](#) (La Ibero), [Innova UNAM](#), [Dirección de Incubación de](#)



[Empresas Tecnológicas \(DIET\)](#) (Instituto Politécnico Nacional), [Centro de Emprendimiento Universitario \(CEU\) Anáhuac](#).

Finalmente, existen ciertas asociaciones e institutos de apoyo al emprendedor:

- [Asociación Fintech México](#). Organización que agrupa a las empresas *fintech* para desarrollar la industria en México y Latinoamérica.
- [Asociación de Emprendedores de México](#). Asociación civil sin fines de lucro que trabaja para hacer de México el mejor lugar para emprender.
- [Instituto Mexiquense del Emprendedor](#). Organismo público descentralizado, dependiente de la Secretaría de Desarrollo Económico, cuya finalidad es promover en el Estado de México una cultura emprendedora como condición necesaria para el fortalecimiento de la seguridad económica a través del apoyo a los emprendedores y a las MIPyMEs.
- [Red Nacional México Emprende](#). Red de emprendedores de micro, pequeñas y medianas empresas que ofrecen capacitación, tecnología empresarial, soluciones que resuelven las principales necesidades que hoy demanda un emprendedor al iniciar un negocio.
- [AMEXCAP](#). Organización sin fines de lucro, cuya misión es fomentar el desarrollo de la industria de capital privado y capital emprendedor en México.



3. La oferta española

México se distingue como el segundo mayor mercado para startups en América Latina, posicionándose inmediatamente después de Brasil. No obstante, según [Endeavor \(2022\)](#) es el país más atractivo para el crecimiento de las *start-ups* internacionales en esta región. En este sentido, numerosas empresas españolas han seleccionado México como el destino prioritario para iniciar sus procesos de expansión internacional, fijándolo como centro neurálgico para crecer empresarialmente en toda la región.

Según [IE University \(2024\)](#), el 76 % de las empresas españolas presentes en Iberoamérica piensa aumentar sus inversiones en la región durante este 2024, cifra que asciende a un 80 % para el caso de las pymes. En concreto, México es el país donde más empresas españolas tienen planeado aumentar estas inversiones y Ciudad de México la metrópoli preferida por las empresas para situar sus operaciones centrales en la región, debido al tamaño de mercado, a la presencia de grandes corporativos y a su buena conectividad, entre otros. Nuevo León y Jalisco son las siguientes entidades de la república más atractivas para la inversión y expansión empresarial, debido principalmente a su protagonismo en el fenómeno del *nearshoring* ([KPMG, 2024](#)).

Entre las *fintech* españolas que tienen actividad comercial en el mercado mexicano cabe destacar las siguientes de forma no exhaustiva:

- **Build38** (empresa de tecnología para instituciones financieras).
- **Serimag** (empresa de tecnología para instituciones financieras).
- **Talento Mobile** (empresa de tecnología para instituciones financieras).
- **Okticket** (gestión de finanzas empresariales).
- **Afterbanks** (open finance).
- **Unaxx** (open finance).
- **Coinscrap Finance** (bienestar financiero).
- **IDFinance** (bienestar financiero).
- **Fintonic** (bienestar financiero).
- **Insurama** (insurtech).
- **Funeralio** (insurtech).
- **Klimb** (préstamos).
- **Pay Retailers** (pagos y remesas).
- **Openbank** (banca digital).
- **Stockfink** (gestion patrimonial).



De este modo, la presencia de empresas *fintech* españolas en el mercado mexicano es significativa y diversa, cubriendo un amplio espectro de servicios financieros. La actividad de estas empresas en México no solo contribuye a un ecosistema *fintech* más robusto y competitivo, sino que también refleja la creciente integración y sinergia entre los mercados financieros de España y México.

icex

4. Oportunidades de mercado

El mercado *fintech* en México se encuentra en una posición estratégica para capitalizar una serie de oportunidades únicas, impulsadas tanto por características internas del país como por su contexto internacional favorable. Una de las mayores ventajas competitivas de México es su amplio tamaño de mercado, complementado por unos niveles crecientes de digitalización y el acceso a la tecnología. Hasta 2022, el 78,6 % de la población de 6 años o más tenía acceso a internet, y el 79,2 % usaba teléfono celular, según datos de la [ENDUTIH \(2023\)](#). Sin embargo, a pesar de esta alta penetración digital, una gran proporción de la población no utiliza sus dispositivos móviles para realizar transacciones financieras, lo que representa una ventana de oportunidades significativa para las *fintech*.

Además, México cuenta con uno de los niveles de bancarización más bajos de la región, con solo el 49 % de la población mayor de 15 años teniendo una cuenta bancaria, cifra considerablemente menor en comparación con otros países de América Latina ([Global Findex, 2023](#)). Este escenario es aún más crítico considerando que solo el 8 % de la población tiene acceso a un conjunto completo de productos financieros, incluyendo cuenta bancaria, crédito, seguro y Afore ([CNBV, 2023](#)). Esta brecha en los servicios financieros presenta una oportunidad crucial para las *Fintech*, especialmente en el segmento joven de 15 a 25 años, que muestra una predisposición hacia el uso de servicios digitales y una desconfianza hacia el sistema financiero tradicional.

El atractivo del mercado mexicano se ve reforzado por el acceso facilitado al mercado estadounidense a través de tratados como el TMEC, y por iniciativas regionales como la Alianza del Pacífico, que busca fortalecer el ecosistema emprendedor en América Latina. Por otro lado, la aún pendiente modernización del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea, que entró en vigor en 2020, podría ser particularmente beneficiosa para las *fintech* europeas, ya que fomenta el comercio de servicios, incluidos los financieros, y mejora las condiciones de inversión.

Este conjunto de factores convierte a México en mercado atractivo para las *fintech*, ofreciendo un panorama lleno de oportunidades para innovar y expandirse en un mercado con una demanda creciente de servicios financieros más inclusivos, eficientes y adaptados a las necesidades de una población cada vez más digitalizada.

En concreto, si atendemos a los negocios *fintech* con mayor crecimiento en el país en el último año, destacan los siguientes segmentos: Préstamos, especialmente a través recursos de “Buy Now Pay Later” (BNPL); Gestión de Finanzas Empresariales, mediante soluciones SaaS; Pagos y Remesas; y Empresas de tecnología para Instituciones Financieras (Finnovista, 2024). Teniendo esto en consideración, a continuación, se exponen algunas de las oportunidades que existen en el mercado mexicano, dada sus particulares características.



4.1.1. Dinero electrónico: pagos y remesas

En México, la persistencia del uso de efectivo se debe a factores culturales y al temor de un aumento en la carga impositiva asociada con la bancarización. Este escenario representa un desafío considerable para la inclusión financiera y la adopción de tecnologías financieras, pero también ofrece oportunidades significativas para el sector *fintech*. Una estrategia clave para superar la barrera del efectivo es incentivar la adopción y uso cotidiano del dinero electrónico, lo cual podría facilitar la bancarización y abrir el camino hacia una mayor transparencia y eficiencia económica.

Las transferencias entre personas (P2P, por sus siglas en inglés) emergen como una puerta de entrada esencial para acostumbrar a los usuarios a los servicios financieros digitales. Plataformas como Mercado Pago, PayPal y Swap han registrado un crecimiento notable en este segmento. Sin embargo, iniciativas como el sistema de pagos *CoDi*, lanzado por el Banco Central, han tenido una adopción mínima, con apenas el 1% de la población utilizando esta tecnología, señalando la necesidad de desarrollar soluciones más atractivas y fáciles de usar.

Además, la tecnología *tap-on-phone*, que permite a los smartphones funcionar como terminales de punto de venta, ofrece un potencial económico considerable para los pequeños comerciantes al reducir las barreras para aceptar pagos electrónicos. Esta tecnología puede democratizar el acceso a los sistemas de pago digital, facilitando la transición de las transacciones en efectivo a digitales y potenciando un cambio significativo en la adopción de servicios financieros digitales.

Así, el reto de la bancarización en México debido al apego al efectivo puede convertirse en una oportunidad de crecimiento para el sector *Fintech*. Las transferencias P2P y la tecnología de pagos digitales, como *tap-on-phone*, son nichos prometedores que pueden ser capitalizados para fomentar la adopción de la tecnología financiera y facilitar la transición hacia una economía menos dependiente del efectivo.

4.1.2. Finanzas abiertas/*Open Finance*

Las finanzas abiertas, u *open finance*, representan un paradigma en el que las entidades financieras comparten de manera segura su información financiera mediante APIs. Esta práctica facilita la creación de productos y servicios más personalizados y eficientes, mejorando significativamente la oferta para los clientes. Según datos de Finnovista (2024), las finanzas abiertas y las APIs son las tecnologías más adoptadas en el sector *Fintech*, con un 68 % de adopción, lo que refleja su importancia y potencial de crecimiento.

Esta tecnología ofrece a las *fintech* la oportunidad de diferenciarse de las entidades financieras tradicionales y capturar nichos de mercado mediante la innovación en productos y servicios. Además, el aprovechamiento del *open finance* permite a las *fintech* explorar casos de uso aún no explotados y aumentar la inclusión financiera. Por ejemplo, el acceso a un mayor volumen de datos permite otorgar créditos a segmentos tradicionalmente desatendidos, como aquellos con poco historial crediticio o no bancarizados, como muestra el caso de éxito del unicornio *Stori*.



Sin embargo, la adopción de *open finance* no está exenta de desafíos. La seguridad y privacidad de los datos es una preocupación primordial, ya que según Finnovista (2024), una de cada cinco *fintech* en México sufre un ciberataque al año. Además, existe una resistencia por parte de entidades tradicionales, preocupadas por la migración de clientes hacia opciones más innovadoras y flexibles. La regulación también presenta desafíos, dado que aún es escasa y no proporciona suficiente impulso para la adopción.

A pesar de estos retos, existen casos de éxito notables que ilustran el potencial de las finanzas abiertas. *Finerio Connect*, por ejemplo, permite a los usuarios agregar todos sus productos financieros en una sola plataforma, facilitando la gestión de finanzas personales y generando ahorros. Por otro lado, empresas como *Belvo* y *Unnax* han logrado destacar en el mercado mediante la oferta de APIs y la agregación de datos bancarios, demostrando la viabilidad y el beneficio de las finanzas abiertas.

4.1.3. Finanzas embebidas

Las finanzas embebidas están transformando el panorama financiero en México al integrar servicios financieros en plataformas digitales que los usuarios utilizan diariamente. Este modelo no es nuevo, pero su relevancia aumenta en el contexto mexicano donde la digitalización y la inclusión financiera son prioridades estratégicas. Aunque el sector de pagos domina actualmente, hay un potencial considerable para expandir las finanzas embebidas a seguros y préstamos, áreas en las cuales el acto inicial de pago puede servir de puente para ofrecer una gama más amplia de servicios financieros.

En México, empresas como Rappi y Mercado Libre son ejemplos claros de cómo las plataformas inicialmente no financieras pueden expandir gradualmente su oferta al integrar servicios financieros, como lo demuestran *RappiPay* y Mercado Pago. Estos casos subrayan la tendencia de las plataformas para ampliar su portafolio de servicios a través de las finanzas embebidas, facilitando que los usuarios accedan a productos financieros completos en un único entorno.

Además, las finanzas embebidas están reconfigurando la cadena de valor en el sector de manera que existen cuatro grandes roles: consumidor, plataforma digital de compra, habilitador de *software* y banco tradicional. Esto ofrece a las *fintech* especializadas como habilitadores la oportunidad de distinguirse en dominios específicos. En concreto, pueden facilitar que las plataformas requieran solo desarrollos mínimos para incorporar servicios financieros, reduciendo así la inversión necesaria y acelerando el *time-to-market*.

Este modelo de negocio no solo reduce las barreras de entrada para las empresas no financieras que desean diversificar hacia los servicios financieros, sino que también permite una mayor personalización y diversificación de los servicios que pueden ofrecer a sus clientes. Por lo tanto, las finanzas embebidas en México no solo promueven una mayor inclusión financiera, sino que también catalizan la innovación en el ecosistema financiero, abriendo amplias oportunidades de colaboración entre *fintech* y plataformas digitales, que se traducen en ofertas de mayor valor agregado para los consumidores finales.

4.1.4. Crédito

En el ecosistema *fintech* de México, el sector de crédito se destaca como uno de los más activos y con mayor número de empresas, contando con 165 entidades enfocadas en esta área en 2023, donde la mayoría se orienta hacia el consumidor final.

Sin embargo, existe una oportunidad significativa y menos explorada en el segmento B2B. Según [El Economista \(2023\)](#), más del 50 % de las empresas enfrenta dificultades de acceso a financiamiento. A pesar de esta clara demanda, pocas empresas *fintech* se enfocan en ofrecer soluciones de crédito a negocios, aunque existen casos de éxito como Fortrade y Pretmex. Esta expansión no solo podría mejorar significativamente la inclusión financiera de las empresas en México, sino que también tendría un impacto positivo en el crecimiento económico general del país, al permitir que más empresas accedan a recursos esenciales para su expansión y operación.

En el segmento B2B2C/B2C, el modelo "Buy Now, Pay Later" (BNPL) se destaca especialmente. Según *Fintech México (2023)*, se espera que la industria BNPL en México crezca a una tasa anual compuesta anual de 22.8% durante el período de 2022 a 2028, aumentando de 2.951 MUSD en 2021 a 15.729 MUSD en 2028. Este modelo es especialmente relevante como solución embebida en plataformas de compra en línea, pero también en puntos de venta físicos. La integración de BNPL no solo mejora la experiencia del consumidor al ofrecer flexibilidad de pago, sino que también aumenta las conversiones y el valor promedio de las transacciones para los comerciantes.

4.1.5. Gestión de finanzas empresariales

El sector de gestión de finanzas empresariales en el mercado *fintech* mexicano está experimentando un crecimiento notable, reflejado en el aumento de empresas de 69 a 95 en el año 2023. Esta expansión destaca la creciente necesidad y oportunidad para soluciones financieras dirigidas a las pymes, las cuales enfrentan desafíos significativos en la adopción de estrategias digitales y la gestión de su liquidez.

Según datos de [Concanaco \(2024\)](#), solo el 15 % de las pymes en México posee una estrategia digital efectiva, lo que repercute directamente en áreas críticas como los pagos y la gestión financiera general. Además, se reporta que una gran mayoría de estas empresas experimenta problemas de liquidez, con apenas el 40 % realizando proyecciones financieras adecuadas.

Frente a este panorama, el sector *fintech* tiene una oportunidad única para innovar y ofrecer soluciones que aborden directamente estos retos. Las herramientas y plataformas que facilitan la automatización y digitalización de las finanzas empresariales pueden transformar significativamente la manera en que las pymes manejan sus recursos, optimizan sus flujos de caja y planifican sus necesidades financieras a futuro. Soluciones como plataformas de gestión de pagos, software de contabilidad y planificación de recursos empresariales, así como herramientas de proyección financiera y análisis de datos, son esenciales para que las pymes mejoren su eficiencia operativa y financiera.

4.1.6. Inteligencia Artificial

Según Finnovista (2024), en 2023 el 52% de las *Fintech* en México ya han implementado inteligencia artificial (IA) y aprendizaje automático (*Machine Learning*), marcando un aumento significativo respecto a años anteriores, con un 44 % en 2022 y un 28% en 2021. Esta tendencia refleja una creciente adopción de tecnologías avanzadas para optimizar diversas operaciones dentro del sector financiero. Los casos de uso más habituales incluyen la mejora en la toma de decisiones (26,1 %), la detección y prevención de fraudes (21,7 %) y la automatización de tareas (21,7 %). No obstante, existen otros casos de uso como la atención al cliente, los análisis predictivos y la personalización de servicios, donde se espera que la implementación crezca considerablemente en un futuro cercano.

En el ámbito del *scoring* crediticio, la IA permite analizar un mayor número de variables en menos tiempo y a un menor costo, incrementando la eficiencia al reducir significativamente el tiempo necesario para aprobar o rechazar solicitudes de crédito. Esta capacidad no solo optimiza los procesos internos de las instituciones financieras, sino que también mejora la experiencia del cliente al agilizar las respuestas a sus solicitudes. Empresas como Clara y Colektia son casos de éxito en este ámbito.

La detección de fraudes representa otra área crítica donde la IA puede desempeñar un papel fundamental en el sector *fintech*. Mediante el análisis de datos a gran escala, como el valor de la transacción, el momento, el lugar y las biometrías de los clientes, la IA permite identificar y prevenir comportamientos sospechosos de manera eficiente. Un ejemplo notable es la empresa brasileña *Unico*, que, tras haber establecido acuerdos con los principales bancos de Brasil, expandió sus operaciones a México en 2023.

En cuanto al servicio al cliente, los modelos de lenguaje de gran escala (LLMs, por sus siglas en inglés) están siendo utilizados para crear *chatbots* que guían a los clientes no solo durante las fases de descubrimiento y consideración, sino también en procesos posteriores a la venta. Empresas como Blip lo han implementado para ofrecer un servicio más eficiente y personalizado, mejorando significativamente la interacción con el cliente.

En el manejo de gastos personales, la IA está revolucionando los gestores de finanzas personales mediante análisis predictivos que no solo ayudan a los usuarios a entender y gestionar mejor sus finanzas, sino que también permiten la recomendación personalizada de productos y la venta cruzada basada en patrones de consumo y preferencias individuales. Esto representa una considerable oportunidad para las *fintech*, que ya está siendo aprovechada por empresas como Coinscrap Finance.

Por último, en el sector de inversión, los *roboadvisors* que utilizan IA para realizar inversiones automáticas basadas en el perfil de riesgo del usuario están democratizando el acceso a la gestión de inversiones. En México la adopción todavía es residual por la baja bancarización de la población, pero empresas como BBVA y GBM ya han lanzado su *roboadvisor* al mercado permitiendo a



usuarios con un poder adquisitivo relevante beneficiarse de asesoramiento personalizado y estrategias de inversión optimizadas.

4.1.7. Educación financiera

La educación financiera emerge como un pilar fundamental para construir un sector financiero más inclusivo en México, especialmente dada la baja comprensión financiera general y la desconfianza hacia las entidades financieras tradicionales que prevalece entre la población.

Una estrategia eficaz en educación financiera implica un compromiso continuo con los usuarios, permitiéndoles crecer progresivamente con la institución financiera a medida que aprenden y acceden a más productos financieros. El unicornio Stori ha implementado este modelo con éxito, ya que acompaña a sus clientes en un viaje de aprendizaje financiero, ofreciéndoles productos inicialmente simples y básicos, y graduando su oferta a medida que los usuarios adquieren mayor conocimiento y experiencia. Además de Stori, otras *fintechs* como Arkangeles, Dinn y GBM+ también están contribuyendo al ecosistema de educación financiera.

La oportunidad para nuevas *fintechs* en este sector es amplia, especialmente considerando que hay mucho trabajo por hacer en términos de educación financiera en México. Las *fintechs* tienen la ventaja de poder introducir métodos educativos novedosos que son inherentemente más atractivos y efectivos para las generaciones digitalmente nativas. Además, pueden aprovechar tecnologías como la inteligencia artificial y el aprendizaje automático para personalizar la educación financiera y adaptarla a las necesidades y comportamientos individuales de los usuarios.

5. Claves de acceso al mercado

5.1. Legislación aplicable y otros requisitos

En marzo de 2018 se aprobó la **Ley para regular Instituciones de Tecnología Financiera** (“**Ley Fintech**”) que permite establecer los mecanismos para el uso de la tecnología en la prestación de servicios financieros. En esta ley se recogen la mayoría de las reglas del juego, sin embargo, existen una serie de normas secundarias elaboradas por las autoridades financieras (CNBV, BANXICO, CONDUSEF, entre otras) que la complementan (*Fintech México*, 2023).

Esta ley fue pionera en la región y se promulgó con el objetivo de fomentar la inclusión financiera, promover la competencia, proteger al consumidor y prevenir las operaciones ilícitas. La seguridad jurídica que aportó sirvió para incentivar el crecimiento de la industria, al tiempo que se protege a los usuarios, a los creadores de la infraestructura tecnológica y a todas las empresas que usen estas plataformas.

Las sociedades que obtienen alguna autorización en base en esta Ley se vuelven entidades reguladas sujetas a la supervisión de la CNBV y únicamente pueden realizar las actividades que esta les permita (*Fintech México*, 2023). En este sentido, La Ley *Fintech* regula dos tipos de Instituciones de Tecnología Financiera (ITFs):

- **Instituciones de Fondos de Pago Electrónicos (IFPEs).** Aparecen reguladas en el “*Título II, Capítulo II*” de la Ley *Fintech*, donde se las define como entidades que prestan servicios consistentes en la emisión, administración, redención y transmisión de fondos de pago de electrónico a través de un medio de comunicación electrónico o digital. En concreto, en los arts. 22 y 25 se enumera una lista cerrada de operaciones que pueden realizar este tipo de instituciones.

Dentro del sector *Fintech* en México, el principal competidor de las IFPEs son las **Sociedades Financieras Populares (SOFIPOs)**: “sociedades con fines de lucro que tienen por objeto promover la captación de recurso, así como colocarlos mediante préstamos o créditos al público en general” ([CONDUSEF, 2024](#)). No obstante, aunque ambas buscan captar y realizar operaciones con los recursos de sus usuarios, las SOFIPOs quedan fuera del paraguas de la Ley *Fintech* y aparecen reguladas en la Ley de Ahorro y Crédito Popular por su foco en el sector rural mexicano.

- **Instituciones de Financiamiento Colectivo (IFCs).** Aparecen reguladas en el “*Título II, Capítulo I*” de la Ley *Fintech* donde se las define como entidades que realizan actividades destinadas a poner en contacto a personas del público en general, con el fin de que entre ellas se otorguen financiamientos de deuda, capital o de copropiedad o regalías.



Los principales competidores de las IFCs son tanto las SOFIPOs como las **Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAPs)**: “Sociedades sin fines de lucro que tienen por objeto realizar operaciones de ahorro y préstamo únicamente con sus Socios” ([CONDUSEF, 2024](#)). Las SOCAPs tampoco están reguladas en la Ley *Fintech*.

Las *fintech* deben someter sus solicitudes de autorización ante la CNBV, no obstante, aquellas empresas que proponen modelos de negocio innovadores requieren también la aprobación de otras autoridades regulatorias pertinentes a las actividades que deseen llevar a cabo. Con el objetivo de facilitar este proceso a las empresas, se han publicado una serie de [guías](#) especializadas que detallan el procedimiento para la presentación de solicitudes de autorización (*Fintech México*, 2023).

Estos procesos de autorización son lentos y dilatados en el tiempo de forma que representan la principal barrera de entrada al mercado mexicano. En este sentido, el promedio de días para la obtención de la licencia es de 798 días, desde el momento de la solicitud hasta su publicación en el DOF ([El Economista, 2024](#)). Así pues, pese a que la mencionada Ley lleva en vigor desde 2018, a fecha de abril de 2024 únicamente 78 empresas *Fintech* han concluido su proceso de autorización ante la CNBV, de las cuales 55 son IFPES y 23 son IFCs ([Monitor Fintech MX](#)). Por otro lado, existen 38 SOFIPOs y 154 SOCAPs autorizadas.

Por tanto, y después de seis años de su publicación, la Ley *Fintech* requiere de actualizaciones que no obstaculicen el desarrollo, la innovación y los procesos de digitalización tecnológica. Conforme con *Fintech México* (2023), para agilizar el proceso de lanzar una *fintech*, es necesario contar con un marco normativo único que recoja todas las disposiciones aplicables a las *fintech*, la creación de un grupo interinstitucional que ofrezca asesoría y tener procesos de aprobación más expeditivos.

Por otro lado, en lo que respecta a las finanzas abiertas u *open banking*, el art. 76 de la Ley *Fintech* contempla que las ITFs están obligadas a establecer interfaces de programación de aplicaciones informáticas estandarizadas (APIs) que posibiliten la conectividad y acceso de otras interfaces, con el fin de compartir datos abiertos, agregados y transaccionales. A este respecto, la CNBV emitió “Disposiciones de Carácter General Relativas a las Interfaces de Programación de Aplicaciones Informáticas Estandarizadas a que hace Referencia la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera” para regular los datos abiertos, de forma que no existe todavía una regulación específica para datos agregados y transaccionales (*Fintech México*, 2023).

Finalmente, en cuanto a los activos virtuales, el art. 30 de la Ley *Fintech* los define como “la representación de valor registrada electrónicamente y utilizada entre el público como medio de pago para todo tipo de actos jurídicos y cuya transferencia únicamente puede llevarse a cabo a través de medios electrónicos”. Es decir, reconoce únicamente las unidades digitales utilizadas como medio de pago sin ser moneda de curso legal dejando fuera de la regulación a aquellas utilizadas como instrumento de depósito de valor.



5.2. Información de interés

De los aprendizajes y recomendaciones que surgen de la experiencia de las *fintech* presentes en México, según lo documentado por *Fintech México* (2023), es posible destacar varios aspectos clave que reflejan tanto los desafíos como las oportunidades dentro del sector expuestos anteriormente.

Una de las características de este mercado es la solidaridad en el ecosistema *fintech*, que no solo fomenta una red de apoyo entre las empresas, sino que también propicia un ambiente colaborativo esencial para el crecimiento y la innovación colectiva. En este sentido, es fundamental reconocer la importancia de la colaboración entre diferentes entidades dentro del ecosistema para ofrecer productos de valor añadido a los clientes. Entender la complementariedad de las ofertas entre diferentes *fintech* y entre estas y las instituciones financieras tradicionales puede resultar en servicios más integrales y atractivos para los usuarios finales.

La alineación del talento con la misión de aumentar la inclusión financiera en México es crucial. En este sentido, programas como las [Becas ICEX de Internacionalización](#) ofrecen la posibilidad de incorporar jóvenes cualificados que conocen de primera mano el mercado mexicano.

La interacción con los reguladores es otro aspecto clave. Es necesario que las *fintech* trabajen en colaboración con los reguladores para desarrollar un marco normativo que reconozca y fomente los beneficios del sector para todos los actores involucrados. Esta colaboración puede ayudar a persuadir a los reguladores sobre la importancia de adaptar y evolucionar la regulación existente, en beneficio de un ecosistema financiero más robusto y seguro.

Sin embargo, un desafío significativo es el limitado alcance de la ley *Fintech* actual, que no logra cubrir completamente el espectro de operaciones dentro del sector, dando lugar a la existencia de actores ilícitos que pueden comprometer la seguridad y la estabilidad del ecosistema. Esto subraya la necesidad de un marco regulatorio más comprensivo y eficaz que pueda integrar y supervisar adecuadamente la diversidad de operaciones y servicios ofrecidos por las *fintech*.

Finalmente, debido a los procesos regulatorios que pueden ser lentos y costosos, las *fintech* deben estar preparadas con un Plan B, que podría incluir el desarrollo paralelo de tecnologías y soluciones mientras se avanza en la obtención de las aprobaciones regulatorias necesarias.

5.3. Eventos especializados

A continuación, se enumeran en orden cronológico los eventos del sector *fintech* más importantes que han tenido lugar o se celebrarán a lo largo de 2024.

- [Finnosummit Connect](#). Fue organizado por Finnovista y tiene como objetivo ofrecer un espacio de encuentro y conexión entre líderes de la industria financiera en la región. Tuvo lugar del 4 al 7 de marzo de 2024 en Cancún.



- [Fintech México Forum 2024](#). La Asociación *Fintech* México organizó la primera edición de este evento en el que se debatieron las principales tendencias y desafíos de la industria, así como su impacto en la vida de los mexicanos. Se celebró el 29 de febrero de 2024 en el Papalote Museo del Niño (CDMX).
- [Open Views 2024](#). La *Fintech* Belvo organiza la tercera de edición de este evento, donde se da una perspectiva del futuro de la industria. Se celebrará los días 13 y 14 de mayo de forma virtual.
- [Open Finance 2050](#). La empresa Finvero organizará la sexta edición de este evento que brinda un espacio de networking y en el que se debate el futuro del sector *fintech* y, en concreto de las finanzas abiertas. Se celebrará los días 13 y 14 de junio de 2024 en el Hotel St. Regis (CDMX).
- [Fintech Summit Latam](#). Evento organizado por frecuencia Latinoamérica donde se debatirán los temas más relevantes de la industria. Tendrá lugar los días 14 y 15 de agosto de 2024 en el Centro Asturiano de México (CDMX).
- [Finnosummit](#). Evento organizado por Finnovista ideal para el networking, con +100 *speakers* de talla internacional y en el que ICEX tendrá un pabellón español. Tendrá lugar los días 25 y 26 de septiembre de 2024 en el Cantoral (CDMX).
- [Fintech Unconference México 2024](#). Evento organizado por Finnovating enfocado en *networking C-level*. Tendrá lugar el 16 de octubre de 2024.



6. Información adicional

- Asociación *Fintech* México y NTT DATA: [Reporte anual *Fintech* México 2023.](#)
- CNBV: [Panorama Anual de Inclusión Financiera 2023.](#)
- Finnovista: [Fintech Radar México.](#)
- *Fintech* Expert: [FintechExpert | Substack](#)
- ICEX: [El ecosistema de emprendimiento en México 2023.](#)
- ICEX: [Informe de feria Finnosummit México 2023.](#)
- ICEX: [Guía País – México 2023.](#)
- ICEX: [Informe e-País - El comercio electrónico en México 2023.](#)
- Latitud: [The LatAm Tech Report.](#)
- Opino y MIT Technology Review: [Corporate Venture Capital y su impacto en Latam.](#)





Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones