

La Evolución de los Servicios Financieros Digitales en México 2025:

Un análisis del panorama actual,
tendencias y recomendaciones regulatorias

Índice

1 Carta de la Asociación FinTech México	3
2 Agradecimientos	6
3 Introducción: El panorama fintech en México	7
4 Las fintech en México	13
La evolución hacia los Servicios Financieros Digitales	15
Fintech es más que la Ley Fintech	18
Impacto de las Fintech en los servicios financieros	20
Adopción de pagos digitales	32
Experiencia de usuarios	41
Competencia en créditos y Costo Anual Total (CAT)	42
Barreras y retos en el sector Fintech	47
Inclusión financiera	48
Resultados de encuestas y entrevistas en profundidad a fintech en México	69
5 Panorama regulatorio del sector Fintech	77
6 Retos y Barreras regulatorias para los Servicios Financieros Digitales	85
Barrera I. Requisitos desproporcionados para obtener autorizaciones	87
Barrera II. Largos períodos para obtener las autorizaciones de constitución	88
Barrera III. Dificultad para participar en el capital social de Servicios Financieros Digitales	90
Barrera IV. Limitaciones en el régimen de contratación con terceros y comisionistas	94
Barrera V. Condiciones desiguales en el acceso a los canales de pago	103
Barrera VI. Prohibiciones para operar con activos virtuales	106
Barrera VII. Falta de regulación sobre banca abierta e interfaces de programación de aplicaciones informáticas estandarizadas ("APIs")	111

Asociación FinTech México

Estimados miembros de la Asociación FinTech México, comunidad del sector financiero:

En la nueva era financiera, México experimenta una profunda transformación impulsada por la tecnología y las finanzas. El sector Fintech, dinámico e innovador, se ha convertido en un motor clave para el desarrollo económico y la inclusión social, evolucionando a pasos agigantados con un ritmo de crecimiento cercano al 20% anual.

Actualmente, más de 70 millones de personas utilizan servicios fintech en el país y se proyecta que, para 2027, esta cifra alcance los 86 millones de usuarios. A finales de 2023, se registraron 773 empresas fintech locales y 220 internacionales, lo que elevó el total a cerca de 1,000 iniciativas en territorio nacional según Finnovista hasta 2024. Además, hoy en día existen 84 fintechs reguladas por la CNBV— junto con otras bajo otros modelos regulatorios— lo que refleja el avance en materia de regulación y confianza en la industria.

En este contexto, la Asociación FinTech México, con más de 180 miembros, emerge como un actor fundamental en la articulación de esfuerzos entre la industria, el gobierno y otros sectores estratégicos. Nuestra misión es construir un ecosistema donde cada empresa de nuestra membresía sea parte de una comunidad vibrante, dedicada a liderar el cambio y transformar la industria financiera, especialmente para aquellos históricamente excluidos del sistema financiero.

Nuestra visión es ser la Asociación líder del sector Fintech en México, impulsando la agenda regulatoria y siendo un referente para abordar los desafíos actuales y futuros. Esta visión se materializa en acciones concretas: la promoción de políticas públicas adecuadas, el fomento de la colaboración intersectorial y la creación de espacios de diálogo.

Entre nuestros principales objetivos se encuentran:

Impactar en el ámbito de incidencia regulatoria: la Asociación ha sido clave para seguir adaptando las políticas públicas y las leyes existentes a la realidad cambiante del sector, asegurando que los marcos regulatorios sigan fomentando un ambiente de innovación sin sacrificar la protección de los usuarios.

Promover el intercambio y las alianzas estratégicas entre sus miembros: Para FinTech México, el *networking* ha sido esencial para consolidar un ecosistema dinámico y diverso, donde las *startups* y fintech, así como grandes corporaciones y entidades gubernamentales, colaboran para promover el crecimiento del sector.

Tener visibilidad en la discusión pública: Nuestra Asociación ha trabajado para posicionar al sector en los medios de comunicación, buscando que los beneficios de las fintech sean conocidos por la ciudadanía, además de destacar su rol en la creación de un país con derechos financieros para todas las personas sin dejar a nadie atrás.

Impulsar la educación alrededor del sector fintech: Hemos apostado fuertemente por la formación de los líderes fintech del mañana a través de nuestra plataforma educativa FinTech Academy. Esta iniciativa ha capacitado a cientos de profesionales, brindándoles herramientas y conocimientos para abordar los retos y aprovechar las oportunidades que ofrece el sector fintech.

En este escenario —donde la transformación digital se acelera— FinTech Academy se consolida como un actor clave en la generación de conocimiento y la promoción de la innovación. Además, se posiciona como el punto de contacto clave para los temas más relevantes en innovación y desarrollo del sector, reafirmando su compromiso con la comunidad fintech.

Comprometidos con nuestra misión, nos complace presentar el estudio **“La Evolución de los Servicios Financieros Digitales en México 2025: Un análisis del panorama actual, tendencias y recomendaciones regulatorias”**, una investigación exhaustiva que aborda la importancia de la innovación en el sistema financiero y los servicios financieros en la economía. El estudio busca generar información relevante, fomentar la educación y el acceso a recursos valiosos para mejorar la competitividad y sostenibilidad del sector financiero digital en el país.

El estudio **“La Evolución de los Servicios Financieros Digitales en México 2025: Un análisis del panorama actual, tendencias y recomendaciones regulatorias”**, realizado en colaboración con Creel, García-Cuéllar, Aiza y Enríquez, S.C. y Deloitte, es un paso importante que nos permitirá seguir contribuyendo al desarrollo del entorno fintech en México, convirtiéndonos en el principal referente de liderazgo de conocimiento (*thought leadership*) en el ecosistema financiero.

El estudio es el resultado de una rigurosa metodología de investigación y la recopilación de información práctica directamente de nuestros miembros. Hemos emprendido un ambicioso proyecto con la visión de trazar una ruta crítica hacia el futuro de la digitalización del sistema financiero y el papel protagónico de las fintech. Los hallazgos serán fundamentales para orientar las estrategias de la Asociación FinTech, las fintech, fortalecer el ecosistema de innovación y contribuir al diseño de políticas públicas que promuevan el desarrollo sostenible del sector financiero en México.

El primer capítulo, elaborado en colaboración con Deloitte, presenta el estado actual del sector financiero digital, el impacto de las fintech, la competencia en servicios financieros y la relevancia del sector en mejorar la inclusión financiera.

El segundo capítulo, elaborado en colaboración con Creel, García-Cuéllar, Aiza y Enríquez, S.C. hace un análisis a profundidad del entorno regulatorio aplicable a las entidades financieras digitales en México, identificando las principales barreras regulatorias, así como propuestas de cambios que podrían reducir los obstáculos para los Servicios Financieros Digitales y que estos promuevan un ecosistema más dinámico e inclusivo, sin comprometer la estabilidad del sistema financiero.

Esperamos que este estudio sea de gran utilidad para todas y todos y sirva como un pilar para la construcción de un sistema financiero digital más incluyente e innovador.

Gracias por ser parte de FinTech México

Atentamente,

**Rodrigo Sánchez Mújica, Vicepresidente de FinTech Academy y
Sebastián de Lara, Director General de FinTech México.**

Agradecimientos

Los responsables de elaborar el reporte **“La Evolución de los Servicios Financieros Digitales en México 2025: Un análisis del panorama actual, tendencias y recomendaciones regulatorias”** deseamos expresar nuestro agradecimiento a las personas que amablemente participaron y colaboraron en la realización del presente documento:

A los colaboradores de Deloitte: Carlos Luna, Gustavo Méndez, Ariadna Morales, Ricardo Flores, Erick Villagran, Mariana Guzman, Armando Apellaniz, Diego Rosales, Juan Manuel Linares, Gustavo Santillán, Roberto Villalvazo.

A los colaboradores de Creel, García-Cuéllar, Aiza y Enríquez, S.C.: Juan Carlos Ollivier Morán, Sofía Ramírez Esparza, Alba Patricia Rodríguez Chamorro.

A los colaboradores de Mastercard: Carolina Madero y Rodrigo Sánchez Mújica Serrano.

A nuestros colaboradores de la Asociación FinTech México y FinTech Academy: Rodrigo Salas, Alin Beltrán, Gustavo Salaiz.

Y a nuestros editores: Daniela Nayad Mena Castell y Sebastián Padrón Jaramillo.

El panorama fintech en México

Fintech se refiere a la convergencia de las tecnologías innovadoras con los servicios financieros tradicionales, creando una variedad de soluciones que abarcan desde sistemas de pago y crédito hasta la inversión y otros intercambios de valor y capital. Estas soluciones han transformado profundamente la manera en que las personas acceden y gestionan productos financieros, además de facilitar la inclusión financiera en mercados previamente desatendidos.

En el contexto mexicano, el crecimiento de las empresas Fintech ha sido notable en los últimos años, pues el país se ha posicionado como uno de los líderes en América Latina dentro de este sector, con un ecosistema que ha sido impulsado por la digitalización, la innovación tecnológica y las cambiantes demandas de los consumidores.

Según el informe de Mastercard del 2024, “La nueva era de la inclusión financiera en América Latina” (Mastercard, 2024) la región ha experimentado un impresionante crecimiento del 340% en el número de fintechs desde 2017. México —con más de 770 de estas empresas— se ha colocado como el segundo ecosistema más grande de la región, sólo detrás de Brasil, de acuerdo con el reporte “Fintech Radar México VIII Edición del 2024” (Finnovista, 2024). Este fenómeno refleja un contexto en el cual las fintechs han ocupado un espacio clave, proporcionando alternativas a los servicios financieros tradicionales y contribuyendo significativamente a la transformación digital de los servicios financieros en México.

Este crecimiento acelerado de las fintechs responde a diversos factores: los cambios en los patrones de consumo de los mexicanos, la digitalización de los servicios financieros y la diversificación de la oferta de productos financieros. Estos elementos han permitido que las fintechs creen soluciones más ágiles, personalizadas y accesibles para un público diverso, incluidas grandes poblaciones previamente no atendidas por los servicios bancarios tradicionales. A medida que

estas crecen, no solo mejoran la experiencia de los usuarios, sino que también promueven la inclusión financiera y abren nuevos horizontes a millones de mexicanos que antes no tenían acceso a productos financieros básicos como crédito, ahorro, seguros e inversiones.

La digitalización en el sector financiero en México

Para inicios de este siglo, el sector financiero mexicano estaba dominado por las instituciones tradicionales, las cuales ofrecían servicios —sobre todo de manera presencial— con una dependencia de la documentación física y los procesos manuales. Esta situación limitaba la eficiencia, rapidez y accesibilidad de los servicios financieros, lo que excluía a una porción significativa de la población, particularmente a aquellos que vivían en zonas rurales o a aquellos sin acceso a una sucursal bancaria cercana.

Sin embargo, a medida que la tecnología comenzó a avanzar en todo el mundo —con el auge de internet y la masificación de dispositivos móviles— México inició su transición hacia la digitalización. Aunque el proceso fue inicialmente lento, a lo largo de los años las instituciones financieras tradicionales comenzaron a invertir en infraestructura digital para ofrecer servicios en línea como la banca por internet, aplicaciones móviles y sistemas de pagos electrónicos. Esta digitalización permitió a los consumidores realizar operaciones básicas desde la comodidad de sus hogares, como transferencias bancarias, pagos de servicios y consultas de saldo.

Según la Encuesta nacional sobre disponibilidad y uso de tecnologías de la información en los hogares 2023 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), México ha alcanzado una penetración de internet de aproximadamente un 81.2% de la población de 6 años o más, lo que representa alrededor de 97 millones de personas. Este acceso masivo a internet ha facilitado la adopción de servicios fintech en el país, al ofrecer a los consumidores las herramientas necesarias para realizar transacciones digitales de manera eficiente. Además, el uso de dispositivos móviles ha aumentado de manera notable —con más de 80 millones de mexicanos utilizando teléfonos inteligentes— lo que refuerza el potencial del ecosistema de servicios financieros digitales.

Entre los grupos de edad más relevantes se encuentran los jóvenes adultos (18 a 24 años), quienes lideran el uso de internet con una penetración de más del 96%. Este grupo ha sido fundamental en la adopción de los servicios fintech, pues representan la generación más digitalmente conectada, ya que buscan soluciones financieras rápidas, ágiles y totalmente digitales. Las fintech han respondido a estas demandas al ofrecer productos financieros innovadores, adaptados a las necesidades y expectativas de los consumidores más jóvenes, que buscan inmediatez y facilidad de uso.

La expansión de los Servicios Financieros Digitales: un cambio de paradigma

La transición hacia los Servicios Financieros Digitales en México ha sido un cambio de paradigma marcado por la constante innovación de soluciones. Las fintech han jugado un papel crucial en llenar vacíos en el mercado financiero —que los jugadores tradicionales no podían abordar— particularmente en términos de rapidez, flexibilidad y costo. Empresas como las plataformas de pagos electrónicos, las aplicaciones de crédito personal, las plataformas de inversión y las compañías de seguros digitales han transformado la forma en que los consumidores interactúan con el sistema financiero.

En gran medida, el impulso a esta digitalización se debe a la mejora en la infraestructura tecnológica. La expansión de redes de conectividad 4G y 5G y la ubicuidad de redes wifi ha permitido transacciones móviles más rápidas y seguras, ya que permite a los consumidores realizar operaciones desde cualquier lugar y en cualquier momento. El aumento significativo de la velocidad y calidad de la conectividad, ha sido determinante para el crecimiento de los servicios fintech, pues los consumidores demandan cada vez más experiencias digitales ágiles y sin interrupciones.

La adopción de servicios fintech también se ve reflejada en los estudios de consumo, como lo indica el informe de Accenture del 2021, el cual destacó que el 50% de los consumidores estarían dispuestos a cambiarse a un banco que ofrezca mejores servicios digitales. Además, un 75% consideró que los jugadores financieros tradicionales no están

preparados para ofrecer una experiencia digital completa, lo que abre la puerta a nuevas oportunidades para las fintech en el panorama actual. En un contexto donde más de la mitad de los consumidores se sienten cómodos cambiando a proveedores no tradicionales —de ofrecer mejores experiencias digitales— hay un terreno fértil para crecer.

El marco regulatorio y las barreras para la adopción de servicios financieros digitales

Pese a que el crecimiento de las fintech en México ha sido acelerado, el marco regulatorio aún representa un desafío significativo. La promulgación de la Ley Fintech en 2018 fue un paso importante para establecer un marco legal que regule algunas actividades de las empresas en este sector, pero la implementación de esta ley ha sido parcial, y existen áreas que aún requieren atención como la regulación de las finanzas abiertas y modelos novedosos.

Una de las principales dificultades radica en el desajuste entre la regulación diseñada para los bancos tradicionales y las necesidades de las empresas fintech. Las entidades financieras deben navegar un sistema regulatorio mixto que fue diseñado con la banca tradicional *analógica* en mente pero el mercado ha evolucionado hacia un esquema *digital*. Por otro lado, los modelos fintech nativos digitales — como las Instituciones de Fondos de Pago Electrónico (IFPEs) y las Instituciones de Financiamiento Colectivo (IFCs)— aún mantienen principios de operación analógica en su regulación que se vuelven barreras en su operación. Esto es un reto para la flexibilidad y la innovación que caracteriza al sector en México.

En algunos casos, las fintech que han optado por obtener licencias bancarias o asociarse con instituciones financieras tradicionales han podido ofrecer una gama más amplia de servicios, incluyendo cuentas bancarias, tarjetas de crédito y productos de crédito personal. Sin embargo, este enfoque también puede restar flexibilidad y aumentar los costos, lo que limita la capacidad de algunas empresas que ofrecen Servicios para mantenerse ágiles y competitivas.

Un futuro más digitalizado: barreras regulatorias en los Servicios Financieros Digitales e impacto en la regulación del sector financiero

El sector Fintech en México está viviendo una etapa de crecimiento acelerado, impulsado por la demanda de soluciones digitales y la digitalización de los servicios financieros. La digitalización de la banca en el país continúa siendo un proceso en marcha y la adaptación de los marcos regulatorios a los nuevos modelos de negocio será crucial para que el sector siga creciendo y ofreciendo soluciones innovadoras a la población.

Este sector ha revolucionado el ecosistema financiero global, ofreciendo soluciones innovadoras que facilitan el acceso y la inclusión financiera a través de plataformas digitales. Sin embargo, su crecimiento enfrenta importantes desafíos regulatorios que pueden frenar su expansión, limitar la competencia e impedir el desarrollo de nuevas empresas en el mercado. En muchos casos, las barreras regulatorias impuestas por las autoridades financieras son requisitos desproporcionados que aumentan los costos operativos, retrasan la puesta en marcha de las empresas y desincentivan la inversión en el sector.

El marco normativo para los Servicios Financieros Digitales tiene un impacto directo en la viabilidad y operatividad de las empresas del sector. La falta de claridad en la normatividad, los costos elevados de cumplimiento y la ausencia de marcos regulatorios estandarizados también son algunos de los principales obstáculos que enfrentan las empresas fintech en su proceso de adaptación al entorno financiero.

Hacia un marco regulatorio equilibrado

El reto regulatorio en el sector Fintech radica en lograr un equilibrio entre la estabilidad financiera, la protección de los usuarios y la promoción de la innovación. Un marco regulatorio excesivamente restrictivo puede sofocar el dinamismo del sector y reducir las oportunidades de inclusión financiera. En este sentido, es fundamental que las autoridades regulatorias adopten un enfoque basado en el

riesgo y en la proporcionalidad, permitiendo que las regulaciones se ajusten a la naturaleza específica de las actividades de cada entidad y a su impacto en el sistema financiero.

Asimismo, la digitalización y la tecnología financiera siguen evolucionando a un ritmo acelerado, lo que exige regulaciones flexibles y adaptables que permitan el desarrollo de nuevas soluciones sin comprometer la seguridad del mercado. En este contexto, la colaboración entre el sector privado y las entidades regulatorias es clave para generar un entorno propicio para el crecimiento de los Servicios Financieros Digitales en México para fomentar una regulación que impulse la competencia, la innovación y la inclusión financiera.

En conclusión, el sector Fintech en México representa una revolución en los servicios financieros, impulsando la inclusión y modernización del sistema. Sin embargo, para consolidar su crecimiento es necesario un marco regulatorio más flexible y colaborativo. La cooperación entre reguladores y empresas será clave para garantizar un ecosistema digital competitivo, seguro y sostenible, así como la buena gestión de las autoridades para fortalecer los movimientos a nivel nacional.

Las fintech en México



El término fintech, según Deloitte (Deloitte, 2023), se refiere al sector que comprende la aplicación de tecnologías innovadoras al ámbito financiero, a los sistemas de pago, al crédito y otros intercambios de valor y capital.

México es uno de los países líderes en el desarrollo de fintech en América Latina. Actualmente, más de 3,000 fintech operan en 26 países de América Latina y el Caribe, lo que representa un crecimiento del 340% desde 2017, según el informe de Mastercard “La nueva era de la Inclusión Financiera en América Latina”. México alberga más de 770 de estas empresas fintech (según Finnovista, 2024), lo que lo posiciona como el segundo ecosistema más grande de la región, después de Brasil. Las categorías más representativas son las que ya hemos descrito previamente.

En México, el sistema financiero en los últimos años ha mostrado un aumento notable en la adopción de soluciones fintech como explicación de la expansión del mercado de Servicios Financieros Digitales propiciado por el cambio de patrones de consumo y la diversificación de la oferta.

■ **La introducción de las fintech comenzó a llenar vacíos que las entidades tradicionales no podían cubrir, ofreciendo soluciones más ágiles, personalizadas y accesibles.**

Desde plataformas de pago digital y préstamos en línea, hasta inversiones y seguros, las fintech han brindado alternativas al mercado y han hecho un cambio de paradigmas en el ecosistema financiero mexicano, lo que hace que los servicios sean más inclusivos y alcancen a una mayor parte de la población, incluidas aquellas personas no bancarizadas.

Con esto se ha dado una importante transición hacia la digitalización de los servicios financieros en México y en el mundo. Asimismo, los usuarios han cambiado la forma en la que consumen contenido y productos de la industria de servicios financieros en la era digital. En este sentido, los patrones de consumo digitales de los consumidores

también han influido en la adopción de aplicaciones digitales de banca móvil y electrónica en México, la cual ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsada por diversos factores que incluyen la penetración de teléfonos inteligentes, la mejora en la infraestructura de telecomunicaciones y una creciente confianza en las tecnologías financieras en búsqueda de experiencias digitales.

La evolución hacia los Servicios Financieros Digitales: las fintech

La transición a Servicios Financieros Digitales ha sido un proceso marcado por la innovación tecnológica, la necesidad de inclusión financiera y la transformación de hábitos de consumo en la sociedad. A principios del siglo XXI, el sector financiero mexicano experimentaba una transición lenta hacia la digitalización. En ese momento, las entidades financieras tradicionales, es decir, los bancos tradicionales dominaban el mercado y los servicios financieros se caracterizaban por la presencia física y el uso de documentación en papel. Sin embargo, la revolución tecnológica global comenzó a generar un cambio significativo en este panorama.

Con la introducción del internet y la proliferación de dispositivos móviles, los consumidores mexicanos empezaron a demandar mayor comodidad y accesibilidad en sus transacciones. Las entidades tradicionales, conscientes de esta tendencia, comenzaron a invertir en infraestructura digital para ofrecer servicios en línea, como la banca por internet y las aplicaciones móviles. Estas innovaciones permitieron a los usuarios realizar operaciones básicas —como transferencias y pagos— desde la comodidad de sus hogares, lo que marcó el inicio de una nueva era en los Servicios Financieros Digitales.

■ **Según datos de la Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH) 2023, se estimó que 97 millones de personas en México eran usuarias de internet, lo que representó el 81.2% de la población de 6 años o más.**

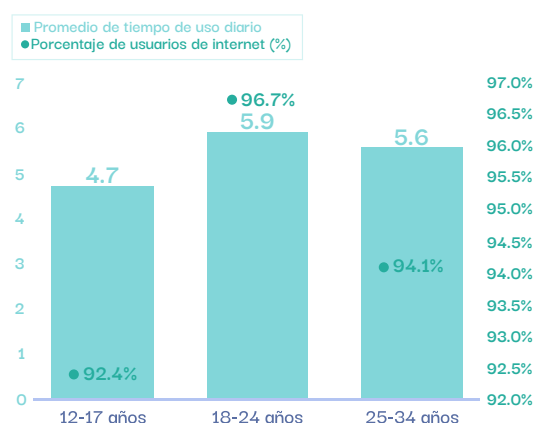
El aumento de este uso ha sido impulsado por varios factores, entre ellos la disponibilidad de dispositivos móviles, la mejora en la infraestructura de telecomunicaciones y la necesidad de conectividad para acceder a servicios educativos, laborales y de entretenimiento.

Adicionalmente, en la ENDUTIH 2023 se destacó que el grupo de población de 18 a 24 años presentó el mayor porcentaje de usuarios de internet con un 96.7%; esto indicó que los jóvenes adultos fueron los más conectados y dependientes de la tecnología para diversas actividades, seguidos de los grupos de 12 a 17 años y de 25 a 34 años. El promedio de tiempo de uso de internet entre los usuarios de 18 a 24 años también fue el más alto con 5.9 horas por día. Esto refuerza la idea de que los jóvenes adultos son los mayores consumidores de contenido digital y servicios en línea. De la misma forma, los otros dos segmentos (12-17 y 25-34 años) también mostraron altos promedios de uso diario, con 4.7 y 5.6, respectivamente (ENDUTIH, 2024).

Cabe mencionar que el grupo de 55 a 64 años mostró el mayor incremento en el uso de internet, con un aumento de 6.9 puntos porcentuales entre 2022 y 2023. Este crecimiento en usuarios mayores sugiere una tendencia hacia la digitalización incluso en generaciones que tradicionalmente han sido menos propensas a adoptar nuevas tecnologías.

Dada esta tendencia de digitalización, las mejoras en la infraestructura de telecomunicaciones también han jugado un papel crucial. El despliegue de las redes 5G están mejorando la velocidad y la confiabilidad de las conexiones móviles, lo que permite a los usuarios realizar transacciones bancarias de manera más eficiente y segura, según un informe de GSMA en 2020.

Gráfica 1 | Indicadores ENDUTIH 2023.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENDUTIH 2023.

Dada la creciente conectividad, los consumidores de servicios financieros tienden cada vez más a buscar alternativas que incorporen un componente digital para satisfacer sus necesidades de manera más eficiente y accesible. Según un estudio de Accenture (2021), el 50% de los consumidores consideran cambiarse a bancos que ofrezcan mejores servicios digitales y el 75% cree que los bancos tradicionales no están preparados para ofrecer una experiencia digital completa.

De manera similar, el informe de Capgemini y Efma (2021), destaca que el 57% de los consumidores están dispuestos a cambiarse a proveedores no tradicionales si estos ofrecen mejores experiencias digitales, subrayando el crecimiento significativo de las fintech debido a su enfoque en la agilidad y la experiencia del cliente.

Además, una encuesta de Deloitte en 2021, reveló que el 60% de los clientes bancarios utilizaron servicios digitales y que su satisfacción aumenta notablemente cuando las entidades financieras ofrecen soluciones digitales personalizadas y eficientes. Estas tendencias han demostrado la importancia crítica de la digitalización en la retención y atracción de clientes en el sector.

El crecimiento de la banca móvil en México ha sido notable. Según el informe de la Asociación de Bancos de México (ABM), **el número de usuarios de banca móvil aumentó de 28 millones en 2018 a 41 millones en 2020, lo que representó un incremento del 46%.** Este crecimiento demostró una tendencia hacia la digitalización de los servicios bancarios, con un enfoque en la comodidad y accesibilidad para los usuarios (ABM, 2020).

Además, la creciente confianza en las tecnologías financieras ha impulsado la adopción de aplicaciones de banca móvil y electrónica. Un estudio de EY (2019) indicó que el 72% de los consumidores en México confió en las aplicaciones de banca móvil para realizar transacciones, destacando la percepción positiva de la seguridad y conveniencia de estos servicios.

Por último, el impacto de la pandemia de COVID-19 aceleró aún más la adopción de la banca móvil y electrónica. Las restricciones de movilidad y el distanciamiento social llevaron a más personas a utilizar servicios digitales para realizar sus transacciones digitales. Según un estudio de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), hubo

un aumento del 30% en el uso de aplicaciones bancarias durante el primer semestre de 2020, en comparación con el mismo período del año anterior (CNBV, 2020).

Fintech es más que la Ley Fintech

La digitalización de los servicios financieros ha transformado la manera en que las instituciones operan y llegan a los clientes. Sin embargo, esta evolución no siempre ha ido de la mano con los marcos regulatorios existentes, diseñados originalmente para un sistema basado en la presencialidad. En este contexto, surge una pregunta frecuente: ¿ser fintech implica necesariamente estar regulado bajo la Ley Fintech?

Las categorías descritas no están directamente vinculadas a las figuras legales existentes en la regulación mexicana; sin embargo, **cualquier tipo de institución financiera o no financiera puede considerarse como una fintech.**

Un reto fundamental para la mayoría de las instituciones del sistema financiero es que su marco regulatorio fue desarrollado bajo un enfoque tradicional, basado en la oferta presencial de sus servicios. La transición hacia un esquema digital implicó gestionar solicitudes adicionales ante las autoridades para adaptar su operación a este nuevo modelo. Desde su definición, las únicas entidades financieras nativamente digitales son las Instituciones de Fondos de Pago Electrónico (IFPEs) y las Instituciones de Financiamiento Colectivo (IFCs).

Otra diferencia importante a observar entre las entidades tradicionales y las entidades fintech—independientemente de la categoría jurídica como Institución Financiera— es el origen de su capital. Mientras que en las tradicionales los recursos provienen históricamente de otras instituciones financieras, consorcios o grupos económicos consolidados; el modelo de negocio del sector Fintech se ha caracterizado por obtener dinero a través de fondos de capital de riesgo, los cuales se distinguen por invertir en proyectos o empresas innovadores que se encuentran en etapas tempranas de su desarrollo, pero que cuentan con un alto potencial de crecimiento.

Aunque la figura de banca múltiple es la más completa en el sector, algunas entidades fintech han optado por tener licencias como SOFIPO, SOFOM, IFC o IFPE. Esta elección ha sido impulsada principalmente por una regulación más ligera en comparación con las licencias bancarias.

■ **Sin embargo, es crucial entender que la obtención de una licencia bancaria no es el objetivo final para todas las fintech. De hecho, en algunos casos, una licencia bancaria puede no ser la opción más adecuada para ciertos modelos de negocio digitales**

La evolución del modelo de negocio varía significativamente entre ellas, dependiendo de sus objetivos específicos, segmentos de mercado y capacidades operativas. Por lo tanto, es necesario evaluar las características del modelo de negocio fintech que se desea desarrollar y analizar las actividades que cada figura legal tiene permitidas, así como las ventajas y desventajas que cada una de ellas ofrece para el esquema de operación. Esto incluye considerar la carga regulatoria, capital requerido, revelación de información, gobierno corporativo mandatorio o riesgo reputacional.

La cantidad y tipo de regulación que se emite para cada entidad financiera depende de las actividades que puede realizar, la complejidad de las mismas, así como el impacto que puede tener en el sector. Por ello, solicitar una licencia diseñada para actividades más complejas de lo necesario podría implicar una carga regulatoria excesiva, afectando el desarrollo del modelo de negocio.

Para algunas fintech será atractivo permanecer bajo las figuras regulatorias actuales, aprovechando la flexibilidad y menores requisitos de cumplimiento para enfocarse en nichos específicos del mercado financiero. Por ejemplo, las fintech que operan como IFPE pueden centrarse en ofrecer soluciones de pago innovadoras y eficientes, sin la necesidad de transitar hacia una licencia bancaria. Estas instituciones pueden aprovechar las tecnologías emergentes para proporcionar servicios de pago rápidos y seguros, atrayendo a clientes que buscan alternativas a las soluciones bancarias tradicionales.

Por otro lado, las fintech que optan por operar como SOFOMES pueden enfocarse en ofrecer productos de crédito especializados como microcréditos o financiamiento para pequeñas y medianas empresas. Al centrarse en estos nichos, pueden desarrollar productos y servicios altamente personalizados, otorgando créditos con mayor rapidez y adaptados a las necesidades de sus clientes.

Las fintech que ven incentivos claros en la transición hacia la obtención de una licencia bancaria, lo hacen teniendo en consideración la capacidad de ofertar una gama más amplia de productos y servicios: cuentas corrientes, tarjetas de crédito y préstamos personales, hipotecarios y automotrices, por mencionar algunos. Además, en el contexto cultural y actual de México, ser reconocido como banco puede generar mayor confianza entre los clientes, lo que facilita la atracción de depositantes y prestatarios; esto también se alinea con planes de expansión a nivel nacional o internacional.

El siguiente cuadro muestra los diferentes perfiles de entidades que han solicitado una licencia bancaria desde 2022:

LICENCIAS BANCARIAS							
OTORGADAS				EN PROCESO DE AUTORIZACIÓN			
OPERANDO			POR OPERAR	Casa de Bolsa	IFPE	SOFIPO	SOFOM
Bineo (de BANORTE)	OpenBank (de SANTANDER)	Hey Banco (de BANREGIO)	Revolut Plata Card	MASARI	Mercado Pago	Finsus Klar Nu México	Konfio ION Financiera

Fuente: Elaboración propia, 2024.

Impacto de las fintech en los servicios financieros

La entrada de las fintech ha tenido un impacto significativo en el sector financiero, transformándolo en varios aspectos clave, para obligar a los competidores más grandes del mercado a modernizar sus servicios y adoptar nuevas tecnologías. Además, estas han demostrado que es posible ofrecer servicios financieros a un costo mucho menor, lo que ha llevado a los bancos tradicionales a adoptar nuevas tecnologías para mantenerse competitivos en términos de precio y accesibilidad (McKinsey & Company, 2019).

1. Transformación del mercado financiero

La presión competitiva de las fintech ha acelerado la adopción de tecnologías emergentes por parte de los bancos tradicionales, mejorando así la eficiencia operativa y la personalización de los servicios financieros (Deloitte, 2021). Las expectativas de los clientes han aumentado debido a la influencia de estas tecnologías, lo que ha obligado a las instituciones tradicionales a mejorar su experiencia digital y ofrecer servicios más centrados en el usuario (Accenture, 2020). Finalmente, su aparición ha ampliado la gama de servicios, lo que ha obligado a los bancos tradicionales a diversificar sus propias ofertas para seguir siendo competitivos (World Economic Forum, 2019).

2. Impacto en el mercado de tarjetas de crédito

En el caso de México, las tarjetas de crédito son uno de los productos con mayor impacto en el mercado de servicios financieros. Algunas fintech como Klar y Stori han liderado el camino en la emisión de tarjetas de crédito en el país: Klar ha emitido miles de tarjetas de crédito sin comisiones y con una experiencia completamente digital, captando a consumidores jóvenes (El Economista, 2021); por su parte, Stori ha emitido más de 300,000 tarjetas de crédito en su primer año de operaciones, aprovechando su innovador enfoque de evaluación de riesgo para incluir a consumidores que, tradicionalmente, no tenían acceso a este tipo de productos financieros (Forbes México, 2020).

En 2021, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) reportó un aumento significativo en el número de usuarios de productos de crédito gracias a ellas. Estas empresas han facilitado el acceso al crédito a través de procesos simplificados y digitales, lo cual ha resultado en un incremento en la emisión de tarjetas de crédito. Una encuesta de Statista en 2021 también reveló que un porcentaje significativo de consumidores mexicanos prefirieron las tarjetas de crédito emitidas por fintech debido a los beneficios como la ausencia de comisiones y la facilidad de uso digital. Esto ha impulsado aún más la adopción de tarjetas de crédito otorgadas por entidades no tradicionales en el país.

3. Inclusión financiera y acceso a servicios

Un estudio de Deloitte destacó que las fintech han desempeñado un papel fundamental en la inclusión financiera en México al ofrecer productos esenciales como cuentas digitales, tarjetas de crédito y terminales de pago. Estos servicios han ampliado el acceso a herramientas financieras que, anteriormente, no estaban disponibles para una parte significativa de la población, lo que contribuyó significativamente a la inclusión financiera (Deloitte, 2020).

La inclusión financiera se define por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) (2020) como: “el acceso y uso de servicios financieros formales bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección a las personas usuarias y promueva la educación financiera para mejorar la capacidad financiera de todos los segmentos de la población”.

A partir de esta definición se desprenden 4 elementos fundamentales que describe la CNBV:

— **Acceso:**

Se trata de la penetración del sistema en cuanto a la infraestructura disponible para ofrecer servicios y productos financieros; los puntos de contacto entre las instituciones financieras (canales de acceso) y la población desde una perspectiva de oferta.

— **Uso:**

Va de la mano con la adquisición o contratación por parte de la población, de uno o más productos o servicios financieros, así como a la frecuencia con que son utilizados. Esto hace referencia a la demanda de servicios financieros que, a su vez, refleja el comportamiento y las necesidades de la población.

— **Protección a las personas usuarias:**

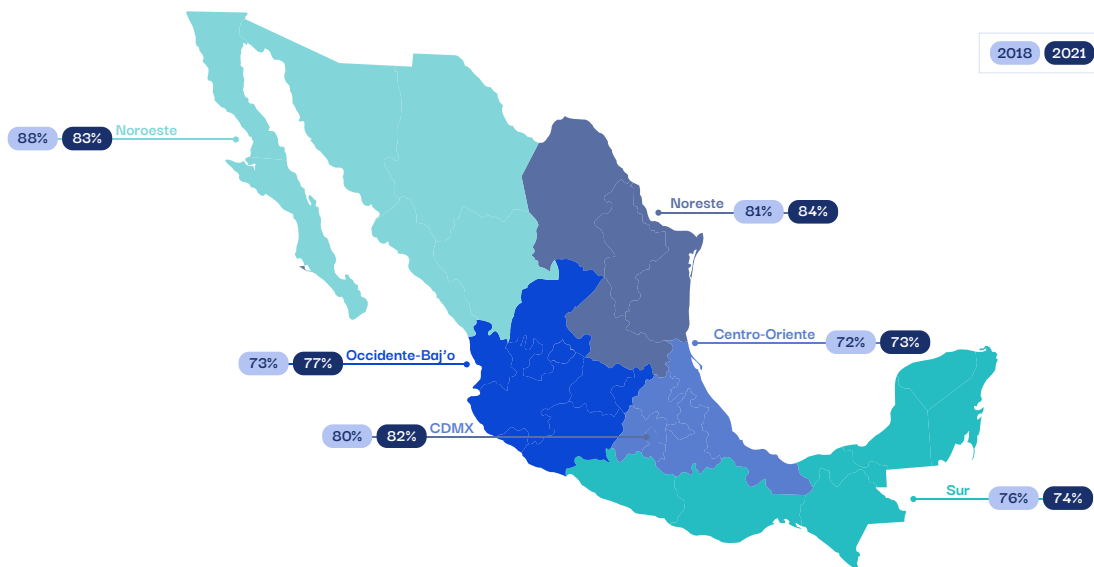
Se refiere a que los productos y servicios —nuevos o ya existentes— se encuentren bajo un marco que garantice, como mínimo, la transparencia de información, el trato justo y mecanismos efectivos para la atención de quejas y asesoría de los clientes contra prácticas desleales y abusivas.

— **Educación financiera:**

Tiene que ver con las habilidades y conocimientos que la población debe adquirir para estar en posibilidad de efectuar un correcto manejo y planeación de sus finanzas personales; también tiene que ver con evaluar la oferta de productos y servicios; además de poder elegir productos que se ajusten a sus necesidades.

Según los resultados de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2021, en esta se observó un progreso notable en la tenencia de productos financieros entre la población adulta de México. En concreto, el 78% de la población adulta en el país ha tenido, al menos, uno de los cuatro instrumentos financieros principales: productos de captación, crédito formal, seguros o cuentas de ahorro para el retiro.

Gráfica 2 | Población que ha tenido un producto financiero por región (2018-2021) (porcentaje de la población adulta).



Fuente: Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2021.

■ **Además de este crecimiento, la estabilidad en la inclusión financiera se refleja en el hecho de que el 68% de la población ha mantenido al menos un producto financiero desde 2015.**

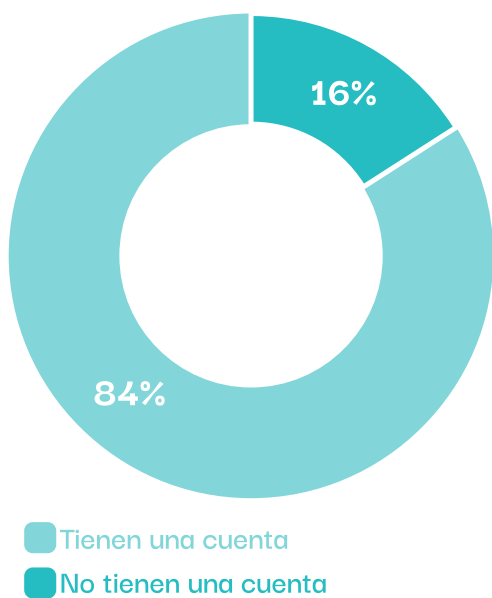
Este dato sugiere que una parte significativa de la población no solo ha tenido acceso a servicios financieros, sino que también los ha mantenido a lo largo del tiempo, consolidando así su participación en el sistema financiero formal.

Otro aspecto destacado por la ENIF 2021 fue el aumento en el uso de múltiples servicios financieros. Esto indicó una mayor especialización en el uso de productos financieros, además de implicar que no sólo más personas tienen acceso a estos productos, sino que también están diversificando su uso al aprovechar diferentes tipos de servicios para satisfacer sus necesidades económicas y mejorar su bienestar financiero.

En respuesta a la creciente importancia del sector Fintech en el panorama mexicano, es relevante señalar la ausencia de datos específicos sobre este sector en la ENIF 2021. La falta de estos en la encuesta no debe verse como una limitación, sino como una oportunidad para impulsar la integración de las fintech y su importancia disruptiva en la industria de servicios financieros, así como su vital importancia para la mejora de inclusión financiera en México

Por otro lado, los datos presentados hasta 2023 por la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) complementan y amplían esta visión sobre la inclusión financiera en México. De acuerdo con esta información, el 84% de la población tiene al menos un producto financiero; sin embargo, el 16% no cuenta con uno. Este dato es consistente con la tendencia positiva observada en la ENIF 2021, ya que mostró una alta proporción de la población con acceso a productos financieros básicos.

Gráfica 3 | Población y su relación con la Industria de Servicios Financieros, según COFECE con datos a 2023.



Fuente: Elaboración propia con información de COFECE, 2024.

En suma, la COFECE mostró que 3 de cada 5 mexicanos tiene acceso al crédito, 2 de cada 5 hace uso de pagos con medios digitales y tan solo 1 de cada 10 mexicanos tiene una tarjeta de crédito. Esto señaló que existe un amplio margen para la expansión de los servicios financieros en el mercado mexicano, ya que un alto porcentaje de la población aún no los utiliza. En consecuencia, hay una gran oportunidad para mejorar los niveles de inclusión financiera en el país.



New-to-Credit: el camino hacia una inclusión financiera

Por: Juan Manuel Ruiz Palmieri

CEO | Círculo de Crédito

La inclusión financiera es un factor central en el desarrollo económico y social de cualquier nación, pero especialmente crítico para países en vías de desarrollo como México.

En la última década, el país ha logrado avances significativos en inclusión financiera; sin embargo, aún enfrenta retos importantes, especialmente en el acceso al crédito. Según datos del Banco Mundial, la proporción de la población con cuentas bancarias aumentó del 27% en 2011 al 47% en 2020. A pesar de este progreso, el acceso al crédito sigue siendo una barrera crítica para impulsar un crecimiento económico inclusivo, ya que sólo el 26.3% de quienes buscan su primer crédito logran obtenerlo.

En este contexto, Círculo de Crédito se dio a la tarea de analizar el ingreso de nuevas personas al mercado crediticio mexicano en 2023 y así evaluar el estado de la inclusión financiera desde distintos ángulos. Durante este periodo, se registraron 5 millones 158 mil 906 consultas **NO-HIT**, que reflejan solicitudes de individuos sin historial crediticio previo. De estas, solo 926 mil 103 personas lograron acceder a su primer crédito, lo que representó apenas el 26.31% de los solicitantes. En otras palabras, solo 3 de cada 10 personas que buscaron su primer crédito lograron obtenerlo.

En contraste, entre quienes ya cuentan con experiencia crediticia, 5 de cada 10 solicitudes de crédito son aprobadas, lo que evidencia una brecha significativa en el acceso inicial al sistema financiero.

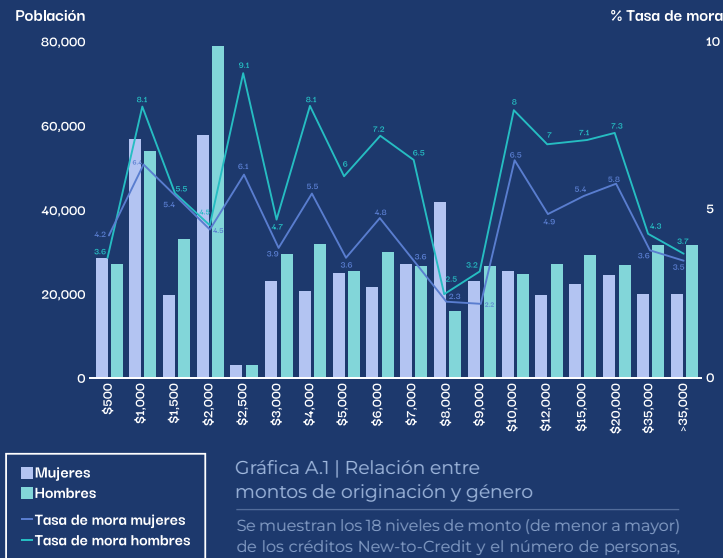
En términos generales, podemos confirmar que, generacionalmente, el contexto urbano es siempre el más favorecido, sobretodo para la generación Z, aunque esta diferencia es menos marcada para la generación *Silent*. En el caso de las mujeres, el contexto rural es menos favorecido en las generaciones *Millennial* y *X*, mientras que hay un enriquecimiento de la población femenina perteneciente a la generación *Silent* en áreas rurales.

Indicadores por edad: La generación con mayor proporción de *New-to-Credit* en 2023 fue la generación Z (72%), seguido de la generación *Millennial* (17%), X (6.7%), *Baby Boomers* (3%) y *Silent* (1%).

Variaciones regionales de los New-to-Credit: A nivel regional, los estados del sur y sureste del país enfrentan los mayores desafíos en inclusión financiera. Entidades como Oaxaca, Chiapas y Guerrero registran índices de inclusión del 30% al 35%, muy por debajo de estados como Nuevo León o Ciudad de México, donde la cifra supera el 60%. Las zonas rurales también muestran una marcada disparidad: mientras el 51% de los habitantes urbanos cuenta con servicios financieros básicos, sólo el 22% de la población rural accede a estos servicios.

Brecha por género: En el análisis de género, un dato revelador es que las mujeres presentan tasas de mora un 30% menores que los hombres, independientemente del nivel de rezago social. Este hallazgo pone de manifiesto el potencial de

las mujeres como un segmento crediticio de bajo riesgo. Sin embargo, apenas el 38% de las mujeres mexicanas tiene acceso a crédito formal, frente al 48% de los hombres. **Las mujeres representan 41% de los New-to-Credit de 2023.**



Gráfica A.1 | Relación entre montos de originación y género

Se muestran los 18 niveles de monto (de menor a mayor) de los créditos New-to-Credit y el número de personas, divididas en función del género que lo recibieron. Se compara con la variación en la tasa de mora, por cada nivel de monto y género.

Otro punto relevante para atender la inclusión es el referente a la infraestructura financiera, la cual se mantiene como un desafío crucial. Aunque entre 2019 y 2022 el número de corresponsales bancarios aumentó un 12%, aún hay municipios donde la distancia promedio al punto de acceso más cercano supera los 7 kilómetros. Además, mientras el 93% de la población urbana cuenta con acceso a internet, solo el 56% de los habitantes rurales puede beneficiarse de herramientas digitales como la banca móvil.

Para las fintech, estas cifras representan una oportunidad estratégica. La creación de productos financieros personalizados para mujeres y jóvenes, especialmente en zonas rurales, podría transformar el panorama del crédito en México. Una solución como el *scoring* alternativo, que utiliza datos no

tradicionales como el historial de pagos de servicios o la actividad digital, y que han demostrado reducir significativamente la exclusión financiera, puede ser una herramienta de gran utilidad para atender estas oportunidades.

Asimismo, las microfinanzas siguen siendo una herramienta eficaz para cerrar brechas crediticias. En 2022, el 62% de los microcréditos en México se otorgaron a mujeres con montos promedio de 5 mil 000 a 10 mil pesos mexicanos MXN y tasas de recuperación superiores al 95%. Estos datos evidencian el impacto potencial de las fintech en comunidades vulnerables, tanto desde una perspectiva social como económica.

En este contexto, la adopción de tecnologías innovadoras por parte de las fintech no solo democratiza el acceso al crédito, sino que también contribuye al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU para 2030, fortaleciendo el desarrollo económico y social del país.

En conclusión, el segmento de personas “New-to-Credit” representa un motor esencial para el crecimiento de los mercados financieros y una oportunidad invaluable para expandir la inclusión financiera, impulsando simultáneamente el desarrollo económico. Sin embargo, su éxito está condicionado a que las fintech implementen soluciones innovadoras y efectivas que garanticen mayor certeza y confianza en sus procesos de originación. Además, es crucial que estas instituciones ofrezcan educación financiera, productos diseñados a medida y un soporte continuo que satisfaga las necesidades específicas de este segmento emergente.

Si quieres conocer el reporte completo de New-to-credit 2023 [descárgalo gratis.](#)

El futuro del crédito para las PYMES en México: innovación fintech como motor de inclusión financiera

Por: Nagib Zarur Maccise

Co-fundador y CEO | Lendia

El panorama del crédito para las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en México enfrenta retos persistentes, pero también se encuentra en una encrucijada histórica de transformación gracias a la tecnología financiera. En un país donde las PYMES representan el 99.8% de las empresas y generan el 52% del PIB, su acceso al crédito es vital para el desarrollo económico. Sin embargo, datos recientes indican que menos del 25% de estas empresas accede a financiamiento formal, una cifra que contrasta con su papel como motor de la economía mexicana.

La constante evolución fintech, y en particular los modelos novedosos como las finanzas embebidas, la IA generativa y el *Lending as a Service* (LaaS) abordan los desafíos estructurales del sector al fomentar una verdadera inclusión financiera y democratizar el acceso al crédito.

Retos específicos para las PYMES en el acceso al crédito

Las PYMES en México enfrentan barreras importantes para acceder al financiamiento. Según la ENAFIN, sólo el 23.8% de estas empresas obtuvo crédito en el último año analizado. Entre los principales obstáculos destacan la falta de historial crediticio, las altas tasas de interés y los procesos burocráticos extensos, que afectan especialmente a las regiones menos bancarizadas. Además, el 60% de las PYMES no solicita crédito por temor al rechazo o desconocimiento de las alternativas disponibles, sumado a la falta de asesoría y educación

financiera. Estas limitaciones evidencian la necesidad de soluciones innovadoras que democratizen el acceso al crédito y fortalezcan el crecimiento de estas empresas clave para la economía nacional.

Finanzas embebidas: acceso directo e inmediato al financiamiento

Las finanzas embebidas llevan la inclusión financiera un paso más allá al integrar soluciones de crédito directamente en las plataformas digitales que las PYMES ya utilizan en su día a día. Este modelo elimina la necesidad de abandonar las herramientas habituales para solicitar financiamiento, lo que permite que las empresas accedan al crédito de manera ágil y contextualizada.

Por ejemplo, un restaurante puede obtener un crédito inmediato para renovar su inventario directamente desde su sistema de gestión de pedidos, o una empresa de logística puede financiar el mantenimiento de su flota desde su *software* de administración de envíos. Estas soluciones no sólo agilizan el acceso al crédito, sino que lo hacen más relevante al alinearse con los flujos de trabajo naturales de cada negocio. Además, la automatización de procesos permite realizar evaluaciones de riesgo en tiempo real, pues elimina semanas de trámites y reduce significativamente el riesgo de rechazo.

Un modelo derivado del *Embedded Lending* es el **financiamiento basado en ingresos**, el cual utiliza herramientas tecnológicas avanzadas para

analizar los ingresos de las PYMES en tiempo real. Este enfoque aprovecha datos como facturación electrónica, pagos recurrentes y tendencias de ventas para evaluar con precisión la capacidad de pago de una empresa. Esto permite ofrecer financiamiento personalizado que se ajusta a los flujos de ingresos del negocio, lo que reduce la presión financiera y optimiza los pagos.

Para dimensionar el potencial y el impulso del mercado de finanzas embebidas, impulsado por la oferta y el consumo de herramientas tecnológicas por parte de las empresas, estudios oficiales proyectan que su valor alcanzará los 7.2 billones de dólares para 2030. Esto refleja su capacidad transformadora para democratizar el crédito y fomentar la inclusión financiera en sectores previamente excluidos.

IA Generativa: Transformando la evaluación crediticia y la gestión financiera de las PYMES

La inteligencia artificial está transformando la inclusión financiera al analizar datos alternativos como facturación electrónica y pagos recurrentes para evaluar el riesgo crediticio de manera más precisa. El uso de datos en tiempo real y el análisis predictivo está revolucionando el proceso de evaluación crediticia, ya que permite a las instituciones realizar una revisión integral del perfil de riesgo en cuestión de minutos. Esto mitiga los desafíos asociados a la falta de historial crediticio formal y amplía las posibilidades para sectores previamente excluidos. Estudios confirman que el uso de estos modelos novedosos se traduce en tasas de aceptación mayores de hasta un 25%, lo que impulsa aún más la inclusión financiera.

Además, agentes y aplicativos de inteligencia artificial están transformando la gestión financiera de

las PYMES al proporcionar herramientas avanzadas que explotan datos empresariales para optimizar sus operaciones. Estos sistemas permiten realizar análisis predictivos de flujo de efectivo, identificar oportunidades de ahorro y diseñar estrategias de gasto más eficientes; también ofrecen recomendaciones personalizadas sobre cómo gestionar mejor los recursos financieros, adaptadas al sector, tamaño y contexto de cada empresa.

Estas innovaciones también ofrecen productos personalizados, ajustados a las necesidades únicas de cada PYME, lo que fortalece aún más su capacidad para crecer de manera sostenible. Por ejemplo, para retos de liquidez, capital de trabajo, financiamiento para proyectos específicos o necesidades de consolidación de deudas.

Lending as a Service (LaaS): Una Herramienta Estratégica para las Instituciones Financieras que beneficiará a las PYMES

El modelo de *Lending as a Service* se posiciona como una solución integral para otorgar más financiamiento con mayor rapidez, eficiencia y calidad. Permite a instituciones financieras y no financieras integrar capacidades de crédito mediante tecnologías y modelos avanzados, pues reduce el *time-to-market* y los costos operativos. Este enfoque no solo mejora la experiencia del cliente, sino que también habilita la penetración en nichos y mercados desatendidos o con servicios de baja calidad.

El momentum de *LaaS* en México es impulsado por marcos regulatorios que favorecen este tipo de modelos, permitiendo que tanto grandes instituciones financieras como pequeñas empresas

accedan a estas capacidades tecnológicas, pues facilita la distribución del crédito en el país, lo que promueve un acceso más equitativo y eficiente al financiamiento además de contribuir al desarrollo económico regional.

Además, *LaaS* asegura la sostenibilidad del modelo al priorizar la gestión del riesgo crediticio, la prevención del fraude y el cumplimiento de las regulaciones. Estas capacidades garantizan que la expansión del crédito no comprometa la estabilidad financiera ni la seguridad del ecosistema, lo que consolida a *LaaS* como una herramienta clave para democratizar el acceso al crédito en México.

Impacto de la inclusión financiera en el desarrollo económico mexicano

La inclusión financiera tiene un efecto multiplicador en la economía. Según el Banco Mundial, el acceso al crédito puede incrementar la productividad de las PYMES en un 30% y generar empleos más estables. Además, la digitalización del crédito fortalece la formalización de negocios, pues alimenta a una base fiscal más sólida y un crecimiento económico sostenible. En México, donde las PYMES generan más del 70% del empleo, fomentar su acceso al financiamiento puede ser la clave para cerrar brechas económicas y regionales.

El futuro del crédito para las PYMES en México depende de la capacidad del ecosistema financiero para integrar soluciones innovadoras y tecnológicas que aborden los desafíos históricos del sector. Modelos como el *Embedded Lending*, la inteligencia artificial y el *Lending as a Service* están transformando la manera en que se otorgan créditos, habilitando un acceso más rápido, personalizado y relevante. Lo que viene en los años siguientes es la consolidación de estos modelos,

ya que cada vez más PYMES están digitalizadas y utilizan herramientas de gestión que facilitan su inclusión en el ecosistema financiero. Estas tecnologías no solo mejoran la eficiencia y reducen costos, sino que también promueven una inclusión financiera genuina. Al democratizar el crédito, estas soluciones abren nuevas oportunidades para negocios, personas y economías, marcando el inicio de una nueva era para el financiamiento en México.

A medida que estas soluciones se expanden, representan una oportunidad invaluable para cerrar brechas económicas y regionales, pues impulsan el desarrollo económico de México

Más allá de la inclusión: el siguiente paso es la evolución financiera

La inclusión financiera ha sido una meta fundamental en los esfuerzos por reducir la desigualdad y fomentar el desarrollo económico en las últimas décadas. Sin embargo, mientras que las políticas y estrategias —orientadas a integrar a las personas en el sistema financiero tradicional— han logrado avances significativos, hoy nos enfrentamos a una nueva frontera: la “evolución financiera”. Este concepto, que va más allá de simplemente dar acceso a servicios financieros básicos, representa un paso crucial hacia la inclusión plena de una mayor parte de la población en un sistema financiero más dinámico y avanzado.

En su definición tradicional, la inclusión financiera se ha centrado en garantizar que las personas, especialmente aquellas de sectores marginados, tengan acceso a productos financieros básicos como cuentas bancarias, seguros y microcréditos. A lo largo de los años, este enfoque ha logrado resultados importantes como la reducción de la pobreza y la mejora de las condiciones de vida de millones de personas en todo el mundo. No obstante, el simple acceso a estos servicios no es suficiente para promover el bienestar económico de largo plazo. Muchas veces las personas incluidas en el sistema siguen siendo consideradas “invisibles” para los productos financieros más sofisticados como créditos, inversiones o seguros avanzados. Este es el punto en el que la evolución financiera entra en juego.

El concepto de evolución financiera no sólo implica tener acceso a productos y servicios básicos, sino también la posibilidad de avanzar gradualmente hacia una relación más robusta con el sistema financiero. Este proceso abarca desde la construcción de

Por: Mariano Sokal

Co-fundador y director | uFlow

un historial crediticio sólido hasta la capacidad de acceder a productos financieros más complejos y beneficiosos. De este modo, la evolución financiera se entiende como un viaje progresivo en el que las personas pasan de tener poca o ninguna actividad financiera a convertirse en clientes que pueden acceder a productos financieros más avanzados.

En este contexto, el papel de la tecnología no puede ser subestimado. Las aplicaciones móviles, validación de identidad y las plataformas de automatización como los motores de decisiones están habilitando un acceso más fácil y transparente a estos productos financieros. Gracias a la tecnología es posible evaluar el comportamiento financiero de una persona de manera más eficiente, más allá de los métodos tradicionales, como los informes crediticios formales. Además, la tecnología permite que, incluso las personas sin historial crediticio, puedan comenzar a interactuar con el sistema financiero de forma accesible y segura para que a medida que vayan demostrando responsabilidad en sus decisiones financieras también puedan avanzar en el acceso a productos más complejos.

En este sentido, la tecnología es el gran habilitador de la evolución financiera. A través de plataformas de automatización, aplicaciones de pago y crédito, evaluaciones basadas en datos alternativos, y algoritmos de evaluación crediticia con la posibilidad de implementar modelos de IA de forma sencilla, las barreras tradicionales de acceso a los servicios financieros se ven desafiadas. En lugar de depender únicamente de las entidades bancarias

tradicionales para evaluar el riesgo y la solvencia, los nuevos modelos —más ágiles y que responden a las necesidades del mercado— permiten a las personas demostrar su capacidad de pago a través de la posibilidad de los motores de decisiones de conectarse a múltiples fuentes de datos en pocos segundos, tales como el historial de pagos de servicios, el comportamiento de compra en línea o incluso el uso de sus datos móviles.

Este enfoque más inclusivo y personalizado no solo mejora la accesibilidad, sino que también reduce la exclusión social y económica de quienes anteriormente se encontraban fuera del radar de las instituciones financieras tradicionales. Al ofrecer opciones más flexibles y adaptadas a las realidades de cada persona, la tecnología de automatización permite que millones de personas accedan a servicios de crédito, elemento fundamental para la estabilidad y crecimiento económico personal.

El paso de la inclusión a la evolución financiera tiene implicaciones profundas para la sociedad en su conjunto. No se trata sólo de mejorar la calidad de vida de las personas, sino de fortalecer la economía en su conjunto. Un mayor acceso a productos financieros avanzados no sólo facilita el consumo individual, también permite a las personas desarrollar un mayor control sobre su futuro económico, fomentar el ahorro y tomar decisiones más informadas sobre sus recursos.

Por ejemplo, en el ámbito de las mujeres —particularmente en áreas rurales o relacionadas con el campo— el acceso al crédito se presenta como un factor clave para su independencia económica. Este acceso no solo contribuye a mejorar su autonomía: les permite enfrentar diversas formas de violencia de género. Sin embargo, las mujeres en el campo enfrentan desafíos adicionales, como la falta de infraestructura adecuada, el limitado acce-

so a servicios financieros, y las barreras culturales y sociales que dificultan su empoderamiento económico. Por lo tanto, garantizar el acceso al crédito en estos contextos específicos no solo es un paso importante para promover la independencia económica, aún para abordar de manera integral la problemática de la violencia de género y otros obstáculos estructurales que afectan a las mujeres rurales.

Al mismo tiempo, la evolución financiera contribuye a la creación de una sociedad más equitativa en la que las oportunidades de crecimiento económico ya no dependen exclusivamente de la ubicación geográfica, el nivel educativo o el acceso a recursos tradicionales. La tecnología democratiza el acceso a las finanzas, permitiendo que cualquier persona, en cualquier lugar, pueda empezar a construir un futuro financiero más seguro y próspero.

En definitiva, la evolución financiera representa el siguiente paso lógico en el camino hacia una inclusión financiera verdadera y sostenible. La transición de un sistema financiero cerrado a uno más abierto, accesible y dinámico tiene el potencial de transformar vidas y, por extensión, sociedades enteras. Sin embargo, este proceso no está exento de desafíos como la necesidad de garantizar la protección de los datos personales y la inclusión digital de los sectores más vulnerables o marginados. Por lo tanto, es crucial que sigamos trabajando en la creación de infraestructuras tecnológicas accesibles y en políticas públicas que promuevan un uso responsable y seguro de las herramientas financieras.

El futuro del crédito es inclusivo, evolutivo y tecnológico, y sólo mediante el aprovechamiento de estos avances podremos lograr un sistema financiero verdaderamente accesible y justo para todas las personas.

Las fintech han emergido como actores clave en la mejora de la inclusión financiera en México. Estas empresas están utilizando tecnologías avanzadas para ofrecer Servicios Financieros Digitales a segmentos de la población que han sido notablemente desatendidos por las entidades tradicionales. Por ejemplo, algunas fintech están desarrollando aplicaciones móviles que permiten a los usuarios abrir cuentas digitales, realizar pagos y acceder a servicios de ahorro sin necesidad de visitar una sucursal física, como son los casos de Nu México y Mercado Pago.

4. Reducción de costos

Las empresas fintech han transformado el panorama financiero al reducir significativamente los costos operativos. Este logro se debe a la eliminación de la necesidad de redes de sucursales físicas y cajeros automáticos, así como a una menor dependencia de personal.

Además, la inversión en infraestructura tecnológica se optimiza contratando la asistencia de terceros. Todo esto les permite ofrecer servicios a precios más competitivos, lo que pone presión sobre los bancos tradicionales para reducir sus propios costos y mejorar la eficiencia operativa. Por ejemplo, según datos de Banxico en 2024, desde el 2020 la mayoría de las terminales punto de venta fueron operadas por entidades financieras no bancarias, como agregadores y adquirentes.

Asimismo, en relación con las comisiones de pagos con tarjetas, la reducción de la cuota de intercambio para algunos giros de negocio —como educación básica, misceláneas, refacciones y otros— ha permitido que se favorezca a la inclusión financiera, puesto que esta medida busca promover un mayor uso de tarjetas para pagos en comercios.

5. Adopción de pagos digitales

En 2024, la COFECE reportó que el 50% de los comercios en México aceptaron tarjetas como medio de pago. **Este avance fue clave, ya que una mayor aceptación de tarjetas impulsó el uso de servicios financieros formales, redujo la dependencia del efectivo y mejoró la seguridad de las transacciones.** La aceptación de tarjetas en los comercios facilitó a los consumidores el utilizar sus productos financieros de manera efectiva y segura, pues promovió una economía más inclusiva.



Aceptación digital: el motor detrás de la economía del mañana

Por: Mauricio Schwartzmann

Country Manager México | Mastercard

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES) que representan el 99.8% de los negocios y más del 50% del PIB en el país, de acuerdo con la Secretaría de Economía hasta el 2024, desempeñan un papel fundamental como motor de desarrollo económico y social de las y los mexicanos. Sin embargo, muchas de ellas enfrentan un desafío crucial: la modernización de sus procesos de aceptación de pagos. Es aquí donde las Fintech y otros jugadores del ecosistema han marcado la diferencia a través de su enfoque en tecnología e innovación.

Por ejemplo, en los últimos años hemos visto un crecimiento importante a nivel global en el uso de soluciones como los pagos sin contacto y *Tap on Phone*. En 2023, más del 70% de los puntos de venta instalados fueron gestionados por adquirentes no bancarios y agregadores según el reporte México's Acceptance de Mastercard Advisors del año pasado— quienes tienen una estrategia puntual en lo que se refiere a las MIPyMES. Este segmento ha sido clave para la expansión de soluciones de aceptación digital, incrementando la integración de terminales que aceptan pagos sin contacto. Hoy, el 83% de las TPVs en el país cuentan con esta tecnología de acuerdo con la misma fuente.

Estas soluciones mencionadas, además de eliminar barreras como los costos de instalación, cuentan con altos niveles de seguridad en cada transacción a través de tecnologías como la *tokenización*, que reemplaza los datos sensibles de la tarjeta por un identificador único o "token", lo que reduce significativamente el riesgo en comparación con las transacciones tradicionales con pin o pagos

en efectivo. Esto no solo fortalece la confianza de los usuarios y limita las pérdidas asociadas a actividades de fraude, un beneficio clave para los emprendedores que, a menudo, carecen de recursos para gestionar este tipo de situaciones.

El impacto de la digitalización mejora la experiencia del cliente sin comprometer la seguridad y rapidez de las transacciones, especialmente en sectores como el minorista y el transporte, donde los consumidores valoran la eficiencia y la simplicidad. Por ejemplo, en el Metro y Metrobús de la Ciudad de México esta tecnología ha demostrado ser un catalizador esencial para la adopción de transacciones digitales en la vida diaria de las y los capitalinos, pues al hacer uso de este método de pago en una de sus actividades más cotidianas se familiarizan y generan mayor confianza de manera rápida y natural, lo que facilita su uso en otros contextos.

Gracias a la colaboración pública y privada, Mastercard y otras empresas del ecosistema de pagos hemos integrado a miles de personas a la economía digital a través de estas iniciativas. Actualmente, en el Metrobús se procesan miles de transacciones por día en operaciones de ingreso, pago o recarga de tarjetas, por medio de la tecnología *contactless*. Ahora, imaginemos que los pequeños comercios ubicados cerca de las estaciones de estos sistemas de transporte empiecen a aceptar pagos sin contacto, generaríamos un poderoso efecto multiplicador de inclusión financiera.

Además de su impacto directo en la digitalización, las Fintech están generando un cambio estructural al democratizar el acceso a datos. Gracias a estas soluciones, los comercios pueden analizar información valiosa sobre patrones de consumo, preferencias del cliente y rendimiento de productos. En Mastercard hemos identificado que este tipo de hallazgos permiten a las MIPyMES optimizar sus estrategias de venta, identificar oportunidades de expansión y mejorar la experiencia del cliente.

Por ejemplo, una tienda de abarrotes que adopta pagos digitales puede identificar los horarios de mayor afluencia y ajustar sus promociones en consecuencia. Por otro lado, una fondita podría analizar los hábitos de consumo para optimizar su menú y lanzar ofertas específicas que aumenten el ticket promedio. Este tipo de inteligencia comercial mejora la experiencia del cliente, incrementa los ingresos y reduce los costos operativos.

En Mastercard contamos con *Dynamic Yield*, una plataforma que utiliza inteligencia artificial y análisis de datos en tiempo real para ajustar el contenido, las recomendaciones y ofertas para cada cliente, según su comportamiento, preferencias y ubicación. Esta solución le permite a las empresas de cualquier sector mejorar la relevancia de sus interacciones, optimizando la experiencia del cliente en canales digitales como sitios web, aplicaciones móviles y plataformas de comercio electrónico.

A largo plazo, los datos también pueden revelar oportunidades para expandirse a nuevos mercados o segmentos de clientes. Una tienda en línea que analiza sus transacciones puede descubrir que un porcentaje significativo de sus clientes proviene de otro estado o país y decidir abrir una tienda física en esa área.

Otra ventaja importante es la capacidad de ofrecer experiencias de pago personalizadas. Con los datos

obtenidos a través de las transacciones digitales, los comercios pueden crear programas de fidelidad más atractivos y personalizados, como descuentos en membresías o servicios adicionales para aquellos que utilicen frecuentemente los pagos sin contacto, lo que incentiva su uso y fortalece la relación con su base de clientes.

Finalmente, las Fintech han revolucionado la industria al aprovechar los datos como el flujo de ingresos, patrones de consumo y comportamiento de clientes para hacer accesible una gran variedad de servicios financieros que antes podían estar fuera del alcance de las pequeñas empresas. Este enfoque también acelera los tiempos de aprobación —ofreciendo procesos resueltos en cuestión de días e incluso horas— y personaliza las condiciones del financiamiento según las necesidades específicas del negocio, brindando las herramientas necesarias para empoderar a este sector, al facilitar su crecimiento y expansión.

Esto beneficia a los emprendedores, fortalece la economía local e impulsa un círculo virtuoso de prosperidad inclusiva.

Lo que estamos viendo y lo que está por venir es una transformación que va más allá de los pagos: es un cambio estructural que promueve la inclusión financiera y el acceso a servicios que anteriormente parecían inalcanzables para los pequeños comercios y ciertos sectores de la población. La colaboración entre bancos, Fintech, agregadores de pago y gobiernos, dentro y fuera del país, es clave para acelerar esta adopción tecnológica y construir un ecosistema más inclusivo, eficiente y competitivo.

Mientras tanto, el papel de Mastercard es claro: ser un catalizador de cambio que conecta tecnología, datos y alianzas estratégicas para empoderar a las personas y comercios.

En cuanto a medios de pago, los datos de COFECE hasta el 2023 revelaron que una gran mayoría de las transacciones en México todavía se realizan en efectivo. Puntualmente, más del 70% de las personas utilizan sólo efectivo para sus transacciones; el 18% combina el uso de efectivo con algún otro medio de pago adicional y sólo el 2% emplea más de tres medios de pago. La alta prevalencia del uso de efectivo puede representar una barrera para la plena inclusión financiera y la adopción de servicios más sofisticados. Por esta razón, se han desarrollado sistemas como el Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI), cuyo objetivo es reducir la dependencia del efectivo y fomentar el uso de pagos electrónicos.

Gráfica 4 | Medios de pago en México.



Fuente: Elaboración propia con información de COFECE, 2024.

El SPEI es un sistema desarrollado y operado por el Banco de México que permite, al público en general, realizar en cuestión de segundos pagos electrónicos, también llamados transferencias electrónicas, a través de la banca por internet o de la banca móvil. Este sistema ha sido uno de los principales impulsores de la inclusión financiera, al facilitar la adopción de medios digitales para la población mexicana.

■ **Hoy en día, SPEI procesa la mayoría de las transferencias interinstitucionales que se realizan en el país y se ha consolidado como la principal infraestructura en México para el procesamiento de transferencias en moneda nacional.**

Pagos 4.0 en México: ¿en qué nivel estamos de implementación?

Por: Jorge Pizarro Velasco

Director Comercial | UPAGO LATAM

La innovación tiene un impacto directo en la calidad de vida de las personas. Ejemplos históricos, como la invención de la rueda, demuestran cómo la creatividad aplicada puede transformar la forma en que vivimos. Sin embargo, no todas las industrias innovan al mismo ritmo. Algunas avanzan de manera acelerada, mientras que otras permanecen estáticas. La industria de servicios financieros es un ejemplo de las últimas: a pesar de los avances tecnológicos en décadas recientes, esta área ha sido una de las menos innovadoras.

A nivel mundial, tecnologías disruptivas como el *blockchain*, las *stablecoins* y los sistemas de pago digitales han transformado la forma en que interactuamos con el dinero. Sin embargo, en México, el efectivo sigue siendo dominante con el 75% de las transacciones realizadas en este formato, según el estudio BBVA Research de abril 2024. Esto plantea un desafío significativo, ya que, a pesar de su apariencia económica, el efectivo acarrea costos ocultos que muchas empresas no perciben.

El costo oculto del uso del efectivo

Aunque el efectivo no tiene un costo directo por transacción, su uso implica una serie de gastos ocultos para empresas y la economía en general. En México, estos costos pueden representar entre el 0.5% y el 2% de los ingresos totales de una empresa, según BBVA Research. Este gasto incluye: transporte, seguridad, procesamiento, pérdidas por robos y costos de oportunidad.

Además, sectores como el comercio tradicional, que depende intensamente del efectivo, enfrentan otros desafíos específicos. Por ejemplo, cuando un almacén no tiene dinero disponible para pagar en efectivo al momento de recibir mercancía, se genera un “quiebre de stock”, lo que resulta en menores ventas y pérdidas económicas. Con alternativas digitales —como transferencias electrónicas o pagos con tarjeta— estas situaciones podrían evitarse, asegurando un flujo constante de operaciones y eliminando fricciones en la cadena de suministro.

¿Qué son los pagos 4.0?

El concepto de Pagos 4.0 se inspira en las revoluciones industriales, que representan saltos disruptivos en productividad e innovación. Estos abarcan tecnologías diseñadas para transformar digitalmente los procesos de cobro y pago. Algunas características clave son:

- **Automatización:** Integración con sistemas ERP que optimizan y automatizan el proceso de pagos.
- **Interconexión:** Permiten la comunicación fluida entre diferentes plataformas ERPS, siendo compatibles con el uso de APIs.
- **Opciones de pago en tiempo real:** Pagos con transferencias, tarjetas de crédito, débito, wallets, códigos QR entre otros.

- **Trazabilidad y conciliación:** garantizan registros en tiempo real y simplificación de procesos contables.

Los pagos 4.0 no solo mejoran la eficiencia operativa, sino que también brindan una experiencia más segura, flexible y económica tanto para consumidores como para empresas.

Nivel de implementación en México

México ha dado pasos importantes hacia la adopción de pagos 4.0, pues fue uno de los primeros países en implementar una Ley Fintech en 2018, sentando las bases regulatorias para la innovación en el sector financiero. Además, iniciativas como CoDi (Cobro Digital) —desarrollada por el Banco de México— han proporcionado la infraestructura necesaria para pagos instantáneos y sin contacto.

A pesar de estos avances, el nivel de adopción aún es limitado. El uso de sistemas como CoDi ha enfrentado barreras relacionadas con la falta de educación financiera, preferencia por el efectivo y un factor relevante que es la bancarización de sólo un 49% de los mexicanos. En este sentido, billeteras digitales y tarjetas prepago son medios que permiten la inclusión financiera y la incorporación de más población a los pagos 4.0.

¿Qué falta por hacer?

Para avanzar hacia una implementación más completa de los pagos 4.0, México necesita abordar varios desafíos clave:

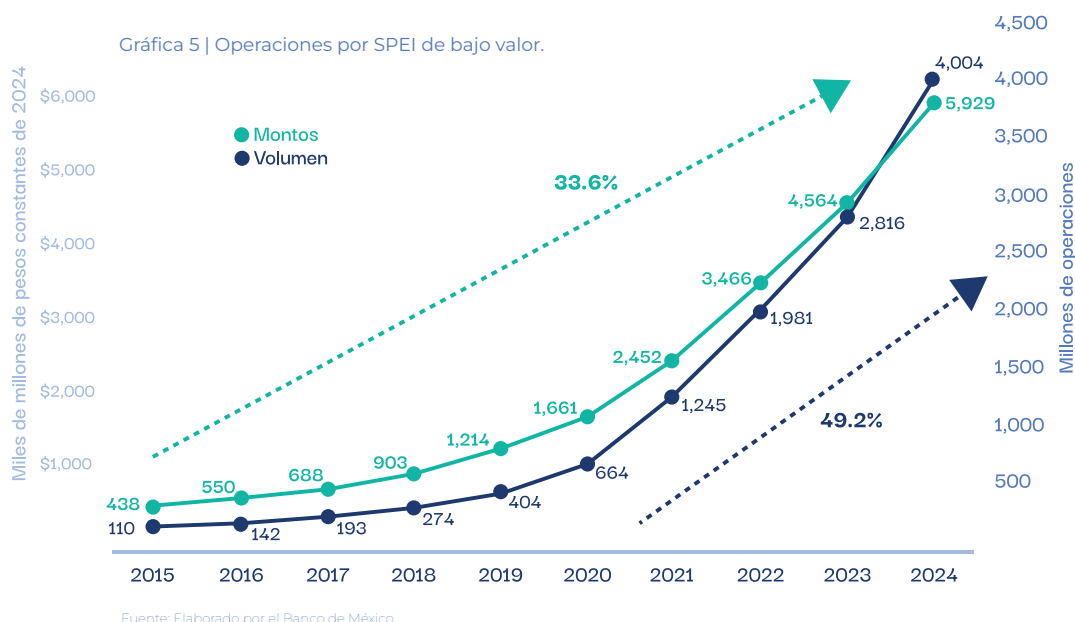
1. **Educación financiera:** evidenciar y tangibilizar beneficios.
2. **Infraestructura digital:** mejorar la conectividad a internet en zonas rurales.

3. Seguridad: contar con estándares de procesamiento de pagos y seguridad de la información como lo son las certificaciones ISO 27001 y PCI DSS *compliance*.

4. Open Finance: incorporación de pagos instantáneos mediante la interconexión que entrega la estandarización de APIs bancarias para iniciadores de pago.

Con estos ajustes, México está bien posicionado para liderar la transición hacia un ecosistema financiero más moderno e inclusivo.

Durante los últimos 10 años, tanto la cantidad de transferencias procesadas por SPEI como el monto de estas ha crecido a una tasa promedio anual de 34%, habiendo alcanzado su punto más alto durante 2024 y procesado —entre julio 2023 y junio 2024— más de 4,559 millones de transferencias por un monto superior a los \$549.6 billones de pesos. El principal motor de este crecimiento han sido las transferencias de bajo monto, las cuales están definidas como transferencias por montos menores a las 1,500 Unidades de Inversión (UDIS). Este tipo de transferencias han presentado una tasa de crecimiento promedio anual del 33.2% en monto y 49.2% en volumen de transferencias desde 2015. Este fenómeno refleja una mayor adopción de pagos digitales en sectores tradicionalmente dependientes del efectivo, como pequeños comercios y trabajadores informales.



Durante 2024, las transferencias de bajo valor representaron el 87.8% de todas las transferencias procesadas por SPEI. Sin embargo, en cuanto a monto, este tipo de transferencias representó únicamente alrededor del 1% del monto total procesado.

El SPEI se ha convertido en uno de los principales rieles de pago utilizados por las fintech para potenciar su propuesta de valor, permitiéndoles ofrecer transacciones rápidas, seguras y accesibles a un mayor número de usuarios.

Pagos digitales: una revolución en marcha para la inclusión financiera

Por: Jaime Márquez Poo

Socio y director ejecutivo | STP

La transformación digital impulsa a paso firme la inclusión financiera en México, lo que facilita el acceso a servicios financieros digitales gracias al uso de *smartphones* e internet, incluso en áreas remotas. Aunque el país ha avanzado, persisten retos para cerrar la brecha digital y alcanzar una mayor inclusión.

Actualmente, el 68% de los mexicanos mayores de 18 años han accedido a por lo menos un producto financiero, pero este porcentaje se ha mantenido estable desde 2018 a pesar de la aparición de nuevos servicios innovadores. Las fintech —como agentes de cambio social— desempeñan un papel clave al ofrecer soluciones que engloban pagos digitales, créditos en línea, plataformas de inversión, ahorro para el retiro atendiendo áreas desatendidas por las plataformas tradicionales.

Para maximizar su impacto, es crucial promover la educación financiera, habilidades digitales y sostenibilidad en el sector. Las fintech tienen el poder de democratizar el acceso a servicios financieros y educación, pues reducen las barreras además de fomentar prácticas ecológicas, lo que contribuye a un sistema financiero más inclusivo y sostenible para mejorar la calidad de vida de millones de mexicanos.

Hoy, la tecnología ha permitido transformar la forma en que se realizan los pagos y cobros digitales para ofrecer al usuario opciones que sean accesibles, inmediatas que faciliten su cotidianidad. Un ejemplo son las transferencias SPEI®, CoDi® y Dimo® operados por el Banco de México, que se crearon como una apuesta hacia la democratización de los servicios financieros al brindar opciones

seguras, instantáneas y eficientes para transacciones de pago y crecimiento de los negocios de todos tamaños.

El éxito de las transferencias SPEI® está respaldado por datos del Panorama Anual de Inclusión Financiera 2024, pues se registró que el número de transacciones y transferencias ascendió a 7.8 mil millones, lo que implicó un crecimiento del 13%. Dentro de los distintos medios para realizar operaciones, las Terminales Punto de Venta registraron el mayor número, seguido de las transferencias SPEI®, cajeros y comercio electrónico.

La inclusión financiera tiene un impacto profundo en las personas. Para una familia que vive en una comunidad lejana de sucursales bancarias, poder recibir remesas de forma digital a través de una *wallet*, que además le genere menor comisión o ahorrar para su retiro con una transferencia SPEI® o CoDi® e incluso acceder a créditos inmediatos puede marcar la diferencia entre la estabilidad económica y la vulnerabilidad.

La misión de las compañías B2B está clara: dotar a empresas y negocios con las herramientas tecnológicas necesarias para impulsar la inclusión financiera en el país. La tecnología nos permite llegar a lugares donde antes era imposible y con productos innovadores estamos construyendo un futuro más equitativo y que solucione dolencias que antes impedían a los usuarios acceder a mejores oportunidades.

Un ejemplo de ello es la necesidad de contar con un sistema de herramientas que impulsen el ahorro para el retiro en nuestro país. Si bien, de acuerdo con el Panorama de Inclusión Financiera 2024, del año 2021 al 2023 hubo un crecimiento de 2.4% en el número de cuentas administradas por las Afores sumando un monto del ahorro voluntario y solidario de 202.9 mil millones de pesos, que registró un aumento del 4% en relación del año anterior. Sin embargo, nuestro compromiso como actores del sistema financiero digital es promover el fondo de retiro bien planificado a través de aportaciones voluntarias con el objetivo de garantizar el ahorro para un retiro digno. Hoy ya es posible aportar a las Afores a través de métodos de pago digitales como son CoDi®, SPEI® o Dimo® en cualquier momento.

Educación es la clave para generar confianza

Para beneficiar a todos los mexicanos, es fundamental impulsar la educación financiera permitiendo a los usuarios aprender a manejar plataformas digitales, administrar sus finanzas y planificar sus recursos de manera más eficiente. Este esfuerzo genera un círculo virtuoso donde la tecnología no solo amplía el acceso a los servicios financieros, sino que también empodera a las personas y a los negocios para tomar decisiones más informadas y estratégicas sobre su bienestar económico.

La tecnología es la herramienta clave, pero para que sea efectiva, tanto las empresas como los usuarios deben tener el conocimiento para comprender su funcionamiento y beneficios. Existe una necesidad constante de crear un ecosistema en que las empresas con el conocimiento y experiencia puedan acercarse a la comunidad de emprendedores para compartir ideas y generar sinergias y aprendizajes dentro de la comunidad de empresarios.

Si bien hoy existen instituciones que promueven este tipo de sinergias, estas iniciativas serán necesarias para reflejar el compromiso de trasladar el conocimiento digital y fomentar educación financiera y comunicación a sus clientes finales.

El Banco de México, por su parte, juega un papel crucial al desarrollar y promover sistemas como SPEI®, CoDi® y su más reciente incorporación de Dimo® que han facilitado las transacciones digitales. A medida que más personas y negocios adopten herramientas digitales, México dará pasos firmes hacia un sistema financiero más accesible y equitativo. **La tecnología no es el único elemento clave, pero sí uno esencial para garantizar que nadie se quede atrás.**

Con un enfoque colaborativo entre actores tradicionales y emergentes del sector financiero, la inclusión financiera deja de ser un ideal distante para convertirse en una realidad palpable. El desafío ahora es garantizar que las barreras tecnológicas y geográficas no sigan limitando las oportunidades para millones de mexicanos.

En este camino hacia la digitalización, México no sólo está transformando sus servicios financieros, sino que también está sentando las bases para un sistema más inclusivo, eficiente y resiliente.

6. Experiencia de Usuarios

Las fintech han elevado las expectativas de los consumidores en cuanto a la calidad y la experiencia de usuario de los servicios financieros. Según el informe de Mastercard “La nueva era de la Inclusión Financiera en América Latina”, las fintech han desempeñado un papel clave en la expansión de la tenencia de cuentas con un 72% de los usuarios encuestados indicando que han ahorrado tiempo en transacciones; un 59% mejorando su planificación financiera y un 53% accediendo a más crédito.

La facilidad de buscar productos y proveedores—así como la velocidad de las transacciones— han mejorado la experiencia financiera para los usuarios. Esto obliga a los bancos tradicionales a invertir en sus propias plataformas digitales para no perder cuota de mercado.

7. Competencia de tasas de interés

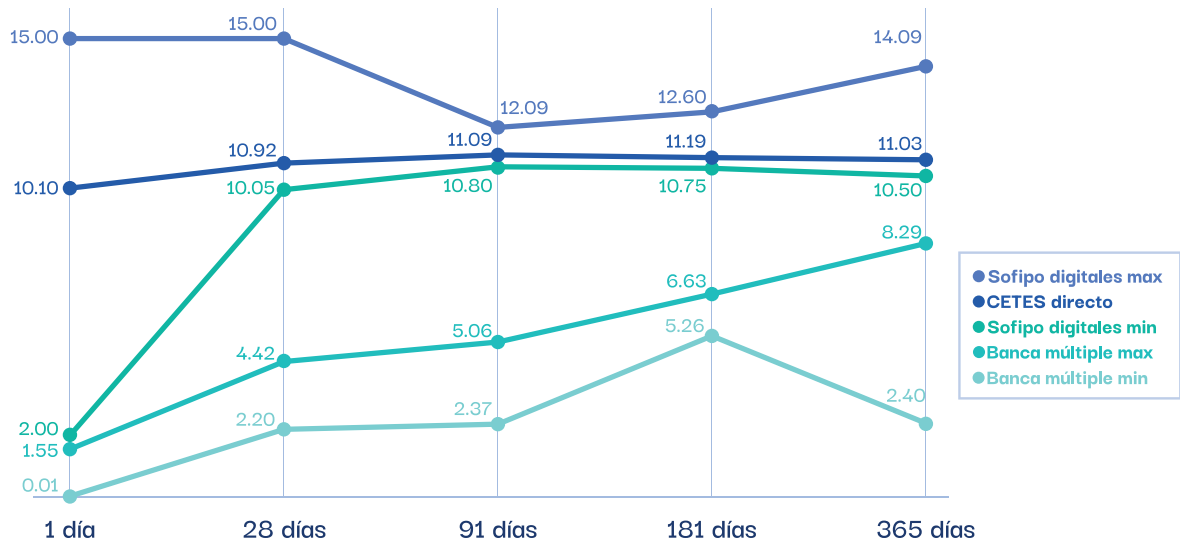
■ **Las SOFIPOS digitales han comenzado a ofrecer tasas de interés en los depósitos notablemente más altas que las de los bancos tradicionales, lo que ha atraído a usuarios interesados en obtener mayores rendimientos por sus ahorros y ha fomentado una mayor competencia dentro del sector financiero.**

Esto refleja una estrategia agresiva por parte de las fintech para ganar participación en el mercado. Por otro lado, los bancos tradicionales siguen ofreciendo tasas de interés bajas, aunque algunos empiezan a reaccionar frente a estos movimientos. Al final, la situación actual favorece al usuario, que ahora tiene más opciones para obtener rendimientos de sus ahorros.

En la Gráfica 6, las SOFIPOS digitales destacan por ofrecer tasas más atractivas, alcanzando hasta un 15% en plazos cortos y 14.09% a un año como estrategia para captar clientes en busca de mayores rendimientos. Por su parte, los CETES directo ofrecen tasas estables y competitivas que van del 10.10% al 11.03%, consolidándose como una opción segura con bajo riesgo.

En contraste, la Banca Múltiple muestra tasas considerablemente menores con máximos de 8.29% a 365 días.

Gráfica 6 | Tasas de interés y montos mínimos de inversión en depósitos a plazo o pagarés bancarios según institución, datos según la COFECE para abril 2024.



Cabe destacar que la tasa de Cetes se toma como referencia, mientras que la tasa de interés —ofrecida por SOFIPOS— aplica a depósitos a la vista y a plazo; por su parte, la tasa ofrecida por las entidades bancarias es siempre a plazos, no ofrecen rendimientos para depósitos a la vista.

Fuente: COFECE.

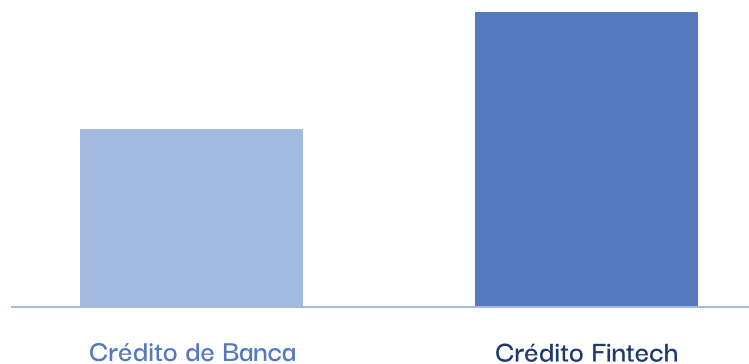
8. Competencia en Créditos y Costo Anual Total (CAT)

En el ámbito de acceso al crédito —de acuerdo con Círculo de Crédito hasta el 2024 y con información del Banco Mundial— en la última década México logró avances significativos en el acceso a servicios financieros en la población bancarizada: aumentó del 27%, en 2011, al 47%, en 2020. Sin embargo, el acceso al crédito sigue siendo limitado, lo que afecta al crecimiento económico inclusivo.

Hasta el momento, el país ha demostrado su compromiso con la inclusión financiera a través de acuerdos internacionales como la Alianza para la Inclusión Financiera y la Agenda 2030 de la ONU. A nivel nacional, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y la CNBV han monitoreado el progreso, revelando que sólo el 30% de la población adulta tenía acceso a crédito formal en 2020, según el Índice de Inclusión Financiera de la misma CNBV.

Respecto a los créditos, el Costo Anual Total (CAT) para el crédito es una herramienta clave para diferenciar entre las fintech y los bancos tradicionales, ya que permite comparar el costo real de un crédito al incluir las comisiones y cargos, lo que estandariza la medición entre distintas instituciones y productos financieros.

Gráfica 7 | Costo Anual Total (CAT) Promedio.



Fuente: Elaboración propia con información de COFECE, 2024.

Como lo muestra la Gráfica 7, el CAT es mayor para los créditos en las fintech en relación con los bancos tradicionales; si bien sólo un 11% de la población económicamente activa tenía una tarjeta de crédito, las fintech que han incursionado en este producto han agregado más de 7 millones de usuarios. El CAT observado más alto reflejó la entrada a mercados de mayor riesgo, a los cuales una gran cantidad de usuarios no tenía acceso a este producto.

Por su parte, las fintech están introduciendo innovaciones significativas en el sector crediticio, como plataformas de préstamos persona a persona (P2P, por sus siglas en inglés) y soluciones de microcréditos como *Buy Now Pay Later* (BNPL, por sus siglas en inglés) que están proporcionando a los individuos y pequeñas empresas acceso a financiamiento que, de otro modo, no estaría disponible. Además, el uso de *Big Data* y algoritmos de inteligencia artificial está permitiendo a las fintech evaluar la solvencia crediticia de los solicitantes de manera más precisa y rápida, facilitando así la aprobación de préstamos.

Canales de distribución: el principal reto para incluir a los no bancarizados

Por: Filiberto Castro

Co-CEO y Fundador | Aviva

Entre 2015 y 2021, más de 3 mil millones de dólares en capital de riesgo se han invertido en fintechs en México, según datos de [Glisco Partners](#). Pese a que algunos indicadores de inclusión financiera han mejorado en los últimos años, la realidad es que gran parte de la población mexicana sigue fuera del sistema financiero. Tan solo en términos de acceso a crédito formal, se estima que al menos [60 millones de personas permanecen excluidas](#). Dicho de manera simple: a pesar de una inversión masiva, el sector no ha experimentado el crecimiento exponencial que muchos esperaban.

La expectativa para cerrar la brecha financiera de no bancarizados fue alimentada por el crecimiento acelerado del acceso a teléfonos inteligentes. Entre 2015 y 2023, el número de usuarios de *smartphones* en México aumentó de [50.6 millones](#) a más de [92.8 millones](#), un crecimiento del 83%. Este avance tecnológico fue considerado como el *silver bullet* para generar inclusión y llegar a muy bajo costo a aquellos clientes basados incluso en la última milla. Sin embargo, los resultados no han cumplido con estas esperanzas. Llegar a los no bancarizados sigue siendo un reto inmenso, tanto para las fintechs como para la banca tradicional.

Existen múltiples razones que explican esta brecha persistente, pero uno de los factores más críticos para las fintechs y los jugadores tradicionales es el alto costo de adquisición de clientes. Esencialmente este se compone de dos elementos clave:

1. El costo de las campañas publicitarias para dar a conocer la propuesta de valor.
2. El costo de desperdicio generado por aquellos clientes que NO completaron el embudo digital y que NO fueron aprobados para un producto.

La combinación de estos factores hace que el costo de adquisición para clientes supere los 200 dólares, lo cual representa, en muchos casos, hasta un 60% del crédito original, haciendo insostenible conseguir *unit economics* positivos en la originación.

Estos costos se disparan al intentar alcanzar a las personas no bancarizadas, quienes suelen vivir en condiciones que complican aún más este proceso. La mayoría de estas personas trabaja en el sector informal, [cuenta únicamente con estudios de primaria o secundaria](#) y vive en comunidades pequeñas o alejadas, fuera del alcance de los espectaculares de las autopistas y los periódicos nacionales.

Las redes sociales han sido un gran aliado para las fintech, ya que facilitan el alcance a públicos alejados de los centros urbanos, a un costo menor que el cambaceo, o las estrategias de mercadotecnia local. Sin embargo, captar la atención de un cliente potencial no es suficiente. La creciente preocupación por fraudes digitales, junto con la saturación de anuncios con ofertas similares, dificulta cada vez más convencer a las personas de dar el siguiente paso, especialmente dentro de este segmento.

Sin embargo, una vez que las fintechs logran captar la atención del cliente potencial, enfrentan otro reto significativo: la baja digitalización de la población no bancarizada. Aunque estas personas tienen acceso a *smartphones*, muchas no cuentan con las habilidades necesarias para utilizar aplicaciones financieras o realizar transacciones digitales con confianza. De hecho, sólo un tercio de los usuarios de estos dispositivos reporta [utilizar](#) aplicaciones de banca móvil.

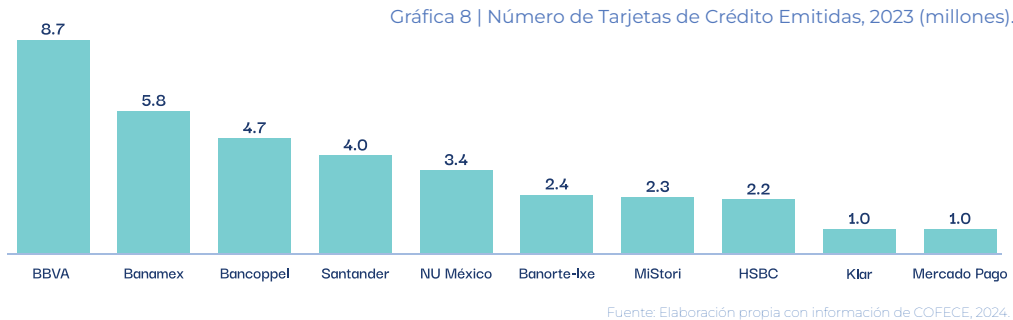
Por otro lado, los bancos tradicionales cerraron más de 1,000 sucursales (~8%) [entre 2015 y 2021](#), al darse cuenta de que mantener redes de sucursales físicas enfocadas en productos de baja rentabilidad, como cuentas de depósito, cuentas de ahorro, seguros o pago de servicios, reducía la eficiencia operativa. A pesar de contar con el *footprint* y los canales de adquisición, la banca no ha sabido cómo resolver el problema de otorgar créditos a segmentos percibidos como de mayor riesgo o con baja bancarización.

El alto costo de adquisición no solo representa una barrera, sino también una oportunidad para innovar. Hoy en día, hay suficiente aprendizaje para concluir que el uso de canales digitales, redes sociales y estrategias —como el pago por clic— tiene una relación negativa directa con los *unit economics* y la inclusión financiera.

El futuro de atender mercados de baja bancarización en México dependerá de encontrar un balance entre tecnología y alcance, además de construir confianza, mejorar la eficiencia operativa y optimizar la administración de riesgos. Las soluciones que logren escalar de manera rentable serán aquellas capaces de comprender la complejidad de este mercado y adaptarse a sus condiciones únicas, transformando el costo de adquisición en una ventaja competitiva.

Asimismo, con base en un análisis sectorial del 2024 publicado por Moody's México, se observó que las fintech que ofrecen préstamos han intentado destacarse no solo por sus tasas, sino por la experiencia digital, rapidez en la aprobación de crédito y flexibilidad en los pagos. Esto lo han logrado mediante la personalización de servicios (como permitir la elección de fechas de corte de una tarjeta), la facilidad de gestionar los productos a través de canales digitales y la incorporación de servicios adicionales de pago (como el acceso a salones VIP en aeropuertos) a tarjetas que originalmente no ofrecen beneficios adicionales, pero que tampoco tienen una cuota anual.

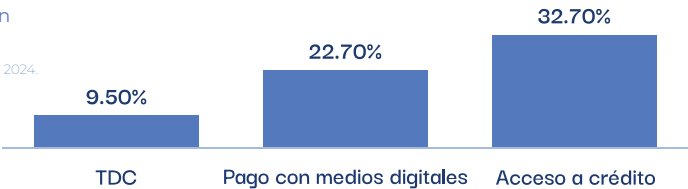
Un estudio de Deloitte destacó que las fintech han jugado un papel crucial en la inclusión financiera en México, particularmente a través de la emisión de tarjetas de crédito. Estas empresas han permitido que, segmentos de la población previamente desatendidos, accedan a productos financieros, lo que contribuye significativamente a la inclusión financiera (Deloitte, 2020).



Algunas fintech han incrementado notablemente su participación en las tarjetas de crédito emitidas y en los préstamos otorgados en un corto período. Al menos cuatro de estas entidades superan el millón de tarjetas de crédito, para alcanzar una participación del 23% en el mercado regulado, lo que refleja su creciente relevancia frente a los bancos tradicionales.

Gráfica 9 | Porcentaje de población mexicana y los usos de servicios financieros, según COFECE con datos a 2023.

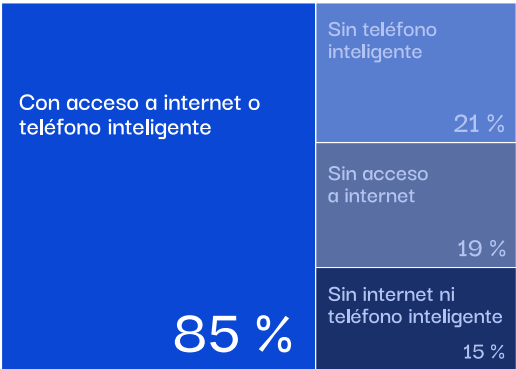
Fuente: Elaboración propia con información de COFECE, 2024.



Barreras y Retos en el Sector Fintech

A pesar de su crecimiento y éxito, el sector Fintech enfrenta varias barreras que limitan su expansión y la adopción de sus servicios por parte de los usuarios:

Gráfica 10 | Conectividad en México.



Fuente: Elaboración propia con información de COFECE, 2024.

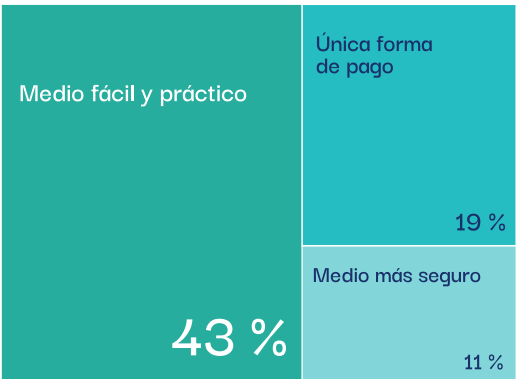
• Falta de Conectividad a Internet:

Un 19% de la población adulta en México aún no tiene acceso a internet, lo que limita la adopción de servicios fintech, especialmente en zonas rurales. La falta de conectividad impide que un segmento significativo de la población pueda acceder a Servicios Financieros Digitales.

• Preferencia por el Efectivo:

El 90% de la población es propensa al uso de efectivo como medio de pago. Los pagos en efectivo son predominantes para transacciones de bajo monto; específicamente, el efectivo es utilizado en el 95% de las transacciones menores a \$500 pesos mexicanos, mientras que para montos mayores a \$5,000 pesos mexicanos, las transferencias electrónicas y pagos con tarjetas de débito y crédito son más comunes (Banxico, 2020).

Gráfica 11 | Preferencia por el efectivo y razón de ello.
Preferencia por el efectivo (del 90% de la población).



Fuente: Elaboración propia con información de COFECE, 2024.

Esto se podría explicar por la seguridad y conveniencia que ofrecen estos métodos para transacciones de mayor valor. No obstante, la preferencia por el uso de efectivo está arraigada en la cultura, educación financiera y las prácticas comerciales, lo que representa un desafío para las fintech que buscan promover pagos digitales.

- **Economía Informal:** La alta prevalencia de la economía informal (55% de la PEA) impide que muchas personas y empresas accedan a servicios financieros formales. Las empresas informales no abren cuentas de nómina para sus trabajadores, lo que limita su acceso a otros servicios como créditos y cuentas de ahorro.
- **Falta de Educación Financiera:** La baja educación financiera y habilidades digitales limitan la capacidad de los usuarios para aprovechar los servicios fintech. La falta de conocimiento sobre los beneficios de los servicios digitales impide que los usuarios adopten estas tecnologías.
- **Comportamiento Inercial:** Según información de la COFECE en 2024, los consumidores tendieron a ser leales a sus proveedores financieros actuales, lo que dificultó la competencia de nuevos entrantes. La inercia y la desconfianza hacia las fintech limitan la adopción de sus servicios, especialmente entre los usuarios que ya están familiarizados con los bancos tradicionales.

Inclusión financiera, más allá de la tarjeta de débito o crédito

A pesar de los desafíos que enfrenta el sector Fintech en México, las barreras mencionadas también presentan importantes oportunidades de crecimiento e innovación. Según el informe de Mastercard “La nueva era de la Inclusión Financiera en América Latina”, un 35% de los usuarios de bajos ingresos tienen más probabilidades de poseer cuentas en bancos digitales, frente al 28% de los usuarios de altos ingresos. Este dato revela que los sectores más vulnerables son precisamente los que tienen una mayor disposición para adoptar Servicios Financieros Digitales, lo que sugiere un potencial significativo para las fintech en la inclusión de estos grupos. Además, iniciativas orientadas a mejorar la conectividad, la educación financiera y la confianza en los pagos digitales —junto con la continua adaptación de los modelos de negocio a las necesidades locales— pueden acelerar la adopción de servicios fintech y fomentar un ecosistema financiero más inclusivo y accesible para todos.

Tecnología y tradición: la clave para una inclusión financiera auténticamente mexicana en 2025

Por: Tomás Mindlin

CEO y Co-fundador | tapi

Día con día, las innovaciones tecnológicas en México continúan sorprendiendo y están abriendo nuevas rutas para enfrentar uno de los retos más importantes del país: **la inclusión financiera**. No existe una fórmula mágica que resuelva este desafío de un plumazo, ya que nos encontramos ante una cultura compleja y diversa, pero tenemos la oportunidad de impulsar por diferentes frentes para un gran impacto en 2025. Es por esto que destaco tres tendencias que, creo, darán forma a un ecosistema accesible el próximo .

I. Los primeros pasos con alternativas phygital

En una región donde el efectivo es el rey de los pagos, la digitalización puede parecer un horizonte lejano. Por eso, las soluciones “*phygital*” —que combinan lo físico con lo digital— son estratégicas para diversificar la rueda y exponer a más mexicanos a los alcances del mundo virtual sin forzarlos a que abandonen sus hábitos financieros asentados.

Aquí las tienditas y corresponsalías se llevan el premio: la posibilidad de depositar o extraer dinero en efectivo en un punto presencial a una cuenta virtual es exactamente el camino que caracterizará al 2025. Este enfoque facilita una inclusión gradual y respetuosa con el arraigo cultural del efectivo, sin la intención de eliminarlo, sino de complementarlo.

La combinación físico-digital puede ser la puerta de entrada para nuevos usuarios a conocer otras herramientas y los beneficios que tienen para sus pagos diarios. Por ejemplo: **el sistema Cash In – Cash Out permite realizar operaciones de**

manera instantánea y sin riesgos de saturación gracias a su estructura *serverless*, lo que significa que siempre está “prendido” y disponible.

Hasta el momento, alcanza más de 15 mil puntos a lo largo del país, lo que permite el acceso a transacciones sin fricciones para quienes todavía prefieren el efectivo. Un ecosistema inclusivo es, al fin y al cabo, diverso para que los mexicanos puedan elegir cómo manejar su dinero al permitirle a las personas trasladarse a cualquier punto que les resulte familiar e ingresarlo al mundo digital o extraerlo de una cuenta y utilizar el efectivo.

II. Los comerciantes, un eslabón clave para la inclusión financiera

Además de facilitar el acceso a pagos sin fricciones, ¿qué ocurre con las cobranzas? Como mencioné, la inclusión es un desafío complejo y muchas veces lo centramos en los usuarios finales, pero el 2025 también tiene foco en optimizar la experiencia de pequeñas y medianas empresas.

En una cultura que prioriza el efectivo, la cobranza con dinero físico puede ser costosa y engorrosa desde lo operativo. Aquí es donde las soluciones digitales serán un gran aliado para brindar nuevas herramientas financieras que simplifiquen el proceso. **En tapi, por ejemplo, logramos que la integración a nuestra red brinde acceso a un canal de pago que mejora la recurrencia.** De esta manera, desde una microfinanciera hasta una

escuela de Puebla que quiere recolectar las colegiaturas de sus estudiantes pueden hacerlo por plataformas a través de fintechs y bancos.

Pero la digitalización no se queda ahí, también se aplica a procesos como las conciliaciones. A diferencia de otros países, en México la mayoría de los casos cuentan con registros “a mano”. Los comerciantes reciben el pago en efectivo, sacan el comprobante, lo revisan, lo comparan y lo capturan manualmente para cargarlo o anotarlo donde corresponda. Si se trata de transferencias, hablamos de cruce de extractos bancarios con comprobantes. Un trabajo casi artesanal, de muchas horas, muchas personas para checar y cuadrar los números.

En este caso las conciliaciones automáticas —que se realizan casi al instante— demuestran lo valioso de contar con servicios financieros que ayuden a modernizar el negocio.

Estas tendencias cambiarán la experiencia de instituciones de rubros como educación, salud, cursos, financieras, clubes deportivos y comercios, por mencionar algunos, que también pueden sacarle provecho a una red de pagos más inclusiva.

III. Experiencias amigables en múltiples plataformas

Por último, pero no menos importante, otro factor para una inclusión robusta es poder mantenerla. Si logramos que más personas se familiaricen con las nuevas tecnologías, el siguiente paso es mostrarles todos los beneficios que pueden ganar a través de

ellas. En este punto, el diseño *UX* (experiencia de usuario) en plataformas es una manera directa y muy efectiva de aportar desde la infraestructura.

Pensemos en las *apps* de billeteras virtuales o de bancos: ser intuitivas y simples no puede ser negociable si queremos brindar herramientas para los mexicanos. Funcionalidades como las agendas de vencimientos, notificaciones sobre deudas y futuras fechas de pago son agregados simples pero útiles que ayudan a tener previsión y mejoran la administración de sus finanzas personales. Al mismo tiempo, para las instituciones puede ser definitorio para alcanzar la principalidad.

Crear una rutina desde las tecnologías, como recibir una notificación mensual para llevar a cabo un pago recurrente, es parte de la educación financiera que nos ayuda a organizar y ordenar nuestras finanzas. A su vez, es, un puntapié para tener presente a estas opciones financieras e involucrarlas en los pagos diarios, al igual que eleva los niveles de recurrencia de pagos de servicios.

Estas tres tendencias en crecimiento son diferentes ángulos para impulsar la inclusión financiera el próximo año en el año entrante, desde la diversificación de la rueda con nuevas tecnologías, optimizar la experiencia de sectores que a veces quedan rezagados hasta facilitar el uso continuo de los servicios financieros en el país. El 2025 pinta para grandes cambios y estoy seguro de que la colaboración dentro del ecosistema estará a la altura.

Más allá del buró: Mejorando la rentabilidad financiera con información alternativa en el sector fintech

Por: Juan Camilo García

Country Manager | Mareigua

Si le preguntas a cualquier experto financiero cuál es el factor más importante al evaluar a alguien que solicita un crédito, probablemente te responderá lo mismo que me dijo ChatGPT: **el score de un buró**.

Pero, ¿y si te dijera que esta metodología —que parece escrita en piedra— lleva casi 200 años sin evolucionar?

¿De estos puntos cuál es el más importante?



El punto más importante suele ser el **análisis del historial crediticio**, específicamente el **puntaje de crédito (score)** y la información derivada del historial en burós o centrales de riesgo. Esto se debe a que:

1. El historial crediticio es el mejor predictor de comportamiento futuro: La forma en que alguien ha manejado sus deudas en el pasado (pagos puntuales, uso de crédito, y nivel de endeudamiento) es un indicador confiable de cómo manejará nuevas obligaciones.

2. Es el factor más estándar y objetivo: Muchas instituciones financieras basan sus decisiones en algoritmos que ponderan el score crediticio, lo que lo convierte en un elemento central para la aprobación.

3. Impacta directamente las condiciones del crédito: Incluso si una persona es aprobada, el puntaje determinará el límite de crédito y la tasa de interés asignada.

De hecho, el buró de crédito más antiguo del mundo fue fundado en 1841. Desde entonces, los hábitos de pago se convirtieron en la piedra angular del crédito global, una métrica que, aunque útil, no siempre cuenta toda la historia. Especialmente en un mundo donde más de **2 mil millones de personas** no tienen acceso a servicios financieros tradicionales y dependen de la informalidad.

La revolución de los datos: cambiando las reglas del juego

Hoy, las fintech y bancos innovadores están desafiando este *status quo*. Están demostrando que hay formas más efectivas de medir el riesgo y asignar crédito. Y no, no se trata sólo de ignorar el score de buró, sino de complementarlo con **nuevas fuentes de información**.

Por ejemplo, en un ejercicio con una entidad financiera, al incorporar el **Score de Desempleo Mareigua** —que mide la estabilidad de ingresos—, se logró un aumento del **19% en originación de crédito**, sin incrementar las pérdidas. La clave estuvo en cruzar este indicador con el score tradicional, para crear una matriz dual que permitió identificar mejores perfiles de riesgo.

¿Cómo funciona esta matriz dual?

Imagina una tabla donde cruzamos dos variables: el score de hábito de pago (score del buró) y el score de estabilidad laboral. **Los resultados son sorprendentes:**

Clientes con un score bajo en ambas dimensiones (habitualmente ignorados por los bancos) mostraron un 17% de probabilidad de morosidad, pero al analizar su estabilidad laboral, algunos de estos perfiles resultaron mucho más solventes de lo esperado.

Por otro lado, aquellos con un buen score de buró, pero baja estabilidad laboral, fueron responsables del **21% de la morosidad total**.

Es decir, **dos números cuentan mejor la historia que uno solo**. (Puedes ver esta relación en la Figura 1: Matriz dual de scores).

Score de desempleo (rangos)	Score de la entidad				
	[01] 875 - 1000	[02] 775 - 874	[03] 675 - 774	[04] 0 - 674	Total
[01] 885 - 953, excl.	1%	5%	4%	6%	4.09%
[02] 712 - 884	5%	7%	9%	11%	8.46%
[03] 674 - 711	6%	14%	10%	14%	11.79%
[04] 606 - 673	3%	12%	21%	13%	13.71%
[05] 537 - 605	14%	9%	16%	17%	15.22%
Total	4.49%	7.69%	10.19%	11.66%	9.31%

Figura 1: Matriz dual de scores.

¿Y si los burós perdieran el control?

Los burós tradicionales en México —controlados por los gigantes financieros del país— son el único jugador en esta cancha. Las reglas son simples (y ventajosas para ellos): los bancos reportan datos gratis y luego tienen que comprarlos. ¿El resultado? Un monopolio que genera millones en ingresos para los burós, pero limita la innovación en la evaluación del crédito.

Ahora, imagina un mundo donde los datos financieros fueran **descentralizados**, gestionados por las personas y no por las instituciones. *Blockchain* puede ser la respuesta. Con esta tecnología, tu historial de pagos podría convertirse en un activo que tú controlas, incluso monetizable. ¿Te gustaría recibir dinero porque usen tu información? Esa posibilidad ya no suena tan lejana.

Fintechs: Más allá del score

Muchas fintechs ya están moviéndose en esta dirección. Al no depender del score del buró (por restricciones o filosofía), están desarrollando modelos de riesgo basados en **comportamiento en la app, ubicación geográfica**, e incluso datos de **telecomunicaciones**. Estas fuentes complementarias están demostrando ser más inclusivas y precisas para evaluar a poblaciones que, históricamente, han quedado fuera del sistema financiero.

Entonces, ¿el buró está muerto? No exactamente, pero está claro que ya no tiene el monopolio de la verdad. La revolución de los datos alternativos está en marcha y quienes se suban primero a esta ola serán los que ganen. El crédito del futuro no sólo medirá cuánto pagas, sino cómo vives.

La educación financiera en el ambiente Fintech

Por: Wilfrido Perea

Exdirector General | CONDUSEF

El rápido crecimiento del sector FinTech en México abre una esperanzadora oportunidad para lograr una mayor inclusión financiera y una cultura más extensa del manejo de la economía personal.

Después de haber estado seis años al frente de la Dirección General de Educación Financiera de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) me percaté de que el uso del ecosistema FinTech resultó ser un óptimo canal para la difusión de los hábitos y saberes que conllevan a un buen manejo de las finanzas personales.

La inclusión financiera no debiera ser un fin en sí mismo, pues demanda ser necesariamente acompañada de elementos de educación financiera que empoderen al público, dotándolo de elementos para usar de manera más responsable y, a su favor, los diversos productos financieros a los que ha accedido. En este sentido, las empresas FinTech—al combinar tecnología y accesibilidad—emergen como potenciales actores clave para democratizar el conocimiento de las finanzas. Más allá de ser intermediarias financieras pueden, en paralelo, ser eficientes plataformas educativas; al dar centralidad a la educación financiera, las FinTech no sólo se blindan de eventuales riesgos operativos, sino que abonan a la construcción de una verdadera inclusión económica, más estable y duradera.

De acuerdo con su propia naturaleza innovadora, las Fintech han desarrollado herramientas de pedagogía digital con una gran capacidad de penetración. Me refiero a aplicaciones *gamifica-*

das, simuladores robustos, webinars, tutoriales, contenido interactivo y *blogs* que han resultado muy amigables y útiles para el público usuario, particularmente para los jóvenes.

También conviene señalar que estas han venido desarrollando soluciones de inclusión focalizadas en grupos que tradicionalmente quedaban excluidos, lo mismo para comunidades rurales, trabajadores informales, jóvenes o mujeres. Además de facilitar el acceso, estas estrategias también educan por medio de la práctica. En este orden de ideas, sobresale el dato que FinTech México presenta en su informe 2023, donde indica que el 42% de los usuarios de esta tecnología no habían tenido experiencia previa en los mercados financieros.

Sin embargo, no todo es miel sobre hojuelas, aunque el horizonte es promisorio, hay que decir que también existen significativas barreras por sortear. Las cuales van desde aspectos socioculturales hasta cuestiones de infraestructura.

Por varias razones, impera una desconfianza hacia las instituciones bancarias tradicionales, el fantasma del Fobaproa aún causa estragos y las dudas se incrementan cuando se trata de adoptar servicios digitales. Aquí el reto para las Fintech radica en cada vez generar mejores condiciones de confianza y transparencia, al momento de exponer que sus productos son seguros y favorables a los usuarios. Otra limitante cultural estriba en que a los mexicanos les gusta, por tradición, hacer tran-

sacciones en efectivo; la idea de nuestros abuelos, sobre que el dinero está mejor guardado en el colchón, tiene profundas raíces. Como puede verse, hay una marcada resistencia al cambio.

En los años recientes, por diversas causas, en México se ha conformado una coyuntura muy propicia para la propagación de la educación financiera. La materia ha cobrado mayor visibilidad y esto tiene mucho que ver con el interés que despierta en los jóvenes el estar provistos de elementos que les permitan una mejor gestión de su dinero.

La innovación pedagógica que despliegan las FinTech encuentra un terreno muy fértil para avanzar en materia de educación financiera. No obstante, no podemos echar las campanas al vuelo, todavía hay mucho por hacer. Muestra de ello son algunos datos que arroja el Reporte de Bienestar Financiero 2023 de *Invested*. De acuerdo con este, el 75.7% de los encuestados dijo no tener objetivos financieros definidos, lo cual indica una falta absoluta de planeación tanto, el 29.6% expresó no contar con ahorros para enfrentar eventualidades. Estas cifras sugieren que es impostergable la intervención de la pedagogía digital aplicada por las FinTech; si sus proyectos educativos adoptan elementos de la llamada economía del comportamiento se podrían obtener exitosos resultados orientados a cambiar hábitos y conductas, a modo de mejorar la experiencia de los usuarios al tomar decisiones más acertadas.

A pesar de las barreras señaladas—que no son inconvenientes menores— si estas plataformas despliegan una estrategia coordinada con objetivos claros y métricas que permitan generar un círculo de mejora continua, las FinTech podrían coadyuvar a democratizar el acceso a los servicios financieros y sentar las bases de una economía más incluyente y justa.

Inclusión financiera: más allá de la tarjeta de débito o crédito

Por: José Angel Arias | NeritoPay

Co-Fundador y Director General

En México, más de 60 millones de personas no tienen acceso a ningún tipo de servicio financiero, según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Sin embargo, cuando se habla de inclusión financiera, pareciera que esto se resuelve creando diversas marcas y colores de nuevas tarjetas de crédito. Al analizar este problema con mayor óptica, encontraríamos que la verdadera razón de esta brecha de inclusión tiene que ver más con la concentración que existe de los servicios financieros por parte del sector bancario, el cual enfocó sus esfuerzos en competir con todos los participantes por los mismos usuarios urbanos y digitales, al imitar de manera muy gradual el dinamismo e innovación del sector Fintech. En Nerito, hemos descubierto que la #Verdadera #Inclusión #Financiera sucede cuando te atreves a llegar a lugares donde nadie ha querido llegar. La recompensa por diseñar una plataforma para estas enormes poblaciones desatendidas va más allá de la rentabilidad, pues atiende necesidades sociales de las clases más desprotegidas.

Un mes de diciembre en Sonora

Para Genaro, diciembre no es sinónimo de Navidad, es sinónimo de cosecha de nueces en los extensos campos que se extienden desde Hermosillo hasta el mar. La familia de Genaro vive en Oaxaca, pero él pasa siete meses del año aquí, en la tierra de la carne y el venado, trabajando como jornalero en campos de exportación de uvas, cerezas, frambuesas y, en esta época del año, de las mejores nueces que se pueden comprar del otro lado de la frontera.

Hace años, él decidió que no vale la pena arriesgar la vida cruzando “pa'l otro lado”, ¿para qué? En estos campos, cientos de empresarios agrícolas emplean a cientos de miles de trabajadores todos los años, provenientes de lugares como su tierra, pero también de Chiapas, Guerrero, Zacatecas... la paga es buena y se puede vivir y trabajar en el campo agrícola, donde nada le falta.

La ruta del “coyote”

A Genaro, al igual que a sus compañeros, le pagan la raya en efectivo. Todas las semanas, llega un camión blindado, custodiado hasta los dientes, desde donde el capataz les paga por su duro trabajo de la semana con bonitos billetes y monedas dentro de sobres amarillos que tienen su nombre con la cantidad que ganaron. El problema es que esa lana se tiene que mandar a la familia. Si no hay prisa, el domingo pasa la “combi” aquí en la carretera para el pueblo; ahí hay una tiendita famosa y otra que vende electrodomésticos desde la que se puede hacer el envío al pagar como 50 pesos por envío. Sin embargo, ya lo han asaltado tres veces en la combi aunque sin pasar a mayores. Por eso, lo mejor es pagarle una lanita al “coyote”, el amigo este que tiene auto, que recolecta su cuota de los 80 o 90 compañeros de la cuadrilla para que él les lleve el dinero a esas mismas tiendas y enviar el dinero a sus familias no conviene pelear con él si hay un malentendido con el dinero enviado y recibido, así es esto.

La nueva App del capataz

Esta semana el capataz juntó a todos y unos jóvenes y señoritas nos explicaron que ahora vamos a recibir la raya en el celular. Muchos no entendieron, pero Genaro usó su celular como voluntario para bajar una “app” y que el pago le “cayera” ahí mismo. Bien rápido y fácil vio que podía enviar el dinero a su “jefa” en Oaxaca. Después aprendieron que entre ellos se podían enviar dinero y, lo mejor, que podían pagar sus compras en las tiendas de la región sin tener que estar cargando efectivo. Al principio, muchos desconfiaron, pero cuando vieron que los demás podían pagar, depositar y retirar efectivo en las tiendas cercanas sin tener que ir hasta el pueblo o la ciudad entendieron que el capataz les había dado una súper ayudada.

El jefe sonríe ahora más

Los capataces también están contentos. Ya no tienen que ocupar horas pagando el efectivo. Redujeron al mínimo los traslados de efectivo en camiones blindados; la verdad, es mejor para ellos no exponerse y andar con tantas armas y tanto dinero por las carreteras. Genaro platica con más amigos y parientes que trabajan en la zona y parece que, ahora, más y más campos están adoptando este nuevo modelo de pago que les ahorra riesgos, costos y cansancio. Ahora sí, hay algo nuevo bajo el sol.

Creando una comunidad de comercios y usuarios

Los jóvenes y señoritas de la Fintech se quedaron varios días y regresaron toda la temporada para asegurarse de que todos se sintieran seguros con esta nueva forma de recibir su pago y enviar el dinero a sus familias. También visitaron las fondas, tiendas y lugares donde normalmente gastaban su dinero en la temporada; además ayudaron a contactar a los comercios en sus lugares de origen para quienes quisieran empezar a recibir pagos desde el celular. En esos lugares nadie recibe pagos con tarjeta, pues hay muchos requisitos, pero lo del celular todos entendieron que era una manera fácil de cobrar y pagar pues además los protegía de robos y les eliminaba los cobros de coyotes o comercios abusivos. También les evitaba tener que ir a sucursales, donde la verdad nadie entiende los papeles que piden.

Competencia Económica y Colaboración

Hacia la colaboración de jugadores tradicionales e innovadores

La competencia económica es fundamental para el buen funcionamiento del mercado financiero. En la industria de servicios financieros, esta promueve la eficiencia al incentivar a las empresas a mejorar sus productos y servicios, reducir costos y adoptar nuevas tecnologías. A su vez, esto beneficia a los consumidores al ofrecerles más opciones y precios más bajos. Además, la competencia puede impulsar la innovación, ya que las empresas buscan diferenciarse de sus competidores mediante la creación de productos y servicios únicos.

El impacto de las fintech en la competencia del sector financiero ha sido notable. Estas empresas han obligado a los actores tradicionales a modernizar sus servicios y adoptar nuevas tecnologías, beneficiando a los consumidores con mayores opciones y precios más bajos. Las sinergias más destacadas entre bancos y fintech se han dado en servicios como agregadores de pago y plataformas de pago electrónico. La innovación en servicios financieros ha mejorado la personalización y la eficiencia de los productos financieros. Sin embargo, también ha planteado nuevos desafíos en términos de regulación y supervisión.

Además, el rol de comisionistas y corresponsales ha cobrado relevancia como complemento entre los modelos tradicionales y las fintech, facilitando la expansión y accesibilidad de los servicios financieros a un público más amplio. Un ejemplo es Nu México que, en enero de 2025, estableció —a través de Arcus by Mastercard como administrador de comisionistas— una alianza con la cadena de tiendas minoristas OXXO para expandir su red de depósitos y retiros en efectivo a lo largo del año. Este acuerdo permitirá que más de 9 millones de clientes de Nu en el país puedan utilizar las más de 22,000 tiendas de OXXO para realizar retiros de efectivo desde el 14 de enero de 2025 y depósitos en efectivo en los meses posteriores.

La colaboración con OXXO complementará la red de comisionistas existente de Nu, que incluye puntos de contacto en Soriana, Chedraui, Kiosko, Systienda, Yastás y sucursales de Financiera para el Bienestar, sumando más de 30,000 puntos físicos.

En particular para el sector Fintech, estas figuras resultan indispensables para brindar un canal alternativo de operación a sus clientes, respecto de los canales digitales que conforman la oferta básica de sus servicios.

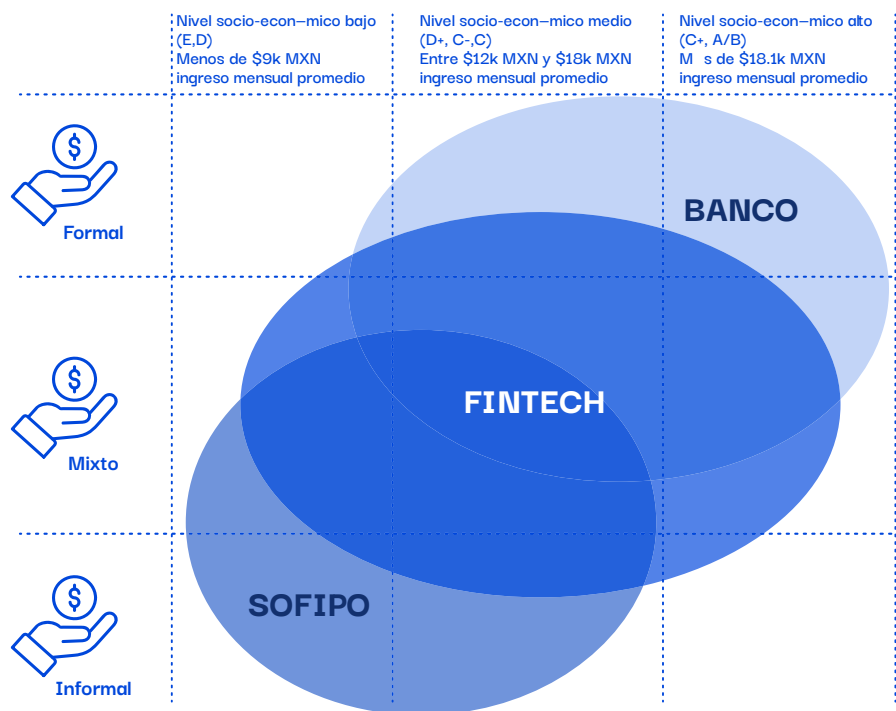
La competencia entre modelos tradicionales y disruptivos ha aumentado especialmente en el otorgamiento de crédito y la captación de recursos. Los jugadores del mercado se agrupan en dos dimensiones: aquellos con ofertas de nicho y los que tienen una amplia gama de productos, además de segmentarse por nivel socioeconómico.

Actualmente, en el mercado existen modelos de negocio híbridos que combinan características de fintech nativas digitales con licencias de SOFIPOS. Esta combinación permite atender a todos los niveles socioeconómicos y dirigirse a un público más amplio. Es importante señalar que ya hay fintech que operan bajo licencias de SOFIPOS, mientras que las SOFIPOS tradicionales suelen enfocarse en la base de la pirámide socioeconómica.

A pesar de los esfuerzos de las autoridades financieras para reconocer y regular el uso de tecnología en la oferta de productos y servicios por parte de las Entidades Financieras, se observa que, en su mayoría, la regulación sólo contempla el uso de medios electrónicos como un complemento a la oferta tradicional de servicios, como se ha observado históricamente en la mayoría del sector financiero.

A excepción de las entidades contempladas en la Ley Fintech, la mayoría de los marcos normativos no prevén que una Entidad Financiera como Banco, SOFIPO, Casa de Bolsa o Aseguradora puedan constituirse pensando en un modelo de negocio totalmente digital. Es decir, no se contempla que estas entidades financieras también pueden ser reconocidas como entidades totalmente fintech, por lo que la adaptación de este modelo de negocio con todas las características ya descritas en este documento conlleva un esfuerzo importante de tiempo y recursos para cubrir las autorizaciones y trámites ante las autoridades necesarias para adoptar este modelo de negocio.

Gráfica 12 | Estratos socioeconómicos atendidos por Bancos Tradicionales, fintech y SOFIPOS.



Fuente: Elaboración propia con información de MOODY'S LOCAL, 2024.

La innovación es un motor clave de la competencia en la industria de servicios financieros. Las nuevas tecnologías —como el *blockchain*, la inteligencia artificial y el *Big Data*— están transformando la forma en que las entidades operan y ofrecen sus servicios. En particular, las fintech han desempeñado un papel destacado en la introducción de innovaciones disruptivas que desafían a los actores tradicionales.

La globalización y la digitalización han aumentado las posibilidades de acercar servicios y productos a la población; sin embargo, la regulación y la supervisión no están adecuadas a la velocidad de las nuevas tecnologías. Las autoridades regulatorias deben adaptarse rápidamente a los cambios tecnológicos y a las nuevas formas de competencia para garantizar que el mercado siga siendo justo y eficiente.

Hacia el futuro, la competencia en la industria de servicios financieros se seguirá intensificando. La continua evolución de las tecnologías y la creciente demanda de los consumidores por servicios más personalizados y accesibles impulsarán la innovación y la entrada de nuevos actores en el mercado.

Estos avances —en la integración y colaboración entre diferentes modelos de negocio— tienen un impacto significativo en la inclusión financiera y el acceso al crédito. La capacidad de ofrecer servicios a una mayor diversidad de personas y comunidades es crucial para fomentar un entorno económico más equitativo y dinámico.

El sistema financiero en México, así como en el mundo, se encuentra en un estado de transformación constante, impulsado por la evolución tecnológica y las nuevas demandas de los consumidores. La competencia en la industria de servicios financieros es un motor esencial que promueve la eficiencia, la innovación y la mejora continua de productos y servicios. En este contexto, es fundamental considerar varios aspectos clave que moldean y definirán el futuro del sector.

A medida que la competencia en la industria de servicios financieros se intensifica, es probable que veamos un aumento en las colaboraciones entre Entidades Financieras Tradicionales y el sector Fintech. Estas alianzas pueden dar lugar a nuevos modelos de negocio y productos innovadores, beneficiando tanto a los consumidores como a las empresas. Sin embargo, es esencial que las autoridades regulatorias mantengan un equilibrio entre fomentar la competencia y garantizar la estabilidad y la protección del consumidor.

El futuro del sector Fintech en México dependerá en gran medida de la capacidad de los reguladores, las Entidades Financieras Tradicionales y las propias fintech para adaptarse a un entorno en constante cambio. La competencia seguirá siendo un motor clave de la innovación y la mejora de los servicios financieros; no obstante, es esencial que se aborden los desafíos existentes, como la falta de conectividad, la preferencia por el efectivo y la baja educación financiera. Además, la colaboración y el diálogo constante entre todos los actores del sector serán fundamentales para construir un sistema financiero más eficiente, inclusivo y resiliente en el país.

Cómo reforzar, crear y fortalecer las Instituciones de Tecnología Financiera en conjunto con el Gobierno Federal para impulsar verticales de negocio como remesas y pago de servicios en México

Por: Peibo

En un mundo cada vez más digitalizado, las Instituciones de Tecnología Financiera (Fintech) juegan un papel fundamental en la transformación del panorama económico y financiero de México. Estas no solo facilitan el acceso a servicios financieros, sino que también contribuyen al desarrollo económico, especialmente en regiones marginadas. En colaboración con el Gobierno Federal, las fintech tienen el potencial de fortalecer verticales clave como remesas y pago de servicios, lo que permite un acceso más inclusivo, eficiente y seguro a los rieles de pago como el SPEI. A continuación, se exploran 8 estrategias concretas para alcanzar este objetivo.

1. Promoción de la Educación Financiera

La educación financiera es un pilar fundamental para fomentar el uso de servicios fintech. Muchas personas, especialmente en comunidades rurales, no están familiarizadas con los beneficios y la funcionalidad de los rieles de pago.

• Capacitaciones locales:

El gobierno y las fintech pueden organizar talleres gratuitos en comunidades para enseñar el uso de aplicaciones fintech y plataformas de pago electrónico.

• Material educativo:

Crear contenido accesible en español y lenguas indígenas, utilizando formatos como videos, folletos y herramientas interactivas puede facilitar esta promoción de la educación financiera.

• Alianzas con escuelas:

Integrar programas de educación financiera en el currículo de escuelas públicas y privadas puede ser otro camino.

2. Desarrollo de Infraestructura Tecnológica

La falta de infraestructura digital es una barrera clave en el acceso a servicios fintech, especialmente en zonas rurales.

• Expansión de conectividad:

El Gobierno Federal podría colaborar con empresas tecnológicas para llevar internet de alta velocidad a las áreas rurales mediante subsidios o incentivos fiscales.

• Puntos de acceso comunitario:

Crear estaciones digitales donde las personas puedan realizar pagos de servicios y enviar remesas con apoyo técnico presencial también sería otro plan.

- **Dispositivos accesibles:**

Facilitar el acceso a *smartphones* mediante programas de financiamiento o distribución subsidiada.

3. Incentivos Económicos y Fiscales

Para fomentar el uso de los rieles de pago es crucial ofrecer incentivos que reduzcan las barreras de entrada para usuarios y proveedores.

- **Subsidios para transacciones SPEI:**

Reducir o eliminar costos para pagos de servicios y envío de remesas a través de SPEI.

- **Beneficios fiscales:**

Otorgar deducciones fiscales a empresas que implementen y promuevan tecnologías fintech en regiones de baja bancarización.

- **Recompensas al usuario:**

Establecer programas de lealtad o descuentos para usuarios frecuentes de aplicaciones fintech.

4. Innovación en Productos y Servicios

Las fintech pueden desarrollar soluciones adaptadas a las necesidades específicas de los usuarios.

- **Remesas simplificadas:**

Crear herramientas que permitan enviar remesas desde plataformas internacionales directamente al SPEI para eliminar intermediarios y reducir costos.

- **Pagos de servicios automatizados:**

Diseñar aplicaciones que permitan programar pagos recurrentes de servicios esenciales, como agua, luz y teléfono.

- **Cuentas digitales inclusivas:**

Ofrecer cuentas bancarias digitales con requisitos mínimos enfocadas en poblaciones no bancarizadas.

5. Seguridad y Confianza

La confianza en los sistemas digitales es esencial para su adopción masiva.

- **Campañas de seguridad:**

Promover mensajes claros sobre las medidas de protección de datos y la seguridad de las transacciones realizadas mediante SPEI.

- **Resolución de problemas:**

Establecer líneas de atención al cliente para resolver dudas o incidencias de manera eficiente.

- **Regulación clara:**

Colaborar con el gobierno para establecer marcos regulatorios que protejan a los usuarios sin sofocar la innovación.

6. Colaboración Público-Privada

La sinergia entre el sector público y privado es fundamental para escalar estas soluciones.

- **Inversión conjunta:**

Crear fondos compartidos para financiar proyectos fintech en comunidades marginadas.

- **Integración con programas sociales:**

Utilizar plataformas fintech para dispersar recursos de programas gubernamentales al incentivar su uso.

- **Promoción local:**

Colaborar con gobiernos estatales y municipales para personalizar estrategias de adopción fintech en cada región.

7. Monitoreo y Evaluación

El seguimiento continuo es clave para garantizar el éxito de las iniciativas.

- **Indicadores clave:**

Medir el aumento en transacciones SPEI y la adopción de servicios fintech en las regiones objetivo.

- **Retroalimentación del usuario:**

Recoger opiniones de los usuarios para mejorar los productos y servicios.

- **Transparencia:**

Publicar informes periódicos sobre el impacto de estas iniciativas.

8. Proyección del Impacto

Implementar esta estrategia integral podría generar un impacto significativo en la adopción de los rieles de pago y las ganancias para las fintech.

- **Incremento en el uso del SPEI:**

Suponiendo una ejecución efectiva, el uso del SPEI podría aumentar entre un **30% y 50%** en un horizonte de 3 a 5 años.

Este incremento incluiría millones de usuarios nuevos, especialmente en zonas rurales y marginadas.

- **Ganancia económica para las fintech:**

Con un promedio de 5 pesos mexicano por transacción y un aumento proyectado de 500 millones de transacciones anuales adicionales, las fintech podrían generar aproximadamente **2 mil 500 millones de pesos MXN anuales**.

Además, la bancarización podría abrir nuevas oportunidades para ofrecer productos como créditos, pagos recurrentes y servicios *premium*.

- **Impacto social y económico:**

Se espera integrar a más de **20 millones de personas** al ecosistema financiero digital en México.

El aumento en la adopción del SPEI también fortalecerá la economía formal, al incrementar la transparencia y la recaudación fiscal.

En conclusión, el fortalecimiento de las instituciones de tecnología financiera, en conjunto con el Gobierno Federal, tiene el potencial de transformar el acceso a servicios financieros en México. Por medio de educación, infraestructura, incentivos y colaboración se pueden superar las barreras que impiden el uso de rieles de pago como el SPEI, además de mejorar la inclusión financiera y dinamitar la economía en las regiones más necesitadas del país. Estas acciones no sólo beneficiarán a los usuarios finales, sino también al desarrollo integral del ecosistema fintech mexicano.

Anatomía de un *fraudster*: ¿qué revelan los datos alternativos móviles?

Por: Bemobi

En la detección de fraudes, los datos alternativos móviles se han convertido en una herramienta clave para identificar comportamientos sospechosos sin comprometer la privacidad del usuario. Estos datos —que incluyen patrones de llamadas, envío y recepción de SMS, frecuencia de cambios de dispositivo y preferencias de conexión— permiten detectar conductas de actividad inusuales que pueden estar vinculadas a fraude.

Ciberseguridad en Latam: ¿dónde estamos?

El rápido crecimiento de las plataformas digitales ha revelado vulnerabilidades que los ciberdelincuentes explotan, especialmente en países como México y Brasil. En respuesta, los bancos han aumentado sus inversiones en ciberseguridad, adoptando tecnologías como la autenticación multifactor y la inteligencia artificial para detectar amenazas.

En México, los datos de la más reciente Encuesta Nacional de Victimización y Percepción Sobre Seguridad Pública (ENVIPE) 2024, dados a conocer por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), arrojaron que en 2023 el delito más frecuente fue el fraude (que incluye el bancario y al consumidor), con una tasa de 6,962 por cada 100 mil habitantes, lo que representó el 21% del total.

Estas cifras reflejan la creciente amenaza del fraude digital en la región y subrayan la importancia de implementar herramientas avanzadas de detección y prevención como los datos alternativos móviles.

Ventajas de los datos alternativos móviles

Uno de los aspectos más destacados de los datos alternativos móviles es su capacidad para revelar las tendencias y comportamientos de los usuarios sin requerir la instalación de aplicaciones específicas o *SDKs* en los dispositivos.

A diferencia de otros enfoques, **la información es recolectada directamente por las operadoras móviles**, lo cual permite ampliar la cobertura y alcance a una base de usuarios mucho mayor. Esto es clave en países como México, donde el acceso a servicios financieros formales es desigual y existen segmentos de la población que no califican para los sistemas tradicionales.

Señales de alerta: ¿cómo identificar un *fraudster*?

Pero, ¿qué nos dicen exactamente estos datos sobre los *fraudsters*? Imaginemos una línea telefónica que muestra una actividad de SMS extremadamente baja o alta: según datos de Bemobi, esta línea tiene un 70% más de probabilidades de estar asociada con fraude. De manera similar, una SIM que cambia de dispositivo tres o más veces en un período corto sugiere una alta probabilidad de actividad fraudulenta. Estos indicadores, aparentemente aislados, cuando se combinan elevan la probabilidad de identificar a un usuario como posible defraudador en un 150%.

Otro dato interesante es que las líneas móviles más utilizadas para cometer fraudes suelen ser números de prepago nuevos. Por lo tanto, si la

variable “antigüedad” es muy corta y, además, presentan muchas llamadas salientes: existe una alta probabilidad de que estén intentando contactar a potenciales víctimas de fraude. Este patrón representa un uso atípico en comparación al de un usuario móvil normal, además de constituir un indicador importante a considerar por el sistema financiero.

Al considerar el uso de estos datos en procesos de identificación de fraudes, no sólo se mejora la protección de los usuarios finales, sino que también se optimizan los costos operativos y reducen las fricciones durante el *onboarding* y la evaluación de riesgos. Además, este tipo de soluciones complementa los mecanismos antifraude existentes, lo que incrementa su efectividad. De este modo, los datos alternativos móviles permiten a bancos y fintech estar en una posición más segura frente a la creciente sofisticación de los fraudes digitales, sin comprometer la experiencia del cliente.

Iniciativas para la adopción de datos alternativos móviles

Otro desarrollo importante que ha facilitado la adopción de los datos alternativos móviles es el **Open Gateway**, liderado por la GSMA. Esta iniciativa facilita el acceso a datos móviles a través de APIs estandarizadas que permiten a terceros, como instituciones financieras, integrar capacidades de red como autenticación y localización de manera rápida y sencilla.

La capacidad de integrar estas fuentes de datos con agilidad es vital en un entorno donde los patrones de fraude evolucionan constantemente y donde la capacidad de reacción puede marcar la diferencia entre mitigar una amenaza o ser víctima de ella.

En América Latina, operadores móviles como Claro, TIM y Vivo en Brasil han implementado servicios antifraude por medio de *GSMA Open Gateway* para fortalecer la seguridad digital; mientras tanto, en México, Telcel y otras operadoras planean unirse a la iniciativa durante el próximo año.

En conclusión, los datos alternativos móviles se han convertido en una pieza clave dentro del engranaje de prevención del fraude financiero. No sólo permiten trazar el perfil de un *fraudster*, sino que también aportan una vía efectiva y ágil para prevenir el fraude en tiempo real. En un entorno donde la confianza es esencial, el uso inteligente de estos datos se perfila como uno de los caminos más prometedores para proteger tanto a los consumidores como a las instituciones, promoviendo un ecosistema financiero más seguro y accesible para todos.

La usurpación de identidad y la protección de datos personales: un desafío urgente para la seguridad financiera

Por: Luis Mario Lemus Rivero

Socio | Rivero Lemus

En los últimos años, hemos sido testigos de un alarmante aumento en los casos de usurpación de identidad: un problema que se ha intensificado en el contexto de la transformación digital. Ante esta situación, el gobierno ha implementado diversas campañas para educar a los ciudadanos sobre cómo protegerse y mitigar los riesgos de ser víctimas de este delito. Sin embargo, surge una pregunta crucial: ¿qué sucede con las entidades que resguardan la información financiera y sensible de los usuarios? ¿Qué papel juegan las instituciones financieras frente a un problema tan trascendental?

De acuerdo con un informe de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), al cierre de 2023, los casos de usurpación de identidad aumentaron un 281 % en comparación con 2022. Por su parte, según el último reporte del Instituto Nacional de Transparencia, Acceso a la Información y Protección de Datos Personales (INAI), el sector financiero y de seguros es el más sancionado por incumplir la normativa en materia de protección de datos personales.

El patrón común en la mayoría de estos incidentes es inquietante: la información personal comprometida se utiliza para abrir cuentas bancarias fraudulentas, obtener créditos o realizar transacciones ilícitas en nombre de las víctimas. Esto no solo afecta a los usuarios, sino que también perjudica la reputación y el patrimonio de las entidades financieras.

En muchos casos, el problema radica en la falta de controles y medidas de seguridad adecuados para proteger la información personal de los clientes —particularmente en el sector FinTech y financiero no bancario—. Aunque el entorno digital ha facilitado el acceso y la eficiencia de los servicios financieros, también ha creado nuevas oportunidades para los ciberdelincuentes. Los procesos de alta de clientes (*onboarding*) completamente digitales presentan vulnerabilidades si no cuentan con verificaciones de seguridad robustas.

Además, no podemos ignorar el factor humano. Según un estudio de Verizon, el 68 % de las brechas de seguridad están relacionadas con errores humanos. Esto subraya la importancia de la capacitación constante y la implementación de medidas de seguridad físicas administrativas y técnicas al interior de las organizaciones.

Las implicaciones de una base de datos comprometida que contenga información biométrica, pruebas de vida e identificaciones oficiales son devastadoras. Los delincuentes con acceso a estos datos pueden obtener créditos simples o hipotecarios e incluso contratar servicios en nombre de las víctimas, lo que genera consecuencias desastrosas.

Es fundamental que las entidades financieras —tanto tradicionales como FinTech— cumplan estrictamente con las disposiciones de la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de

los Particulares y su reglamento. Además, deben implementar sistemas personalizados de gestión de seguridad de datos personales.

En mi experiencia, las instituciones más afectadas suelen carecer de cumplimiento normativo adecuado y de esquemas de seguridad física, administrativa y técnica dentro de sus organizaciones.

Los procesos de alta de clientes no solo deben cumplir con las regulaciones financieras, sino también con las normativas de privacidad y protección de datos personales. De lo contrario, en caso de un incidente de usurpación de identidad, las instituciones podrían enfrentar responsabilidades legales por fallas en el cumplimiento normativo.

La usurpación de identidad no solo impacta directamente a las personas, sino que también representa un riesgo significativo para las instituciones financieras —que enfrentan pérdidas económicas, daños reputacionales y una pérdida de confianza—, elementos clave en el sector financiero.

Frente a esta creciente amenaza, es imprescindible que tanto los particulares como las instituciones financieras adopten medidas preventivas sólidas:

Para los usuarios: proteger su información personal, monitorear transacciones inusuales y mantenerse informados sobre las tácticas más comunes de los delincuentes.

Para las instituciones: mejorar los procesos de verificación mediante tecnologías avanzadas y análisis en tiempo real para detectar anomalías, así como la implementación de un Sistema de Gestión de Seguridad de Datos Personales a la medida de la organización.

Además, la colaboración entre el sector financiero, expertos en ciberseguridad y autoridades como la CNBV, la FGR, la CONDUSEF y el SAT es crucial para

desarrollar estrategias integrales y efectivas contra este delito.

En conclusión, la usurpación de identidad es una amenaza creciente en nuestra sociedad digital. Abordarla requiere una respuesta rápida, coordinada y consciente por parte de todos los actores involucrados. Solo así será posible minimizar los riesgos, proteger la integridad financiera y salvaguardar la confianza en las transacciones digitales, pilares esenciales para el desarrollo sostenible de nuestra economía.

Experiencias del uso de la Inteligencia Artificial Generativa en el sector financiero mexicano: oportunidades y retos

Entusiasmo por la Adopción de la IA Generativa en el Sector Financiero

La inteligencia artificial generativa (IA-G) está transformando el sector financiero mexicano. Bancos, fintechs y otras instituciones financieras han mostrado interés real —soportado con inversiones— al adoptar esta tecnología en áreas como desarrollo de *software*, soporte al cliente, marketing y procesamiento de documentos.

Los principales casos aplicados que hemos visto son:

1. Desarrollo de Software Asistido por IA: Plataformas como *GitHub*, *Copilot* y *ChatGPT* están acelerando la creación de *software* y la modernización de aplicaciones al generar fragmentos de código, interpretar código legado, hacer sugerencias, pruebas y crear documentación. Esto permite a los desarrolladores ser más eficientes y mejorar la calidad del software.

2. Asistencia en el Soporte al Cliente: Los asistentes virtuales permiten a los bancos aumentar las capacidades de los agentes de atención de incidencias. Asimismo, facilitan la resolución de problemas al integrar el conocimiento de las mesas de servicio o al interpretar *logs* de sistemas para identificar las posibles causas de las interrupciones.

3. Gestión de Documentos y Cumplimiento Normativo: Actualmente, se está aprovechando la IA-G para analizar contratos, licitaciones, documentos, generar informes regulatorios, hacer conciliación de datos y realizar auditorías internas. Esto reduce significativamente los tiempos de procesamiento y mejora la precisión en áreas críticas que antes dependían de tareas manuales.

Desafíos para la Implementación Exitosa

A pesar de sus promesas, implementar IA generativa en el sector financiero conlleva desafíos técnicos y estratégicos que deben abordarse cuidadosamente:

Por: Edwin Cházaro Argueta

CDO | Urdaten Richit

Seguridad, privacidad y Protección de Datos: Dada la sensibilidad de los datos financieros, es crucial implementar controles de seguridad avanzados para prevenir el uso malicioso de la información o los ataques cibernéticos.

Precisión y Confiabilidad: Si bien crear pilotos de Inteligencia artificial generativa es relativamente fácil, llevar un modelo a producción es un desafío mayor. Se requiere de la personalización de modelos o la extensión del contexto con sistemas de Recuperación de Información (RAG) que, además, contengan la documentación de un buen gobierno de datos.

Gobierno de Datos y Contexto Empresarial: La IA-G necesita un contexto claro para funcionar de manera efectiva. La gestión de datos —incluyendo ontologías, taxonomías y grafos de conocimiento— se ha vuelto un componente esencial para asegurar respuestas relevantes y precisas. Un modelo bien alimentado puede actuar como un experto interno que comprende el lenguaje y la estructura de la organización.

Perspectivas Futuras y Recomendaciones

El futuro de la IA generativa en el sector financiero es prometedor, con nuevas tecnologías como *LLaMA*, *Mistral*, *Gemini* y *OpenAI* liderando el camino. Sin embargo, para aprovechar al máximo su potencial, es imprescindible que las instituciones financieras se asesoren con expertos en inteligencia artificial y gestión de datos.

Un enfoque estratégico —basado en prácticas sólidas de gobierno de datos y ciberseguridad— permitirá que el sector financiero mexicano no solo adopte la IA-G, sino que también logre resultados transformadores que impulsen su competitividad.

Resultados de Encuestas y Entrevistas en Profundidad a Fintech en México

Deloitte, con el apoyo de la Asociación FinTech México, llevó a cabo una serie de encuestas y entrevistas a profundidad con el objetivo de recabar información valiosa y obtener una visión integral del sector Fintech en México. Esta iniciativa incluyó la participación de varias empresas fintech, quienes compartieron sus perspectivas sobre las tendencias actuales del sector, los desafíos que enfrentan y las oportunidades de crecimiento. A continuación, se presentan los principales resultados de este estudio.

Estrategias de Competitividad

En general, el sector Fintech coincide en la importancia de la educación financiera, la innovación tecnológica, el conocimiento regional, la diversificación hacia nuevos productos y el mejoramiento constante de la experiencia del cliente como pilares en los que basan su estrategia de competitividad.

“México es el segundo ecosistema fintech más grande de la región después de Brasil, pero es el que tiene índices de crecimiento más alto creciendo a más del 20% año con año; esto es un indicador muy bueno porque genera competitividad e innovación.”

-Raymundo Guerreño, Pomelo

La educación financiera es considerada como un pilar fundamental estratégico para poder combatir al uso generalizado del efectivo en el país, que múltiples empresas reconocen como su principal competidor. Por tanto, la inversión en programas de educación, así como en la difusión de contenido educativo a través de redes sociales, son acciones estratégicas generalizadas. Además de las empresas entrevistadas, la COFECE (2024) también ha comentado la importancia de la difusión de información sencilla de entender, así como de fomentar otros medios de pago alternativos al efectivo en la sociedad para incentivar el crecimiento del sector.

De igual forma, la innovación tecnológica está al frente de toda acción en la industria, puesto que en el ecosistema se consideran a las soluciones tecnológicas como la principal ventaja competitiva ante otras empresas del sector financiero, tanto fintech como empresas más tradicionales. Por lo tanto, la vanguardia tecnológica es indispensable para el desarrollo competitivo del sector. En este apartado es importante resaltar el rol que juegan las empresas fintech en la digitalización de la industria financiera, pues crean corresponsalías digitales al eliminar la necesidad de ir a una sucursal física para que más personas puedan incorporarse a los servicios financieros. Otro ejemplo de innovación tecnológica en la que se quiere profundizar es “*know your client*”, con soluciones financieras a la medida para cada usuario y empresa mediante el uso de inteligencia artificial.

Esta innovación no sólo es impulsada por la inversión en desarrollo tecnológico y de nuevos productos por empresas individualmente, sino que también ha dado pie a una de las estrategias de desarrollo de la industria más comunes: el establecimiento de alianzas estratégicas con otros jugadores del ecosistema financiero nacional.

“La innovación es el motor para poder resolver un problema de forma diferente, ya sea reduciendo tiempo, reduciendo costos o siendo más eficientes.”

-Juan Manuel Ruíz, Círculo de Crédito

Alianzas Estratégicas

Las alianzas estratégicas son fundamentales para el éxito, pues le permiten a las fintech acceder a nuevas tecnologías, mercados y conocimientos. La colaboración con bancos tradicionales y otras entidades financieras es común porque facilita el crecimiento rápido y la diversificación de productos y servicios.

En su mayoría, las empresas del sector consideran muy valiosa la colaboración entre sí, ya que esto lleva al desarrollo de ofertas de valor más robustas y de mejores productos para los clientes. En particular, se reconocen estos beneficios en la colaboración de empresas B2C (Business to Consumer) con empresas B2B (Business to Business) o

entre empresas B2B, ya que hay menor riesgo de que, eventualmente, se genere un traslape entre las ofertas de valor de los colaboradores.

Por otro lado, la industria en general encuentra muy beneficiosas las colaboraciones con entidades financieras tradicionales, en particular con bancos, puesto que tienen carteras tanto de productos como de clientes mucho más extensas que la mayoría de las empresas del sector Fintech. Esto representa una exposición importante. De igual forma, los bancos se benefician de incorporar una capa tecnológica a su operación y oferta de valor para sus clientes.

Otras alianzas exitosas son con empresas de *retail*, las cuales atienden al mismo sector de la población, lo cual hace a los productos fintech de empresas B2C más atractivos para el consumidor final.

Regulación

Para las empresas fintech entrevistadas, la regulación es vista como un desafío importante, en particular alrededor de las siguientes barreras: los altos costos de cumplimiento, falta de claridad en las normativas, falta de emisión de regulación, falta de marcos regulatorios estandarizados para las diferentes entidades financieras y largos tiempos de respuesta por parte de la autoridad.

En cuanto a los altos costos de cumplimiento, se pueden mencionar las trabas regulatorias que existen en los procesos de autorización de Proveedores Tecnológicos ante la CNBV y el establecimiento de requisitos redundantes, que llevan a mayores costos operativos por retrasos a las empresas fintech; además, estos se presentan como una barrera a la entrada de nuevos jugadores por la necesidad de búsqueda de financiamiento —situación que, en sí misma, ha sido identificada como un reto para las empresas de este ecosistema— que les permita solventar esto, aunados a los altos costos de operar en el país.

Por otra parte, la falta de claridad en las normativas y los largos tiempos de respuesta —por parte de la autoridad— desincentivan la innovación y el lanzamiento de nuevos productos al no tener claro qué se puede realizar dentro del ecosistema ni cuánto tiempo tomará cumplir con los preparativos regulatorios para poder llevar al mercado nuevas soluciones.

La falta de emisión de regulación ha sido una limitante para la innovación de soluciones en el sector, así como para la entrada de posibles nuevos jugadores a la industria. Un claro ejemplo es la inclusión del *Open Banking* a la regulación, lo cual permitiría al ecosistema crecer aceleradamente, al permitir el intercambio seguro de datos para su mejor aprovechamiento. Durante el 2024, la COFECE reconoció la importancia del *Open Banking* para el continuo desarrollo del sector Fintech

Se considera que los largos tiempos de respuesta de la autoridad representan una barrera para la competitividad, dado que retrasan la entrada de nuevas soluciones tecnológicas.

En general, la industria considera que una forma de solventar estos retos relacionados a la regulación y la autoridad regulatoria sería a través de la realización de mesas de diálogo entre la autoridad y las asociaciones gremiales representativas de las empresas del ecosistema, en las cuales se puedan discutir los pasos a tomar para el mejoramiento de la regulación.

Retos

Los principales retos para la competitividad identificados por las empresas del sector están relacionados con la educación e inclusión financiera, tanto del usuario final —ya sean individuos o empresas—, como del talento por ser contratado, la captación de capital para mantener su operación y los largos procesos burocráticos y tiempos de respuesta de la autoridad regulatoria.

“La regulación, la articulación de las autoridades y la articulación del sistema financiero son un reto porque el conocimiento está concentrado en muy pocos y necesitamos foros, mesas de diálogo para que todos los jugadores estén enterados de lo que está ocurriendo.”

-Beatriz Duran, Unnax

En cuanto a educación financiera, consideran que debería de incluir más temas sobre finanzas en todos los niveles educativos. Esto para que las personas tengan una mejor salud financiera y mayor conocimiento de los tipos de productos que se ofrecen para poder incorporarse como clientes al sector financiero. Sin embargo, también se reconoce la necesidad de incluir materias sobre la industria fintech en la educación superior, pues esto ofrecería un mayor banco de talento para su contratación.

Por otro lado, muchos de los esfuerzos de la industria financiera en el país giran en torno a la inclusión financiera de la población. La gran mayoría de las fintech entrevistadas reconocen a este como el principal reto por solventar, aunque también lo identifican como una posible vía de crecimiento. Hace un año, la misma COFECE señaló a la alta penetración del empleo informal y la preferencia por el uso del efectivo como algunas de las principales barreras a superar para alcanzar los objetivos de inclusión financiera.

El acceso a financiamiento es (y será) un reto considerable para las empresas del sector, dado que las condiciones macroeconómicas del país han cambiado en los últimos años, por lo que conseguir capital para solventar tanto los altos costos regulatorios como operativos se ha dificultado.

Otro hecho sobresaliente que muestra este proceso de transición a la era digital de los servicios financieros es el reconocimiento de los gobiernos sobre la importancia de esta transformación; el comienzo de establecer regulaciones para fomentar la innovación y garantizar la seguridad en el uso de Servicios Financieros Digitales.

Por ejemplo, en 2018 con la implementación de la PSD2 por el Banco Central Europeo, las entidades financieras de esta región se vieron obligadas a exponer información sobre sus actividades con el propósito de generar mayor transparencia y fomentar un ambiente competitivo. Para 2023, tan solo en el Reino Unido, como resultado de la implementación de las Regulaciones de Servicios de Pago (PSR), alrededor de 6.5 millones de personas ya atendían a esas regulaciones, por lo que utilizaron herramientas fintech para optimizar sus procesos, lo que contribuyó en el crecimiento regional de la innovación, la competencia y la diversidad de ofertas en cuanto a productos financieros.

- **La regulación juega un papel crucial en la promoción de la competencia en la industria de servicios financieros. En México, la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (Ley Fintech) ha sido un paso importante para establecer y complementar un marco regulatorio que fomente la innovación y garantice la protección de los consumidores.**

Esto es importante, ya que las fintech, al igual que otras entidades que manejan grandes volúmenes de datos personales y recursos financieros, requieren una regulación adecuada que fomente la implementación de medidas de seguridad robustas para proteger esta información. Además, la regulación ayuda a prevenir fraudes y actividades ilícitas —como el lavado de dinero y financiamiento al terrorismo— al exigir a las entidades que cumplan con normas estrictas de identificación y monitoreo de transacciones.

Las autoridades especializadas como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), el Banco de México (Banxico) y las Comisiones Reguladoras establecen normas y supervisan a las instituciones financieras para garantizar la estabilidad del sistema y proteger a los consumidores. Sin embargo, es importante que estas regulaciones no sean excesivamente restrictivas, ya que podrían limitar la entrada de nuevos competidores y reducir la innovación.

Durante los últimos años, se ha presentado una colaboración constante entre los gobiernos y el sector privado que permite desarrollar regulaciones que ayuden a la promoción de la competencia económica y financiera de los países. Mediante foros de diálogos entre reguladores, entidades financieras tradicionales y fintech se han identificado necesidades comunes que crean marcos regulatorios inclusivos y adaptativos a las innovaciones tecnológicas.

Las colaboraciones entre entidades financieras tradicionales y fintech también se están volviendo más comunes, lo que podría dar lugar a nuevos modelos de negocio y productos innovadores. Sin embargo, es esencial que las autoridades regulatorias mantengan un equilibrio entre fomentar la competencia y garantizar la estabilidad y la protección del consumidor.

En muchos países se han implementado políticas de liberalización y desregulación para fomentar la competencia en la industria de servicios financieros.

No obstante, la incorporación de tecnologías digitales en la oferta de servicios también plantea nuevos desafíos en términos de regulación y supervisión, dado el rápido avance de la tecnología y la transformación del sector financiero. Algunos de los principales desafíos son:

•Brechas regulatorias:

Las leyes y regulaciones tradicionales pueden quedar desfasadas ante la incorporación de nuevas tecnologías en la oferta de servicios financieros; es frecuente que la adaptación de la regulación no vaya al mismo ritmo de los avances tecnológicos.

•Falta de experiencia técnica:

Los reguladores y supervisores pueden carecer de los conocimientos especializados para evaluar las nuevas tecnologías que incorporan las entidades financieras; por lo tanto, es necesario capacitar a los equipos de supervisión para evaluar estos nuevos modelos.

•Regulación proporcional:

Evitar que las regulaciones excesivas frenen la innovación o la entrada de nuevos tipos de jugadores al mercado de servicios financieros.

•Educación de los consumidores:

Promover la educación financiera digital para que los usuarios comprendan los nuevos servicios y sus implicaciones.

• Coordinación con otros países:

Las tecnologías digitales facilitan la operación en mercados globales, por lo que resulta indispensable la coordinación con otros países para realizar una adecuada supervisión y gestión de riesgos, en la oferta de los servicios digitales.

Algunas de las estrategias que pueden adoptar los reguladores para afrontar estos retos contemplan:

•**Incorporar la tecnología para la supervisión:**

Implementar herramientas avanzadas para monitorear a las entidades financieras y analizar el comportamiento del sector en tiempo real.

•**Cooperación internacional:**

Establecer alianzas con otros países para unificar criterios regulatorios y fortalecer la supervisión global.

•**Sandbox regulatorios:**

Espacios controlados para probar innovaciones tecnológicas sin comprometer la seguridad y estabilidad del sector.

La regulación ha jugado y seguirá jugando un papel crucial en la promoción de la competencia y la innovación dentro de la industria financiera. La Ley Fintech en México ha sido un paso significativo hacia la creación de un marco regulatorio que fomente la innovación y garantice la protección de los consumidores. Sin embargo, es clave que estas regulaciones no se conviertan en barreras que impidan la entrada de nuevos competidores y la innovación. En este sentido, se deben adoptar mejores prácticas internacionales: capacitar a los reguladores en temas de innovación financiera y prestación de Servicios Financieros Digitales; contar con el personal suficiente y capacitado para atender de manera ágil las solicitudes de autorización, aplicando los principios de inclusión e innovación financiera; protección al consumidor; preservación de la estabilidad financiera y promoción de la sana competencia —para que se realice una evaluación constante de la regulación— que permita su actualización conforme a las necesidades del sector; fomentar la protección de los usuarios y las innovaciones tecnológicas, así como optimizar los procesos internos del regulador y establecer criterios claros en las Guías de Autorización para evitar requerimientos adicionales innecesarios.

The background features a dark blue gradient with intricate, flowing patterns of fine red and teal lines that create a sense of depth and movement. Scattered throughout are small, glowing dots in red and teal, some appearing as soft bokeh lights. The overall aesthetic is modern and technological.

Panorama regulatorio del sector Fintech

Como se resaltó, el ecosistema fintech ha emergido como uno de los sectores más dinámicos y transformadores del sistema financiero en el mundo al ofrecer soluciones innovadoras que promueven la inclusión financiera y redefinen la forma en que los usuarios interactúan con servicios financieros. A medida que estas tecnologías evolucionan, los marcos regulatorios han tenido que adaptarse para equilibrar la innovación con la estabilidad financiera y la protección del consumidor.

En un reciente estudio del Fondo Monetario Internacional (Wu, C & Bains, P, 2023), se destaca la importancia de que los reguladores implementen estrategias que permitan equilibrar el desarrollo del sector con la mitigación de riesgos. En este sentido, esquemas como los *sandboxes* regulatorios y las pruebas bajo el principio de *test-and-learn* han demostrado ser efectivas en la comprensión y supervisión de las nuevas tecnologías.

¿Qué es el *test-and-learn*?

Este principio de *test-and-learn* se refiere a un enfoque de prueba y aprendizaje por parte del regulador, a partir del uso de marcos personalizados que le permiten familiarizarse con nuevos modelos de negocio en un entorno controlado. Algunos ejemplos de esto son los *sandboxes* regulatorios.

Por el contrario, un enfoque prohibicionista o restrictivo que imponga requisitos regulatorios diferenciados, según el tipo de entidad y no con base en riesgos (*risk-based approach*), podría sofocar la innovación y fomentar el arbitraje regulatorio o el *shadow banking*.

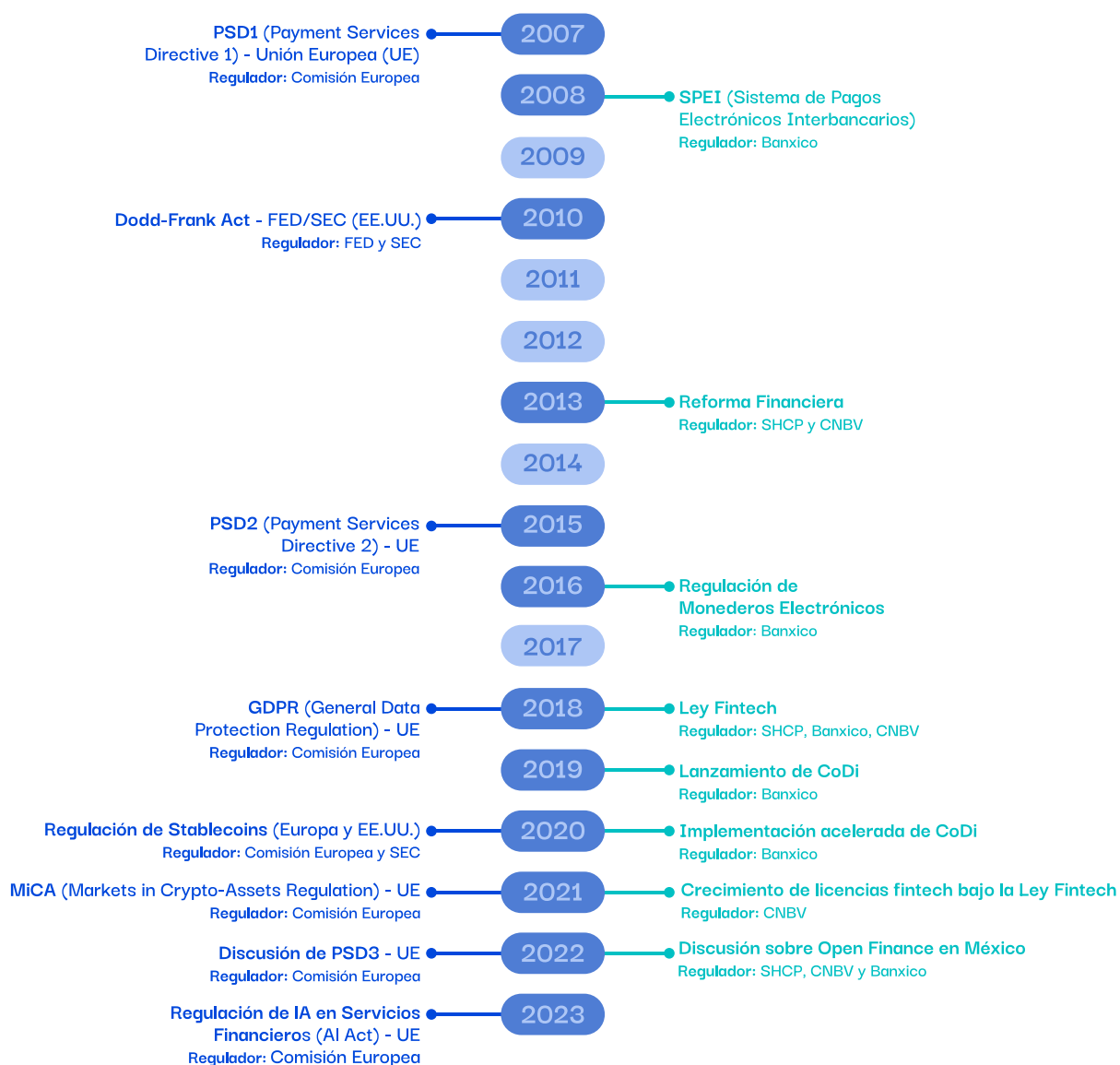
¿Qué es el *risk-based* y el *shadow banking*?

El *risk-based approach* se refiere al enfoque basado en el análisis de riesgos a partir de la naturaleza de la actividad que se lleva a cabo, el tamaño del mercado, y los potenciales riesgos de una desregulación para el usuario y la estabilidad financiera.

Por otro lado, el *shadow banking* o la banca a la sombra se refiere a la prestación de servicios fintech a través de entidades no financieras que evitan la regulación.

Los gobiernos han reconocido la importancia de la transformación digital en los servicios financieros para impulsar regulaciones, fomentar la innovación y garantizar la seguridad en su uso. Un ejemplo clave es la implementación de la PSD2 por el Banco Central Europeo en 2018, que obligó a las entidades financieras a compartir información para mejorar la transparencia y fomentar la competencia. Como resultado en 2023, aproximadamente 6.5 millones de personas en el Reino Unido ya operaban bajo las Regulaciones de Servicios de Pago (PSR), pues comenzaron a utilizar herramientas fintech para optimizar procesos y fortalecer la innovación y diversidad de productos financieros.

En América Latina, México se posicionó como un pionero con la Ley Fintech de 2018, pues sentó las bases para un sistema financiero más competitivo y tecnológicamente avanzado. A continuación, se presentan las principales regulaciones financieras relacionadas con el sector Fintech:



En México —como parte de la evolución en la oferta en los servicios— los competidores actuales del sector están claramente catalogados bajo sus funciones y personalidad jurídica, bajo el marco regulatorio aplicable (COFECE, 2024), estos se describen a continuación:

- **Banca múltiple:**

Actividades: Estas entidades captan recursos del público, que utilizan para otorgar créditos y realizar otras inversiones. La banca múltiple puede realizar una amplia gama de actividades financieras, incluyendo depósitos a plazo y la facilitación de pagos. Su ámbito de actuación es extenso y variado, pues abarca múltiples servicios financieros destinados tanto a individuos como a empresas.

- **Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS):**

Actividades: Las SOFIPOS captan recursos del público y otorgan crédito, aunque bajo ciertas restricciones y con una carga regulatoria menor en comparación con los bancos. Estas entidades están diseñadas para ofrecer servicios financieros básicos a sectores de la población que pueden no tener acceso a la banca tradicional.

- **Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES):**

Actividades: Estas entidades se especializan en otorgar créditos y otros tipos de financiamiento. A diferencia de las SOFIPOS, las SOFOMES no captan recursos del público, lo que les permite operar con mayor flexibilidad en la concesión de préstamos y financiamientos.

- **Instituciones de Fondos de Pago Electrónico (IFPEs):**

Actividades: Estas instituciones reciben recursos del público; a cambio, emiten fondos de pago electrónico que pueden ser utilizados para realizar pagos electrónicos y disponer de efectivo. Las IFPE facilitan las transacciones digitales y la gestión de dinero a través de medios electrónicos.

- **Instituciones de Financiamiento Colectivo (IFCs):**

Actividades: Estas plataformas ponen en contacto a inversionistas y demandantes de financiamiento, por lo que facilitan la inversión así como el acceso a capital a través de mecanismos de financiamiento

colectivo o *crowdfunding*. Las IFC permiten a los emprendedores y pequeñas empresas obtener fondos directamente de múltiples inversionistas.

- **Otras Instituciones Financieras:**

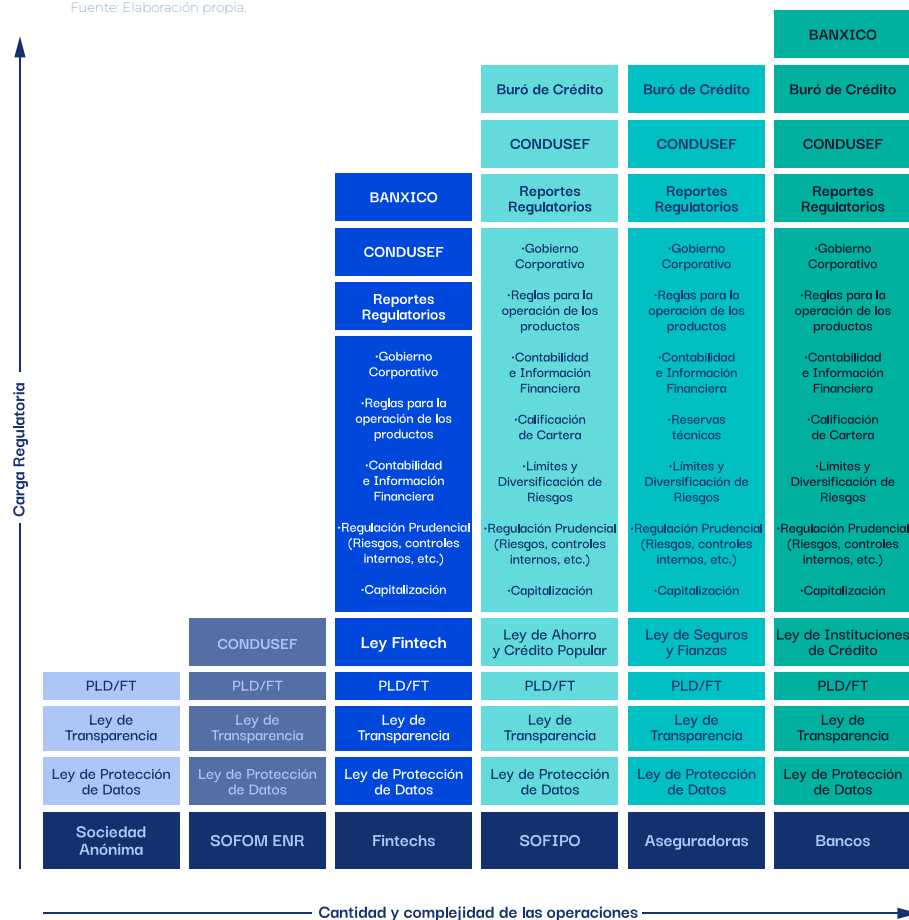
Actividades: Estas instituciones se enfocan en servicios financieros adicionales a los antes descritos como seguros, fondos de inversión, intermediación de valores y participantes de redes de medios de pago.

- **Sociedades no financieras:**

Actividades: Estas entidades no financieras otorgan crédito con recursos propios o brindan servicios complementarios a los productos financieros. A diferencia de las entidades financieras reguladas, estas sociedades no están autorizadas para captar recursos del público.

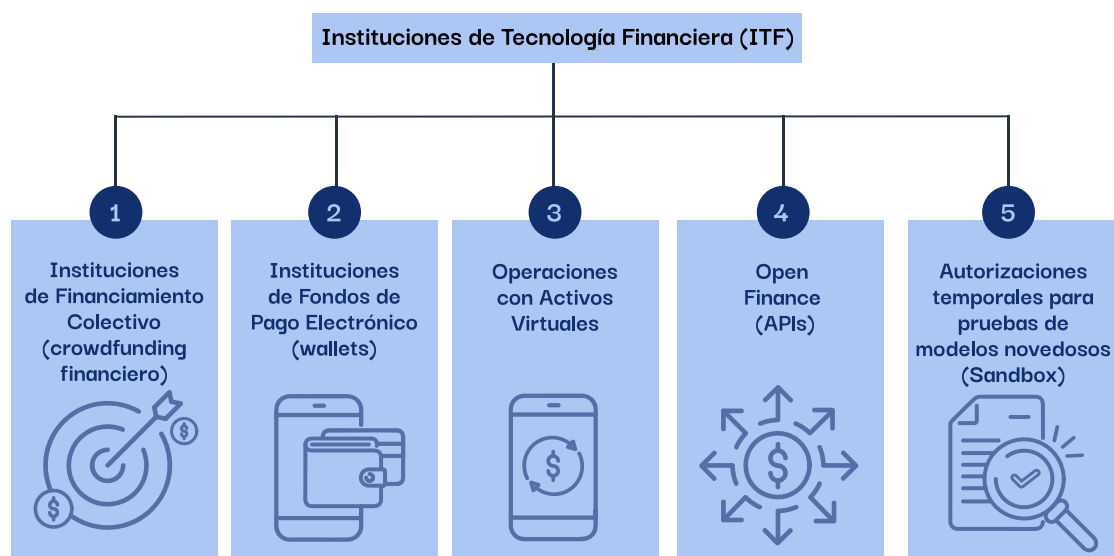
Esquema 1 | Carga regulatoria de Instituciones Financieras en México.

Fuente: Elaboración propia.



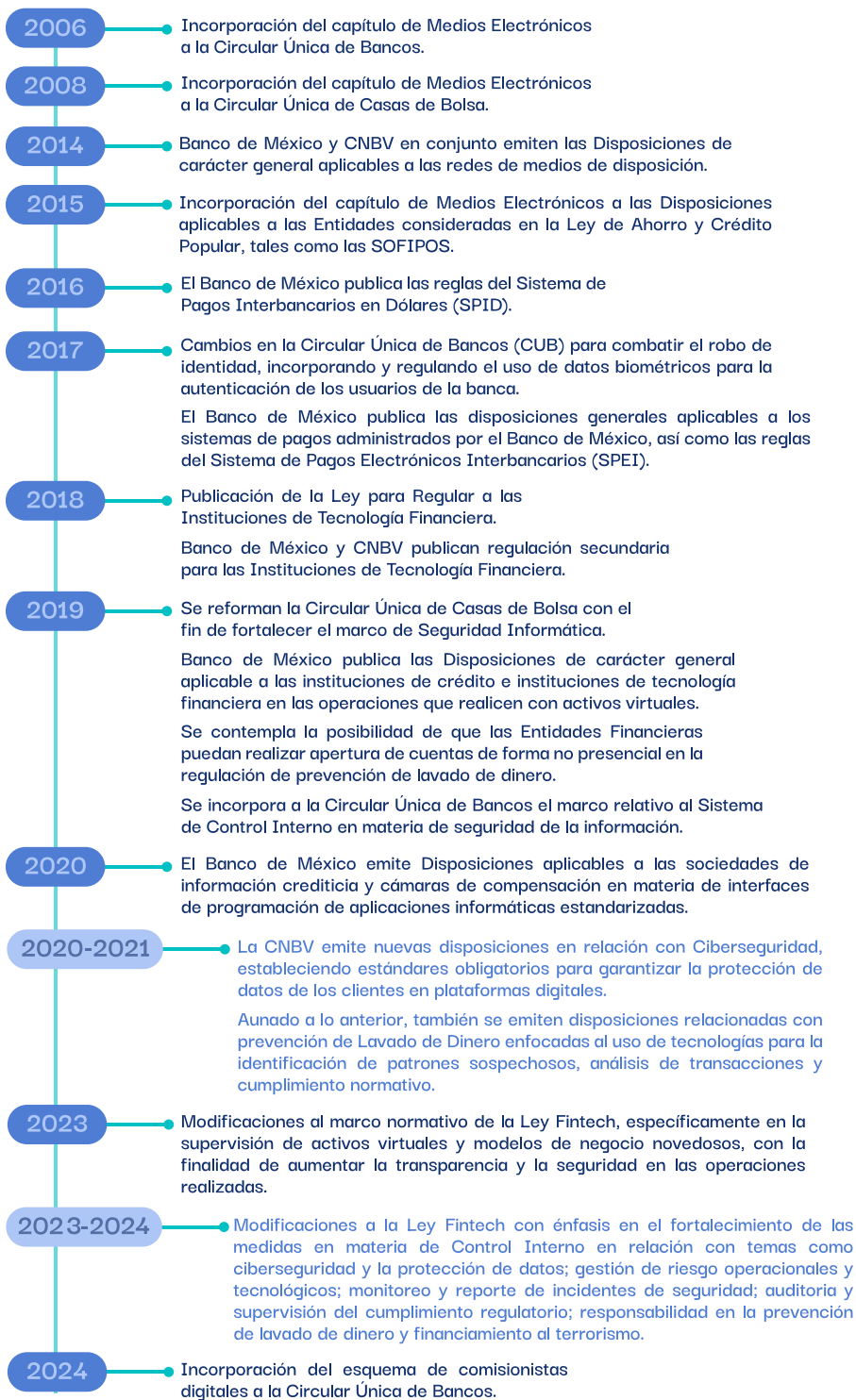
Figuras definidas en la Ley Fintech

La Ley Fintech buscó otorgar un espacio regulatorio para que la innovación tecnológica de los servicios financieros se desarrollara, fortaleciera—además de fomentar mayor inclusión financiera— y mejorara las condiciones de competencia en el sistema financiero nacional. Con esta Ley se reconocen dos tipos de entidades de carácter puramente tecnológico: las IFPEs y las IFCs, así como la posibilidad de nuevos tipos de entidades (*Sandbox*), aunado al esquema de finanzas abiertas y activos virtuales.



Evolución del marco regulatorio en México

Los esfuerzos para reconocer el uso de soluciones tecnológicas en la oferta de servicios financieros, en otro tipo de Entidades Financieras, se han realizado en paralelo y posterior a la emisión de la Ley Fintech, siendo algunos hitos relevantes en la evolución de la regulación los siguientes:



Retos y Barreras regulatorias para los Servicios Financieros Digitales

El desarrollo del sector conlleva desafíos regulatorios que, en muchos casos, limitan su expansión, pues frenan la innovación y competencia. Estas barreras regulatorias son normas dictadas por la autoridad que impiden o dificultan la entrada de nuevas empresas al mercado. Incluyen las leyes y las disposiciones secundarias, así como las políticas y decisiones que tomen, en este caso, las autoridades financieras.

Asimismo, estas son ocasionadas por leyes —o disposiciones secundarias— que imponen requisitos injustificados o desproporcionados sobre ciertas actividades o servicios ofrecidos por los Servicios Financieros Digitales (cualquier entidad financiera que presta servicios financieros de forma no presencial). Esto provoca que existan menores participantes en el mercado y genera un incremento en los costos de las autorizaciones, retrasa el inicio de operaciones y desincentiva la inversión en el sector.

Según una encuesta desarrollada para efectos de este estudio por la Asociación FinTech México, se identificó lo siguiente:

- 43% califica a la regulación fintech en México como “inadecuada” o “poco adecuada”.
- Los altos costos para cumplir con los requisitos regulatorios y la regulación no actualizada son los dos principales problemas que perciben en la regulación fintech.
- 91% considera que los costos de cumplimiento regulatorio para los Servicios Financieros Digitales en México son “excesivos” o “altos”.
- La falta de claridad en la normatividad; los altos costos asociados con el cumplimiento de la regulación y la falta de marcos regulatorios estandarizados para las diferentes entidades financieras son los mayores obstáculos que han enfrentado en términos de cumplimiento regulatorio.

Existen diversos desafíos inherentes al proceso de adaptación a un entorno financiero tan dinámico. Las regulaciones, si bien necesarias, a veces se ven como barreras que limitan la capacidad de las empresas para innovar o expandirse, especialmente cuando las normativas no se ajustan a la naturaleza cambiante del sector o no responden adecuadamente a los riesgos asociados.

Existe una necesidad de seguir construyendo un marco regulatorio que equilibre la innovación tecnológica con la estabilidad y seguridad del sistema financiero en México. Las siguientes barreras regulatorias identificadas no sólo limitan el crecimiento de los Servicios Financieros Digitales, sino que también afectan negativamente la competencia y la inclusión financiera en el país, lo que perpetúa desigualdades estructurales en el acceso a servicios financieros.

Barrera I. Requisitos desproporcionados para obtener autorizaciones

El proceso de autorización para constituir ITFs en México —regulado principalmente por la Ley Fintech y las Disposiciones de Carácter General aplicables a las Instituciones de Tecnología Financiera (“Disposiciones Fintech”)— ha sido señalado como uno de los principales obstáculos para el desarrollo del sector.

Según el estudio realizado por el Banco Mundial en 2022, *Regulation and Supervision of Fintech: Considerations for EMDE Policymakers*, la regulación y supervisión aplicable a cierta entidad financiera debería basarse en la naturaleza de su actividad, el tamaño del mercado objetivo y los riesgos asociados a sus operaciones.

En este sentido, resulta fundamental que la regulación evite imponer requisitos desproporcionados sobre actividades que no representen riesgos significativos para la estabilidad del sistema financiero. Por tanto, las cargas regulatorias deben ser proporcionales y alineadas con el alcance y características de los servicios ofrecidos por las entidades financieras.

Para el caso de las ITF, se cuestiona el carácter limitado del catálogo de actividades que tienen permitido realizar, en función de lo

desproporcionado que son las cargas regulatorias impuestas, en muchos casos más estrictas que las aplicables a otras entidades con niveles de riesgo mayores. Las IFPE no pueden “monetizar” los recursos que captan —por ejemplo, no pueden otorgar créditos ni pagar intereses—, las Disposiciones secundarias del Banco Central impiden a las ITF operar con activos virtuales con sus clientes (este era un componente importante en la creación de este tipo de entidades, al ser un diferenciador en las operaciones que podrían realizar frente a otro tipo de entidades financieras) y “dado el tamaño y escasa interrelación del sector con otros sectores del sistema financiero, este no representa una amenaza para la estabilidad del sistema financiero”, señala Banxico en su Reporte de Estabilidad Financiera de 2024.

Por esta razón, se recomienda reducir estas cargas regulatorias, ajustándolas al bajo nivel de riesgo que estas entidades representan dentro del sistema financiero.

Finalmente, los reguladores financieros han llegado a tomar decisiones basadas en un carácter totalmente formalista de interpretación de la Ley Fintech, en perjuicio de la innovación, principio fundamental en dicha Ley. Por ejemplo, se requiere a las ITFs que cualquier cambio que pretendan realizar a su plan general de operación tenga el visto bueno de la autoridad —con los plazos y limitaciones que dicha validación implica— al establecer trabas para innovar en la forma en que se prestan los servicios financieros autorizados. También existen importantes restricciones a la generación de alianzas con otras entidades financieras, entidades comerciales y con Proveedores Tecnológicos que han limitado la capacidad de los Servicios Financieros Digitales para prestar servicios innovadores digitales.

Barrera II. Largos períodos para obtener las autorizaciones de constitución

Otro desafío importante es el tiempo prolongado que toma la autorización para constituirse como ITF. Según los registros hasta julio de 2023, el tiempo promedio de autorización de las 61 ITFs que se habían autorizado —39 IFPE y 22 Instituciones de Fondeo Colectivo

(“IFC”)— era de 735.5 días. Es decir, alrededor de 2 años. Para las IFPE este lapso promedio era de 726.9 días y para las IFC de 750.8 días, de acuerdo con un artículo del diario [El Economista](#).

A este plazo hay que sumarle el tiempo que toma el inicio de operaciones: el proceso a través del cual la nueva entidad demuestra a la CNBV que cuenta con la infraestructura tecnológica, controles internos necesarios para realizar sus actividades y otorgar sus servicios, así como con las políticas, procedimientos, manuales y demás documentación que —conforme a la Ley Fintech— deba tener, incluida la contratación con sus proveedores. Este proceso puede tomar entre seis y doce meses más..

En tanto, si sumamos estos plazos, una nueva entidad tardaría cerca de tres años para poder brindar sus servicios financieros y empezar a tener clientes. Tiempo en el cual tuvo que hacer frente a los gastos de asesores legales, tecnológicos y financieros que le concedieron presentar su solicitud de autorización, pagos al personal interno, proveedores, impuestos y derechos. Esto a menos de que la naciente ITF tenga alguna fuente de financiamiento, por medio de la cual pueda hacer frente a estos gastos, ya que los largos plazos de autorización pueden constituir una barrera de entrada al sector.

Por otro lado, un proceso de autorización implica la revisión de diversas áreas al interior de las autoridades financieras. Esto debido a que se realizan dos o tres oficios de requerimientos en donde se solicita nueva documentación, precisar información y modificar los manuales entre otras sugerencias. Muchas veces, estos requerimientos incluyen la solicitud de datos corporativos o de negocio que no están previstos en la normativa y que carecen de una utilidad práctica clara.

Este retraso ha generado que varios solicitantes desistan del trámite y opten por operar en jurisdicciones menos reguladas, lo que contraviene los objetivos de inclusión y formalización del sector. La falta de agilidad en los procedimientos también sugiere una necesidad de reforzar los recursos y capacidades técnicas del regulador para atender de manera oportuna las solicitudes.

Barrera III. Dificultad para participar en el capital social de Servicios Financieros Digitales

Uno de los requisitos más gravosos para los Servicios Financieros Digitales y que ha sido calificado como el “talón de Aquiles” de cualquier proceso de autorización o de cambio de control, es el régimen de identificación de accionistas directos e indirectos. La normativa vigente se basó en el régimen de identificación de accionistas incorporado en el resto de las leyes financieras en 2014, en donde no existía un interés boyante de invertir en entidades financieras con componentes tecnológicos y constantemente se buscaba que se realizaran rondas de inversión. Además, las estructuras de capital no eran tan complejas o pulverizadas y, en este sentido, tampoco existían tantos cambios en los tenedores de las acciones de una entidad financiera.

En los procesos de autorización se han presentado estructuras de capital sumamente pulverizadas en donde participan más de 20 fondos de inversión, con porcentajes de tenencia inferiores a 5% que, a su vez, tienen otras estructuras de inversión y una integración de capital bastante pulverizada, lo que da como resultado que una persona pueda llegar a detentar el .000001% del capital social de un Servicio Financiero Digital y que, por este hecho, tenga que entregar información personal al regulador.

Actualmente, las leyes financieras establecen la obligación de entregar información personal de todos los accionistas directos e indirectos—incluso de aquellos que participen a través de fondos de inversión—en donde no existe ningún interés en tener el control o influir en las decisiones de los Servicios Financieros Digitales objeto de inversión de dicho fondo. También se tiene que entregar información traducida al español por medio de un perito especializado, debidamente notariada y apostillada de accionistas indirectos que: uno, se ubican fuera de México; dos, su tenencia accionaria se encuentra cinco o seis niveles corporativos arriba de los Servicios Financieros Digitales en México y tres, existen acuerdos de confidencialidad que no permiten proporcionar dicha información o documentación, pero que cuentan con un régimen sólido en materia de prevención de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo (“PLD”). Las disposiciones no contem-

plan excepciones para estos supuestos o para cuando se trate de empresas públicas en donde la tenencia accionaria está pulverizada o las acciones se adquieran sin el consentimiento de la entidad que las detenta (por ejemplo, las ofertas de adquisición hostiles).

El cumplimiento de estos requisitos ha generado pérdidas monetarias para los Servicios Financieros Digitales, especialmente para *startups* o inversionistas extranjeros, quienes consideran estos trámites innecesarios y de bajo impacto práctico, ya que la autoridad no cuenta con mecanismos claros para verificar la información entregada, únicamente requiere su entrega y la almacena sin realizar ningún análisis posterior.

Conforme a lo dispuesto por el artículo 68 de la Ley General de Mejora Regulatoria, los procesos de revisión y diseño de las regulaciones, así como los análisis de impacto regulatorio correspondiente, deben enfocarse prioritariamente en contar con regulaciones que cumplan con los siguientes propósitos: que generen el máximo beneficio para la sociedad con el menor costo posible y que sus impactos resulten proporcionales para el problema que se busca resolver y para los sujetos regulados a los que se aplican.

Además, la obligación de presentar información personal, así como documentación en muchos de los casos traducida, notariada y apostillada ha desalentado a potenciales inversionistas, limitando el acceso a financiamiento para los Servicios Financieros Digitales. Incluso ha habido ocasiones en que los inversionistas prefieren declinar su interés de participar directa o indirectamente en el capital social de los Servicios Financieros Digitales, en virtud de los múltiples requerimientos de información y documentación que realiza la autoridad.

Propuestas de modificaciones regulatorias (Barreras I, II y III)

A continuación, se enlistan una serie de acciones por las que se podrían reducir las barreras de entrada para los Servicios Financieros Digitales, lo que promovería un ecosistema más dinámico e inclusivo sin comprometer la estabilidad del sistema financiero.

A. Reducir los tiempos de autorización

1. Flexibilizar las cargas regulatorias para las IFPEs: Reducir las obligaciones regulatorias para reflejar: uno, el catálogo acotado de actividades que pueden realizar y dos, el tamaño y la escasa interrelación del sector con otros sectores del sistema financiero, es decir, la no representación de una amenaza para la estabilidad del sistema financiero.
2. Adoptar mejores prácticas internacionales: Tomar como referencia los esquemas regulatorios de otras jurisdicciones, donde los requisitos están alineados con los riesgos inherentes a las actividades de los Servicios Financieros Digitales.
3. Dotar a los reguladores de mayores recursos que les permitan: uno, la capacitación constante en temas de innovación financiera y prestación de servicios financieros digitales; dos, contar con el personal suficiente y capacitado para atender de manera ágil las solicitudes de autorización aplicando los principios de inclusión e innovación financiera, protección al consumidor, preservación de la estabilidad financiera, promoción de la sana competencia y PLD, y tres, una evaluación constante de la regulación que permita su actualización conforme a las necesidades del sector, la protección de los usuarios y las innovaciones tecnológicas.

De acuerdo con la Ley Fintech, respecto a este último punto, señala: “Con la presentación de la Iniciativa se reconoce la necesidad de que un sector tan dinámico como lo es el de la innovación tecnológica requiere contar con un marco regulatorio que permita a las autoridades mitigar los riesgos y permitir su expansión en un ambiente competitivo. Es por ello que la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera es una ley que establece principios para que, a partir de estos, las diferentes autoridades financieras competentes emitan la regulación secundaria conforme al dinamismo inherente a dicho sector”.

4. Optimizar los procesos internos del regulador y establecer criterios claros en las Guías de Autorización para constituirse como entidades financieras, esto evitaría requerimientos adicionales innecesarios.

B. Simplificar los requisitos de identificación de accionistas

1. Reducir la cantidad de documentación exigida, enfocándose en información esencial y útil para los objetivos que persigue el regulador (por ejemplo, mitigar el lavado de dinero).

2. Solicitar más información a aquellos accionistas indirectos que tengan un interés en los Servicios Financieros Digitales, estableciendo umbrales más altos de identificación. Por ejemplo, que aquellos inversionistas que tengan influencia significativa en los Servicios Financieros Digitales (entre otros supuestos, que tengan una tenencia accionaria superior al 20%) sean aquellos a los que se les requiera más información y documentación.

3. Incorporar criterios de excepción en las disposiciones para la entrega detallada de información, por ejemplo: uno, cuando existan obligaciones de confidencialidad que impidan el dar a conocer la identidad de sus accionistas, siempre que se acredite que cuentan con un sólido régimen en materia de PLD; dos, que la estructura o entidad que está financiando esté regulada por alguna autoridad financiera extranjera que tenga un régimen legal de identificación de accionistas similar al mexicano (por ejemplo, que sea miembro de la Organización Internacional de Comisiones de Valores) y tres, cuando se trate de entidades públicas en donde el nivel de pulverización de inversionistas y el constante movimiento de accionistas hagan materialmente imposible la identificación de accionistas con tenencias accionarias indirectas inferiores al 20% señalado.

4. Fomentar el uso de los Memorándum de entendimiento (MOUs) entre las autoridades financieras nacionales y extranjeras con el objetivo de que, a través de dichos canales, se pueda realizar el intercambio de información de entidades supervisadas por

reguladores extranjeros. De forma que pueda reducirse la cantidad de información que se tiene que traducir, notarizar y apostillar cuando dicha información se haya presentado ante otra autoridad financiera extranjera.

Barrera IV. Limitaciones en el régimen de contratación con terceros y comisionistas

El marco regulatorio mexicano presenta importantes limitaciones que afectan la capacidad de los Servicios Financieros Digitales para contratar a Proveedores que tienen como objetivo el realizar procesos operativos o administrativos de bases de datos y sistemas informáticos (“Proveedores Tecnológicos”), así como a comisionistas (Comisión Federal de Competencia Económica, 2024) lo que impacta negativamente su desarrollo y competitividad.

Los comisionistas o corresponsales facilitan el acceso a los servicios financieros, ampliando los puntos de prestación de servicios y reduciendo los costos de transacción y transporte para demandantes y oferentes, de acuerdo con la Comisión.

1. Proveedores Tecnológicos

En la contratación de Proveedores Tecnológicos se identifican dos principales barreras: la primera, existen requisitos de contratación diferenciados que dependen del tipo de entidad financiera.

Por ejemplo, el requisito de tener un esquema “multinube” aplica únicamente para las Instituciones de Fondos de Pago Electrónico (IFPE) —reguladas por el Banco de México (Banxico) y la CNBV— cuando se contratan servicios de cómputo en la nube con proveedores extranjeros. Por esta razón, las IFPEs están obligadas a contar con infraestructura propia —o contratar un segundo proveedor de nube en una jurisdicción diferente— para mitigar riesgos asociados a la interrupción de servicios.

En segundo lugar, las trabas regulatorias en los procesos de aprobación de contratación con terceros. Tanto en los procesos de autorización como en el inicio de operaciones y en la operación continua de la entidad financiera cuando quiere contratar o cambiar a un nuevo Proveedor Tecnológico.

El contar con **requisitos de contratación diferenciados** por tipo de entidad financiera —y no en función del riesgo que implican— genera asimetría entre las distintas entidades financieras.

Estas diferencias se pueden encontrar en: uno, las actividades y servicios que están exentos de solicitar autorización; dos, los requisitos que debe tener la infraestructura tecnológica; tres, la realización de pruebas de vulnerabilidad y cuatro, los requisitos de respaldo de la información en la nube, entre otros.

Asimismo, también genera distintos costos operativos que afectan la eficiencia y competitividad de los Servicios Financieros Digitales.

Además, las respectivas disposiciones no definen con claridad los supuestos en que la entidad financiera debe presentar un aviso o solicitar autorización a la CNBV:

Se ha interpretado que —en los casos en que los procesos operativos están relacionados con el core de la actividad que realice la entidad financiera, o cuando la administración de bases de datos implique el acceso del Proveedor Tecnológico a información sensible de los clientes de la entidad financiera— es necesaria la presentación del aviso o solicitud de autorización previa. Sin embargo, no existe una definición clara de estos supuestos para cada una de las entidades financieras.

Existen casos donde cierto tipo de entidades financieras no requieren de un Proveedor Tecnológico o autorización previa; hay otros en donde algunas entidades sí lo necesitan.

Las **trabas regulatorias** que existen en los procesos de aviso o autorización de Proveedores Tecnológicos, ante la CNBV, se han convertido

en una de las principales barreras con efectos negativos significativos tanto para los Servicios Financieros Digitales como para el ecosistema financiero general en México.

- La **falta de claridad en los supuestos** donde se debe presentar aviso o solicitar autorización ha demandado de las autoridades esa transparencia. Sin embargo, la falta de funcionarios que tengan el tiempo y el conocimiento suficiente para analizar el modelo operativo que se les presenta y que puedan identificar los riesgos tecnológicos y operativos; la seguridad de las operaciones; la protección de la información y los recursos de los clientes ha provocado diversos criterios de interpretación al interior del propio regulador. Como consecuencia, la necesidad de presentar solicitudes de autorización de todo tipo de procesos operativos o de administración de bases de datos ha hecho que quede atrás el objetivo inicial de la regulación (la mitigación de riesgos, no la sobre regulación).
- La regulación establece algunos **requisitos obsoletos**, en donde los avances tecnológicos permiten la prestación de servicios con herramientas diferentes; sin embargo, la regulación aún pide requisitos que, en muchos casos, carecen de sentido. Por su parte, las autoridades financieras exigen que los Servicios Financieros Digitales los cumplan, aun sabiendo que se pudiera cumplir con el mismo requisito al considerar dichos avances tecnológicos.

Por ejemplo, el requisito de contar con una “golden copy” en territorio nacional, cuando existen otros mecanismos de respaldo de la información que también permitirían el almacenamiento y acceso inmediato a la información ante alguna contingencia.

- Las entidades financieras deben presentar el **aviso o solicitar la autorización de cada Proveedor Tecnológico** ante la CNBV, aun cuando estos ya han sido evaluados en los procesos de contratación de otras entidades financieras. Esto resulta redundante, genera retrasos y desgasta la relación con los Proveedores Tecnológicos, por lo que afecta la agilidad operativa en la prestación de servicios financieros.

Actualmente, como parte de las revisiones que realizan los reguladores en los procesos de autorización de constitución de nuevos Servicios Financieros Digitales, se realizan observaciones en materia de riesgo operacional y tecnológica, así como en materia de seguridad de la información. Posterior a esto, como parte de los requisitos para que se autorice el inicio de operaciones, los Servicios Financieros Digitales demuestran que cuentan con la infraestructura tecnológica, controles internos necesarios para realizar sus actividades y otorgar sus servicios, así como con las políticas, procedimientos, manuales y documentación que, conforme al marco jurídico, deba necesitar (incluida la contratación con sus Proveedores Tecnológicos).

En virtud de la duración de ambos procesos y las precisiones que, en su caso, se hayan realizado en el modelo operativo, las políticas y manuales deben ser actualizados con dichas precisiones, por lo que se vuelven a realizar observaciones y requerimientos de modificaciones a manuales y contratos ya aprobados inicialmente. Esto puede provocar roces con los Proveedores Tecnológicos, retrasos en el inicio de operaciones y altos costos en la implementación de dichos cambios para los Servicios Financieros Digitales, (especialmente si se considera que no se ha comenzado a percibir ingresos).

Es importante señalar que la falta de autorización oportuna para operar con los Proveedores Tecnológicos pone a los Servicios Financieros Digitales en una desventaja competitiva frente a las entidades financieras tradicionales. Si se considera que, a diferencia de dichas entidades —dada la naturaleza digital en la prestación de sus servicios— muchos de sus procesos tecnológicos serán clasificados como “críticos” (indispensables para la continuidad de sus operaciones), en donde los Proveedores Tecnológicos desempeñan un papel fundamental, ya que a través de estos se prestarán servicios de forma no presencial y eficiente.

Estas barreras generan retrasos en el inicio de operaciones, por lo que afecta la capacidad de los Servicios Financieros Digitales para generar ingresos y establece un umbral de entrada más alto para nuevos participantes. En este sentido, es fundamental contar con procesos de autorización eficientes que permitan una contratación ágil y segura de dichos proveedores.

Por un lado, la regulación establece la obligación de presentar el aviso o la solicitud de autorización ante la CNBV para que esta pueda oponerse y realizar observaciones. Una vez obtenida dicha validación, se estaría en condiciones de contratar al Proveedor Tecnológico. Sin embargo, en la práctica, la prestación de los servicios por los Proveedores Tecnológicos es indispensable para el inicio de operaciones, por lo que se requiere que mucho tiempo antes se ponga en marcha la prestación de sus servicios, se realicen las pruebas internas y se tenga todo listo para que la CNBV pueda autorizar el inicio de operaciones. Esta discrepancia en los tiempos provoca costos innecesarios, falta de claridad en cuanto a los derechos y obligaciones de los Servicios Financieros Digitales y su Proveedor Tecnológico y, en algunos casos, desgaste innecesario con dicho Proveedor de tecnología.

2. Comisionistas

Los corresponsales o comisionistas son un canal adicional con el cual las personas pueden tener acceso a las entidades financieras, pues constituyen la vía que mayor cobertura tiene en los municipios con alto rezago social. Principalmente, con los corresponsales se realizan depósitos y retiros de efectivo en nombre de la entidad financiera con la que se haya suscrito un convenio y recibido la autorización del regulador para captar recursos del público y realizar otras operaciones en su nombre. En este sentido, la CNBV revisará que la operación entre el comisionista y la entidad financiera cumpla con los requisitos legales específicos y se mitiguen los potenciales riesgos a través del establecimiento de controles.

■ **Conforme al Panorama Anual de Inclusión Financiera (con datos al cierre de 2022), los principales corresponsales en México son Oxxo, Red Yastás, WalMart, Farmacias Guadalajara, 7 Eleven, Financiera para el Bienestar (antes Telecomm), Farmacias del Ahorro y Coppel.**

Actualmente, el marco normativo también establece requisitos diferenciados para las entidades financieras cuando contraten con **corresponsales**. Por ejemplo, se establecen requisitos más onerosos

para que las Instituciones de Fondos de Pago Electrónico (IFPE) operen a través de corresponsales que para las instituciones de crédito o las Sociedades Financieras Populares (SOFIPOs).

En cuanto a este último punto, las IFPE deben realizar —previo al inicio de su operación y, al menos cada dos meses— pruebas de escaneo de vulnerabilidades de la totalidad de los componentes de su infraestructura tecnológica propia o de terceros y comisionistas contratados. En cambio, las instituciones de crédito y las SOFIPOs deben ejecutar procesos similares cada tres meses y, una vez al año, respectivamente. Las instituciones de crédito, a diferencia del resto de las entidades financieras, cuentan con un esquema de autorización basado en el riesgo de las operaciones de corresponsalía: alto, medio y bajo.

Respecto de los nuevos comisionistas de base tecnológica (“comisionistas digitales”), el marco regulatorio actual únicamente reconoce que las instituciones de crédito puedan contratar a este tipo de comisionistas. En esta misma línea, el Estudio de Competencia y Libre Concurrencia en los Servicios Financieros Digitales de la Comisión Federal de Competencia Económica (COFEECE, 2024), ha señalado la necesidad de permitir a las IFPE (y a otros Servicios Financieros Digitales) el uso de Comisionistas digitales.

Propuestas de modificaciones regulatorias (Barrera IV)

Las barreras antes descritas incrementan los costos operativos, ya sea por el establecimiento de requisitos redundantes u obsoletos o por la falta de autorización oportuna para operar con los Proveedores Tecnológicos o con los comisionistas. Además, dichas restricciones desincentivan la innovación tecnológica y limitan la inclusión financiera al dificultar la expansión de servicios digitales en regiones desatendidas a través de los comisionistas.

La irrupción de la tecnología en la prestación de servicios financieros ha cambiado la forma en que estos son prestados. Algunos marcos jurídicos han reconocido estas nuevas modalidades.

Por ejemplo, la reciente modificación a las Disposiciones que rigen a las instituciones de crédito reconoce —como conductas observables para la gestión del fraude— el comprometer los medios electrónicos empleados por el usuario con el objetivo de instalar un código malicioso capaz de alterar la realización de operaciones monetarias o el suplantar la identidad de la propia institución, conductas presentadas en la prestación de servicios financieros digitales.

Sin embargo, el marco jurídico que rige la contratación de Proveedores Tecnológicos de los Servicios Financieros Digitales aún conserva elementos que fueron diseñados para la prestación de servicios financieros de forma física a través de sucursales. Para solucionar estas problemáticas se proponen las siguientes medidas:

A. Revisión integral del marco jurídico que rige la contratación con Proveedores Tecnológicos

1. Flexibilizar y actualizar los requisitos tecnológicos solicitados en las disposiciones aplicables al considerar: las actividades financieras que se presten; el número o monto de las operaciones que se realicen; el número de clientes; la probabilidad de que ocurran los riesgos que se pretenden mitigar; el esquema de mitigación de riesgos existente y el riesgo sistémico que representen, entre otros elementos como los criterios establecidos por el Banco Central para solicitar la autorización como participante directo del SPEI.
2. Homologar requisitos regulatorios en la contratación de Proveedores Tecnológicos que presten los mismos servicios a las distintas entidades financieras. Por ejemplo, los servicios de cómputo en la nube.

■ **En este caso, la propia CNBV ha considerado la emisión de Circulares estandarizadas en temas similares para las entidades financieras, por ejemplo, la Circular Única de Ciberseguridad. Informe Anual 2022:**

“En este periodo, la Comisión ha hecho un análisis de la regulación existente para identificar áreas de mejora y garantizar que todos los integrantes del sistema financiero mexicano cuenten con un marco regulatorio homologado [...] se está desarrollando una propuesta de circular que integra y sistematiza las disposiciones en seguridad de la información, las cuales serían aplicables a todas las entidades financieras que supervisa la CNBV”.

3. Revisar las obligaciones de continuidad operativa para eliminar la obligación de redundancia en proveedores de nube, al permitir a las IFPEs gestionar los riesgos operativos de manera proporcional y evitar costos innecesarios.

B. Autorización y validación de Proveedores Tecnológicos

1. Implementar un programa de validación por parte de los reguladores en donde los Proveedores Tecnológicos puedan contar con una serie de documentos preaprobados por las autoridades y que puedan ser suscritos por las distintas entidades financieras que los contraten. Por su parte, las entidades financieras partirían de dichos documentos para incorporar las particularidades que tendrá su propia conexión con dichos Proveedores Tecnológicos. En el entendido que cada expediente de solicitud de autorización debe reflejar las particularidades de los servicios prestados a cada entidad financiera.

En este caso, el regulador ya sabe cómo funcionan los principales Proveedores Tecnológicos (Amazon, Google o Incode), el reto radica en la forma en que dichos Proveedores brindarán sus servicios a cada una de las entidades financieras.

La implementación de estas medidas haría más eficientes los procesos de autorización de Proveedores Tecnológicos y facilitaría la labor de revisión de las autoridades.

2. Estandarizar los procesos de autorización —en donde la autoridad establezca el contenido de “cláusulas modelo” para ser incorporadas en todos los contratos de prestación de servicios con Proveedores Tecnológicos— permitirá agilizar el proceso y evitar un constante “ir y venir” con la autoridad para obtener la autorización del contenido de los contratos.

3. Elaborar “Guías para la autorización de contratación de Proveedores Tecnológicos y de comisionistas” (en noviembre de 2024 se publicó la versión 2.0 de esta Guía aplicable las instituciones de crédito) de todas las entidades financieras, reconociendo la existencia de Servicios Financieros Digitales que prestarán sus servicios de forma digital —sin la presencia de sucursales— y actualizar dichas Guías conforme a los avances tecnológicos con criterios claros y definidos en cuanto a la forma de poder acreditar el cumplimiento de los requisitos regulatorios.

4. Evitar revisiones en materia de riesgo operacional y tecnológico duplicadas, tanto en el proceso de autorización como en el proceso de inicio de operaciones.

C. Comisionistas

1. Incorporar en las disposiciones secundarias aplicables la posibilidad de que otro tipo de Servicios Financieros Digitales, no solo las instituciones de crédito, puedan prestar sus servicios a través de Corresponsales digitales.

2. Permitir la contratación de comisionistas y administradores de comisionistas previamente autorizados por la CNBV para otras entidades financieras con un proceso simplificado, en lugar de tener que obtener una autorización por cada comisionista que se incorpore.

Barrera V. Condiciones desiguales en el acceso a los canales de pago

El mercado de procesamiento de pagos con tarjeta en México enfrenta importantes barreras que generan condiciones desiguales para los participantes, lo que afecta no solo a las Entidades Financieras Digitales, sino también a otras instituciones financieras que participan como agregadores y adquirentes al favorecer a los incumbentes en detrimento de nuevos participantes.

¿Qué son los agentes incumbentes?

Los agentes incumbentes en el mercado financiero son instituciones financieras que mantienen una posición dominante frente a nuevos competidores derivada de su prolongada presencia en el mercado. Estas instituciones han consolidado sus estructuras operativas antes de la emisión de regulaciones, influenciando incluso dichas normativas para reconocer sus métodos de operación como los únicos viables en el mercado.

Estas barreras a la competencia fueron identificadas por la Cofece en septiembre de 2023, quien determinó que había una falta de condiciones de competencia en el mercado del servicio de procesamiento de transacciones domésticas proporcionadas por las Cámaras de Compensación para pagos con tarjeta.

En el contexto de pagos con tarjeta, las Cámaras de Compensación funcionan como intermediarios centralizados que ajustan los saldos que resulten entre el banco emisor de la tarjeta utilizada para realizar el pago y el banco adquirente que lo recibió. El banco emisor es aquella institución que proporciona la tarjeta de pago al usuario, mientras que el banco adquirente es la institución que procesa el pago que recibe el comercio.

Asimismo, la Cofece emitió una serie de recomendaciones de modificaciones regulatorias dirigidas a Banxico y a la CNBV. Algunas de estas recomendaciones están en la presente sección.

Actualmente, la regulación aplicable a la red de medios de disposición coloca en una posición de ventaja a las Cámaras de Compensación incumbentes—tanto del lado del emisor, como del adquirente—frente a las nuevas entrantes. En primer lugar, hay una falta de definición de pruebas de validación para la correcta operación del enlace entre Cámaras de Compensación, lo que genera que las Cámaras de Compensación incumbentes puedan solicitar discrecionalmente pruebas, costos no especificados y a final de cuentas certifiquen a los agentes entrantes. En segundo lugar, en la práctica la determinación de las Cuotas de Intercambio se acuerda entre los accionistas de las Cámaras de Compensación incumbentes.

En resumen, la falta de una regulación que permita la competencia en la red de medios de disposición genera un esquema de “autorregulación” donde las Cámaras de Compensación incumbentes y sus accionistas establecen las reglas de juego de manera arbitraria. Este esquema, además, otorga ventajas injustificadas a los incumbentes al permitirles influir en los costos de entrada de nuevos competidores.

¿Qué son las cuotas de intercambio?

Las cuotas de Intercambio son tarifas que el banco adquirente paga al banco emisor por cada transacción procesada en la red de medios de disposición.

Como consecuencia, en el mercado de procesamiento de pagos con tarjeta prevalece una falta de interoperabilidad, concentración de mercado y barreras a la inclusión financiera e innovación. Las prácticas actuales fortalecen la posición de los incumbentes, lo que consolida un sistema que limita el desarrollo de nuevos servicios financieros y tecnologías disruptivas, además de que afecta especialmente a las Entidades Financieras Digitales y otros actores innovadores.

Asimismo, al obstaculizar la competencia se restringen las opciones disponibles para comercios y consumidores, reduciendo el acceso a soluciones de pago más eficientes y accesibles.

Propuestas de modificaciones regulatorias (Barrera V)

A. Reformar las disposiciones regulatorias para eliminar el esquema de autorregulación.

Se recomienda que Banxico y la CNBV asuman un papel proactivo en la regulación del mercado de procesamiento de pagos con tarjeta. Esto incluye, entre otras, modificaciones a las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Redes de Medios de Disposición (DCGARMD), así como a las Reglas para la Organización, Funcionamiento y Operación de Cámaras de Compensación para Pagos con Tarjetas (Circular 4/2014) para:

- Emitir normas claras que establezcan los requisitos y plazos para el procesamiento de pagos con tarjeta.
- Y definir condiciones de interoperabilidad obligatorias entre Cámaras de Compensación.

B. Regular los tiempos y requisitos asociados con la entrada de nuevas Cámaras de Compensación.

Crear un esquema regulatorio que reduzca los costos y tiempos asociados con la entrada de nuevas Cámaras de Compensación, al establecer tiempos máximos y requisitos para el enlace de los sistemas de procesamiento entre Cámaras de Compensación. Esto incluye que las Cámaras de Compensación actuales no intervengan en el proceso de certificación del enlace de nuevas Cámaras de Compensación.

Barrera VI. Prohibiciones para operar con activos virtuales

En México, el ecosistema cripto enfrenta importantes retos regulatorios que obstaculizan su pleno desarrollo. Entre las principales barreras destacan una definición insuficiente de “activos virtuales” en la Ley Fintech y la prohibición administrativa impuesta a las Instituciones de Tecnología Financiera (ITF) e instituciones de crédito para realizar operaciones con activos virtuales con sus clientes. (En la Circular 4/2019 de Banxico se estableció que las instituciones financieras únicamente podrán celebrar operaciones con activos virtuales correspondientes a operaciones internas y previa autorización del Banco Central). Estas restricciones generan incertidumbre jurídica y un entorno operativo que limita, tanto la innovación como la competitividad del país, en el sector financiero emergente.

¿Qué es un activo virtual?

De acuerdo con el artículo 30 de la Ley Fintech, un activo virtual es “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”. Además, la definición prevé que “en ningún caso se entenderá como activo virtual la moneda de curso legal en territorio nacional, las divisas ni cualquier otro activo denominado en moneda de curso legal o en divisas”.

■ **Contrario a lo establecido en la Exposición de motivos de la Ley Fintech (donde “se propone que las ITF tengan la capacidad de operar con activos virtuales. En este sentido, los activos virtuales son representaciones de un valor digital verificable, que no se encuentran emitidos ni respaldados por ningún banco central o entidad financiera, es decir, que no tienen curso legal, y a pesar de eso, generan utilidades para su intercambio debido a su aceptación por el público”), el Banxico decidió restringir su uso a sólo actividades internas previa solicitud de autorización ante dicha institución.**

Por un lado, la definición de activos virtuales contenida en la Ley Fintech es problemática ya que: uno, un activo virtual podría no ser una “*representación de valor*”, sino un bien intangible con valor en sí mismo, y dos, deja fuera de la definición a activos como las *stablecoins* o Monedas Digitales del Banco Central (CBDC, por sus siglas en inglés), entre otras figuras. Esta definición ha demostrado ser insuficiente para abarcar las complejidades y avances del ecosistema cripto, y abona a una falta de seguridad jurídica.

Por otro lado, la Ley Fintech solo permite que las ITFs y las instituciones de crédito puedan realizar operaciones con activos virtuales. Esto significa que, aunque Banxico eliminara la prohibición para estas entidades de operar con sus clientes, sólo esos dos tipos de entidades financieras estarían facultadas para operar con activos virtuales; por tanto, otro tipo de entidades, como las Casas de bolsa o las SOFIPOs, no lo podrían realizar y les limita significativamente el desarrollo del ecosistema cripto en México.

Esta “sana distancia”, entre los activos virtuales y el sistema financiero, parte de un enfoque regulatorio restrictivo o prohibicionista —en lugar de un enfoque basado en riesgos—, lo que limita de manera injustificada cualquier tipo de negocio que involucre el manejo de activos virtuales de forma directa o indirecta. Como resultado, esta disposición ha favorecido a entidades comerciales no financieras (como los *exchanges*) que, al no estar sujetas a esta prohibición, operan con

bajas cargas regulatorias más allá de disposiciones de prevención de lavado de dinero, sin que estén sujetas a regulación en temas trascendentales como: uno, segregación de activos; dos, reglas de integridad de mercados y tres, de seguridad y administración de las llaves.

¿Qué son los exchanges?

Por exchanges nos referimos a plataformas digitales que permiten a usuarios intercambiar criptomonedas u otros activos digitales.

Las entidades comerciales no financieras que realizan operaciones de activos virtuales con terceros únicamente están sujetas a la regulación en materia de prevención de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo, al tratarse de una actividad vulnerable de acuerdo con el artículo 17, fracción XVI de la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita.

Cabe destacar que los usuarios mexicanos de cripto han crecido en los últimos años. Hasta el momento, México se ubica en los países con mayor adopción en Latinoamérica. Este interés permitiría la creación de soluciones innovadoras que atiendan las necesidades de sectores que tradicionalmente no han sido incluidos. Contar con una regulación que fomente esa innovación, mitigará los riesgos y fomentará el empoderamiento de los usuarios en la toma de decisiones de inversión (contraria a la posición proteccionista y prohibitiva asumida por las autoridades) por lo que podría generar un círculo virtuoso con beneficios clave para los involucrados. La creación de una oferta de productos cripto, más amplia y más creativa, exigiría al público estar más informado (le permitiría convertirse en un inversionista más ávido).

Propuestas de modificaciones regulatorias (Barrera VI)

A. Modificar la definición de activos virtuales en la Ley Fintech:

Se recomienda actualizar la definición para que se ajuste a la realidad tecnológica y económica, se eliminen exclusiones innecesarias, se creen categorías específicas de tipos de activos virtuales y se adopte un enfoque que brinde mayor seguridad jurídica.

B. Permitir que todas las entidades financieras operen con activos virtuales:

Se propone habilitar a todas las entidades financieras para hacer operaciones con activos virtuales con sus clientes bajo un esquema regulatorio basado en la identificación de riesgos y la graduación de las cargas regulatorias. Aquellas entidades que demuestren contar con una administración de riesgos eficaz, así como los recursos humanos y tecnológicos, podrían ser autorizados para operar con activos virtuales. Dependiendo de la solidez de la entidad y los riesgos de las operaciones, se podrían otorgar autorizaciones diferenciadas para ciertos movimientos con activos virtuales (simples y complejos) en función de los riesgos que impliquen para los clientes y para la misma entidad.

C. Implementar un modelo regulatorio por principios:

Este debería establecer directrices claras para que los reguladores puedan monitorear las operaciones con activos virtuales de manera eficiente, sin inhibir la innovación. La regulación en materia de activos virtuales debe partir de principios como la neutralidad tecnológica, el fomento a la competencia y el desarrollo innovador.

Dichos modelos regulatorios deben considerar las características y puntos de vista de los participantes del sector cripto, por ejemplo, invitar a participar en el Proyecto Ágora a los participantes del sector que puedan complementar con sus puntos de vista y capacidad tecnológica y humana el diseño de herramientas que permitan la *tokenización* de pagos transfronterizos.

¿Qué es el Proyecto Ágora?

El Proyecto Ágora analizará cómo la *tokenización* del dinero digital mayorista de banca central, así como de los depósitos de los bancos comerciales en plataformas programables, puede servir para mejorar el sistema monetario. En abril de 2024, el Banco de Pagos Internacionales (BIS, por sus siglas en inglés), en coordinación con siete bancos centrales, anunció planes para unir esfuerzos con el sector privado y evaluar cómo la *tokenización* puede mejorar el funcionamiento del sistema monetario

D. Generación de un marco regulatorio innovador *ad hoc*:

En otras jurisdicciones ya se han creado ordenamientos jurídicos específicos que buscan mitigar los riesgos y fomentar la innovación en el uso de los criptos. Por ejemplo, la regulación europea sobre Mercados de Criptoactivos (“MICA”) o la Ley de Emisión de Activos Digitales en El Salvador.

En México, crear un marco jurídico *ad hoc* generaría un ambiente de protección para el usuario de estos servicios al imponer requisitos para operar a las entidades financieras, tales como la segregación de activos, reglas claras de integridad de mercados y medidas robustas de seguridad y administración de llaves criptográficas.

■ **“En años recientes, el uso de activos virtuales, en especial el Bitcoin, ha incrementado, así como su aceptación y valor, por lo que la regulación de instituciones en las que se intermedia con estos activos se ha vuelto cada vez más pertinente”, de acuerdo con la Ley Fintech y su Exposición de Motivos.**

Barrera VII. Falta de regulación sobre banca abierta e interfaces de programación de aplicaciones informáticas estandarizadas (“APIs”)

La banca abierta y las interfaces de programación de aplicaciones informáticas estandarizadas (APIs) son un pilar tecnológico fundamental para la evolución del sistema financiero. Estas herramientas permiten la transferencia estructurada y segura de datos entre entidades con protocolos definidos, lo que facilita la interoperabilidad y la creación de nuevos servicios financieros para los usuarios. Estas capacidades no sólo habilitan la inclusión financiera, sino que permiten la diversificación de productos y servicios, pues contribuyen al desarrollo de un ecosistema más competitivo y eficiente.

La implementación de la banca abierta en México enfrenta limitaciones significativas debido a la ausencia de una regulación completa. En marzo de 2020, el Banxico emitió disposiciones secundarias para regular el intercambio de datos abiertos y agregados de las Sociedades de Información Crediticia (Círculo de Crédito, Dun & Bradstreet y Trans Union) y de las Cámaras de Compensación (Prosa, E-Global, Mastercard y Visa).

Para junio de 2020, la CNBV emitió disposiciones secundarias para el uso de APIs en materia de datos abiertos aplicables a las entidades financieras sujetas a su supervisión. Esto les impuso obligaciones en temas de ciberseguridad, pese a tratarse de datos públicos.

De acuerdo con el artículo 76 de la Ley Fintech, existen tres categorías de datos que se permite compartir a través de APIs: datos abiertos, datos agregados y datos transaccionales.

Hasta el momento, el resto de las autoridades supervisoras no han emitido las disposiciones secundarias aplicables a las entidades financieras bajo su supervisión en la materia.

Dicha regulación secundaria es muy importante, ya que la propia exposición de motivos de la Ley Fintech establecía lo siguiente: “Para utilizar los datos que se compartan a través de las APIs se deberá cumplir con las disposiciones de carácter general que emita la autoridad competente”.

En este sentido, la principal barrera regulatoria que enfrentan los Servicios Financieros Digitales en el intercambio de datos con otras entidades es la ausencia de disposiciones secundarias para regular la transferencia de datos transaccionales. Pese a que la Ley Fintech establece que estos pueden compartirse bajo ciertas condiciones, la falta de lineamientos ha obligado a las Entidades a negociar, uno a uno, con las instituciones financieras que los poseen —que en su mayoría son las instituciones bancarias tradicionales—. Este proceso, además de ser lento y costoso, puede quedar a voluntad de quienes poseen dichos datos. Asimismo, esto no solo dificulta la creación de un ecosistema interoperable, sino que favorece que los datos permanezcan cerrados.

Esta ausencia de regulación secundaria provoca la falta de estandarización del protocolo de comunicación. Actualmente, no existen protocolos uniformes que permitan a las APIs de diferentes entidades “hablar el mismo idioma”. Esta ausencia de estándares técnicos genera ineficiencias, fragmenta el mercado y limita la capacidad de las entidades para colaborar de manera efectiva.

También se identificó que el régimen desproporcionado de seguridad de la información representa una carga excesiva para las entidades financieras. La legislación actual exige un nivel de protección similar para datos abiertos y transaccionales, a pesar de que ambos representan niveles de riesgo muy diferentes.

Aunque a los bancos tradicionales y entidades financieras les apliquen las mismas reglas de ciberseguridad en el manejo de datos abiertos, se prolonga una situación de ventaja para las instituciones de crédito que tienen mayor capacidad para cumplir con estos requisitos y poseen acceso exclusivo a los datos transaccionales de sus clientes.

Por último, los **criterios de interpretación restrictivos por parte de la autoridad** han complicado aún más el panorama de banca abierta para los Servicios Financieros Digitales. Esto muestra una tendencia hacia el rechazo de este tipo de actividades.

Un caso de interpretación restrictiva por parte de las autoridades financieras. En materia de banca abierta, se da en el tema de consulta de saldos en plataformas no financieras. Por ejemplo: si un cliente autoriza a una entidad financiera para mostrar su saldo en otra plataforma no financiera del mismo cliente, el criterio interno del regulador consiste en que dicha plataforma pueda operar como “comisionista digital” de la entidad financiera. Sin embargo, esta figura sólo es aplicable para las instituciones de crédito, por lo que se excluiría, de facto, al resto de los Servicios Financieros Digitales de realizar dicha actividad al limitar su capacidad para ofrecer servicios innovadores.

Propuestas de modificaciones regulatorias (Barrera VII)

La Ley Fintech ya contiene lo siguiente: uno, la obligación de las entidades financieras de establecer APIs para compartir datos abiertos, agregados y transaccionales; dos, la obligación de obtener el consentimiento previo del cliente y tres, está sujeta el intercambio de datos e información a las disposiciones secundarias que emitan las autoridades financieras en donde se establezcan los estándares necesarios para la interoperabilidad de las APIs, así como los mecanismos de seguridad y los medios a través de los cuales se obtendrá el consentimiento del cliente.

Respecto a los estándares para las APIs: Estos deben estar definidos en las disposiciones secundarias y sus anexos en donde se especifican las características técnicas del dato que se obliga a compartir.

Cada estándar tiene tres partes: uno, el diccionario de datos —la relación de campos que contiene es estándar y sobre los cuales se pueden realizar las consultas (JSON)—; dos, el estándar de seguridad lineamientos técnicos que protegen la confidencialidad, disponibilidad e integridad de la información (Oauth 2.0) y tres, el Estándar de arquitectura, que son especificaciones sobre la forma en la que se deben de construir los paquetes de información intercambiados (*swagger*).

Las autoridades financieras han sido omisas en regular el intercambio de datos transaccionales, la falta de materialización en la regulación de banca abierta y el establecimiento de estándares técnicos claros genera una fragmentación de criterios, pues obstaculiza la innovación y genera asimetrías entre las diferentes entidades financieras.

Esta falta de certeza jurídica ha inhibido la inversión en el sector para que fomente la creación de nuevos productos y servicios financieros, pues se desconocen los elementos esenciales que formarán parte de dicha regulación.

La emisión de dichas disposiciones secundarias permitirá materializar la forma en que las autoridades financieras otorgarán las autorizaciones correspondientes para el acceso a los datos e información a través de las APIs, las contraprestaciones que se podrán cobrar, así como la forma en que las autoridades financieras supervisarán el intercambio de datos.

Se sugiere que dicha regulación se base en los siguientes principios rectores:

- 1. Estandarización.** Garantiza la interoperabilidad entre productos financieros mediante protocolos comunes, lo que evita la fragmentación del ecosistema.
- 2. Seguridad de la información y documentación.** Es esencial proteger la privacidad de los datos sensibles, pues asegura que solo se compartan con el consentimiento del usuario y, bajo estrictos controles, que eviten su uso indebido. Asimismo, podría establecerse la obligación de contar un registro centralizado en donde el

usuario pueda revisar las entidades a las que ha otorgado su consentimiento, los alcances de dicho consentimiento y la posibilidad de revocarlo en cualquier momento.

3. Reciprocidad. Establece igualdad de condiciones entre instituciones financieras tradicionales, Servicios Financieros Digitales y grandes actores tecnológicos —como Apple o Amazon—, que manejan diferentes tipos de información como datos biométricos, patrones de consumo y preferencias de búsquedas de los usuarios.

Por ejemplo, en Australia se implementó una regulación transversal que permite el intercambio de datos mediante APIs que abarca —no sólo al sector financiero, sino también otros sectores (*Consumer Data Right*)—. Bajo este tipo de modelos regulatorios, toda empresa estaría obligada a seguir los mismos protocolos en la transferencia de datos. Para el caso de México, una regulación similar requeriría esfuerzos interinstitucionales y modificaciones legales importantes. Este enfoque permitiría crear un marco normativo integral que fomente la innovación, proteja a los usuarios y promueva una competencia justa en el ecosistema digital.

En este sentido, es de vital importancia que las autoridades financieras trabajen en conjunto con los participantes del sector Fintech en la definición de los estándares APIs; la forma en que se expresará el consentimiento del cliente, así como las medidas que se deberán tomar para conservar la confidencialidad de la información de los clientes y mitigar los posibles riesgos; además de la forma en que se podrán probar nuevos productos y servicios antes de ofrecerse al público.

Es importante destacar que las entidades financieras cuentan con un marco regulatorio robusto en temas de identificación y autenticación de clientes a través de medios electrónicos y la seguridad, confidencialidad e integridad de la información transmitida, almacenada o procesada a través de medios electrónicos.

Además de la emisión de disposiciones secundarias en materia de datos transaccionales, se plantean las siguientes recomendaciones.

A. Revisar los criterios de interpretación de la autoridad.

Definir el alcance que debe tener el consentimiento del cliente de acceder a su propia información a través de otras aplicaciones.

B. Ajustar los requisitos de seguridad según el tipo de datos que se compartan.

Diferenciar de manera proporcional los niveles de seguridad según la sensibilidad de los datos que se comparten.

- **Los datos transaccionales de los usuarios merecen estándares estrictos de ciberseguridad, a diferencia de los datos abiertos, que consisten en información de fácil acceso al público como la ubicación de cajeros automáticos que hoy pocos usuarios consumen y en donde existen otras fuentes de acceso a esa información (por ejemplo, Google maps).**

C. Revisar el enfoque de la Ley Fintech.

Podría modificarse la Ley Fintech y conservar únicamente la obligación de establecer APIs para compartir datos abiertos, agregados y transaccionales, así como la obligación de obtener el consentimiento previo del cliente. Esto además de incluir la obligación a cargo de los participantes del sector para establecer mecanismos de gobernanza que permitan definir de manera autorregulatoria los estándares necesarios para la interoperabilidad de las APIs.

Fuentes consultadas

Accenture. (2020). Enhancing customer experience in the age of Fintech. [Disponible aquí.](#)

Accenture. (2021). Banking Technology Vision 2021. [Disponible aquí.](#)

Asociación de Bancos de México (ABM). (2020). Informe Anual 2020. [Disponible aquí.](#)

Banco de México. (2024). Reporte de Estabilidad Financiera: junio 2024. [Disponible aquí.](#)

Banco de Pagos Internacionales. (2024). Private sector partners join Project Agorá. [Disponible aquí.](#)

Banco Interamericano de Desarrollo. (2020). Financial education for a better future. [Disponible aquí.](#)

Banco Mundial. (2022). Regulation and Supervision of Fintech: Considerations for EMDE Policymakers. [Disponible aquí.](#)

Banxico. (2020). Encuesta Nacional sobre el Uso del Efectivo 2020. [Disponible aquí.](#)

Banxico. (2024). Informe anual sobre el ejercicio de las atribuciones conferidas por la Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros. [Disponible aquí.](#)

BBVA. (2020). Informe Anual BBVA 2020. [Disponible aquí.](#)

Capgemini & Efma. (2021). World Retail Banking Report 2021. [Disponible aquí.](#)

Círculo de Crédito. (2024). New-to-Credit 2023. México: Círculo de Crédito.

COFECE (2024). Estudio de competencia y Libre Concurrencia en los Servicios Financieros Digitales. México: Comisión Federal de Competencia Económica. Disponible en: [Estudio de competencia y libre concurrencia en los servicios financieros digitales](#). Publicado en: 21 de octubre, 2024 – [Comisión Federal de Competencia Económica](#).

Comisión Europea. (2023). Payment Services. [Disponible aquí.](#)

Comisión Nacional Bancaria y de Valores . (2020). “Inclusión Financiera. México: Comisión Nacional Bancaria y de Valores ”. Disponible en: <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/inclusion-financiera-25319>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores . (2020). Informe trimestral de inclusión financiera 2020. <https://www.cnbv.gob.mx/inclusion-financiera/informes-trimestrales-2020>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2021). Informe de inclusión financiera 2021. <https://www.cnbv.gob.mx/DocFinanciera/Doc%20Inclusion%20Financiera/Informe-de-Inclusión-Financiera.pdf>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2023). Informe anual 2022. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/838760/CNBV_Informe_Anual_2022.pdf

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2023). Panorama anual de inclusión financiera con datos al cierre de 2022. https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Anexos%20Inclusin%20Financiera/Panorama_2023.pdf

Comisión Federal de Competencia Económica. (2023, septiembre). Opinión sobre el proceso de competencia y libre concurrencia en los servicios de recepción de pagos con tarjeta (OPN-002-2023 dirigida a Banxico y a la CNBV).

Comisión Federal de Competencia Económica. (2024). Estudio de competencia y libre concurrencia en los servicios financieros digitales. <https://www.cofece.mx/estudio-de-competencia-y-libre-concurrencia-en-los-servicios-financieros-digitales/>

De la Calle, Madrazo, Mancera & Asociación Fintech México. (2022). La relevancia de la competencia en la red de pagos para el crecimiento económico y la inclusión financiera. Fintech México.

Deloitte. (2020). Digital Banking Maturity 2020. <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/financial-services/articles/digital-banking-maturity.html>

Deloitte. (2020). El impacto de las fintech en la inclusión financiera en México. <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/financial-services/articles/el-impacto-de-las-fintech-en-la-inclusion-financiera-en-mexico.html>

Deloitte. (2020). Insurtech entering the mainstream: How the industry is adopting the disruptors. <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/financial-services/articles/insurtech.html>

Deloitte. (2021). Embracing fintech: How traditional banks are adapting. <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/financial-services/articles/embracing-fintech.html>

Deloitte. (2023). La industria fintech en América Latina. <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/finance/articles/la-industria-fintech-en-america-latina.html>

El Economista. (2021). Klar, la fintech mexicana que busca revolucionar el crédito. [Disponible aquí](#).

El Economista. (2023, 19 de julio). Autorizaciones entre bancos digitales y fintech, una diferencia de 277 días.

ENDUTIH. (2024). Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH) 2023. México: INEGI e IFT.

ENIF. (2022). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2021. México: INEGI.

EY. (2019). Global FinTech Adoption Index 2019. [Disponible aquí](#).

Finnovista. (2024). FINNOVISTA FINTECH RADAR MÉXICO VIII EDICIÓN. [Disponible aquí](#).

Foro Económico Mundial. (2020). Tokenization of Assets: Blockchain in Financial Services. [Disponible aquí](#).

Forbes México. (2020). Stori: La fintech que democratiza el crédito en México. <https://www.forbes.com.mx/fintech-stori-democratiza-credito-mexico/>

GBM Research. (2024). GBM. LinkedIn. https://www.linkedin.com/posts/gbm-mx_mercado-pago-subsidiaria-de-mercado-libre-activity-7244088343519465473-lpzS

GSMA. (2020). The mobile economy Latin America 2020. <https://www.gsma.com/mobileeconomy/latin-america/>

KPMG. (2018). Pulse of Fintech H2 2018. [Disponible aquí](#).

Mastercard. (2024). La nueva era de inclusión financiera en América Latina: Cómo las fintechs están impulsando el acceso a servicios financieros y logrando la rentabilidad sostenible. [Disponible aquí](#).

McKinsey & Company. (2019). The future of financial services. [Disponible aquí](#).

Moody's Local. (2024). Análisis Sectorial de Instituciones Financieras. México: MOODY'S LOCAL.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). (2015). Crowdfunding: Mapping the Innovation Landscape. [Disponible aquí](#).

PwC. (2017). Global FinTech Report 2017. [Disponible aquí](#).

Statista. (2021). Preferencia de consumidores mexicanos por tarjetas de crédito fintech. [Disponible aquí](#).

World Economic Forum. (2019). The impact of Fintech on financial services. <https://www.weforum.org/reports/the-impact-of-fintech-on-financial-services>

Wu, C. & Bains, P. (2023). Institutional Arrangements for Fintech Regulation: Supervisory Monitoring. Fondo Monetario Internacional. [Disponible aquí](#).