

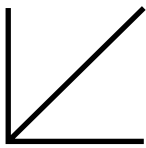
Finnovista Fintech **Radar México**

Sponsored by



2026

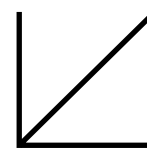
Contenido



Introducción	3
Metodología	
¿Quiénes somos?	
Principales hallazgos	4
1. Mapeo del mercado Fintech en México	6
1.1 Evolución del ecosistema local.	
1.2 Nuevo panorama de segmentos.	
2. Panorama extranjero	15
2.1 Ocupación de mercado de las Fintech extranjeras.	
2.2 Arquitectura B2B frente a dominio del crédito.	
3. Tendencias del mercado Fintech Mexicano	20
3.1 Evolución de prioridades.	
3.2 Fintech & Instituciones Financieras tradicionales.	
3.3 Inclusión con perspectiva de género.	
3.4 La revolución de la IA: de promesa a factor de cambio.	
4. Tendencias por vertical	28
4.1 Nebancos 2026.	
4.2 Payments & Remittances.	
4.3 Digitalización impulsa el crecimiento de sectores B2B: EFM y TIfBF.	
5. Panorama de inversión	34
5.1 Evolución del mercado de inversión.	
5.2 Principales rondas de inversión en Fintech en 2025.	
6. Referencias	38
7. Agradecimientos	40
8. Glosario	42



Introducción



Finnosummit, junto con Mastercard y Galileo, presenta el **Finnovista Fintech Radar México 2026** para ofrecer una visión integral del ecosistema Fintech en México y dar visibilidad a las startups que lo conforman, destacando sus innovaciones, soluciones y las tendencias que están moldeando el sector.

En este estudio figuran las startups constituidas en México o con equipo fundador local, que operan en el país y cumplen con la definición de Fintech —es decir, empresas que ofrecen soluciones financieras con capacidad de realizar un customer journey cien por cien digital—. Además, en algunos apartados, se incluyen también las Fintech extranjeras que reportan tener actividad en el país.

Si eres una Fintech que cumple los criterios comentados previamente y tu proyecto no aparece en el gráfico comunícate con nosotros (fintech.radar@finnosummit.com) para incluir a tu startup en futuras ediciones.

Metodología

La base de datos utilizada combina entrevistas a expertos, la investigación realizada por equipo de Insights & Research de Finnosummit, información pública disponible en los sitios web de las Fintech y los resultados de las encuestas del Finnovista Fintech Radar México, las cuales cuentan con una muestra de casi 400 Fintech activas en el país. La información recabada en la encuesta mencionada ha sido utilizada exclusivamente para la elaboración de este reporte, siempre tratada de forma agregada y confidencial. Si tu empresa participó en la encuesta... ¡Gracias por tu contribución!

¿Quiénes somos?

Finnosummit es la plataforma líder del ecosistema Fintech de América Latina que impulsa y conecta a innovadores y actores clave de la industria para transformar las finanzas y crear un mundo mejor a través de eventos, programas para startups, publicaciones y estudios y networking de alto impacto.

Finnosummit es una empresa del grupo Finnovista.



Principales hallazgos

1. El ecosistema Fintech mexicano entra en fase de consolidación

Con 795 Fintech locales el crecimiento se estabiliza, con una baja tasa de mortalidad del 5% y un 70% de Fintech con más de cinco años de operación, reflejando mayor madurez y sostenibilidad.

2. La Inteligencia Artificial se consolida como infraestructura central del sector

77% de las Fintech ya utiliza IA y el 27% opera bajo un modelo *AI-First*, impulsando eficiencia, escalabilidad y crecimiento rentable.

3. El sector anticipa una expansión en la demanda de talento especializado

Las proyecciones señalan la creación de más de 6,000 nuevos empleos en sectores B2B como Enterprise Financial Management y Technological Infrastructure for Banks & Fintech, apoyado por los gigantes Lending y Payments & Remittances.

4. Technological Infrastructure for Banks & Fintechs emerge como el segmento de mayor crecimiento estratégico

La demanda por automatización, modelos *AI-First* e integración tecnológica posiciona esta vertical como habilitador clave del ecosistema.

5. Las Fintech extranjeras lideran la infraestructura, mientras las locales dominan el cliente final

Con 316 compañías extranjeras operando en el país, los jugadores internacionales toman relevancia en infraestructura y pagos, mientras las locales dominan el conocimiento de usuario.

6. BBVA se posiciona como el banco más colaborador con las Fintech

El 80% de las Fintech ya colabora o busca colaborar con instituciones financieras, consolidando un modelo basado en integración y complementariedad, con los principales bancos liderando el top.



7. Los neobancos entran en su fase de madurez competitiva

Con más licencias, mayor acceso a capital y adopción de IA, comienzan a competir directamente con la banca tradicional en escala y capacidades.

8. El liderazgo femenino impulsa el desarrollo de soluciones financieras más inclusivas

Las Fintech con mayor representación de mujeres en posiciones directivas tienen el doble de probabilidad de desarrollar productos enfocados en segmentos desatendidos.

9. Stablecoins y pagos A2A se colocan como las promesas en crecimiento

Cerca del 40% de las Fintech de pagos proyecta que las Stablecoins serán la tecnología que más crecerá en los próximos años.

10. El Venture Capital regresa con mayor selectividad y enfoque en escala

El capital se concentra en Fintech con modelos probados, priorizando ejecución, rentabilidad y capacidad de crecimiento sostenible.



Mapeo del mercado Fintech **en México**



Ecosistema Fintech local

Open
finance

FINERIO
CONNECT

belvo.

GAUGE CASH

Open Insurtech

unnax

Syncfy

emtech

paybook

R2

iBasto

SIMPLISOFT

JAAC

REPORTES COMPLIANCE MX

KYC SYSTEMS

nufi

beble

Solcomp technologies

CONNECTA

weComplai

ePerform IT SOLUTIONS

SoftCRÉDITO

tuidentidad

Intelligential

RUFI

círculo de crédito

Croop

IXAYA 360

FIRMIX

nueveo9

fintech. land

nubarium

tan tan

Saccca Software

NA-AT technologies

if-hub

Firmenti

INSAI

tesseract

MOYO AI

RhinoSystems

mox

elinq

BACKBONE SYSTEMS

ACE360.ai

kosmos.la

codster

acclera

Palencia. CompuSoluciones

ROCKET

F

zenpli

exos

moffin

DELTA PROTECT

intelimétrica

MetaMap

MITH

finvero

binaria

vortem

Coltomex

BW BAJAWARE

ExpedienteAzul

aurum core

AIONTECH

QUANTIICA

comtrade

ORCA

KATA SOFTWARE

FINO BANK

SIAC

creai

Cecoban

maat.ai

MIFI EL

kiban

fractio

IFS Core

scorece

ALTSORE

Daltum

kira

Grupo ethos pay

Lendia

finloop

prexto

FIMPE

yunius

CALL BLASTER

FIBOTECH

kublau

veradat.

KONFRONT

devhive

getxerpa

DICIO

efektiva

métricas

Multiburó

BURÓ DE IDENTIDAD DIGITAL

PROMETEC

LegaLario

BAYONET

weetrust

IQSEC

SUMA México

TRATO

Tally

Mobilender

blue messaging

infosel

TASF

UNICO

cincel

EFISYS

CXC

PLANKTON

CDO certificación digital online

Urdaten

FINTECHEANDO

(credi)-trust

Trébol

PMI

INFINYT

ANCI ent

FAD

CORA

Tecnología para
Insituciones
Financieras y Fintech



Ecosistema Fintech local

Enterprise financial management

A large circular cluster of fintech logos representing the Enterprise financial management ecosystem. The logos are arranged in a dense, overlapping pattern. Key logos include: pulpos, mis nóminas, moniic, Visoor, Yaydoo, monthly, PULSAR, vivanta, DYNAMICORE, SitesPay, kobra, VentuP, HOY facturo.com, NOMINATIVA, runa, Kunzapp, gigstack pro, Upnify, CONTPAQi, backstartup, leadsales, IF, FilupRH, kuantik, SAVIO, mattilda, lefort, Mendel, pulpopay, totofacturas, kobro, yomp!, VALARIX, Lendus, BLAC, konta.com, solvento, mawi, okticket, VASS, Factorum, mysourcing, listo, aida, smiley, leona, SINCONTA, FACTURAMA, contalink, FinTech On Demand, ESTELA, BISONTEC, Ecosis, MD PARTNERS, AL DÍA, Click Factura, BT Spo, meefi, wizerp, Colibri, docDigitales, Algebraix, GUATSON, ezaudita, abaccor, batech, heru, evva, diverza, bind, LyBFlow, finnecto, RADAR, Facturapi, payblocks, ARKHEIA Finance, apprecio, AVANZASAT, Auru, EFECTIVALE Fintech, FundaSystem, SERFIM, COFERS, syntage, Pondera, Action, rabbit, IMPERA, ekis, a-lender, UNO SEIS UNO, TrackChain, CrOL, medpal, kua, FEP, GEN Pyme, ixhua, COPERVA, PRODUCEPAY, Licify, cometa, flexio, fispal, PAYROLLING, factura.com, buk, uvicuo, Worky, OPERI, altur, MuroLegal.Com, AddACCION.

Crypto

A circular cluster of fintech logos representing the Crypto ecosystem. The logos are arranged in a dense, overlapping pattern. Key logos include: CashAbroad, Orbi, VelaFi, Debiti, NONCO, wrabbit, Bitso, rio, naos, AUREO, mteey, AION, BITRUS, TruBit, Expedit, albit, PayMHO, ISBIT EXCHANGE, domital, Wavy Node, OneBlockchainLab, MONETA DIGITAL.

Wealth management

A circular cluster of fintech logos representing the Wealth management ecosystem. The logos are arranged in a dense, overlapping pattern. Key logos include: kuspit, MamutCapital, vest, lama, pilou, netWorth, monific, DINN, rivium, SaveNest, SuperTasas.com, CICADA, piggo, ADDIKA, AIQ Technologies, adquiere.co, ALTO PUNTO, INTELIGENCIA CAPITAL, GBM+, Clinch, Total Trader, axend, leva, FINAMEX, Webull, cápsula, BULLGROUND, TRADERPAL, punto, Fondo MAGNO, RUUT.

Ecosistema Fintech local

Payments and Remittances

This large circular cluster contains the following fintech logos: spin, E - fectivo, Quentli, YPC, RED PAY, unipagos, Smart Payment Services, Transfer, más que efectivo, TRAFALGAR, Tutum pay, PROSEPAPO, previ, Vale\$, VIZUM, dp, un dos tres, ToXa Fintech, TraxWire, PESPay, KUHNI PAY, Hotelpay, Valiu, enso, PAGO FON, sys pago, tudi, MEXPAGO, moneypool, Angel Pay, monato, axify, todito, chain, saldo.mx, NetPay, Pagando, xocopay, Lendbrick, wispok, pacto, DEUNA, pagofácil.net, C:phra, tekae Business, blumonpay, Mexipay, Superfina, EFEX, BPRX, PMI Americas, clip, Dulloo, PayMon, PrimeTime, Cliqa Digital, Increscendo Fintech Financial & Services, zigu, PagaCel, paycode, AlliedWallet, LKL Pay, conehta, BZPAY, neritopay, ONE CARD, cashi, Punto Clave, Feenicia, parco, Velpay, Centum CAPITAL, pai, Medá, nea, EASY TRANSFER, Flap, arcus by, YAPSI, Up sí vale, Vale Pay, token cash, sacbē, STP, Sistema de Transferencias y Pagos, pademobile, paynau, zuma, dapp, REWORTH, paypaga, Decaf, MexPei, OrkestaPay, común, ccpayment, peibo, TechX Pay, polo, Cobra, inguz, airtm, remesita, Biccoss, Crosspoint, Openpay, ya, CARNET, ecart Pay, CUENCA, crema, plata, MONETA, Htech, KiWi, CLARA, mycashless, nvio, tonder, Retrypay.

Digital banking

This circular cluster contains the following fintech logos: now, invex, albo, finsus, DBX, COVALTO, credi club, Billú, DolarApp, AcertumBank, FONDEADORA, Mito, hey, stori, cresium, BROXEL, K\$ KabCash, Klar, kubo, financiero, Klu, PLATA, baykaool, vexi, kapital, OPLAY, bineo.

Crowdfunding

This circular cluster contains the following fintech logos: TopKapital, fintigo, recaudia, crowdfund, fondify, snowball.mx, play business, CAPITAL FUNDING LAB, ARKANGELES, inixar.





➤ Ecosistema Fintech local

Personal financial management



Insurtech



Proptech



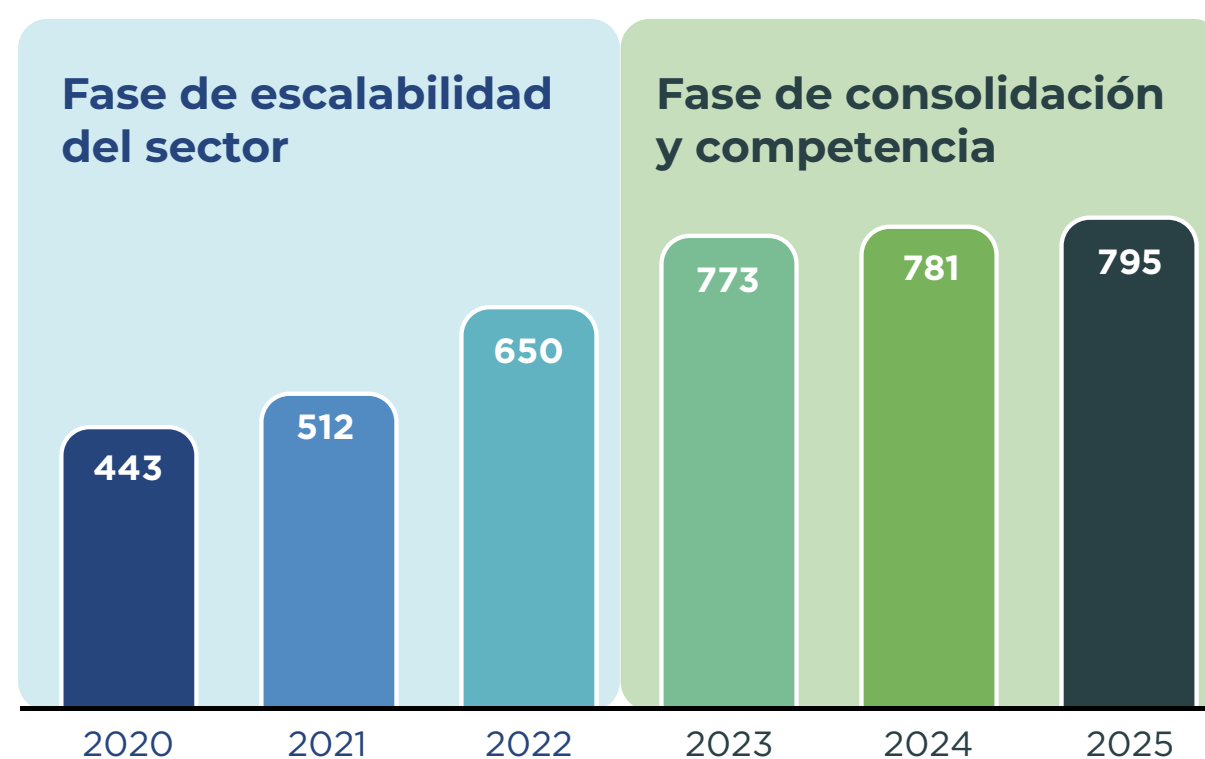
1.1 Evolución del ecosistema local

El mercado Fintech mexicano se encuentra en una fase de consolidación, caracterizada por la ausencia de crecimientos abruptos y por una mayor madurez del ecosistema. El crecimiento inicial explosivo de nuevas soluciones ha disminuido, y los jugadores existentes enfrentan el reto de escalar sus modelos y consolidar su posicionamiento competitivo.

Como parte del compromiso del grupo Finnovista con la transparencia del sector, hemos robustecido los criterios de segmentación y curaduría, priorizando startups con operaciones recurrentes y procesos 100% digitales. Esta evolución metodológica nos permite presentar una radiografía con un alto grado de precisión sobre la densidad y el despliegue de las Fintech locales en el ecosistema actual.

Figura 1

Evolución del número de Fintech locales



Fuente: Datos internos Finnosummit

El ecosistema Fintech en México ha alcanzado una madurez institucional que lo consolida como un pilar del sistema financiero nacional. Hoy, la prioridad ha evolucionado y ya no basta con ser disruptivos, pues el éxito ahora depende de la escalabilidad y la eficiencia operativa. Dado que el capital es cada vez más selectivo, la integración de IA se ha vuelto indispensable para optimizar costos y fortalecer la infraestructura tecnológica, permitiendo que las empresas no solo compitan, sino que sean rentables y sostenibles.

Menor flujo de mercado



El mercado Fintech mexicano atraviesa un ciclo de consolidación estructural. La baja **tasa de mortalidad del 5%** subraya la solidez de las entidades existentes, mientras que el crecimiento del **7% en nuevas incorporaciones** sugiere una transición de la expansión cuantitativa a una maduración cualitativa del ecosistema, priorizando la permanencia sobre la saturación.

Antigüedad 70%

La composición actual del ecosistema revela una madurez avanzada: el **70% de las Fintech ya supera los cinco años** de operación. Esta trayectoria no solo refleja la estabilidad de sus modelos de negocio, sino que consolida una oferta de servicios respaldada por la experiencia operativa.

1.2 Nuevo panorama de segmentos

Lending

Se consolida como la vertical dominante del ecosistema, apalancada por la integración sinérgica con otras categorías y el ascenso estratégico de modelos como Buy Now, Pay Later (BNPL).

Technological Infrastructure for Banks & Fintechs

El segmento con mayor tracción del periodo, impulsado por la transición hacia modelos *AI-First*. La demanda por automatización y el despliegue de soluciones agénticas han posicionado a esta vertical como el habilitador crítico para la digitalización del sector.

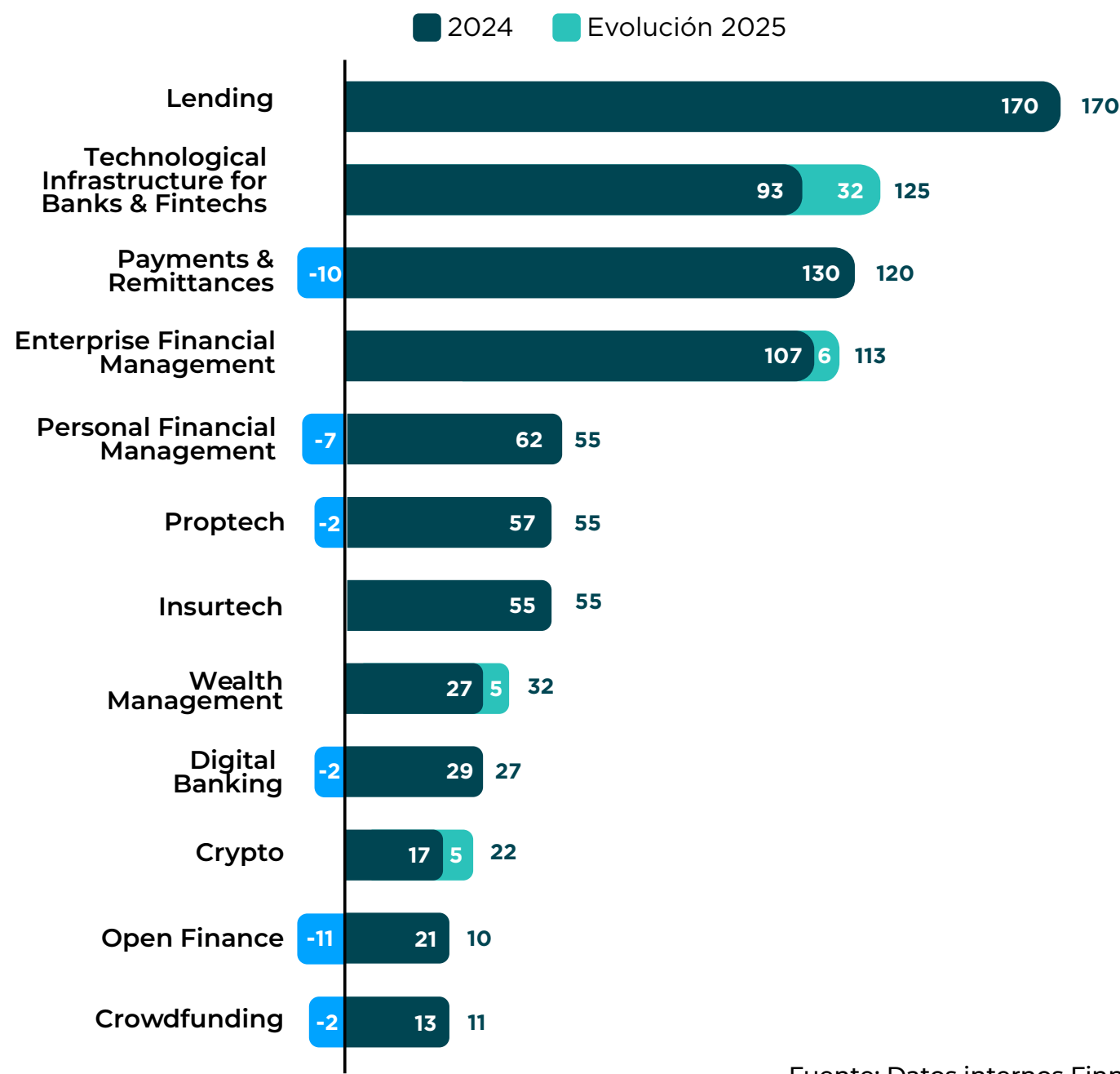
Payments & Remittances

Uno de los pilares del mercado mexicano —que se depura— continúa innovando en soluciones y con grandes oportunidades en adquisición y digitalización de pagos rumbo a 2026.

Open Finance

Un sector que disminuye en gran manera. Ante la falta de avance regulatorio y bases claras de juego, los actores de este sector deciden pivotar sus modelos de negocio o han quedado

Figura 2
Distribución de Fintechs por segmento para 2026



Fuente: Datos internos Finnosummit



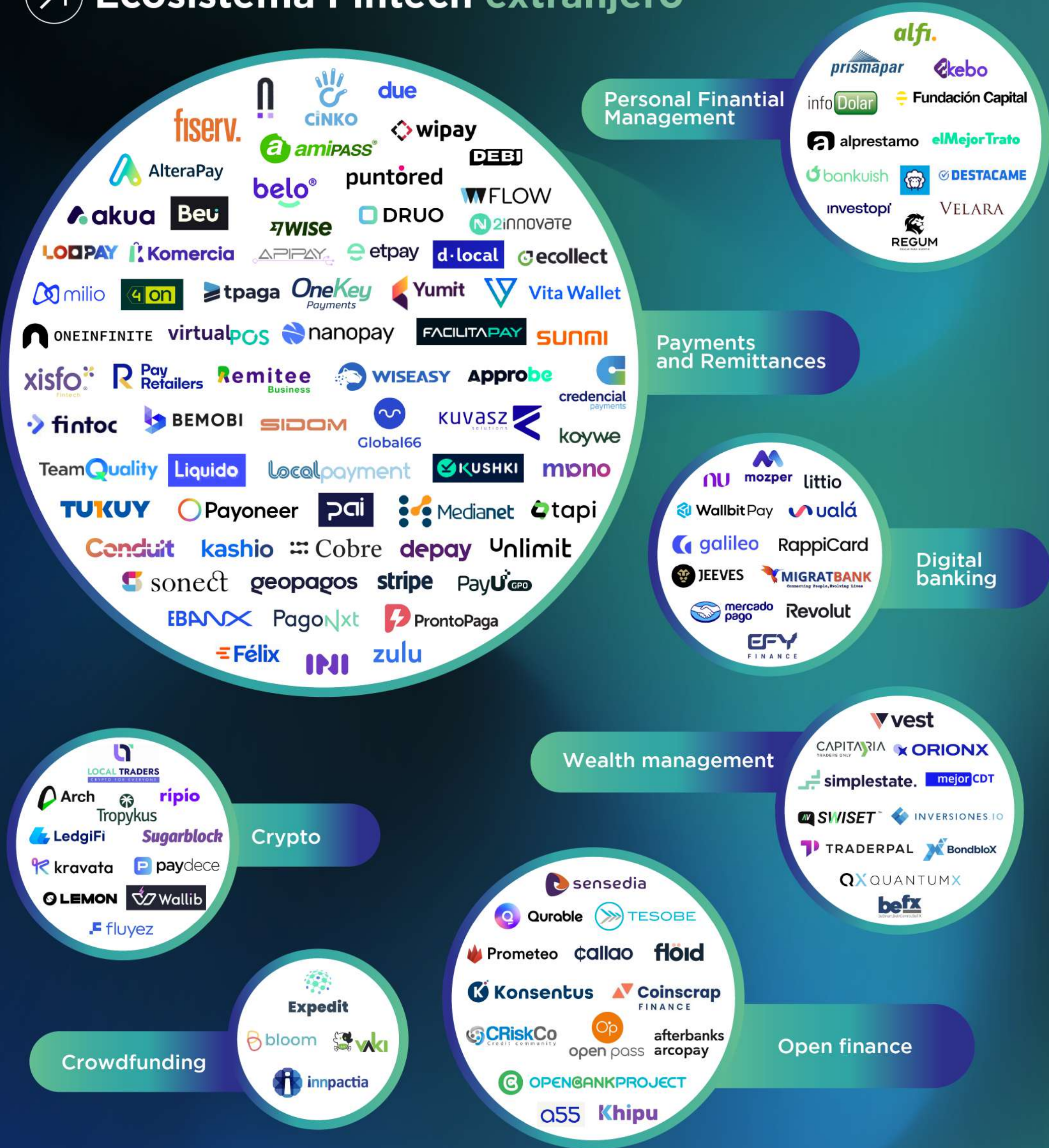
Panorama **extranjero**



➤ Ecosistema Fintech extranjero



Ecosistema Fintech extranjero

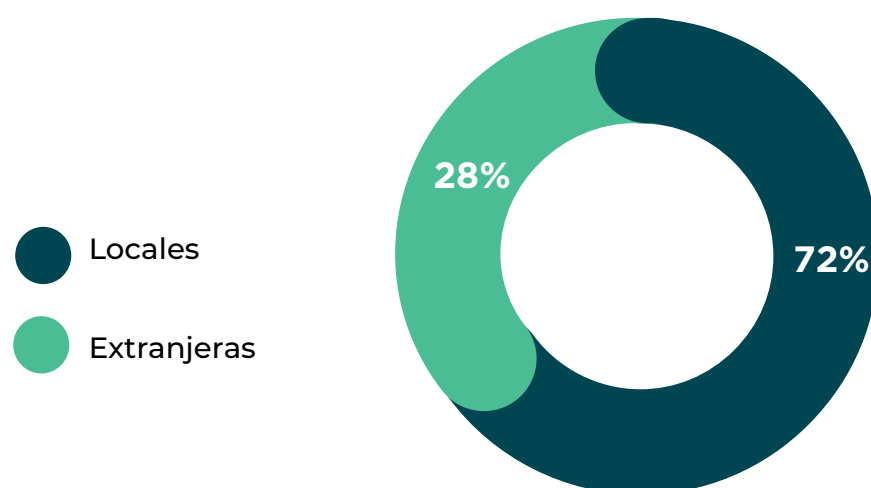


2.1 Ocupación de mercado de las Fintech extranjeras

El ecosistema Fintech en México se consolida como un mercado de recepción y expansión bidireccional. Con una base de **316 entidades extranjeras** operando frente a 795 locales, la narrativa de este año trasciende la presencia geográfica: **estamos ante un mercado donde la especialización técnica extranjera convive con el dominio local del conocimiento de usuario.**

Figura 3

Porcentaje de Fintechs extranjeras y locales

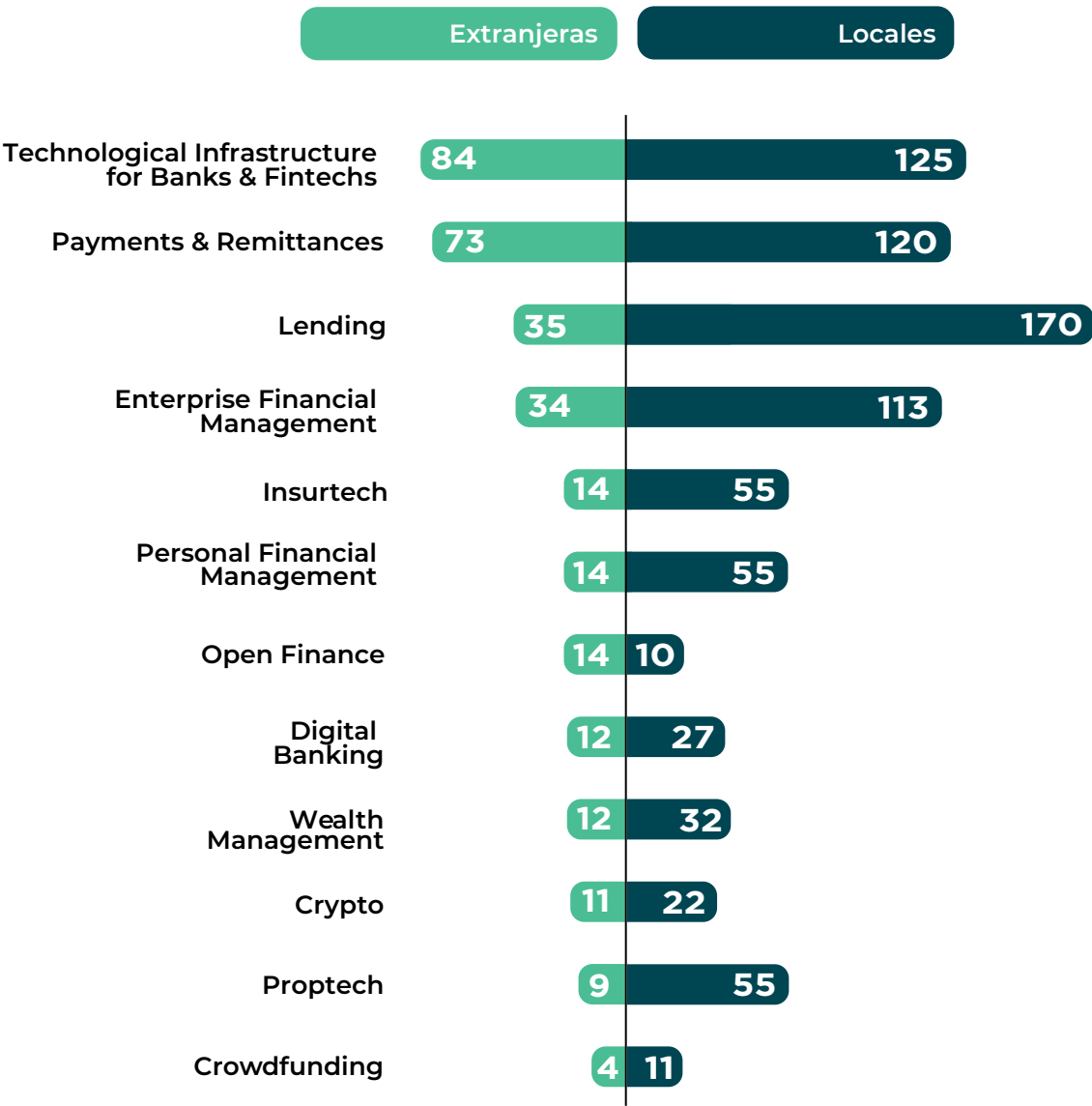


Fuente: Datos internos Finnosummit

2.2 Arquitectura B2B frente a dominio del crédito

El mercado muestra una especialización clara según el origen de la empresa: **las extranjeras toman fuerza dentro de la infraestructura tecnológica y los pagos**, siendo estos los segmentos extranjeros con más número de jugadores, enfocándose en habilitar arquitectura B2B dentro del país. Por el contrario, el segmento de Lending es territorio de las locales, que superan a las extranjeras (170 a 35). Esta distribución sugiere que, mientras **los actores internacionales escalan la tecnología y el software**, las Fintech mexicanas retienen su ventaja competitiva en el dominio del riesgo y la cercanía operativa con el cliente final.

Figura 4
Origen y cantidad de participantes por segmentos



Fuente: Datos internos Finnosummit



Tendencias del mercado **Fintech** **mexicano**

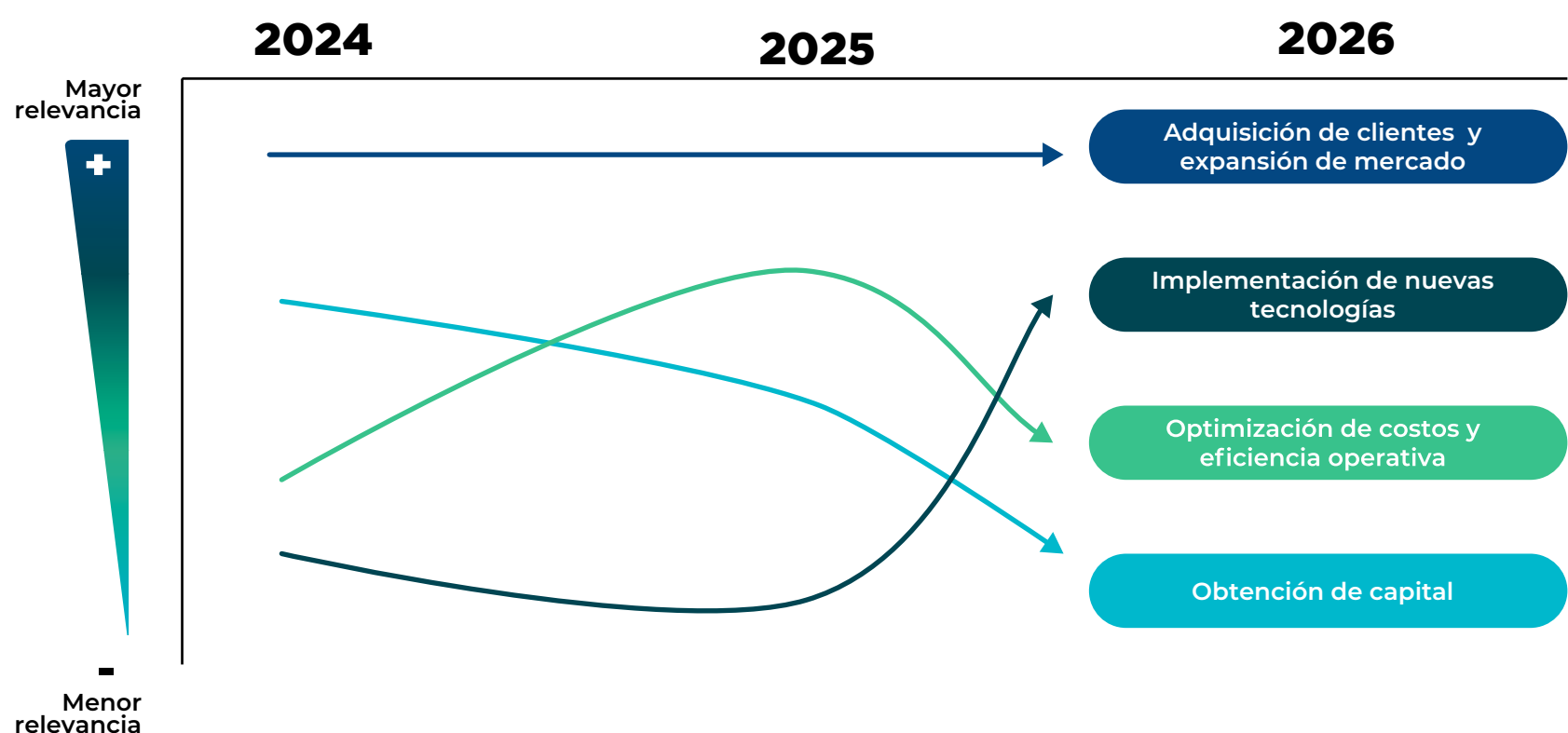


3.1 Evolución de prioridades: Hacia un ecosistema impulsado por eficiencia e IA

Aunque la adquisición de clientes y expansión se mantienen como las prioridades máximas históricas del sector, la forma de lograrlo ha evolucionado. El enfoque ahora es integrar IA y optimizar costos para mantenerse competitivos, dejando atrás la dependencia del capital externo para dar protagonismo a la innovación operativa y las alianzas inteligentes.

Figura 5

Evolución de los desafíos en las Fintech de México



Fuente: Datos internos Finnosummit

“

El ecosistema financiero mexicano vive un momento que exige escala: menos ideas aisladas y más productos capaces de adaptarse y trabajar en conjunto para resolver problemas mayores

Tory Jackson, Head of Business Development & Strategy para América Latina de Galileo.

”

2024

Se prioriza la expansión acelerada mediante el lanzamiento constante de productos y una agresiva adquisición de clientes. La estrategia depende fuertemente del acceso a capital externo y la captación de talento especializado para sostener un ritmo de crecimiento que antepone la escala sobre la rentabilidad.

2025

El enfoque estratégico se desplaza hacia la optimización de costos y la búsqueda de eficiencia operativa para enfrentar un entorno económico más complejo. Mientras la regulación gana peso en la agenda, las empresas comienzan a equilibrar el crecimiento con estructuras más esbeltas, preparando el terreno para una operación más sostenible.

2026

La implementación de IA y la automatización se consolidan como los principales diferenciadores competitivos, desplazando definitivamente la dependencia del financiamiento externo, marcado por la escasez en fondeo de VC. El éxito ahora se define por la capacidad de generar alianzas estratégicas y operar con una sofisticación tecnológica que maximiza el valor del negocio.



3.2 Fintech e instituciones financieras tradicionales

México se consolida como un referente de colaboración financiera en América Latina, con un 80% de las Fintech que ya colaboran con la banca tradicional. Este ecosistema de alianzas tiene a BBVA como el líder indiscutible, seguido de cerca por Santander y Banorte.

Aunque las instituciones financieras más grandes del país encabezan hoy el ecosistema de colaboración, la realidad es que todavía existe una brecha importante entre la intención de aliarse y la ejecución real. Para las Fintech, el camino no es sencillo: casi el 70% reporta que la burocracia y los tiempos de espera son el mayor obstáculo para avanzar. A esto se suma el reto técnico de conectar soluciones modernas con sistemas tradicionales, una barrera que frena a más de la mitad de los proyectos. Al final, el liderazgo en este mercado no se definirá solo por el tamaño del banco, sino por su agilidad operativa. Quien logre simplificar sus procesos y abrir sus arquitecturas tecnológicas será quien realmente tome la delantera en la transformación financiera de México.

Figura 6

Top 5 bancos más colaboradores en México según las Fintech



Fuente: Datos internos Finnosummit

“

El ecosistema Fintech está transformando la industria financiera en México, y la colaboración entre banca y startups es clave para acelerar esa evolución. BBVA Spark refleja la importancia de conectar la innovación y agilidad del ecosistema emprendedor con la escala, solidez y experiencia de la banca

Rodrigo Velasco, Country Manager México & LatAm Head de BBVA Spark.

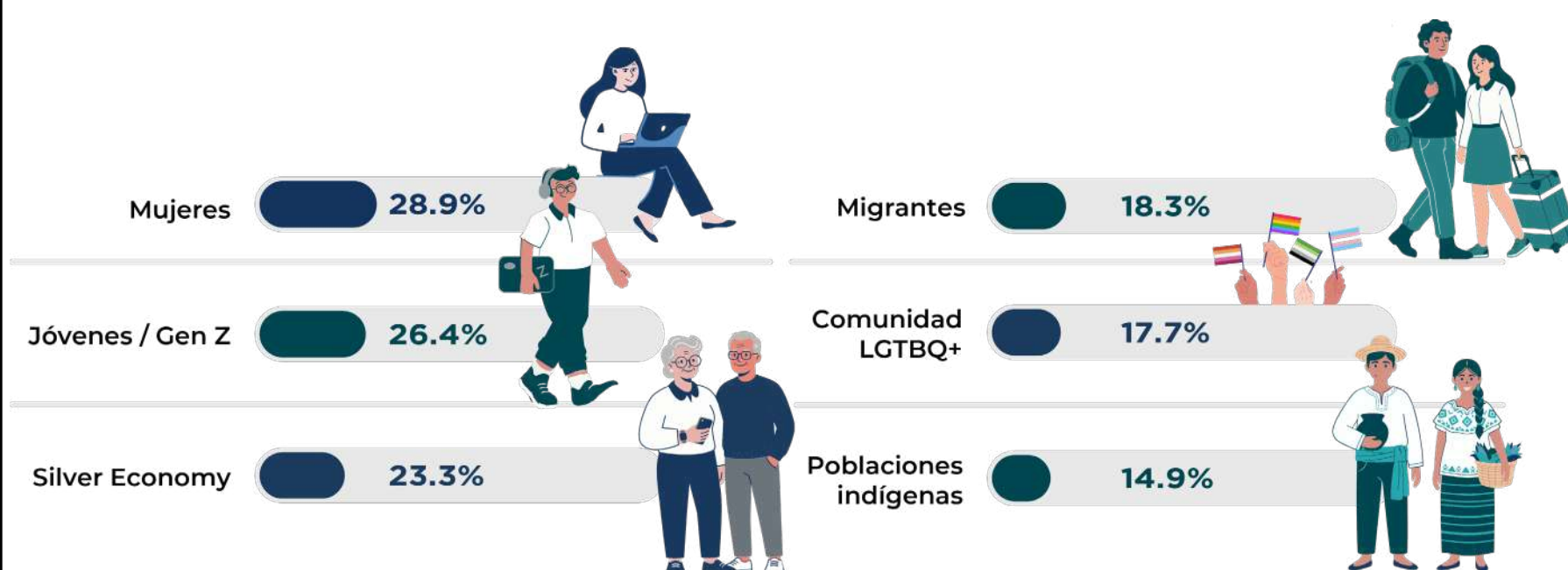
”

3.3 Inclusión de género: Liderazgo femenino como motor de democratización financiera

El ecosistema mexicano transita de una inclusión generalista hacia una estrategia de atención a segmentos específicos, donde el 34.5% de las Fintech ya opera con productos diseñados para grupos subatendidos.

Figura 7

Porcentaje promedio de cartera dedicado a minorías



Fuente: Datos internos Finnosummit

Este enfoque es liderado por las Fintech locales (46.2%), que demuestran una conexión más profunda con las brechas sociales del país frente al 20.8% de las extranjeras. El dinamismo es impulsado por verticales como **Wealth Management y Criptoactivos**, donde más del 70% de las Fintech ya prioriza a sectores minoritarios. Un hallazgo crítico para la gobernanza del sector es el «Efecto Liderazgo»: la presencia de más del 50% de mujeres en cargos directivos duplica la probabilidad de desarrollar soluciones inclusivas, consolidando el talento diverso como el principal motor de la democratización financiera en México. En resumen, **cuando existen mujeres liderando la estrategia, ellas mismas impulsan la inclusión financiera.**

“

Para romper la brecha de inclusión, no basta con dar acceso; necesitamos transformar el lenguaje y el diseño de las finanzas. La verdadera democratización ocurre cuando eliminamos los tecnicismos y acompañamos al usuario con educación financiera real, permitiendo que grupos históricamente rezagados dejen de ser espectadores y se conviertan en protagonistas de sus propias finanzas.

Patricia Florencia, co-founder Pilou.

”

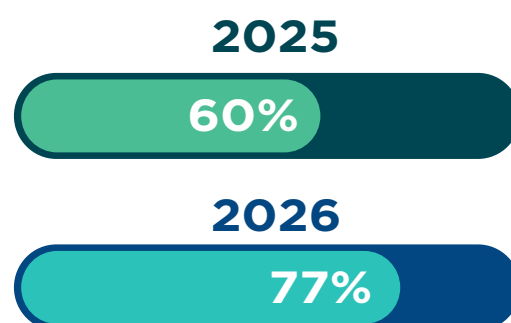
3.4 La revolución de IA: de promesa a factor de cambio

Más que una tendencia, la IA es hoy el motor de escala del ecosistema. Con una adopción del 77%, se consolida como el estándar indispensable para competir en 2026.

La adopción de IA en el ecosistema ha escalado **del 60% al 77% en solo un año**, pero la verdadera transformación radica en su profundidad operativa: el 45% de las Fintech ya la integra en sus procesos core y productos, superando el uso de herramientas superficiales. Con un 27% de las Fintech operando bajo un modelo *AI-First*, el sector demuestra que el éxito ya no depende solo de incluir la tecnología, sino de interiorizarla para lograr un cambio sistémico en la oferta de valor.

Figura 8

Porcentaje del sector Fintech que ya emplea IA

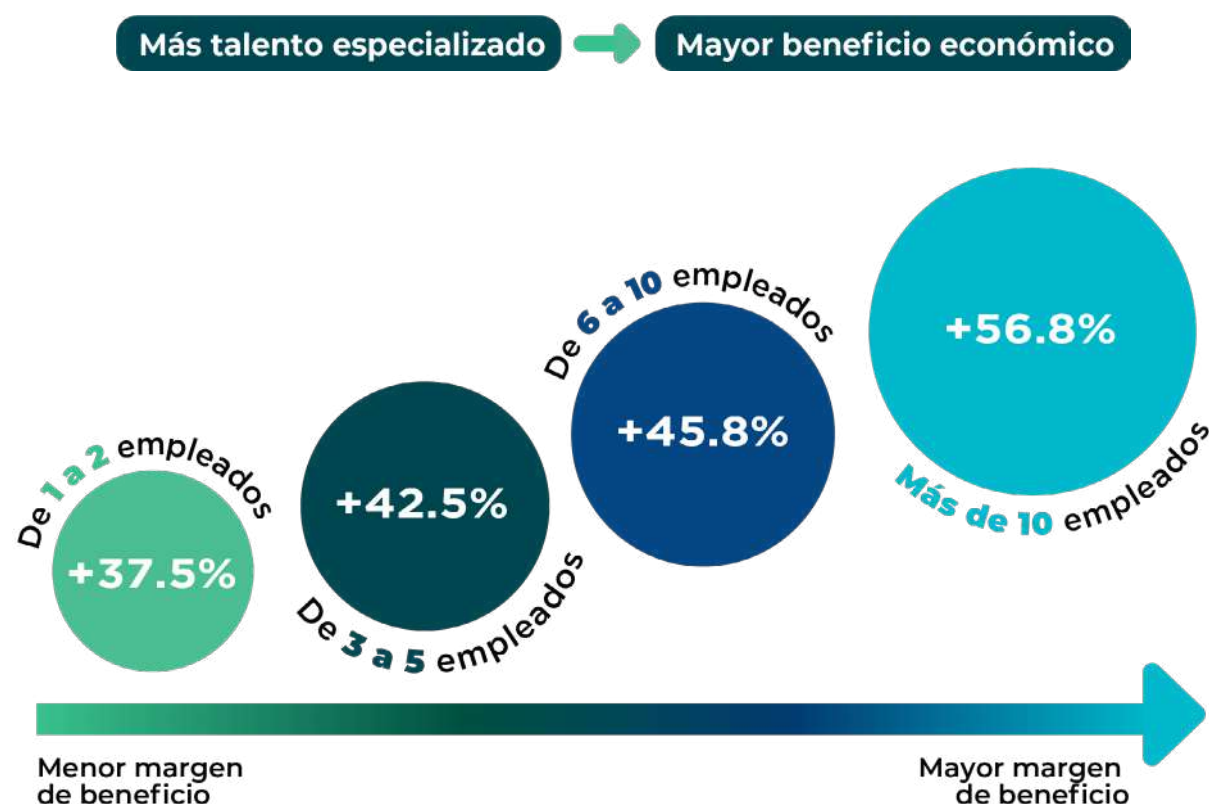


Fuente: Datos internos Finnosummit

Más talento especializado, mayor rentabilidad: los equipos que dominan la IA son el verdadero multiplicador que dispara el valor económico del negocio.

Figura 9

Porcentaje de impacto en el margen de beneficio según la cantidad de empleados especializados en IA



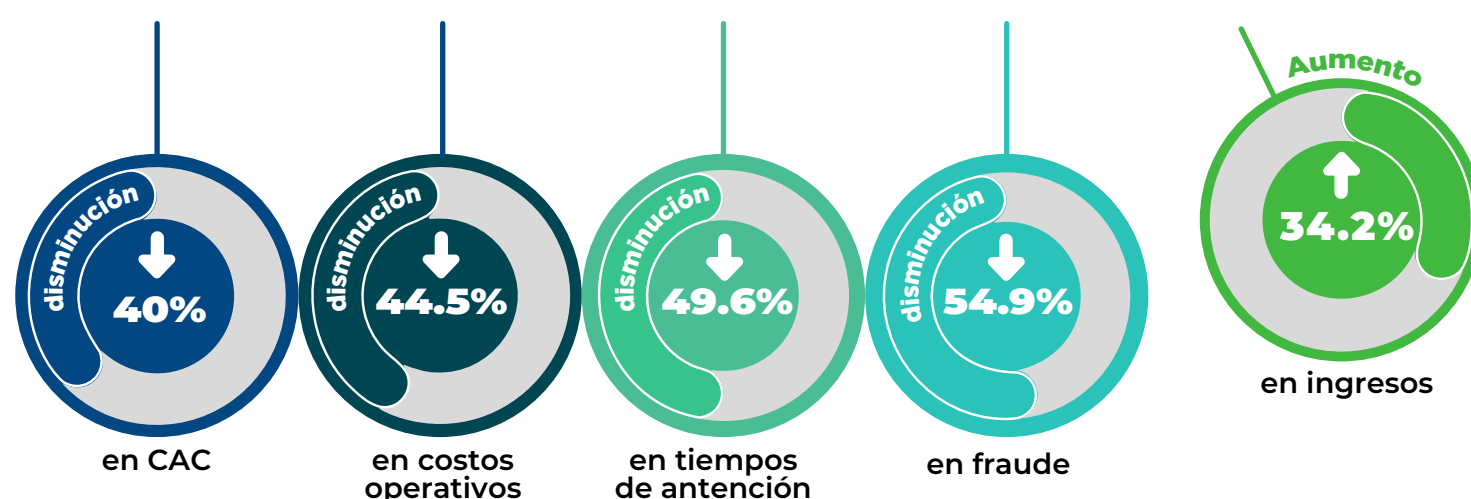
Fuente: Datos internos Finnosummit

El talento especializado es el multiplicador definitivo del margen de beneficio, pero su impacto no es lineal sino estratégico. Aunque el salto de 3 a 10 especialistas muestra un crecimiento marginal (3.3%), este tramo representa la fase de maduración donde los equipos consolidan procesos antes de disparar la rentabilidad al 56.8%. Más que un gasto, este periodo es la inversión necesaria para construir la infraestructura humana que permite escalar. La clave para las Fintech es sumar manos, y profesionalizar la estructura en el momento justo para convertir el talento en un motor de beneficio de alto impacto.

Otros indicadores clave del impacto económico de la implementación de IA:

Figura 10

Porcentaje de indicadores del impacto de la implementación de la IA



La adopción de Inteligencia Artificial está teniendo un impacto directo en la estructura de costos y en la rentabilidad del sector Fintech. Al automatizar procesos clave y reducir fricciones operativas, las compañías han logrado recortes cercanos al 50% en tiempos de atención y costos operativos. Este ajuste en eficiencia se refleja también en el crecimiento de ingresos, con incrementos promedio de 34.2%, y refuerza la capacidad del sector para escalar de forma sostenible y fortalecer sus mecanismos de prevención de fraude.

IA vs. IA: El nuevo estándar de defensa en la era de los pagos inteligentes

La ciberseguridad en el ecosistema Fintech ha dejado de ser una capa reactiva para consolidarse como un pilar de confianza basado en inteligencia predictiva. Sin embargo, este avance tecnológico también ha elevado el nivel de amenaza, con ataques impulsados por IA cada vez más sofisticados.

En este contexto, el segmento de **Payments & Remittances**, históricamente uno de los más expuestos, lidera la transición: el **45.2% de las Fintech del segmento ya utiliza inteligencia artificial para el monitoreo de fraude**, superando incluso a soluciones tradicionales como la biometría. El impacto es tal que el 30% de las fintech que no emplean IA en su modelo de negocio general sí la integran específicamente en sus protocolos de seguridad.

Esta adopción, combinada con estándares como la tokenización (57.1%) y el cifrado (59.5%), posiciona a la Inteligencia Artificial como uno de los ejes de protección de la infraestructura financiera en México.

Figura 11

Porcentajes utilización de la IA





Tendencias por **vertical**



4.1 Neobancos 2026: la madurez ya llegó. Ahora comienza la verdadera competencia

En 2026, los neobancos en México dejan de ser promesa para convertirse en infraestructura financiera competitiva. La licencia bancaria y la adopción de IA ya no son los diferenciales porque el verdadero juego reside en construir confianza, eficiencia y experiencias que redefinan la relación de las personas con su dinero.

Figura 12 Neobancos en México y su situación regulatoria actual



Fuente: Datos internos Finnosummit

El ecosistema de neobancos en México entra en 2026 en su fase de mayor madurez competitiva, consolidando una red de **diez instituciones con licencia bancaria aprobada** que, junto a la llegada de jugadores globales como Revolut, borran cada vez más la brecha frente a la banca tradicional. Este nuevo escenario proyectado para crecer en ingresos con una aceleración conservadora, pero constante —44.4% promedio anual—, no se trata de una carrera por parecerse al modelo convencional, sino de una oportunidad para revertir sus ineficiencias mediante el diseño de experiencias basadas en la confianza y un UX superior. Algunos otros jugadores ya se encuentran en proceso de conseguir la tan preciada licencia bancaria, y algunos otros optan por modelos que les permiten ofrecer servicios y experiencias sin entrar en el rigor bancario.

Con un **67% de los actores de Digital Banking que ya se apalanca de IA para agilizar su operatividad**, el reto trasciende la obtención de una licencia. El éxito hoy radica en utilizar esa solidez regulatoria para construir modelos de negocio sustentables que no solo compitan al “tú por tú”, sino que logren humanizar y simplificar la relación del usuario con su dinero.

“El sector financiero en México entra en una etapa de competencia mucho más intensa. No se trata de fintech contra banca tradicional, sino de quién logra construir una propuesta de valor realmente relevante para el cliente. Veremos consolidación, disciplina operativa y un mercado que premiará a quienes sepan ejecutar con excelencia.

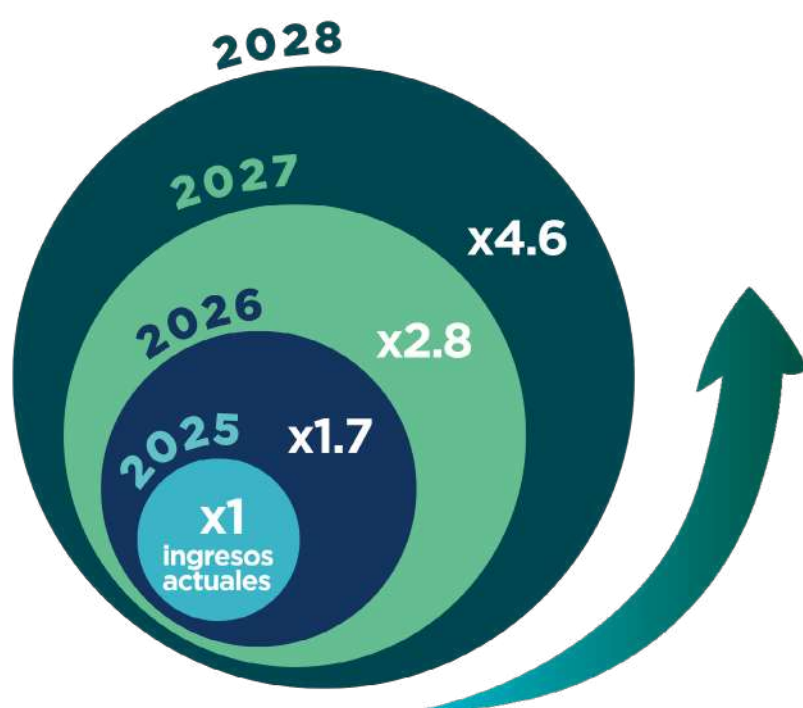
Juan Guerra, CEO Revolut México.

”

4.2 Payments & remittances

Figura 13

Evolución esperada en el nivel de ingresos según las Fintech



Fuente: Datos internos Finnosummit

La industria de pagos entra en una fase de expansión acelerada. El mercado se encamina a multiplicar por 4.6 sus ingresos rumbo a 2028, con 2026 marcando un punto de quiebre impulsado por una fuerte presión competitiva y una importante dinámica regional.

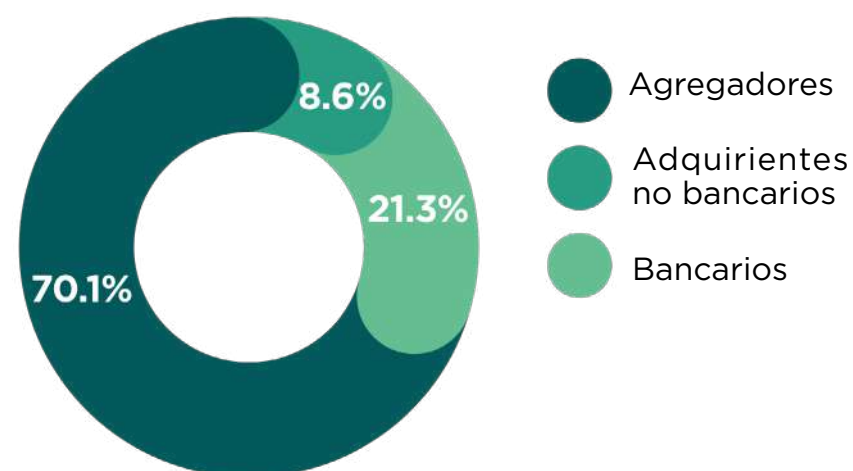
Con cerca del 70% de las TPV en operación, los agregadores Fintech se consolidan como el principal habilitador de la adquirencia y la migración al pago digital en México.

La transformación del ecosistema de pagos en México se está materializando, en gran medida, desde la adquirencia. Hoy, la expansión de la infraestructura de TPV ya no está liderada por la banca tradicional, sino por agregadores Fintech que han logrado escalar con mayor velocidad, capilaridad y enfoque comercial, colocando **más de 4.6 millones de terminales**.

Este cambio de liderazgo refleja una ventaja operativa y una redefinición de quién está empujando la transición hacia una economía menos dependiente del efectivo. En un país donde la migración al pago digital sigue siendo uno de los grandes retos estructurales, la adquirencia se consolida como un habilitador crítico, y los nuevos jugadores están ocupando ese rol con una presencia que supera ampliamente la infraestructura bancaria existente.

Figura 14

Origen de las TPV en México



Fuente:

Panorama Anual de Inclusión Financiera

“

El sector Fintech en México refleja una etapa de mayor estabilidad y solidez, debida a una mayor colaboración con la banca tradicional y una adopción tecnológica cada vez más sofisticada. El avance de la inteligencia artificial y el desarrollo de soluciones innovadoras, incluidas stablecoins, evidencian una industria con visión de escala y enfoque sostenible, donde la ciberseguridad es el cimiento indispensable para fortalecer la confianza digital.

En Mastercard entendemos que el futuro de los pagos se construye en colaboración. Actuamos como socio estratégico del sector, al conectar a Fintech y a instituciones financieras al mismo tiempo que proporcionamos tecnología de vanguardia, infraestructura robusta y el respaldo de una red global que les permite escalar con eficiencia, acelerar la innovación y ampliar la inclusión financiera. Nuestro compromiso es impulsar la transformación digital de México, conectando la innovación local con una red segura, interoperable y escalable, para ofrecer pagos cada vez más seguros, fáciles y convenientes para todos.

Mariana Casar, Vice President Fintech, Digital Partners and Enablers de Mastercard México.

”

La próxima gran apuesta de los pagos: Stablecoins como riel de crecimiento.

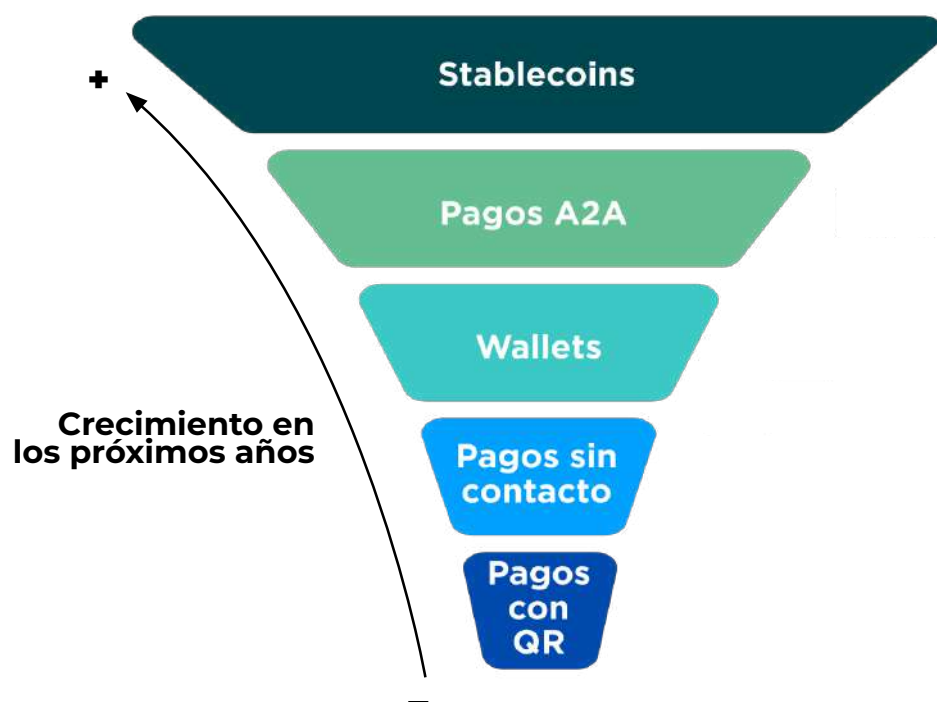
El ecosistema de pagos en México está viviendo un relevo tecnológico donde la agilidad y el costo se han vuelto las nuevas prioridades estratégicas. Los sistemas de código QR han quedado relegados como una tecnología de salida. En contraposición, el sector ha

volcado su entusiasmo en la eficiencia de los pagos A2A (SPEI y DiMo) y en **el potencial disruptivo de las Stablecoins. Cerca del 40% de las Fintech de pagos confía en que esta última será la tecnología con mayor crecimiento en los próximos años.**

Esta transición hacia rieles de cuenta a cuenta y activos digitales refleja una industria que ya no busca solo digitalizar el efectivo, sino también crear una infraestructura de liquidez inmediata y global que reduzca drásticamente las fricciones transaccionales. Al dejar atrás la “ola” del QR, las Fintech mexicanas están apostando por un futuro donde la interoperabilidad y los modelos de bajo costo son los verdaderos habilitadores de la inclusión financiera.

Figura 15

Tecnología que más crecerá en los próximos años según las Fintech

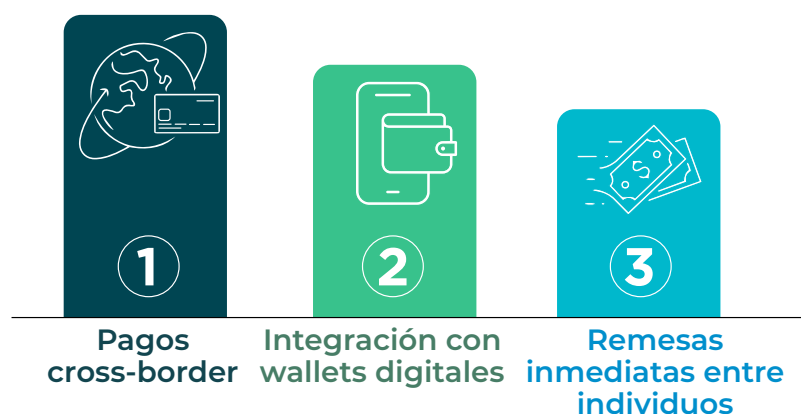


Fuente: Datos internos Finnosummit

Las Stablecoins se consolidan como riel clave para pagos al atacar la fricción del cross-border: dos de cada tres Fintech que las utilizan enfocan su oferta en PyMEs e Instituciones Financieras, donde la eficiencia internacional es crítica.

Figura 16

Principales usos de los stablecoins



Fuente:
Datos internos Finnosummit

“

Las Stablecoins comienzan a integrarse de forma gradual dentro de la conversación sobre infraestructura financiera en América Latina. Su relevancia no está solo en la tecnología, sino en cómo contribuyen a repensar la eficiencia y disponibilidad de los pagos transfronterizos en una región que históricamente ha enfrentado fricciones en el movimiento de dinero.

José Gedeón, Co-Founder & CEO de Cobre.

”

4.3 Digitalización impulsa el crecimiento de sectores B2B: EFM y TifBF

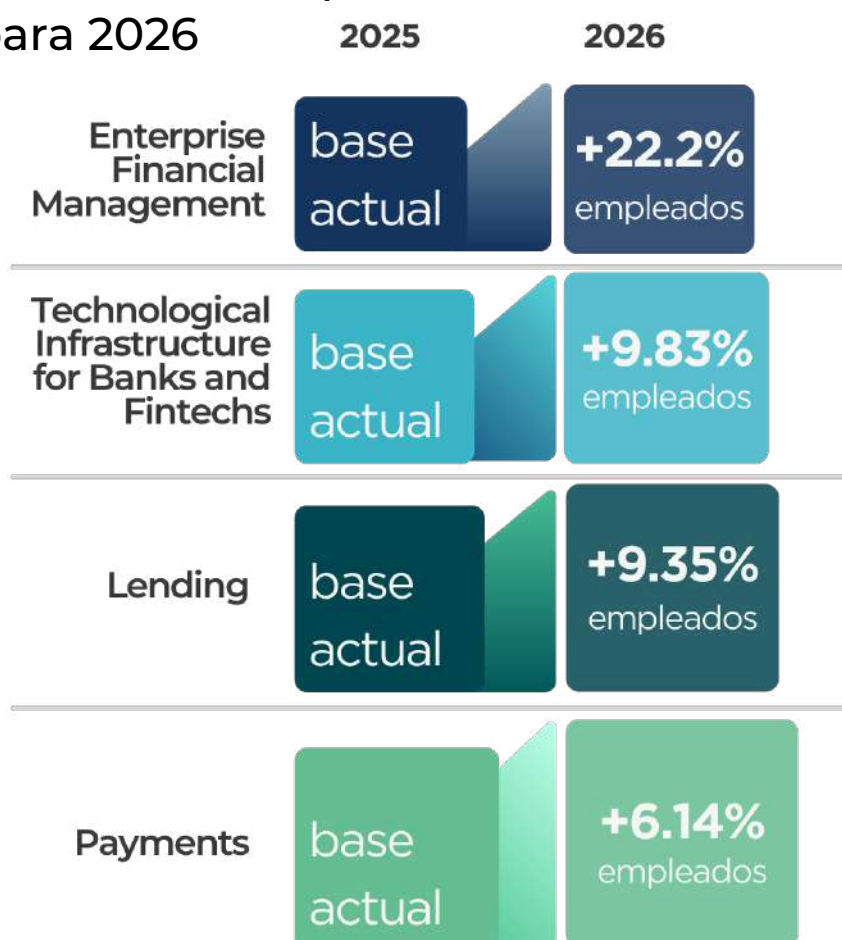
Se estima que estos 4 sectores ofertarán en promedio más de 6,000 nuevos empleos durante el primer semestre de 2026, representando el 70% de la oferta laboral del ecosistema Fintech en México.

La aceleración de la digitalización está reconfigurando el papel de las Fintechs enfocadas en el B2B y B2B2C como Enterprise Financial Management y Technological Infrastructure for Banks and Fintechs. La creciente adopción de herramientas digitales por parte de las PyMEs, junto con la integración de Inteligencia Artificial e infraestructura avanzada en bancos y Fintechs, ha colocado a estas verticales en el centro de la transformación operativa del sector.

Este impulso se refleja directamente en sus planes de contratación: **Enterprise Financial Management proyecta un crecimiento de plantilla superior al 22%, mientras que Technological Infrastructure for Banks and Fintechs anticipa un aumento cercano al 10% hacia 2026.**

Figura 17

Crecimiento esperado en contrataciones para 2026



Fuente: Datos internos Finnosummit

Estos cuatro segmentos representan las verticales más grandes del país, tanto en número de Fintech como de integrantes, sumando en conjunto más de 6,000 nuevos empleos, impulsados por una demanda estructural de talento especializado. Este dinamismo confirma a EFM y TIFB&F como **dos de los actores más relevantes para el desempeño del sector Fintech** en México este 2026.



Panorama de **inversión**



5.1 Evolución del mercado de inversión

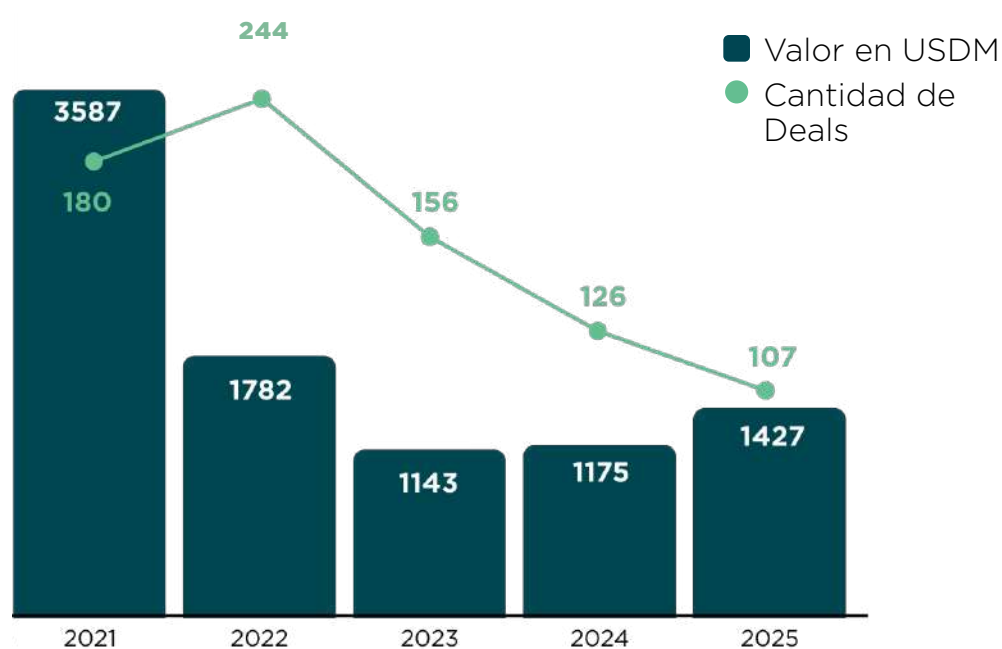
México: la apuesta de VC se contrae, colocando tickets cuidadosamente en Fintechs con más tracción.

En 2025, el venture capital comenzó a mostrar señales claras de recuperación dentro del ecosistema, aunque bajo una lógica distinta a la de años anteriores. Si bien el flujo de capital volvió a activarse, el número de inversiones se contrajo: siendo los fondos más selectivos.

En 2025, el capital se dirigió principalmente a Fintech con tracción comprobada, modelos de negocio validados y capacidad real de escalar, como la marcada notoriedad de los neobancos en 2025.

Figura 18

Evolución de la inversión de VC en México



Fuente: Datos extraídos de LAVCA

La etapa en la que bastaba una narrativa atractiva o un pitch bien construido ha quedado atrás; el énfasis está puesto en ejecución, métricas y sostenibilidad.

“

El ecosistema de venture capital en América Latina está atravesando una etapa de evolución hacia una mayor selectividad y enfoque en fundamentos. Más allá de los ciclos de expansión y ajuste, estamos viendo un mercado que prioriza compañías con propuestas claras, capacidad de ejecución y visión de largo plazo. Este proceso es parte natural de la consolidación del ecosistema y contribuye a sentar bases más sostenibles para su crecimiento futuro.

Emanuel Hernández, Research Director en LAVCA.

”

5.2 Principales rondas de inversión en 2025

El año pasado fue un año clave para los neobancos, que se consolidaron como los principales receptores de fondeo de venture capital. Estos tres jugadores se perfilan como actores relevantes en 2026, en un entorno donde la banca ya no compite únicamente con aspirantes al ecosistema, sino con Fintech de escala que operan bajo los mismos marcos regulatorios que los de los bancos tradicionales.

Esto jugó un papel determinante en el fortalecimiento de sus capacidades, marcado por movimientos estratégicos como adquisiciones —casos como Klar con Bineo y Kapital con activos de InterCam— y grandes líneas de crédito, como el que recibió Plata por parte de Nomura Capital de 500 USDM a finales de 2025. Esta confianza se ve reflejada en rondas de inversión relevantes lideradas por fondos internacionales como las que observamos el último año.

PLATA

410 USDM
series A y B

Tras dos rondas de inversión en 2025, de 160 y 250 MUSD por parte de fondos como Kora, Moore Strategic Ventures LLC y TelevisaUnivision, Plata buscará competir con grandes neobancos posicionados en el país tras su reciente arranque operando como banco

Klar

190 USDM
Capital y Crédito

Ronda compuesta por 170 MUSD en Capital y 20 en crédito, por parte de Prosus, IFC, Mouro Capital y Quona Capital, los cuales se unieron a Grupo Santander, Grupo Televisa y Grupo Fórmula. Con ello Klar busca expansión en México y el desarrollo de nuevos productos. Esto se suma a la adquisición del banco Bineo en 2025.



Kapital
Grupo Financiero®

100 USDM
Series C

Ronda liderada por Tribe Capital y co-liderada por Pelion Ventures, con la participación de Y Combinator, Marbruck Ventures y True Arrow. Con esta ronda Kapital alcanzó el estatus de unicornio, y buscará la expansión por LatAm.

Otras rondas de 2025



Referencias



Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). (2025). *Panorama Anual de Inclusión Financiera 2025*.

Disponible en:

https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Panorama_Inclusion_2025.pdf

LAVCA (2026). *Trends in Tech 2026*.

Disponible en:

<https://www.lavca.org/research/2026-lavca-trends-in-tech/>





Agradecimientos





Glosario



Segmentos Fintech:

Lending o Préstamos: en este segmento se incluye a las Fintech que tienen servicios de Préstamos en Balance a Negocios, Préstamos en Balance a Consumidores, Préstamos a Negocios entre Pares, Préstamos al Consumidor entre Pares, soluciones de comprar ahora y pagar después (BNPL) y Factoraje.

Payments and Remittances o Pagos y Remesas: aquí se consideran a las Fintech de Pagos y Carteras Móviles, Transferencias Internacionales y Remesas, Puntos de venta móviles (mPOS por sus siglas en inglés), y Pasarelas y Agregadores de Pagos.

Technological Infrastructure for Banks and Fintechs o Tecnologías para Instituciones Financieras y Fintech: en esta categoría entran las compañías que atienden necesidades específicas de instituciones financieras, como Soluciones de Identidad y Conocimiento del Cliente (KYC por sus siglas en inglés), Contratos Inteligentes, Puntaje Alternativo y Chatbots. También se incluyen las soluciones de Seguridad e Identificación Digital y Prevención de Fraude y Gestión de Riesgo.

Crowdfunding o Financiamiento Colectivo: incluye a las empresas de financiación colectiva de recompensas, donaciones y capital.

Enterprise Financial Management o Gestión de Finanzas Empresariales: considera a empresas de Facturación Electrónica, Contabilidad Digital, Gestión Financiera e Inteligencia de Negocio, y Cobranzas.

Personal Financial Management Gestión de Finanzas Personales: este segmento incluye a los Personal Financial Management Platforms, Plataformas de Comparación y Gestión de Deuda. Se han agregado también los subsegmentos de Educación Financiera y de startups Fintech de Salario a Demanda (FEWA por sus siglas en inglés).

Insurtech o Seguros: en esta categoría se consideran a Plataformas de Comparación, Canales de Distribución y Generación de Prospectos específicos para aseguradoras, así como a Aseguradoras Digitales. Además, se incluyen las Tecnologías para Empresas Aseguradoras.

Digital Banking o Banca Digital: aquí se encuentra Banca Empresarial y Banca de Consumo.

Proptech o Servicios para Bienes Raíces: este nuevo segmento surge por la identificación de una masa crítica de startups especializadas en el espacio de bienes raíces. Las subcategorías que incluye son: Financiamiento Colectivo para Bienes Raíces y Tecnologías para Bienes Raíces.

Open Finance o Finanzas Abiertas: agrupa a las startups que habilitan el acceso, intercambio y uso de datos y capacidades financieras mediante modelos abiertos (APIs), permitiendo que terceros — entidades financieras y no financieras— desarrollen y ofrezcan diversos productos y servicios financieros. El foco del segmento está en soluciones de open data, como la agregación, estandarización y análisis de información financiera, así como en habilitadores que facilitan la conexión operativa y regulatoria con el sistema financiero y la integración de servicios financieros embebidos como una vertical estratégica del modelo de negocio.

Wealth Management o Gestión Patrimonial: en este segmento se incluye a las Fintech de Gestión Patrimonial Digital, Asesores Robotizados, Soluciones para el Mercado de Divisas, Soluciones para el Mercado de Valores.

Crypto o Criptoactivos y Activos Digitales: en este segmento se agrupan las startups Fintech cuyo modelo de negocio se fundamenta en la creación, intercambio, custodia o utilización de criptoactivos y la infraestructura blockchain que los hace posibles. Incluye soluciones que facilitan el acceso, el uso cotidiano, la inversión institucional y la integración regulatoria de los activos digitales.



Finnovista Fintech **Radar México**

Sponsored by



2026