



Creado por:

Pedro Palandrani
AVP, Analista investigador

Fecha: 25 de febrero de 2021 Tema: **Temática**



INVESTIGACIÓN DE GLOBAL X ETF

Las tendencias de la tecnología financiera más allá de los pagos digitales

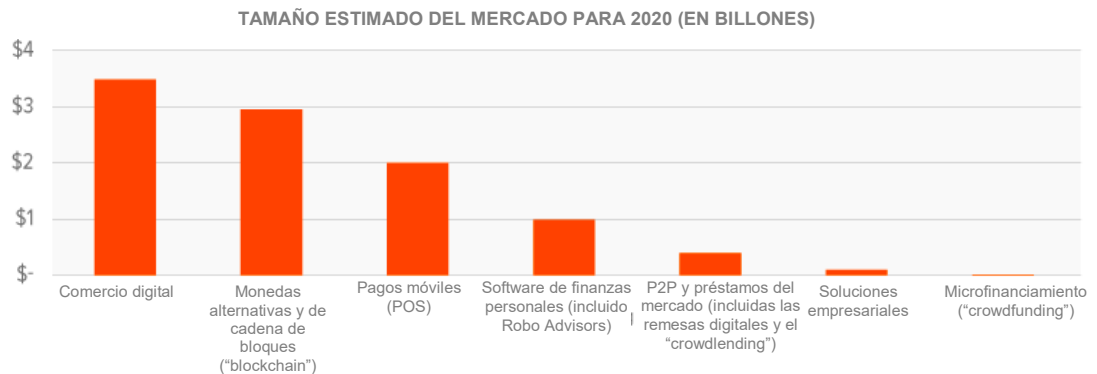
La capacidad de pagar por bienes y servicios tocando un teléfono inteligente en un receptor de punto de venta o tocando un botón de “comprar ahora” en una aplicación de comercio electrónico convierte los pagos digitales en el segmento más reconocible de la tecnología financiera (FinTech). Pero los pagos digitales por sí solos no captan la disrupción que ocurre en la intersección de la tecnología y los servicios financieros. En este artículo, analizaremos algunas de las tendencias más allá de los pagos digitales que impulsan la trayectoria de crecimiento a largo plazo de la tecnología financiera, entre ellas:

- Los servicios Buy Now Pay Later (BNPL) o “comprar ahora y pagar después” dan un nuevo giro al antiguo concepto de pago en cuotas con mejores beneficios para comerciantes y consumidores.
- Las billeteras digitales proporcionan acceso a las criptomonedas.
- Las soluciones empresariales en la nube para empresas financieras proporcionan una reducción de los costos mediante la automatización, al tiempo que permiten una incorporación de clientes eficaz y cómoda, y la mitigación de riesgos.

La adopción temprana de nuevas tecnologías como estas puede crear oportunidades de mayores tasas de crecimiento que algunos de los mercados verticales más conocidos en el ecosistema de las tecnologías financieras, como los pagos móviles.

EL ECOSISTEMA DE FINTECH ES MUCHO MÁS AMPLIO Y GRANDE QUE SOLO LOS PAGOS MÓVILES

Fuente: ETF de Global X, Gartner, Perspectiva del mercado digital de Statista, Chainalysis



Nota: Todas las categorías se basan en el valor total de las transacciones, excepto para las soluciones empresariales, que se basan en soluciones de software empresarial de gastos de todo el sistema bancario. Al 31 de diciembre de 2020.

Comprar ahora y pagar después: Disrupción de la deuda de las tarjetas de crédito

Las tarjetas de crédito datan de hace más de 100 años, pero no fue hasta la década de 1950 cuando comenzó a crecer el uso de las tarjetas de crédito. Desde entonces, las redes de tarjetas de crédito han dominado los pagos de facilitación a cambio de comisiones de transacción e intereses sobre los saldos deudores. Se les otorga a los clientes un préstamo para comprar algo con la promesa de que el cliente pague o cancele la deuda a lo largo de un tiempo. Cuanto más tiempo tarde el cliente en pagar, más cuotas o intereses se devengarán.

Los servicios BNPL cambian el paradigma de crédito al consumo al permitir a los consumidores comprar bienes y servicios en cuotas o pagos predefinidos. Por ejemplo, en lugar de pagar por adelantado un producto de 100 USD, los consumidores



pueden adquirir el artículo por un pago inicial de 25 USD y luego pagar el saldo restante en cuotas a lo largo de varias semanas o meses. Por ejemplo, la empresa australiana Afterpay, deja que los compradores desglosen los pagos en cuatro cuotas que vencen cada dos semanas.

En contraste con las tasas de financiación de las tarjetas de crédito, los servicios BNPL a menudo cobran una tasa anualizada del 0 % para los consumidores, lo que puede convertirlos en una buena opción para los consumidores con crédito bajo o nulo. Los consumidores solo incurren en cargos si se atrasan en calendario de pagos. Los pagos atrasados pueden perjudicar la calificación de crédito de un consumidor o sus posibilidades de calificar para otro préstamo BNPL. Para los comerciantes, los servicios BNPL pueden conducir a mayores ventas. Algunos estudios muestran que la mitad de los consumidores gastan entre un 10 % y un 40 % más cuando utilizan un servicio BNPL en lugar de una tarjeta de crédito.¹ La empresa estadounidense de servicios BNPL, Affirm, estima que las soluciones BNPL aumentan en un 20 % las tasas de conversión y un 87 % el valor promedio de los pedidos para los minoristas.²

COMPARACIÓN ENTRE LAS SOLUCIONES BNPL Y LAS TARJETAS DE CRÉDITO

Fuente: ETF de Global X, Reserva Federal de St. Louis, Affirm, Afterpay, Klarna. *Al 30 de septiembre de 2020. **Al 30 de noviembre de 2020. BMM = Valor bruto de la mercancía.

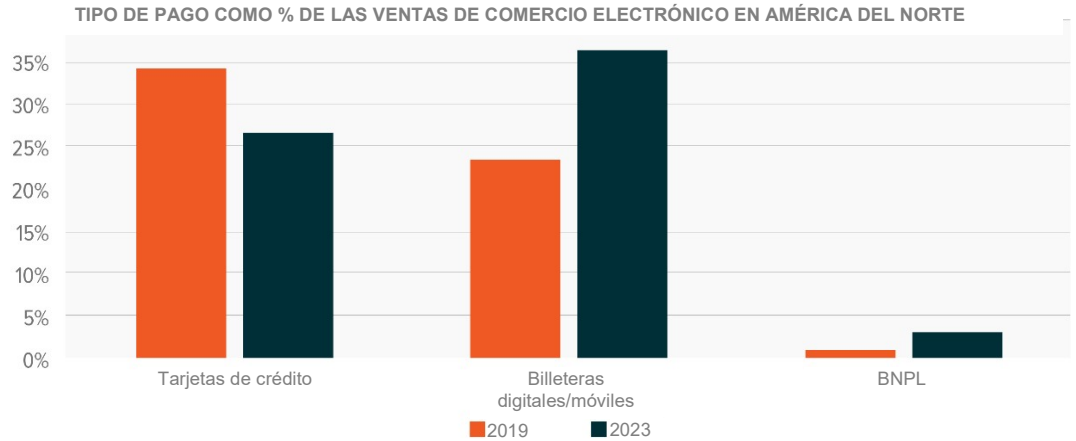
SOLUCIÓN	TASA DE INTERÉS	COMISIONES
Affirm	0 % a 30 % (la tasa de 0 % de los préstamos representaban el 46 % del BMM total*)	Ninguna
Afterpay	0 %	Compras por debajo de 40 USD: 10 USD de comisión cuando no se recibe el pago adeudado; 7 USD siete días después. Compra de entre 40 USD y 272 USD: hasta un 25 % del valor inicial del pedido (por compra). Compra superior a 272 USD: Un máximo de 68 USD.
Klarna	0 % (tasa anual del 19,99 % si no se realizó el pago sobre la "promoción Sin intereses si se pagó el total")	Para cuentas financiación: hasta 35 USD por pago mensual no realizado. Para otros: hasta 7 USD por pago no realizado.
Tarjetas de crédito (promedio de las tasas de interés de bancos comerciales nacionales)	Tasa anual del 14,65 %**	Hasta 29 USD por el primer pago atrasado o hasta 40 USD por pagos atrasados recurrentes en los últimos seis meses.

A pesar de ofrecer a menudo préstamos a una tasa de interés cero, las empresas de BNPL tienen varias formas de monetizar sus servicios. Algunas empresas cobran a los comerciantes una tarifa plana por una parte del total de la transacción. También pueden obtener ingresos de los cargos por mora. Otras empresas estructuran sus modelos de negocio de forma diferente, optando por cobrar intereses a los consumidores, pero renunciando a cargos por mora, comisiones por servicios o por prepago.

Se prevé que, con el tiempo, los servicios BNPL le quitarán cuota de mercado a las tarjetas de crédito. Los servicios BNPL representan apenas el 1 % de las compras en línea en EE. UU., pero países como Suecia, Alemania y Australia tienen tasas de penetración de más del 10 %.³ Para 2023, los servicios BNPL puede representar aproximadamente el 3 % de las ventas totales del comercio electrónico en América del Norte. El atractivo es tal que las empresas establecidas de tecnología financiera y comercio electrónico están observando el segmento. PayPal entró en el segmento con su oferta "Pay in 4", que permite pagar a lo largo de seis semanas para compras entre 30 USD y 600 USD.⁴ Además, Shopify se asoció con Affirm, que recientemente comenzó a cotizar en bolsa, para permitir que los comerciantes de Shopify ofrezcan esta alternativa más transparente y flexible en comparación con los pagos con tarjeta de crédito tradicionales.

LAS FORMAS DE PAGO RELACIONADAS CON LA TECNOLOGÍA FINANCIERA PODRÍAN PERTURBAR EL MERCADO DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO

Fuente: ETF de Global X, Worldpay Global Payment Report 2020.



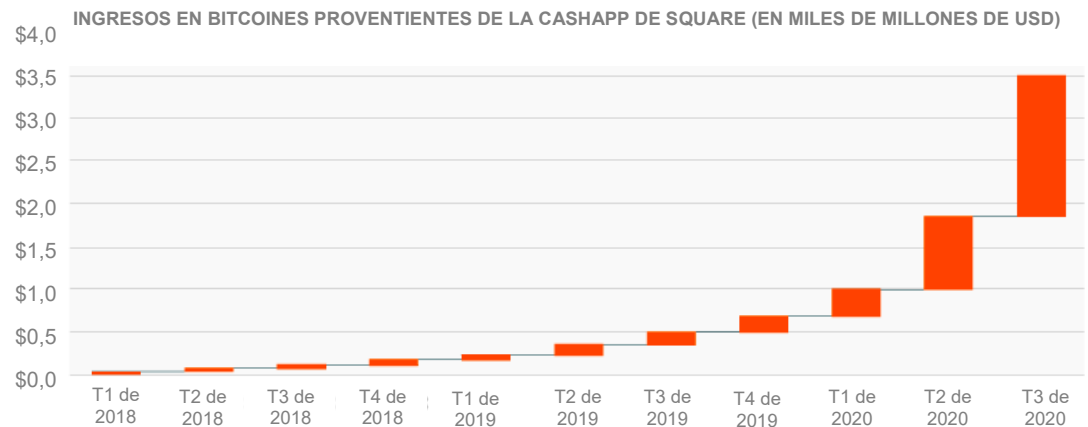
Nota: No suma el 100 %. Otros tipos de pago incluyen tarjeta de débito, tarjeta de cargo y tarjeta de débito diferido. Transferencia bancaria, efectivo contra entrega, PsoPay, tarjeta prepagada y otros métodos de pago.

Integración con criptomonedas: Nuevas posibilidades de crecimiento para las billeteras digitales

Las empresas de FinTech detrás de las billeteras digitales siguen añadiendo productos que pueden impulsar un mayor valor para el cliente durante toda la vida. Las criptomonedas es un mercado vertical que está demostrando ser experto en acelerar el crecimiento de los ingresos brutos de las empresas. Por ejemplo, Square lanzó en 2018 las operaciones con bitcoins en su aplicación CashApp. Los ingresos acumulados generados a través de su oferta de bitcoins desde entonces ascienden a un total de 3500 millones de USD, incluidos 1600 millones de USD solo en el tercer trimestre de 2020.

LOS INGRESOS POR BITCOINES SON CADA VEZ MÁS MAYORES PARA LAS EMPRESAS TECNOLOGÍA FINANCIERA

Fuente: ETF de Global X, informes de Square presentados ante la SEC.



PayPal introdujo el comercio de criptomonedas en 2020 y, desde entonces, casi el 20 % de la base de usuarios de la empresa de más de 300 millones ha realizado transacciones en bitcoins en la aplicación. Según una estimación, los usuarios de PayPal son responsables de comprar el 70 % del nuevo suministro de bitcoins. PayPal espera monetizar las transacciones de criptomonedas sobre el diferencial entre lo que le cuesta a la empresa comprar la moneda y lo que el consumidor compra de cualquiera de los 26 millones de comerciantes afiliados de la empresa. Para los comerciantes, la criptomoneda se liquida y se convierte al instante a la moneda tradicional sin ningún costo adicional para el comerciante. PayPal cobra una tarifa similar a la ofrecida para otras compras que, básicamente, es un



porcentaje o tarifa plana sobre el volumen total de pagos.

El reciente repunte de los precios de ciertas criptomonedas puede deberse a una integración como esta, además de otros factores como la incorporación del bitcoin a los balances de las grandes empresas públicas. Y lo que es más importante para los inversionistas, la integración de criptomonedas entre las empresas de billeteras digitales puede ser una forma menos volátil de capitalizar el potencial crecimiento de las criptomonedas. En los últimos 4 años y medio, la volatilidad de los precios del bitcoin ha sido del doble que el índice Indxx Global FinTech Thematic Index.⁷

Banca en la nube: Mejorar los productos y servicios bancarios tradicionales

La tecnología financiera tiene fama de distorsionar los servicios financieros tradicionales. Esa fama la tiene bien ganada, pero no nos dice toda la verdad. Las empresas de FinTech también ofrecen tecnologías que *ayudan* a las empresas de servicios financieros tradicionales a mejorar sus servicios, en lugar de distorsionarlos. La banca en la nube es uno de esos mercados verticales en auge. Se prevé que el gasto bancario mundial en soluciones de software empresarial aumente a 112 000 millones de USD en 2021, lo que supone un crecimiento interanual del 11 %.⁸

El aumento de la inversión en estas soluciones se da conjuntamente con el aumento del apetito de los consumidores por los servicios financieros basados en la nube. Según un informe, el 80 % de los estadounidenses cree que pueden gestionar sus servicios financieros sin tener que ir a una sucursal bancaria.⁹ El acceso digital a diferentes servicios como banca, corretaje, préstamos y otros servicios se hace más fácil y cómodo.

La tecnología en la nube también puede agilizar los procesos bancarios que antes eran muy engorrosos, como la incorporación de nuevos clientes, la apertura de cuentas y la gestión del cumplimiento de las regulaciones. Por ejemplo, la solución en la nube de nCino para prestamistas comerciales puede reducir los tiempos de suscripción hasta en un 81 %.¹⁰ La banca en la nube también permite a las empresas reaccionar rápidamente a la dinámica del mercado y entrar en nuevos mercados. Con el software de Temenos, los bancos estadounidenses pueden lanzar nuevos productos al mercado hasta 16 veces más rápido que la mayoría de las empresas.¹¹ La banca en la nube proporciona estas soluciones y además es rentable porque cambia los gastos bancarios de grandes inversiones iniciales en servicios de TI por modelos de software como servicio (software-as-a-service, SaaS) basados en suscripción de menor costo.

LAS EMPRESAS DE FINTECH TAMBIÉN OFRECEN TECNOLOGÍAS QUE AYUDAN A LAS EMPRESAS DE SERVICIOS FINANCIEROS TRADICIONALES

Fuente: FTE de Global X

POSIBLES VENTAJAS DE LA BANCA EN LA NUBE	
Mejora del perfil del margen	El gasto de capital se desplaza hacia el gasto de explotación
Agilidad	Entrada más rápida a nuevos mercados e introducción de nuevos productos
Centrada en el cliente	La digitalización aumenta la participación y satisfacción del cliente
Eficiencia operativa	Agiliza los procesos engorrosos
Orientada al cumplimiento	Proporciona transparencia y gestión de datos

Conclusión

El alcance de la tecnología financiera sigue creciendo, y esto ayuda a los consumidores e instituciones financieras por igual. A medida que crece, creemos que los inversores deberían ampliar su visión sobre la tecnología financiera. Más que solo pagos digitales, la próxima generación de tecnología FinTech disruptiva incluye servicios como BNPL, billeteras digitales y potentes soluciones en la nube que pueden mejorar las experiencias bancarias. Estas son algunas de las tendencias en el ecosistema de la tecnología financiera que esperamos que pongan a prueba cada vez más las normas tradicionales de la industria de los servicios financieros y generen nuevas oportunidades de inversión.



Notas al pie

1. Forbes, "Why Retailers Are Embracing 'Buy Now, Pay Later' Services This Holiday Season", 16 de diciembre de 2020.
2. Apexx, "Buy now, pay later bringing back the golden age of consumers' spending", 22 de septiembre de 2020.
3. Fidelity, "Affirm IPO: 5 things to know about the fintech company shaking up online credit", 14 de diciembre de 2020.
4. PayPal. "Now you can Pay in 4 with PayPal", consultado el 27 de enero de 2021.
5. Coindesk, "Almost 20% of PayPal Users Have Used App to Trade Bitcoin, Mizuho Says", 1 de diciembre de 2020.
6. Pantera Capital, "Bitcoin Shortage", 20 de noviembre de 2020.
7. Nota: La volatilidad se describe mediante la desviación estándar anualizada. Datos entre el 15 de septiembre de 2016 y el 7 de febrero de 2021. La volatilidad del bitcoin fue del 65,25 %. La volatilidad del índice Indxx Global FinTech Thematic fue del 25,41 %.
8. Gartner, "Gartner Forecasts Worldwide Banking and Securities IT Spending to Decline 4.7% in 2020 Before 2021 Rebound", 12 de agosto de 2020.
9. Plaid, comments made at CES 2021 from Plaid's Head of Financial Access", consultado el 13 de enero.
10. nCino, "Elevate Your Commercial Lending Experience," consultado el 8 de febrero de 2021.
11. Temenos, "Temenos helps new U.S. digital banks go live in 90 days with the most functionally rich and technologically advanced, front-to-back SaaS digital banking offering", 21 de enero de 2020.

Las inversiones suponen riesgos, lo que incluye una posible pérdida de capital. Las empresas del sector de tecnología de la información pueden verse afectadas por la rápida obsolescencia de los productos y la intensa competencia en el sector. Las inversiones internacionales pueden suponer riesgos de pérdida de capital debido a fluctuaciones poco favorables en los valores de las divisas, diferencias en los principios contables generalmente aceptados, o bien, una inestabilidad social, económica o política en otros países.

