



Reseña

Reseña “Las Fintech desde la perspectiva del emprendimiento” por Raúl Gómez Martínez

Review of “Fintech from an entrepreneurship perspective” by Raúl Gómez Martínez

Virginia Verónica Villegas-Garza ¹

¹ Facultad de Derecho, Universidad Autónoma de Chihuahua, México; vvillegasg@uach.mx; ORCID: 0000-0002-9669-7695

Recibido: 15/04/2024 Aceptado: 03/06/2024; Publicado: 02/07/2024.

DOI: <https://doi.org/10.54167/ejbei.v1i1.1673>

Resumen: Las Fintech nos permiten ahorrar tiempo y costos en las transacciones financieras y operaciones más rápidas y ágiles, solicitudes de crédito y transferencias casi instantáneas además de que sus modelos de negocios son más eficientes y menos onerosas que las que realizan los bancos y las instituciones financieras tradicionales ya que ofrecen servicios más baratos e incluso gratuitos en comparación a las tradicionales.

Palabras clave: Empresas Financieras, Empresas Tecnológicas, Incubadoras.

Abstract: Fintech allows us to save time and costs in financial transactions and faster and more agile operations, credit applications and almost instantaneous transfers, in addition to the fact that their business models are more efficient and less onerous than those carried out by banks and traditional financial institutions. since they offer cheaper and even free services compared to traditional ones.

Keywords: Financial Companies, Technological Companies, Incubators.

Como citar / How to cite:

Villegas-Garza, V. V. (2024). Reseña “Las Fintech desde la perspectiva del emprendimiento” por Raúl Gómez Martínez. *Economicus Journal of Business and Economics Insights*, 1(1), 105–110. <https://doi.org/10.54167/ejbei.v1i1.1673>



Este artículo está bajo los términos de la Licencia Creative Commons Atribución/Reconocimiento NoComercial 4.0 Internacional. This article is under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

Detalles del Libro

Raúl Gómez Martínez

Las Fintech desde la perspectiva del emprendimiento

Editorial Dykinson, S.L., Meléndez Valdés, 61 – 28015 Madrid.

1a. Edición, 2024. Páginas: 154

ISBN: 978-84-1170-992-7; ISBN electrónico: 978-84-1070-039-0

<https://www.dykinson.com/libros/las-fintech-desde-la-perspectiva-del-emprendimiento/9788411709927>

Introducción

De acuerdo a la biografía publica de Raúl Gómez Martínez, autor del texto analizado, es doctor y profesor en economía de la empresa y finanzas por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid España, profesor desde el año 2007 de las asignaturas de finanzas, valoración y adquisición de empresas, mercados financieros, productos financieros y dirección financiera entre otras, además de elaborar material informativo con diferentes escuelas de negocios y centros formativos y desde 1997 colabora como consultor con las principales instituciones financieras nacionales tanto en España con del extranjero, sobre todo en proyectos relacionados con mercados financieros.

El título del libro que comentamos, *Las Fintech desde la perspectiva del emprendimiento*, del autor Raúl Gómez Martínez publicado en este 2024 en editorial Dykinson, S.L. es un claro ejemplo de lo que constituye el deber ser de un libro dedicado a la tarea de divulgación, entendida esta característica como la posibilidad de acercar conocimiento de carácter técnico financiero y económico a los estudiosos de ambas disciplina, además del público en general, en esta obra Gómez Martínez explora la digitalización del sector financiero y analiza el surgimiento de las Fintech. Es una lectura relevante para comprender cómo estos startups desafiaron el contexto del sector financiero y utilizaron tecnología para innovar.

A Raúl Gómez Martínez se le puede considerar como un autor prolífico en el área económica ya que además del libro que estamos comentando es autor de obras como: *Métodos aplicados de valoración y adquisición de empresas*, el cual representa un referente respecto a la valoración y adquisición de empresas ya que describe los métodos de valoración de empresas desde una perspectiva aplicada, además de ser coautor de: *Introducción a la Inteligencia Artificial: Sistemas expertos, redes neuronales y computación evolutiva*, que aborda temas relacionados con la inteligencia artificial.

La última década ha estado caracterizada por la llegada de las empresas Fintech, cuyo concepto comentaremos más adelante, y de la mano del interés en su estudio, su relativo carácter nuevo y el desconocimiento de su alcance, han hecho que surjan muchas dudas respecto a su impacto en sus diversas variables, como es el caso del emprendimiento, sin embargo, a pesar de tratarse de un tema tan importante, su análisis en detalle todavía muy limitado.

De acuerdo a lo anteriormente expuesto, hemos querido comprobar si existe la posibilidad de relacionar el desarrollo de esta nueva industria con el destacado aumento del emprendimiento que ha experimentado en diversas regiones del mundo y sobre del que apenas se ha investigado la cuestión.

Además de comprobar como la aparición de empresas financiero-tecnológicas ha influido positivamente en el destacado avance de los emprendimientos experimentado en la última década y que, efectivamente, los servicios de financiación por estas ofrecidos son uno de los factores que han dado lugar a esta relación.

¿Por qué Fintech?

Empezando por el significado de la palabra *Fintech*, que proviene de la abreviación de las palabras en inglés: *financial* y *technology* término que engloba toda clase de innovaciones tecnológicas usadas para proveer servicios financieros dirigidos tanto a usuarios privados como a empresas.

El concepto que, aunque parece relativamente nuevo, surge, en palabras del autor, hace más de 25 años a principios de la década de 1990, gracias al apoyo de lo que hoy se conoce como Citigroup (Gómez, 2024). El contexto histórico, político y económico en el cual hacen su aparición las Fintech se podría englobar en la crisis económica del año 2008, la pérdida de confianza en los bancos, y las entidades financieras tradicionales tratando de adaptarse a nuevas regulaciones legales.

También se considera como antecedente de estas empresas la Ley Glass-Steagall que entre sus objetivos era la separación de las actividades bancarias, la prohibición de las actividades especulativa y el fomento de la transparencia y la estabilidad financieras y mientras que en Estados Unidos e Inglaterra los cuerpos legales evolucionaron hacia un modelo de banca especializada, en el resto de Europa el modelo predominante era el de una banca universal.

El autor señala que finalmente la ley Glass-Steagall fue revocada por Bill Clinton en 1999, es decir, 9 años antes de la quiebra de Lehman Brother por la Financial Services Modernization Act, más conocida como Ley Gramm-Leach-Bliley (Gómez, 2024). Esta nueva regulación permitía el acceso a formas de financiación más estables y de ayuda en caso de crisis financiera, pero implicaba estar sometido a una regulación más estricta.

El origen de una startup puede variar ampliamente, pero en general, se trata de la conjunción de una idea innovadora, un equipo de emprendedores apasionados, la determinación para llevar a cabo la visión de la empresa en el mercado (Gómez, 2024).

Empecemos por el modelo de negocios que siguen las empresas Fintech, el que nos permiten ahorrar tiempo y costos en las transacciones financieras y operaciones más rápidas y ágiles, solicitudes de crédito y transferencias casi instantáneas además de que son más eficientes y menos costosas que las que realizan los bancos y las instituciones financieras tradicionales ya que ofrecen servicios más baratos e incluso gratuitos en comparación a las tradicionales, además, su infraestructura encuentra su base tecnológica en la nube lo que le permite almacenar grandes cantidades de datos y acceder a recursos informáticos de manera rápida y flexible.

Las Fintech presentan distintas variables, dependiendo de su objetivo principal relacionada con la inversión, en ellas los clientes acceden, gestionan y emprenden las oportunidades de inversión, lo que resulta en una mayor inclusión financiera y una mayor capacidad para tomar decisiones de inversión informadas, otra puede ser en el área de divisas ya que agilizan y acortan los procesos relacionados con transferencias.

Pueden presentar variantes de pagos que simplifican y mejoran la forma en que las personas realizan transacciones financieras diariamente y en relación con los seguros, los consumidores interactúan de manera más amigable con las pólizas y las compañías de seguros que operan en el mercado transformando la experiencia de la industria de seguros

Por lo general el término startup se asocia con empresas que están en sus primeras etapas de desarrollo y que buscan crecer rápidamente y aunque el término está limitado exclusivamente al ámbito tecnológico, muchas pertenecen a este rubro, entonces, una startup es una empresa emergente o de nueva creación que busca desarrollar un modelo de negocio innovador, estas compañías por lo general buscan satisfacer una necesidad específica.

Un factor que marca diferencia entre una startup y un fintech es la forma en como esta capta clientes en relación las empresas de carácter tradicional que cuentan con oficinas a pie de calle y esperan simplemente a que los clientes entren, al contrario, las fintech captan clientes en el mercado digital, lo que les obliga a optimizar el costo de adquisición de clientes.

El fenómeno de las fintech está sustentado en multitud de empresas nuevas que intentan aprovechar el potencial tecnológico que ofrecen los servicios financieros diferenciales, sería imposible llegar a comprender el alcance de este fenómeno sin comprender lo íntimamente ligado a este que se encuentran las llamadas startup y sus características principales.

Para llegar a vislumbrar en su totalidad el alcance de esta revolución tenemos que entender cuales con los principios en los que se sustenta una startup y sus rasgos más habituales que se dan también en las Fintech.

Según el autor, el ciclo de vida de las Fintech se asemeja a las llamadas startup y cada una se caracteriza por distintos atributos dependiendo del recorrido en el que se encuentre y a partir de identificar y valorar la situación de cada una (Gómez, 2024).

Es decir, la mayoría de las Fintech son startup, pero con características específicas tales como, que son empresas que se basan en la confianza de los clientes, debido a lo cual su normativa en materia de seguridad y garantía es muy rígida, esta confianza se debe ganar ya que se trabaja con el dinero de sus clientes.

Las empresas Fintech cambiaron el modelo de negocio sobre en dos aspectos fundamentales: su base se encuentra en las tecnologías de la información y en dejar de lado el servicio tradicional que se da en las instituciones financieras, permitiendo así una mejor atención al cliente, ahorrar tiempo, costo y en general mejorar la experiencia de los usuarios.

Las Fintech adoptan características de las startups tales como innovación con la incorporación de ideas nuevas y enfoques distintos a los tradicionales en el mercado, además están diseñadas para alcanzar gran número de usuarios en poco tiempo, resolviendo necesidades de mercado o servicios al cliente.

En su nacimiento o etapa semilla, los emprendedores de las Fintech cuentan con prácticamente solo una idea para convencer a posibles clientes e inversionistas para participar en el proyecto, en este momento se forma el equipo inicial de la empresa, se acuerdan las reglas o bases de la misma, incluyendo todos los procedimientos legales que les darán el carácter de socios o accionistas de la empresa y las responsabilidades de cada una de las partes involucradas, además de las reglas en caso de posibles conflictos y como se resolverán.

Los apoyos económicos e inversiones se obtienen por lo general de amigos y familia con los que se puede patrocinar los primeros costos de la empresa, también se puede conseguir patrocinio con las llamadas “aceleradoras o incubadoras” que pueden aportar asesoramiento aparte de financiamiento.

Una vez que se cuenta con estos apoyos la fase más crítica del proyecto es concentrarse en el objetivo fundamental, es decir, desarrollar la idea del negocio y validarla para lo cual se requiere un Producto Mínimo Viable o MVP, el producto mínimo viable es un producto con las características suficientes para dar el servicio a los clientes iniciales, y que estos puedan otorgarnos retroalimentación que guíe el desarrollo del producto o servicio (Gómez, 2024).

Posteriormente la empresa comienza a registrar sus primeros clientes o usuarios, a cosechar sus primeras métricas, teniendo en consideración estos datos, será básico para la mejora del producto a través de un proceso de repetición, en el que se toma obligatoriamente la retroalimentación de los primeros usuarios y se corrigen posibles errores.

En esta fase de crecimiento, cuando la Fintech ya es un producto con cierta rentabilidad en el mercado y que cumple con las necesidades de los clientes y usuarios a los que va dirigidos y que la evalúan de forma positiva y el cliente está dispuesto a pagar por el producto o servicio, el costo del producto terminado es menor que lo se factura por el servicio y, además, el mercado está abierto a la idea de negocio que puede ser rentable.

En conclusión, en esta etapa las Fintech han logrado atraer clientes, además de contar con una estrategia de crecimiento concreta y de captación de clientes, es una fase de beneficios en números y en clientes.

Llegada la fase de expansión es normal que se empiecen a observar ciertos límites en su crecimiento, por lo que es el momento de ampliar los mercados hacia donde se pueda dirigir la empresa o hacia nuevos nichos para que al final y llegada la fase de vender la compañía y esto se puede llevar a cabo por medio de la fusión o absorción o de la oferta pública o venta.

El origen del las Fintech

Las startups en general, y las Fintech en particular, siguen un ciclo de vida, que, si bien es verdad que no es del todo riguroso, es muy didáctico para identificar el grado de madurez de cualquier nueva empresa.

Ya comentamos que como en casi todos los inicios de cualquier startup, el inicio de las Fintech se da en el momento en que una empresa es ideada y comienza a desarrollarse, el origen varía en el término de cómo surge la idea y como se va desarrollando, muchas de estas empresas nacen al amparo de una idea innovadora o para solucionar algún problema que aún no se ha visualizado del todo en el mercado, puede ser que nazcan a partir de experiencias personales de sus fundadores, alguna situación personal y la manera en cómo salieron adelante de la misma, todo lo cual es una fuente de motivación y de dirección para el desarrollo de la Startup.

Cuando se habla de las llamadas incubadoras, el autor afirma que estas: brindan apoyo y recursos en sus primeras etapas, lo cual puede incluir financiamiento, mentoría, espacios de trabajo y acceso a redes de contactos.

Además, Gómez afirma que, si esta incubadora se da un ecosistema emprendedor en un entorno o conjunto de elementos interconectados que fomentan y respaldan la creación, desarrollo y el crecimiento de startups y empresas emergentes, estos ecosistemas están diseñados para facilitar la innovación, el intercambio de conocimientos, acceso a recursos, etc.

Un ecosistema emprendedor puede variar el tamaño y alcance, pero generalmente incluye una combinación de elementos como: emprendedores, inversores, instituciones académicas, eventos y conferencias, gobierno y regulación y capital de riesgo.

En relación con las incubadoras de grandes bancos su función es el fomento a la innovación en el sector financiero, buscan nuevas iniciativas, fundadores y líderes para ayudar a montar su proyecto desde cero con asesoría de expertos en distintos tramos de inversión.

Un ecosistema emprendedor, las incubadoras brindan apoyo y recursos a las startups en sus primeras etapas. Las incubadoras Fintech organizadas por bancos grandes buscan nuevas iniciativas, fundadores y líderes para ayudarles a montar su proyecto desde cero con la ayuda de expertos.

También es necesario tocar el tema de la financiación, que por lo general es riesgosa, ya que representa mucha incertidumbre por su propia condición de startups, por ese motivo se suele recurrir a fuentes de financiación alternativas en la que se pueda vincular al acreedor con la innovadora idea de negocio y sus futuros rendimientos, una de estas fuentes la encontramos en el *Crowdfunding*, donde muchos inversores minoristas aportan sus ahorros para financiar el proyecto de la Fintech y a cambio de su aportación pueden participar de sus beneficios, como ocurre en el *Equity Crowdfunding*, donde el inversor es accionista de la Fintech; o pueden recibir unos intereses en el caso del *Equity Crowdlending*, ya que los inversores son prestamistas de la Fintech.

Reflexiones finales

En resumen, el libro *Las Fintech desde la perspectiva del emprendimiento* ofrece una visión completa de cómo estas empresas han revolucionado el mundo financiero y cómo los emprendedores pueden aprovechar estas tendencias para crear soluciones innovadoras.

Las Fintech desde la perspectiva del emprendimiento, es un claro ejemplo de lo que constituye el deber ser de un libro dedicado a la tarea de difusión, entendida esta característica como la posibilidad de acercar conocimiento de carácter técnico financiero y económico a los estudiosos de ambas disciplinas, además del público en general, en esta obra Gómez Martínez explora la digitalización del sector financiero y analiza el surgimiento de las Fintech. Es una lectura relevante para comprender cómo estos emprendimientos desafiaron el contexto del sector financiero y utilizaron tecnología para innovar.

Se elabora un repaso de la situación del sector de este tipo de empresas destacando los retos que deben afrontar, tales como posibles debilidades, viabilidad económica, continuar innovando y con ello crear valor, superar posibles amenazas como contextos económicos volátiles y grandes amenazas desde un punto de vista político y social, la competencia con la banca tradicional, donde las Fintech pueden tomar la oportunidad y establecer acuerdos de colaboración que les permitan aprovechar las capacidades de los grandes bancos.

Por último saber detectar fortalezas y mejorar su capacidad de innovación y flexibilidad, orientando sus estrategias comerciales para lograr modelos de colaboración, incrementar las transacciones online y, por último, alcanzar acuerdos con los bancos tradicionales que aportan valor a ambas partes.

CRedit Contribuciones de los autores: “La autora ha leído y aprobado la versión publicada del manuscrito.”

Conflictos de Interés: “La autora declara que no existen conflictos de interés.”

Referencias

Gómez Martínez, R. (2024). *Las fintech desde la perspectiva del emprendimiento*. Editorial Dykinson, S.L.