

CONCLUSIONES: LAS IDIOSINCRASIAS DEL FINTECH EN ESPAÑA

Es necesario destacar el valor de las sinergias generadas por un enfoque interdisciplinar como el desarrollado en este estudio ya que, desde una perspectiva aplicada, contribuye al conocimiento facilita la toma de decisiones en materia de gestión y política por parte de los actores involucrados en la dirección y administración de este ecosistema. Aunque se han considerado principalmente los factores de oferta, particularmente relevantes en la transformación digital del sistema financiero, dirigir también nuestra atención a los consumidores y usuarios de las Fintech aporta nuevas perspectivas sobre sus implicaciones en la vida cotidiana, en los procesos de inclusión financiera y en la sostenibilidad, elementos muy característicos de este ecosistema.

El carácter reciente y dinámico del ecosistema Fintech condiciona inevitablemente su análisis. En los últimos 15 años, este sector emergente ha adquirido identidad propia en los países occidentales, expandiéndose rápidamente a regiones en desarrollo de Asia, Latinoamérica y África. En los países en desarrollo presenta un sesgo distintivo: promueve la inclusión financiera y facilita el acceso a servicios financieros para sectores tradicionalmente desatendidos, a diferencia de los países desarrollados, donde la bancarización está más consolidada.

Junto a estas tendencias, en occidente, especialmente en Europa, se observa un marcado interés por parte de las autoridades monetarias y los gobiernos hacia la implementación de políticas de apoyo institucional al sector y en favor de los desarrollos regulatorios que aceleren su crecimiento y estabilidad. Es remarcable también por parte del legislador español y europeo la rápida incorporación de un entorno regulatorio adaptado al nuevo ecosistema, que junto al desarrollo de los *Innovations hubs*, los espacios de pruebas regulatorios (*sandboxes*) y los programas de incubación y aceleración están favoreciendo el rápido avance del ecosistema.

La muestra y las estimaciones demográficas del Fintech español indican un perfil similar al europeo, incluso con algunas capacidades por encima de la media. Sin embargo, se observa un fuerte sesgo hacia el emprendimiento y la pequeña empresa, con predominio de microempresas. Solo en los subsectores de medios de pago y servicios se observa, aunque de forma minoritaria, una mayor presencia de empresas con más de 50 empleados. La actividad del Fintech español se articula en torno a la dualidad crédito-

inversión y servicios, especialmente medios de pago. Desde la crisis financiera de 2008 y la reestructuración bancaria, las Fintech han aprovechado un nicho de mercado que exigía mayor flexibilidad en la oferta de productos, en definitiva, crédito, inversión y medios de pago más accesibles. Además, a diferencia del modelo europeo, el ecosistema español muestra una relativa menor dependencia espacial de los centros financieros tradicionales.

El componente tecnológico es, sin duda, la principal ventaja competitiva del ecosistema Fintech. La encuesta confirma este rasgo a través del alto nivel de cualificación del personal, especialmente en las pequeñas empresas. En cuanto al empleo por género, las empresas de menor tamaño presentan una mayor proporción de mujeres, aunque en el conjunto del sector persiste una notable asimetría: el 75% de las Fintech tienen plantillas con menos del 50% de mujeres. En las operaciones societarias y de capitalización, predomina la ampliación de capital (70%), tendencia asociada al elevado número de pequeñas empresas. Las rondas de financiación (38%) son más frecuentes en compañías con más de 20 empleados; otro 38% accedió a financiación pública y solo el 11% amplió recursos mediante fusiones o adquisiciones.

Impulsado por su base tecnológica y eficiencia en costes, el Fintech español se orienta principalmente al mercado nacional (66,4%) y, en menor medida, al internacional (30,8%), donde predominan las empresas de mayor tamaño, ya que las microempresas se concentran sobre todo en el ámbito nacional. No obstante, el mercado internacional sigue ofreciendo un amplio margen de expansión, y, como en tantas empresas españolas, la apuesta internacional sigue abierta, tanto para las PYMES como para las de mayor tamaño. Destacan especialmente las Fintech de medios de pago por su mayor orientación internacional.

El Fintech español atiende principalmente a empresas (30%) y consumidores particulares (37%), con una presencia destacada de entidades financieras (16%). Las administraciones públicas apenas figuran como clientes, y otras Fintech representan solo un 3%. Las empresas de crédito, servicios y medios de pago se orientan sobre todo a clientes empresariales y financieros, mientras que las de inversión y crédito son más demandadas por particulares. Además, los consumidores suelen recurrir a Fintech más pequeñas, mientras que las empresas y entidades financieras prefieren las de mayor tamaño. Esta dualidad refleja la coexistencia de modelos Business to Business (B2B) y Business to Consumer (B2C), aunque el predominio de microempresas en la muestra da mayor peso al modelo B2C. En cuanto a los canales de acceso, el ecosistema se apoya fundamentalmente en plataformas digitales, con un uso complementario de terceros como vía de entrada al mercado.

La encuesta aborda específicamente el impacto de la pandemia, revelando expectativas positivas sobre el futuro del negocio y sobre la percepción de los servicios por parte de la clientela. Sin embargo, cerca de la mitad de las empresas prevé un efecto negativo en la facturación, salvo en el sector de medios de pago, que se muestra menos afectado. Las mayores incertidumbres sobre la financiación se concentran en las empresas orientadas al mercado local y regional que, no obstante, son minoritarias.

La innovación es una piedra angular del ecosistema Fintech, y la encuesta permite identificar sus principales claves empresariales. La mayoría de las empresas desarrolla productos con personal y recursos propios o que contrata específicamente. El 55% prioriza cuatro tecnologías: Internet y redes sociales, Interfaz de Programación de Aplicaciones (APIs), plataformas (*marketplaces*) y Big Data. Un 25,5% apuesta por inteligencia artificial y *machine learning* (IA-ML), y un 18,6% emplea tecnologías como blockchain, Robótica/automatización de procesos (RPA), biometría y tecnología NFC. No se observan diferencias significativas por tamaño de empresa, aunque las Fintech de crédito, inversión e insurtech presentan preferencias más concentradas, mientras que medios de pago y servicios muestran mayor diversidad tecnológica. En cuanto a las áreas percibidas como más innovadoras, un 47% destaca producción, un 40% comercialización y un 39% la relación con los clientes. La publicidad y promoción ocupan un lugar secundario.

Los resultados confirman el carácter innovador del sector Fintech en España, especialmente en acciones con impacto estructural como la formación y la innovación en organización y procesos. Destacan las empresas de medios de pago, centradas en la investigación e innovación comercial. En un entorno dominado por pequeñas empresas, las principales inversiones se destinan a la formación del personal y al I+D y, en menor medida, a equipamiento, especialmente en las Fintech de servicios. Pese a su perfil innovador, el ecosistema no recibe un volumen significativo de ayudas públicas, aunque las Fintech de servicios acceden en mayor medida a estas, beneficiando principalmente a las pequeñas empresas frente a las microempresas.

Las Fintech españolas colaboran con una amplia variedad de actores, destacando su vinculación con el sector bancario, con el que colabora más de un tercio de las empresas, reflejo de crecientes sinergias. También muestran afinidad con proveedores del entorno Fintech, lo que refuerza su perfil tecnológico. La colaboración con universidades, centros tecnológicos y administraciones públicas es menor, aunque presente. Las Fintech de crédito, insurtech y medios de pago son las más propensas a colaborar con bancos y otras Fintech, mientras que las microempresas destacan por su mayor inclinación a trabajar con el sector público, manteniendo, no obstante, las preferencias generales del ecosistema.

Las Fintech españolas identifican las plataformas digitales, las apps y los medios de pago como las áreas con mayores oportunidades de negocio. Un tercio de las empresas apuesta por el ahorro y la inversión personal, mientras que las criptomonedas y los servicios a entidades financieras reciben menos atención. Se observa, además, que las empresas de mayor tamaño tienden a centrarse en medios de pago y servicios dirigidos a entidades financieras.

La percepción del ecosistema Fintech sobre las políticas regulatorias es relevante, especialmente ante su creciente impacto en los últimos años. Las micro y pequeñas empresas muestran mayor rechazo a la regulación, mientras que las medianas tienden a verla como un incentivo para que los bancos externalicen parte de su negocio. Aun así, existe consenso en que la regulación favorece la innovación intersectorial.

Los resultados financieros extraídos de SABI ofrecen una imagen representativa del ecosistema Fintech en España. Cerca del 60% de las empresas analizadas tienen menos de ocho años, lo que refleja la alta presencia de *startups*, empresas emergentes y firmas en proceso de reorientación de su negocio, elementos que caracterizan la naturaleza dinámica del sector. La elevada liquidez, con gran dispersión en sus ratios, responde a modelos de financiación específicos. El alto apalancamiento también se explica por la urgencia de inversión y financiación en etapas tempranas. En este contexto, el crecimiento y los ingresos prevalecen sobre la rentabilidad como prioridad. Por último, se observan diferencias claras frente a las Fintech de los principales centros financieros europeos, que tienden a depender más del mercado de valores y a evitar el endeudamiento inicial. Estas divergencias estarían relacionadas con la fragmentación del ecosistema español y el predominio de microempresas.

Finalmente, el Fintech español comparte rasgos con el perfil europeo en relación a los modelos de inclusión financiera, diferenciándose del modelo que surge en economías emergentes. En contextos altamente bancarizados como España, las Fintech no promueven prioritariamente la inclusión financiera. Más bien, integran a colectivos tradicionalmente excluidos como parte de la expansión de su modelo de negocio, sin que ello constituya un objetivo central, pese a su discurso institucional. En definitiva, la inclusión financiera no se deriva de una mayor competencia ni de una mayor accesibilidad —ni siquiera a bajo coste—, sino de la puesta en marcha de prácticas específicas y estructurales dirigidas a quienes están parcial o totalmente excluidos del sistema.