

V. COMPETENCIA *VERSUS* COLABORACIÓN CON OTROS ACTORES

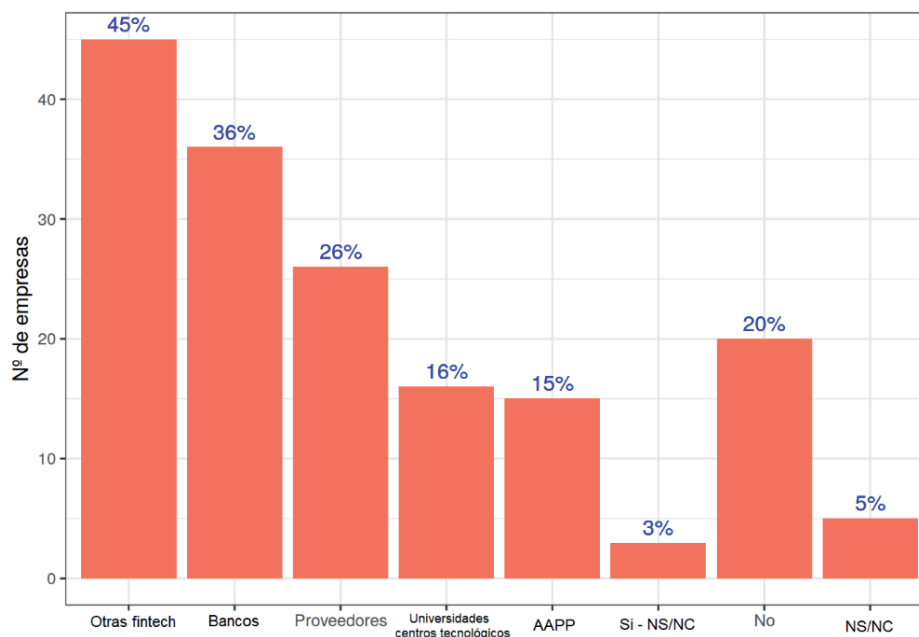
A partir de 2012, cuando el uso del término Fintech se generalizó con especial intensidad, ya se discutían y se planteaban algunos interrogantes sobre si el nuevo ecosistema suponía una ruptura competitiva con otros sectores de empresas tradicionalmente establecidas en el sistema financiero o, por el contrario, su difusión generaría nuevas sinergias y favorecería soluciones colaborativas entre los diversos sectores y modelos de negocio implicados. Calibrar el presente estado de la cuestión, cuando el ecosistema Fintech a nivel mundial es todavía joven, apenas una década de crecimiento sostenido, es uno de los objetivos de la EFE_2021. Nos interesa pulsar cuáles son las tendencias dominantes en el Fintech español, aspectos como la colaboración o la competencia con los sectores tradicionales, qué papel juegan instituciones tan consolidadas como los bancos minoristas en relación a este sector emergente y evaluar e identificar cuáles son los sectores en alza.

1. FINTECH Y COOPERACIÓN

Del total de la muestra considerada, un 75% de las empresas Fintech reconocen haber llegado a acuerdos de cooperación con otras empresas o instituciones, un 20% responde negativamente y un 5% no sabe/no contesta. Por consiguiente, el factor colaborativo en líneas generales predomina en el conjunto del Fintech español. Precisando, la encuesta indaga sobre el tipo de interlocutor en esos acuerdos de colaboración, los resultados pueden verse en el Gráfico 5.1.

Un 45% de las empresas expresa su preferencia por los acuerdos de colaboración con otras empresas Fintech. Por debajo de este porcentaje se manifiestan los acuerdos con empresas ajenas al universo Fintech: un 36% de las empresas incluye su preferencia a establecer acuerdos de colaboración con las entidades bancarias; el 26% incluye entre sus preferencias los acuerdos con proveedores, ya sean proveedores de equipos informáticos, software o similares; el 16% entre sus opciones explicitan su participación en acuerdos con universidades o centros tecnológicos; finalmente, el 15% participa en acuerdos con las administraciones públicas. Además, un 3% de los encuestados responde positivamente, pero no se define en relación al tipo de interlocutor.

Gráfico 5.1. Preferencias colaborativas por sectores en el Fintech



En base a estos resultados puede observarse un amplio espectro de empresas con las que colaboran las Fintech. Destaca especialmente la apertura hacia el sector bancario, algo más de un tercio de las empresas colaboran con los bancos, poniendo de relieve las sinergias que se han ido creando entre ambos sectores. En palabras de un responsable bancario, “la relación con las Fintech es ambivalente: en algunos casos competimos por el mismo espacio, pero también encontramos oportunidades de colaboración estratégica” (Banco 2).

En esta línea, uno de los entrevistados destaca que “el modelo de colaboración permite aprovechar soluciones desarrolladas por Fintech para ofrecer productos a los clientes con mayor rapidez” (Banca 1), lo que pone de relieve que la cooperación no solo es estratégica, sino también operativa. A mayores se afirma que “la relación entre banca y fintech no es tanto de competencia como de complementariedad: ellas aportan agilidad, nosotros confianza y estructura [...]. Los clientes confían en la solidez del banco, pero valoran la experiencia de usuario que ofrecen las Fintech; ahí está el punto de encuentro” (Banca 2). En la misma línea, Banca 3 considera que la colaboración con los nuevos actores como Fintech, permite combinar capacidades únicas de ambos actores y potenciar la innovación, superando la perspectiva de competencia directa. En esta línea se señala que “la forma adecuada de abordar esto es la colaboración con los nuevos actores que, al final, son los que aportan unas capacidades que nosotros no tenemos y nosotros aportamos unas capacidades que ellos no tienen” (Banca 3), subrayando así el carácter complementario de esta relación.

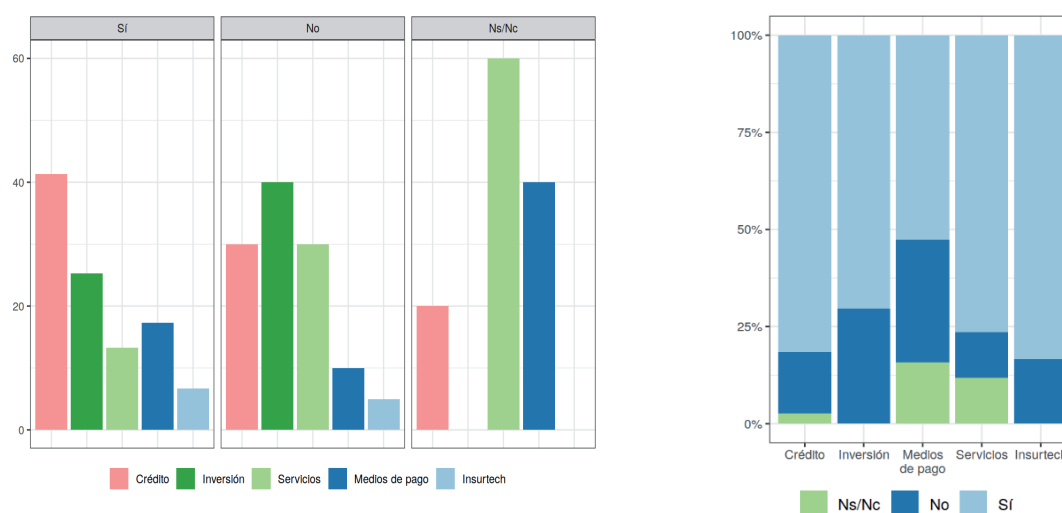
Desde la perspectiva de las Fintech, surge el concepto de *coopetición*, esto es, la combinación de cooperación y competencia, como explica Fintech 1: “nosotros vendemos

a bancos, con lo cual cooperamos con ellos. Hemos detectado que existe un nicho, lo que llaman cooperación, que es competición más cooperación. Los bancos tecnológicamente no son capaces de competir con los challengers que están surgiendo, y nuestra posición en este mercado ha sido la de cooperar con ellos para ayudarles a competir”.

En el área de los proveedores se observa una mayor afinidad con el propio entorno Fintech, mientras que el resto de preferencias resalta el carácter puntero de estas empresas en términos tecnológicos, así como de sus productos y servicios.

Segmentando el análisis bajo el punto de vista de la actividad de las empresas Fintech, el nivel de colaboración varía según su tipo de negocio. El Gráfico 5.2 nos ofrece un panorama bastante definido. El primer gráfico pondera según el peso que cada tipo de negocio tiene en el conjunto, mientras que el segundo gráfico valora independientemente cada tipo de actividad.

Gráfico 5.2. Preferencias a colaborar con terceros según la actividad de las empresas Fintech (en valores absolutos y en porcentaje)

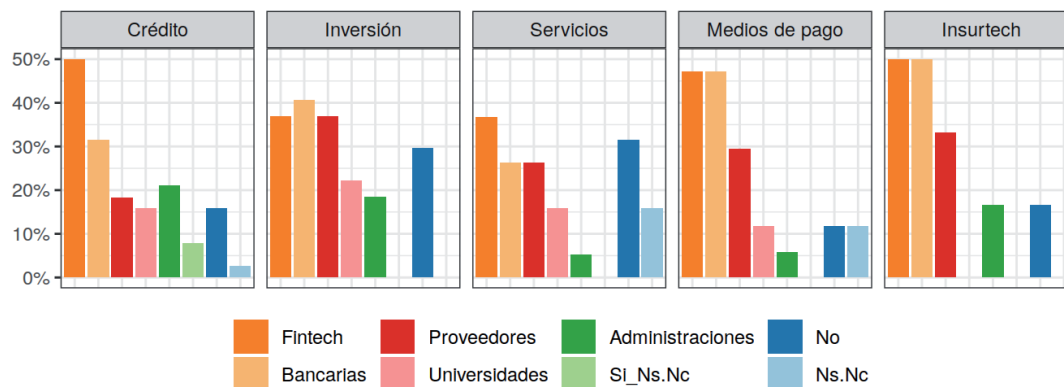


La mayor propensión a la colaboración se da entre las empresas de insurtech y crédito: el 83,3% y el 81,6% de las mismas practica las políticas colaborativas. Les siguen las empresas de medios de pago, 76,5% (teniendo en cuenta que un 11,8% no se pronuncia), y las de inversión, el 70,4%. Las empresas de servicios presentan una menor propensión a colaborar con terceros si las comparamos con el resto, el 52,6% (no obstante, hay que considerar que también plantean un 15,8% de empresas que no se definen). Las propias entidades financieras ofrecen las razones de esta colaboración: “algunas áreas, como insurtech y crédito, presentan una mayor propensión a la colaboración debido a la complementariedad de capacidades y la rápida implementación de soluciones innovadoras (...) buscamos startups, Fintech y surtech que encajen con nuestras áreas de negocio, para testar de forma ágil soluciones que de otra manera nos llevaría mucho más tiempo probar” (Banca 1).

Por consiguiente, en líneas generales los resultados sugieren una mayor definición en las políticas colaborativas en el insurtech y el crédito (con la salvedad ya advertida de los pocos componentes de la muestra insurtech), no obstante, esos mismos resultados apoyan la hipótesis de una fuerte propensión a la colaboración, independientemente de la actividad desarrollada por las Fintech.

A continuación, vamos a analizar qué preferencias se establecen por cada subsector específico del Fintech respecto a sus socios colaboradores (Gráfico 5.3). Destacan las empresas de medios de pago e insurtech que manifiestan una elevada propensión a colaborar tanto con otras Fintech, como con las entidades bancarias (47,1% y 50%). Las empresas de crédito se manifiestan en proporción semejante respecto a su colaboración con otras Fintech y en menor proporción con la banca (31,6%). Por su parte inversión y servicios reparten sus intereses entre el Fintech, la banca y los proveedores en proporciones que se mueven entre el 16,7% y el 23,3% de las empresas de cada subsector. El resto de socios colaboradores, universidades-centros tecnológicos y administraciones públicas, son reclamados por un porcentaje inferior de empresas. En el caso de las universidades y centros tecnológicos, las preferencias por parte los diferentes subsectores del Fintech se establece entre el 12% y el 22,2% de las empresas de cada tipo. Las administraciones se mueven en torno a porcentajes parecidos, el 21% y el 18,5% en crédito e inversión respectivamente, sin embargo, tienen una incidencia menor en servicios y medios de pago (en torno al 5%).

Gráfico 5.3. Preferencias colaborativas según la actividad de las empresas Fintech

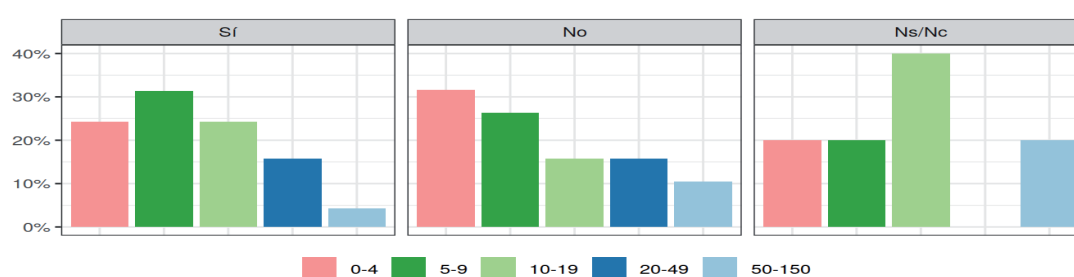


Si centramos nuestra atención en aquellas empresas que declaran que no han establecido acuerdos de cooperación con otras empresas, cabe observar que las empresas de servicios e inversión son las que representan un mayor porcentaje por encima de la media del conjunto del Fintech, en proporciones del 31,6% y el 29,6% respectivamente, el resto están por debajo del 15%.

Pueden observarse también algunos rasgos específicos en cuanto a la propensión a asociarse y el tipo de colaborador que establecen las empresas Fintech según su tamaño. El Gráfico 5.4 refleja que la mayor propensión a asociarse se da entre las empresas

entre 5 y 9 trabajadores (el 31,4% de las empresas que contestan afirmativamente se encuentran en el mencionado rango de tamaño) y la menor entre las empresas entre 50 y 150 trabajadores (4,3%). En descargo de este último dato, cabe señalar que la muestra solo presenta seis empresas de este tamaño, de las cuales tres contestan positivamente, dos negativamente y una no se pronunció. Por el contrario, entre las empresas que se pronunciaron negativamente, el mayor porcentaje correspondió a las microempresas (menos de 10 trabajadores), el 58% de las que se pronunciaron negativamente. Un detalle a señalar es que entre las empresas que no se manifestaron, fueron las del rango entre 10 y 19 trabajadores las que representaban un mayor porcentaje, el 40%.

Gráfico 5.4. Colaboración con terceros según el tamaño de las empresas



Específicamente, el tipo de colaborador que establecen las empresas Fintech según su tamaño permite establecer algunas pautas. Un porcentaje muy elevado de microempresas, 69,3%, plantea su preferencia por las administraciones públicas, en este mismo grupo un 61,6% de las empresas consideran interlocutores preferentes a los proveedores de equipos, software y similares, y un 57,2% opta por otras Fintech. También un 50% de las microempresas asocian sus intereses con los bancos. El interés por la colaboración con universidades y centros tecnológicos se percibe con mayor nitidez en las empresas pequeñas, que representan un 56% de las empresas que se pronuncian en ese sentido, mientras que las empresas de más de 50 trabajadores representan el 12,5%, asimismo estas últimas no establecen acuerdos con las administraciones públicas (Cuadro 5.1).

Cuadro 5.1. Interlocutores preferentes según el tamaño de las empresas

Tamaño empresas	Otras Fintech	Bancos	Proveedores de equipos, software y similares	Universidades y centros tecnológicos	AAPP	No
0-4	26,2	17,6	30,8	0,0	23,1	31,6
5-9	31,0	32,4	30,8	31,2	46,2	26,3
10-19	21,4	26,5	19,2	31,2	15,4	15,8
20-49	19,0	20,6	15,4	25,0	15,4	15,8
50-150	2,4	2,9	3,8	12,5	0,0	10,5
Total	100	100	100	100	100	100

2. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Hemos establecido el perfil colaborativo del Fintech español y algunos de los rasgos dominantes del ecosistema, tales como el predominio de las microempresas y la pequeña empresa, su imbricación en prácticas innovadoras, afinidad con otras Fintech y con los bancos, preferencia por el mercado nacional, aunque con proyección internacional, y una clientela de amplio espectro en el sector empresarial y entre los particulares. Por tanto, en este marco es relevante considerar qué visión y perspectivas tienen las empresas Fintech de su modelo de negocio, específicamente donde considera el sector que se dan en este momento las mayores oportunidades de negocio. En la encuesta se proponen varias respuestas:

- Servicios en oficinas.
- Plataformas digitales y Apps.
- Medios de pago.
- Crédito.
- Ahorro e inversión personal.
- Criptodivisas.
- Servicios a entidades financieras.
- Banca de empresas.
- Insurtech.
- Blockchain.
- Ns/Nc.

Las empresas encuestadas se decantan por un solo modelo de negocio en un 25% de los casos, por dos modelos de negocio en el 32% y por tres en el 41% de las empresas. Solamente un 2% se pronuncia por más de cuatro modelos.

Los resultados sintetizados en el Gráfico 5.5 nos ofrecen una clara perspectiva de las expectativas del ecosistema. Las dos opciones preferentes son las plataformas digitales y Apps, que un 59% de las empresas consideran como la mayor oportunidad de negocio en estos momentos, y los servicios de medios de pago (considerado por el 41% de las empresas). Prácticamente un tercio de las empresas encuestadas consideran una buena oportunidad de negocio el ahorro y la inversión personal, una cuarta parte se pronuncia por las criptodivisas y un 21% por los servicios a entidades financieras. El resto de modelos de negocio lo plantean un porcentaje menor de empresas: crédito (13%), banca de empresas e insurtech (8% respectivamente), servicios en oficinas (7%) y, finalmente, blockchain el 1% de las empresas encuestadas.

Estas expectativas se mantienen si consideramos la taxonomía de las empresas encuestadas (véase Gráfico 5.6). En efecto, las expectativas respecto a las plataformas se mantienen entre el 55% y el 60% de las empresas según su taxonomía (a excepción del insurtech). Respecto a los medios de pago sucede otro tanto, aunque en este caso las empresas que mantiene esas expectativas representan entre el 31% y el 37%, según el tipo de actividad desarrollada. En el caso de las empresas de medios de pago hay una desviación respecto a esta tendencia, pues un 70,6% de las mismas se pronuncian por

dicho modelo de negocio como el más exitoso para el Fintech. Este comportamiento solo se da en este caso, ya que, por ejemplo, las empresas de crédito consideran que la mayor oportunidad de negocios no vendrá propiamente de la actividad de crédito, ya que solo un 26,3% así lo considera (frente a la apuesta del 60,5% por las plataformas y el 34,2% por los medios de pago o el ahorro).

Gráfico 5.5. Las oportunidades de negocio del Fintech

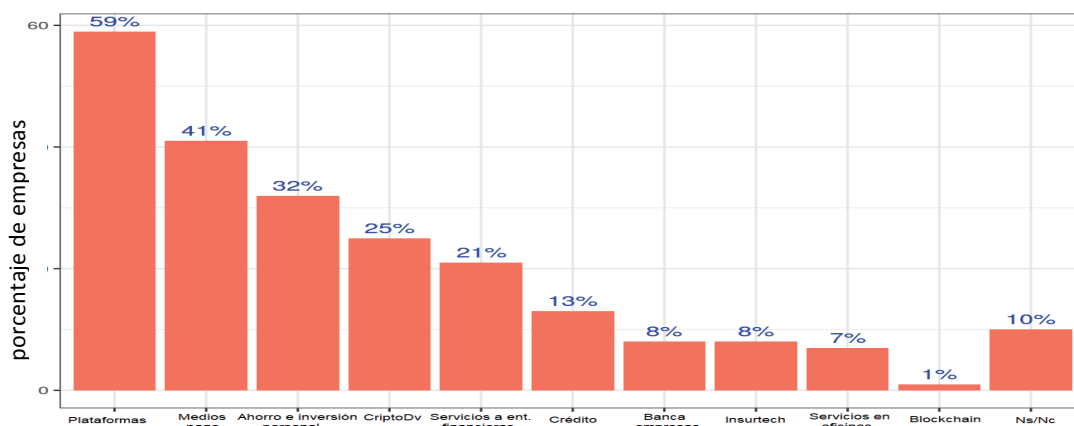
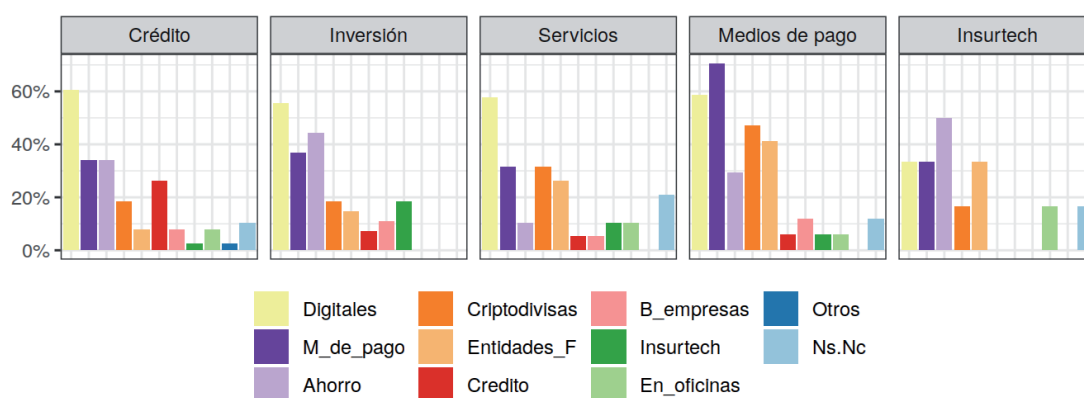


Gráfico 5.6. Las oportunidades de negocio del Fintech según el tipo de actividad de las empresas



Sintetizando, podemos plantear algunos matices diferenciados, según sea la taxonomía de las empresas, que ayudan a comprender las expectativas del Fintech español. El porcentaje más elevado de empresas que apuestan por las plataformas digitales, identificándolas como la mayor oportunidad de negocio en estos momentos, son las empresas de crédito y medios de pago, sin duda las empresas de medios de pago lideran la apuesta. A continuación, destacan, apoyado por porcentajes entre el 40% y el 50% de las empresas, la apuesta por el negocio de ahorro (empresas de inversión e insurtech), y las

criptodivisas; y los servicios a entidades financieras por parte de las empresas de medios de pago. El resto de las opciones queda mucho más diluido apoyadas por menos de la tercera parte de las empresas.

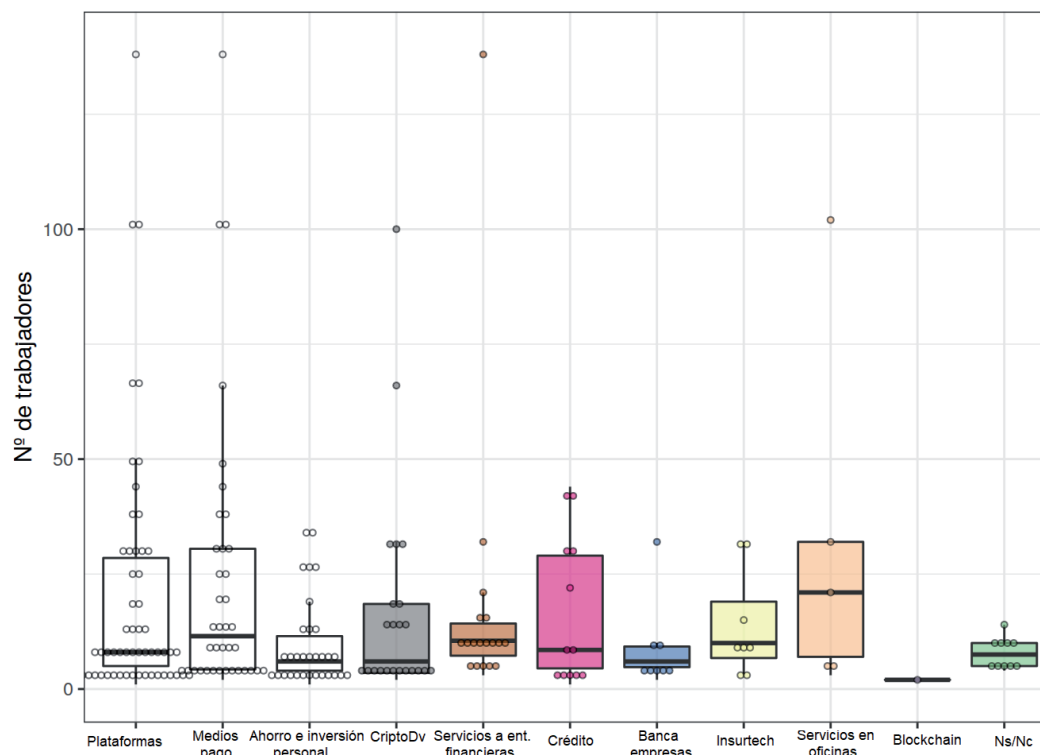
Atendiendo al tamaño de las empresas, los parámetros reflejados en el Cuadro 5.2 ponen de relieve que los tamaños más elevados se dan en el grupo de empresas que se pronuncian por los medios de pago (23,9 trabajadores de media), seguidas por servicios a entidades financieras y el crédito (18,4 y 18,6 trabajadores respectivamente). Las medianas ponderan el hecho de la enorme presencia de microempresas en los diferentes grupos, lo cual da lugar a valores bastante alejados de los valores medios. Otro aspecto a resaltar se refiere a los valores máximos según los grupos por los que optan las empresas. En efecto, las empresas de más de 100 trabajadores, solo aparecen en plataformas y apps, medios de pago, criptodivisas, servicios a entidades financieras y servicios en oficinas. Sin embargo, el resto son opciones mencionadas solo por empresas de menos de 44 trabajadores.

Cuadro 5.2. Parámetros básicos de las oportunidades de negocio según tamaño empresas

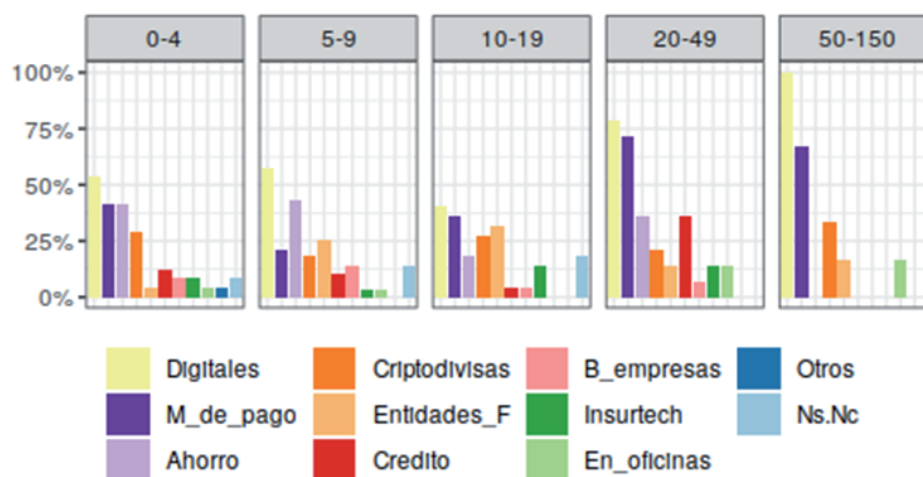
Tipo	Mediana	Media	Moda	Mín.	Máx.
Plataformas digitales y Apps	8	21	6,1	1	138
Medios de pago	11,5	23,9	7,2	2	138
Ahorro e inversión personal	6	10,1	4,9	1	36
Criptodivisas	6	17,4	5,2	2	100
Servicios a entidades financieras	10,5	18,4	8,7	3	138
Credito	8,5	16,6	5,3	1	44
Banca de empresas	6	9,2	5,4	2	32
Insurtech	10	14	8,2	3	32
Servicios en oficinas	21	33	12,6	3	102
Blockchain	2	2	2	2	2
Ns/Nc	7,5	7,8	5	4	14

El mapa de expectativas que nos ofrece el Gráfico 5.7 (según el tamaño de las empresas), refleja las tendencias sectoriales ya conocidas. No obstante, surgen aspectos específicos que cabe reseñar. Quizá el aspecto morfológico más destacado es el marcado dimorfismo en alguna de las opciones, en las cuales no están presentes las empresas de mayor dimensión. Es el caso de ahorro e inversión personal, crédito, banca de empresas, e insurtech, frente a las que ya hemos señalado (plataformas, medios de pago, criptodivisas y servicios a entidades financieras), en las cuales están presentes las grandes empresas.

Gráfico 5.7. Las oportunidades de negocio del Fintech según tamaño de las empresas



Porcentaje de empresas según su tamaño que se pronuncian por cada oportunidad de negocio



En relación a las microempresas, destacan las opciones por las plataformas digitales, medios de pago y ahorro e inversión personal, opciones mayoritarias en las empresas de este tamaño (entre el 43 % y el 57 % de las opciones de las empresas incluidas en dicho

rango). Si nos referimos a empresas pequeñas (entre 10 y 50 trabajadores), la distribución está menos concentrada y las opciones están más repartidas, no obstante, hay diferencias entre las empresas situadas en el rango 10-19 trabajadores y las que se ubican en el rango 20-49. En el primer rango, las opciones están relativamente distribuidas, destacando las plataformas digitales y apps, mencionadas por el 41% de las empresas de este rango y por el 78,6% del rango siguiente, las cuales también mencionan en un 71,4% a la actividad de medios de pago como la mayor oportunidad de negocio. El resto de actividades son citadas en porcentajes por debajo del 36% de las que hemos denominado empresas pequeñas.

En definitiva, el negocio de las plataformas y apps, junto al de medios de pago, lidera claramente las expectativas de negocio de las empresas Fintech. Curiosamente todas las empresas, independientemente de su tamaño o actividad, participan de esa opinión. No obstante, las empresas de más de 100 trabajadores son las que están más sesgadas a estas dos actividades.

3. REGULACIÓN: VIEJOS Y NUEVOS SECTORES

En el capítulo II hemos desarrollado una síntesis del estado de la cuestión en términos regulatorios, hemos calificado la regulación del Fintech como “marco en construcción” pues, sin duda, es un tema todavía sujeto a debate y a perspectivas encontradas. Básicamente, se plantea una posición dual que sitúa al ecosistema Fintech frente a lo que se podrían calificar sectores financieros tradicionales, especialmente el sector bancario.

Históricamente, el sector bancario y el sector financiero en general han estado sometidos a regulaciones más o menos acentuadas por parte de las autoridades financieras y monetarias españolas (reordenación bancaria de 1962 y, más tarde, reconversión bancaria y liberalización del negocio de las cajas de ahorro en la primera mitad de la década de 1980, por citar las más señaladas). Pesaba enormemente sobre bancos y cajas de ahorro su papel estratégico, clave en numerosas políticas gubernamentales. No obstante, esta tendencia histórica se ha visto acentuada tras la crisis financiera del 2008 y, en España, especialmente tras los procesos de reconversión-desaparición de las cajas y las políticas de saneamiento financiero impuestas por la Unión Europea.

Un marco tan complejo como el que acabamos de sintetizar se ha visto acelerado por los fenómenos que estamos tratando en este informe: expansión del ecosistema Fintech, nuevos instrumentos financieros y nuevas tecnologías. Todos estos cambios están incidiendo en los entornos en los cuales se mueven los agentes económicos implicados, de manera que el regulador se está viendo obligado a intervenir a marchas forzadas. Tal como enfatizó uno de los entrevistados, “el marco regulatorio no solo marca los límites de la innovación, sino que define cómo se articulan las relaciones entre bancos consolidados y nuevos actores” (Banca 2). En este contexto, se producen tensiones en los procesos de desarrollo normativo, al confrontarse un sector bancario tradicional,

históricamente sometido a una fuerte presión regulatoria, con nuevos sectores poco regulados que operan en la frontera tecnológica e institucional.

Como reflejan las entrevistas realizadas, los bancos tradicionales perciben el contexto regulatorio como desigual frente a los nuevos actores. En palabras de Banca 3: “los bancos estamos ultra regulados... en un entorno cada vez con márgenes más estrechos tienes una carga que otros no tienen que llevar”. En cambio, para las startups Fintech, esta regulación rígida abre oportunidades de colaboración con la banca: “Todas estas startups que están ofreciendo servicios financieros de momento necesitan un banco detrás... el tema de la regulación de algún modo nos favorece en ese sentido, porque hay cosas que debido a la regulación no pueden hacer las startups” (Banca 1). Por ello mismo uno de los representantes de banca afirma que: “El gran reto es la regulación: a nosotros se nos exige un nivel de control y supervisión que no siempre es comparable con el que tienen las Fintech” (Banca 2).

A modo de ejemplo, sin entrar en detalles, el caso de los sistemas de pagos es realmente flagrante. La tecnología blockchain está permitiendo el desarrollo de nuevas monedas digitales en circulación, de momento con más negocio como activos financieros especulativos que como medios de pago, pero que en cualquier caso están planteando la dualidad moneda privada frente a *fiat money*. En consecuencia, las autoridades monetarias están implementando nuevas monedas de curso legal de carácter digital, que está dando lugar a nuevos marcos regulatorios. Un buen ejemplo de la volatilidad de la situación presente.

La EFE_2021 ha planteado esta problemática a los interlocutores de la misma, las empresas del Fintech en España. En consecuencia, estamos en condiciones de evaluar las posiciones y expectativas del sector ante los nuevos tiempos regulatorios que se avecinan, lo cual confiere elementos novedosos a nuestro análisis. Se indaga sobre dos aspectos sustanciales de la regulación desde el punto de vista de las empresas: ¿Cuáles son las regulaciones vigentes que considera que afectan en mayor medida a su empresa? y ¿qué opinión le merecen las diferentes políticas regulatorias que se están aplicando?

Respecto a la primera pregunta, las opciones que la encuesta somete a la consideración de los encuestados son las siguientes:

- Sandbox: Ley para la transformación digital del sistema financiero.
- Regulación europea sobre el sector financiero (criptodivisas, seguridad en redes y operativa digital).
- Regulación PSD2 sobre los servicios digitales europeos (*open banking*).
- Regulación sobre prevención y lucha contra el fraude fiscal y el blanqueo de capitales.
- Ley de fomento de la financiación empresarial (entidades financieras de crédito, plataformas de financiación participativa).
- Ns/Nc.

Teniendo en cuenta que caben las respuestas múltiples, es necesario señalar que un 20% de las empresas dan una respuesta única y el 66% expresan una respuesta doble.

Las empresas que se manifiestan por 3 o 4 opciones no suman más del 2% de las empresas. Tampoco hay que ignorar que un 12% de las empresas “no sabe/no contesta” en relación a este ítem de la encuesta, lo que representa un 7% del total de respuestas obtenidas.

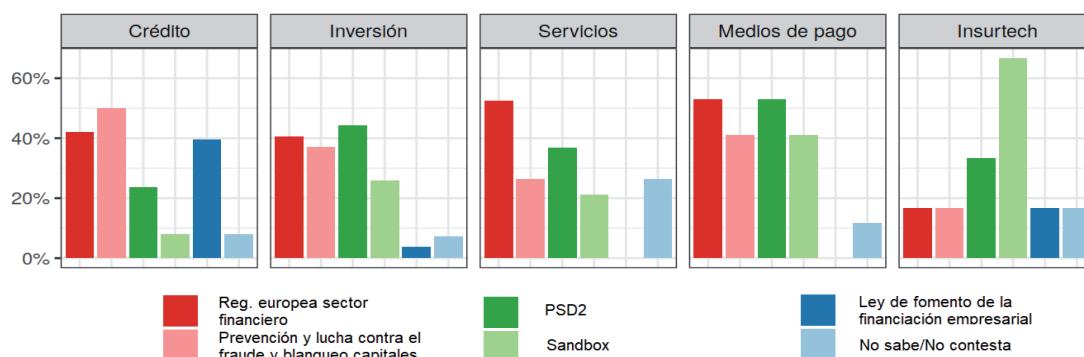
Cuadro 5.3. **Las empresas del Fintech y la regulación financiera**

Tipo de regulación	% de empresas que consideran que esta regulación afecta a su negocio	% con respecto al total de respuestas expresadas
Regulación europea sobre el sector financiero (criptodivisas, seguridad en redes y operativa digital)	44,0	25,7
Regulación sobre prevención y lucha contra el fraude fiscal y el blanqueo de capitales	38,0	22,2
Regulación PSD2 sobre los servicios digitales europeos (<i>open banking</i>)	36,0	21,1
Sandbox: Ley para la transformación digital del sistema financiero	24,0	14,0
Ley de fomento de la financiación empresarial (entidades financieras de crédito, plataformas de financiación participativa...)	17,0	9,9
Ns/Nc	12,0	7,0
Total	100	100

Los resultados del Cuadro 5.3 permiten una primera aproximación a las expectativas de las empresas respecto a las regulaciones vigentes o en marcha. Dichos resultados sugieren el mayor interés de las empresas Fintech por la regulación europea, ya sea en relación a las criptodivisas, la seguridad en redes o la operativa digital (44% de las empresas, con un peso del 25,7% de las respuestas emitidas). El 38% de las empresas se manifiestan afectadas por la regulación sobre prevención y lucha contra el fraude fiscal y blanqueo de capitales. Un porcentaje muy parecido al de las empresas que se interesan por la regulación PSD2 (36%). En menor medida se pronuncian en relación al Sandbox y la ley para la transformación digital del sistema financiero (24 y 17% de las empresas respectivamente). Como complemento de estos resultados, cabe precisar que el dueto regulatorio más citado es el que engloba la regulación europea y la PSD2 (*open banking*), citada por el 14% de las empresas. También destaca la pareja formada por la regulación europea y la regulación sobre prevención y lucha contra el fraude (12% de las empresas). Finalmente, un 11% de las empresas señalan la combinación del PSD2 y la regulación antifraude. El resto tiene mucho menor peso estadístico.

En líneas generales se confirma la importancia que estas empresas conceden a la legislación europea en materia financiera, especialmente en relación a las nuevas tecnologías. Estas preocupaciones sugieren una industria que se sitúa en un marco supranacional, sometida a los avatares de la globalización.

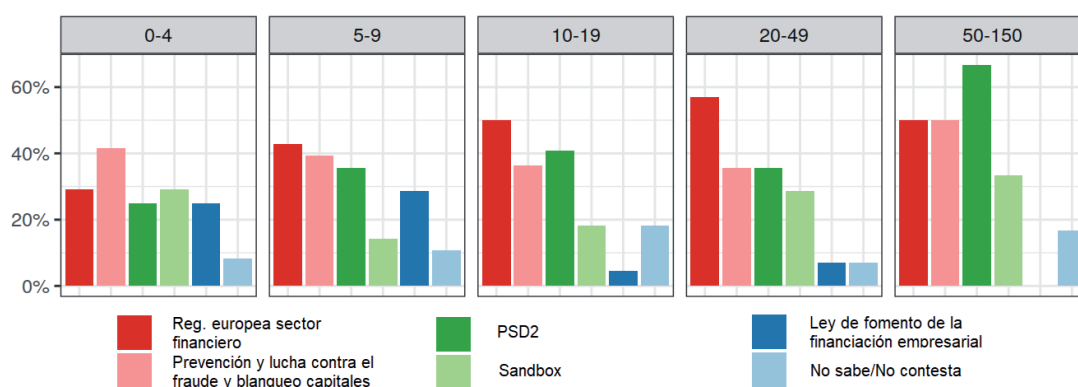
Gráfico 5.8. La regulación según la actividad de las empresas



Es posible observar algunas sensibilidades diferentes respecto al interés de las empresas por determinadas regulaciones según el tipo de actividad desarrollada por las mismas. El Gráfico 5.8 sintetiza los resultados. Las empresas de inversión, servicios y medios de pago se manifiestan preferentemente interesadas por la regulación europea del sector financiero, la prevención y la lucha contra el fraude y el blanqueo de capitales, y la regulación PSD2. Esta última interesa especialmente a las empresas de medios de pago y a las de inversión. La ley de fomento de la financiación empresarial, ya sean entidades financieras de crédito, plataformas de financiación participativa u otro tipo de entidades, interesa específicamente a las entidades de crédito en mayor medida que al resto. En palabras de una de las entidades bancarias entrevistadas, “la PSD2 ha marcado un antes y un después en nuestra relación con los proveedores de servicios Fintech; es crucial entenderla para colaborar sin riesgos” (Banca 1).

Dado el predominio de las micro y pequeñas empresas en el Fintech español es relevante evaluar su posición frente al fenómeno regulatorio. En este sentido el Gráfico 5.9 muestra algunos resultados sintomáticos.

Gráfico 5.9. Regulación y tamaño de las empresas



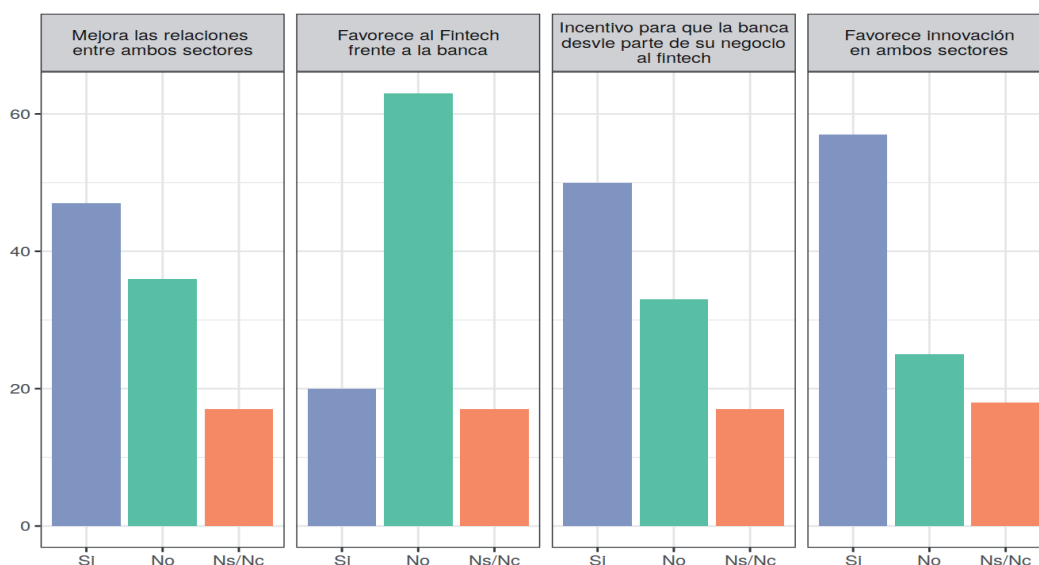
Las microempresas parecen estar interesadas en mayor medida por la regulación sobre la prevención y lucha contra el fraude y la regulación europea del sector financiero, aunque también manifiestan su inquietud por la regulación PSD2. Las empresas pequeñas incorporan, además de las regulaciones ya mencionadas, un mayor énfasis en la regulación PSD2 sobre los servicios digitales europeos (*open banking*). Finalmente, las empresas medianas de más de 50 trabajadores son las que manifiestan más interés en la regulación PSD2, seguida por la regulación europea sobre el sector financiero y la prevención y lucha contra el fraude. En líneas generales, la ley para la transformación del sistema financiero (Sandbox) está presente entre las inquietudes de todas las empresas, independientemente de su tamaño, las proporciones más pequeñas, por debajo del 20% se dan en el rango de empresas entre 5 y 19 trabajadores. Como señaló uno de los entrevistados: “el Sandbox es una oportunidad para probar nuevos servicios sin comprometer la seguridad de nuestros clientes” (Banca 3).

Como hemos advertido, un segundo aspecto que evalúa la EFE_2021 es qué opinión les merece a las empresas las políticas regulatorias que se están aplicando. El entrevistado puede estar de acuerdo, en desacuerdo o “no sabe/no contesta” respecto a las siguientes preguntas:

- Mejora las relaciones entre la banca tradicional y las nuevas empresas Fintech.
- Favorece más al sector Fintech en detrimento de la banca.
- Supone un incentivo para que la banca tradicional desvíe parte de su negocio al sector Fintech.
- Favorece la innovación de ambos sectores.

Los resultados más significativos son los siguientes. En primer lugar, como pone de relieve el Gráfico 5.10, el porcentaje de empresas que responden no sabe/no contesta a

Gráfico 5.10. **Regulación y competencia Fintech-banca bajo el punto de vista del Fintech (en porcentaje de empresas)**

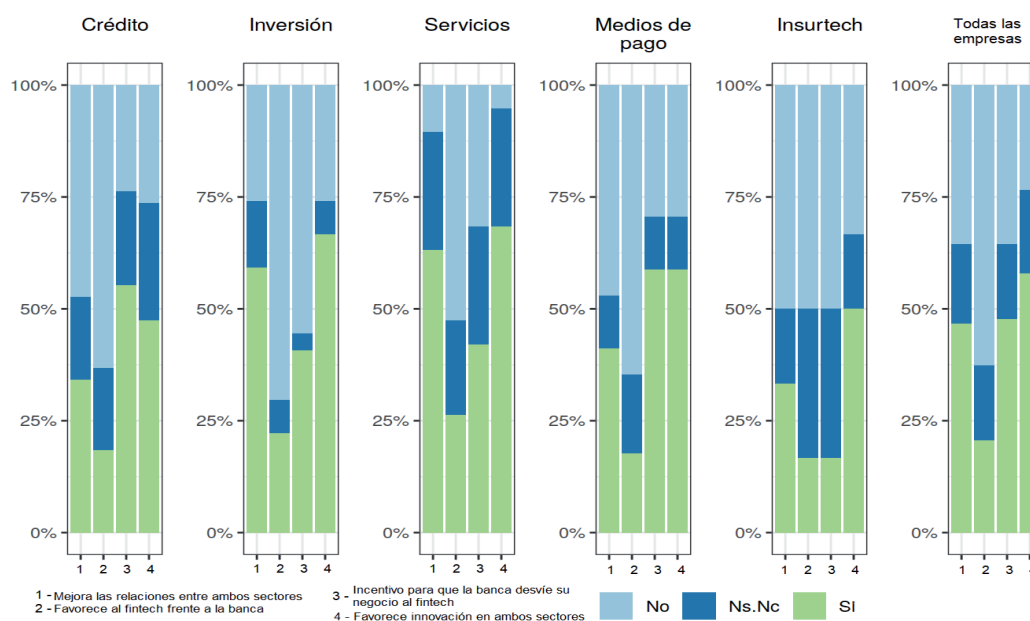


algunas de las cuestiones planteadas oscila entre el 17 y el 18% de las empresas, un porcentaje no desdeñable. En segundo lugar, el punto en torno al cual hay mayor unanimidad en las empresas del Fintech se refiere a considerar que la regulación no favorece al Fintech frente a la banca (es la opinión del 63% de las empresas). Por tanto, estos resultados sugieren que desde el propio ecosistema no hay una percepción de posibles ventajas regulatorias, o como mínimo no se reconocen. Este último matiz se puede discutir en el contexto de las preferencias que manifiestan un significativo 50% de las empresas, las cuales consideran que la regulación es un incentivo para que la banca desvíe parte de su negocio al Fintech. Respuestas que sugieren cierta ambivalencia dentro del sector en cuanto a sus posiciones frente al fenómeno regulatorio. Un tercer aspecto, en torno al cual hay relativa unanimidad, se refiere a la percepción que tienen el 57% de las empresas sobre una regulación que favorece la innovación en ambos sectores, Fintech y banca.

En síntesis, no carece de importancia el porcentaje de empresas Fintech que parecen no interesarse por las cuestiones regulatorias. No obstante, es significativa la opinión mayoritaria del Fintech respecto a que la regulación no les favorece frente a los bancos, aunque la mitad de las empresas encuestadas consideran que la regulación incentiva la entrada de la banca en el negocio Fintech, lo cual nos sitúa en un entorno mucho más permeable de lo que se podría considerar *a priori*.

Si nos centramos en el tipo de actividad de las empresas (Gráfico 5.11), las de servicios son las únicas que consideran, en menor medida, que el resto de empresas, que la regulación no favorece al Fintech frente a la banca. Asimismo, junto a las empresas de inversión, se pronuncian con menor énfasis que el resto sobre la regulación como incentivo para que la banca desvíe su negocio al Fintech.

Gráfico 5.11. Regulación y competencia Fintech-banca según la actividad de las empresas



Finalmente, consideran que la regulación favorece la innovación tanto en el Fintech como en la banca en porcentajes por encima de la media. Esta idea está presente también en las entrevistas a la banca: “Más que una amenaza, vemos a las Fintech como un estímulo para innovar dentro de nuestras propias organizaciones” (Banca 3). Por su parte las empresas de crédito son las únicas que infravaloran que la regulación mejora las relaciones intersectoriales.

Si consideramos el tamaño de las empresas podemos observar que el rechazo mayoritario, que hemos detectado en relación a la consideración de la regulación como un factor que favorece al Fintech, se manifiesta sobre todo en las micro y pequeñas empresas y, en menor medida, en las medianas (Gráfico 5.12). También se observa un comportamiento diferenciado por parte de las empresas medianas (50-150 trabajadores), respecto a su consideración de la regulación como un factor que favorece la innovación intersectorial. En efecto, el 100% de las mismas se expresan positivamente en ese sentido, frente a un porcentaje medio del conjunto del sector por debajo del 60%. Por último, las empresas entre 20 y 49 trabajadores se manifiestan más proclives que el resto a considerar que la regulación es un incentivo para que la banca desvíe parte de su negocio al Fintech.

Gráfico 5.12. Regulación y competencia Fintech-banca según el tamaño de las empresas

