

KEVIN COWAN, COMISIONADO DE LA COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO:

**“Es un poco prematuro ir anticipando reacciones en cuanto a cómo la CMF irá balanceando sus objetivos”**



El personero se refiere a las principales preocupaciones surgidas en la primera ronda de mesas de trabajo para preparar las normas requeridas por la Ley Fintech, enfatizando que es un proceso en desarrollo.

ANA MARÍA PEREIRA B.

Entre fines de mayo y mediados de julio, múltiples actores del sector financiero participaron en la primera ronda de mesas consultivas convocadas por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), con el objetivo de intercambiar visiones entre el regulador y terceros interesados en las temáticas vinculadas a la Ley Fintech. Esta, que entró en rigor en febrero pasado, cobrará plena vigencia a partir de julio de 2024, cuando deben estar promulgadas las regulaciones en torno a 70 aspectos que le darán forma integral.

Kevin Cowan, comisionado de la CMF, cuenta que en esta ronda, “tuvimos expresiones de interés de aproximadamente 1.400 personas, y al final configuramos 30 mesas de trabajo que sesionaron durante un mes”. Los temas abordados fueron gobernanza y gestión de riesgos; garantías y requerimientos de capi-

tal; entrega de información y conflictos de interés; además de otros aspectos como financiamiento colectivo, plataformas de criptoactivos y asesores financieros o crediticios.

En todo este trabajo fueron surgiendo algunas inquietudes de parte de la industria, que Cowan adelantó a “El Mercurio”.

Una de las primeras interrogantes es cómo la CMF va a determinar si el servicio se está ofreciendo en Chile. “Por su naturaleza, las fintech no solo cruzan fronteras, sino que hay plataformas en las cuales uno puede acceder a productos online y que están constituidas en un tercer país”, explica. Pero si un proveedor de servicios financieros los ofrece en territorio nacional, tiene que inscribirse en la CMF y cumplir con los requisitos. “Cómo normar el concepto de qué es ofrecer activamente este servicio en Chile es un punto que hay que definir. En el mundo físico es muy obvio, en el mundo virtual requiere cierta precisión”, detalla.

### Principio de proporcionalidad

El segundo punto es cómo bajar a normativa uno de los principios clave de la ley: la proporcionalidad. Algunos sectores fintech han manifestado que la CMF iría por una mirada de “ley pareja”, que podría inhibir el desarrollo de nuevos actores. En este aspecto, Cowan recuerda que por ley, la CMF tiene tres objetivos: la supervisión prudencial (que las entidades sean resilientes y estables); la conducta del mercado de valores y protección al cliente; y tercero, el desarrollo del mercado.

Bajo este paraguas, afirma que “la proporcionalidad permite balancear dos grandes objetivos de la ley: proteger a los usuarios de los servicios financieros, entregando información, estableciendo continuidad operacional, protegiendo datos. Y, por otro lado, potenciar y facilitar la innovación en el sector”, dice.

El comisionado explica que los requisitos regulatorios deben ir en función de la actividad y el riesgo que ella implica. “A igual riesgo, hay igual actividad e igual regulación”, acota. Pero, además, la carga regulatoria debe guardar relación con el tamaño de la entidad, número de clientes, monto de activos, etc. “Eso tiene que bajarse con mucha precisión al marco nor-

mativo y de supervisión y ha sido un punto recurrente en las mesas”, señala.

“Lo que hemos hecho es generar estos lineamientos muy generales que se discutieron, y estamos en un proceso de recabar información. Malamente podemos establecer que la CMF está haciendo algo, porque en realidad, todavía no lo hemos sacado”, agrega. Recuerda que existe el objetivo de desarrollo del mercado, y “todavía no hemos puesto las normas en consulta. Es un poco prematuro ir anticipando reacciones en cuanto a cómo la CMF irá balanceando sus objetivos. La idea es hacerlo de la manera más razonable posible”.

### Finanzas abiertas

En agosto comenzarán las mesas en torno a un segundo gran bloque: finanzas abiertas que, a juicio del personero, se deben abordar desde al menos tres ámbitos. Primero, la ciberseguridad y resguardo de los datos que se compartirán entre diversas instituciones, previo consentimiento del cliente. Segundo, precisamente, cómo establecer de manera eficaz, pero clara para el cliente, el consentimiento. Y en tercer lugar, determinar, en las distintas etapas que marca la ley, cuál es la información que van a estar obli-

gados a entregar los proveedores de servicios a través de una API: “Tiene que ser información útil para la persona y para la fintech”, explica.

En paralelo, la CMF sigue “armándose” para lo que viene. Cowan afirmó que han continuado reclutando talentos “lo más rápido que podamos”. “Siempre estamos con el desafío de la brecha de las remuneraciones”, admite, pero añade que los beneficia el hecho de que es un trabajo muy desafiante en lo intelectual, y han podido atraer “gente a la que le interesa e importa trabajar en la CMF”.

En cuanto al presupuesto aprobado para esta etapa, de US\$ 200.000, afirma que “fuimos muy claros en el Congreso con decir que los recursos son suficientes para comenzar el proceso y, obviamente, parte del aprendizaje que tendremos en el desarrollo de la regulación y de la supervisión será poder cuantificar las necesidades adicionales de recursos”.

Finalmente, respecto a la contratación de la persona que encabezará el nuevo Centro de Innovación Financiera —que será el hub de conocimiento fintech dentro de la CMF—, afirmó que “la idea es en las próximas semanas cerrar el proceso con la directora o el director del centro y que después esta persona pueda armar su equipo”.

La idea es, en las próximas semanas, cerrar el proceso con la directora o el director del Centro de Innovación Financiera y que después esta persona pueda armar su equipo.

La proporcionalidad permite balancear dos grandes objetivos de la ley: proteger a los usuarios de los servicios financieros (...). Y, por otro lado, potenciar y facilitar la innovación.



Chile se encuentra entre los cinco países líderes en fintech de Latinoamérica.

### POLOS DE DESARROLLO:

## Estas son las naciones más fintech del mundo y Latinoamérica

Estados Unidos y Brasil tienen el mayor número de empresas de este tipo a nivel global y regional, respectivamente.

PAMELA CARRASCO T.

El ecosistema fintech está creciendo en todo el mundo, pero no en todas partes lo hace al mismo ritmo.

Según el informe Fintech Global Vision 2023 de Finnovating, Estados Unidos encabeza la lista con el mayor número de empresas de tecnología financiera que operan en su territorio, con 5.730 compañías; seguido de Reino Unido, con 2.439; India, con 1.512; Canadá, con 1.376; Alemania, con 978; España, con 977, y Francia, con 903.

De acuerdo con el reporte, los 20 países con más fintech en sus territorios representan 50% del tamaño del ecosistema a nivel mundial.

Además, el estudio indica que Europa es el bloque regional con más empresas activas en el sector. Existen, en concreto, 10.549 empresas dedicadas a este negocio. Una cifra bastante superior a la de Norteamérica y Oceanía, con 7.992 compañías, Asia (4.913), Latinoamérica (4.370) y África (819).

“Es la primera vez que se realiza un informe en el que se compara un número tan grande de países. Hemos

elegido las principales 75 naciones para el sector fintech”, dijo Rodrigo García de la Cruz, director general de Finnovating, al presentar el informe.

### ¿Cómo andamos por casa?

En cuanto al panorama regional, el reporte indica que actualmente en Latinoamérica existen 4.370 empresas de tecnología financiera, de las cuales, 2.030 son compañías locales, es decir, creadas completamente en este lado del mundo.

En cuanto a las economías líderes, Brasil encabeza la región con 869 fintech activas al cierre de 2022, seguido por México (844) y Colombia (642). Después vienen Argentina (452) y Chile (361). Entre estos cinco países suman más de 3 mil fintech activas, lo que convierte a estas naciones en un importante polo de desarrollo regional.

No obstante, el análisis advierte que hay que tomar en consideración otros factores además de la cantidad de empresas operando en cada país.

“Cuando se habla de compañías fintech no solo hay que tener en cuenta el número de las que operan, sino la cantidad de empresas en función del tamaño de ese país, para así poder analizar también su índice de madurez”, explicó el director general de Finnovating.

### Un tema de madurez

Por eso, el estudio analizó también el número de entidades financieras con base tecnológica activas por cada millón de habitantes y, ahí, los resultados son diferentes.

De hecho, pese a que Brasil, México y Colombia tienen más empresas de este tipo, el índice de madurez lo encabeza Uruguay, con un puntaje de 31, seguido de Panamá (con 25 puntos) y Chile (con 19 puntos de madurez).

De acuerdo con Finnovating, los países que están en esta lista de madurez se pueden considerar “como los más digitales y con las regulaciones más flexibles”.

A nivel mundial, en tanto, los ecosistemas más maduros se encuentran en Estonia, Singapur y Suiza. Por cada millón de habitantes, en Estonia hay 238 fintech activas; en Singapur, 127, y en Suiza, 69. Los siguen Irlanda (con 60), Israel (55), Letonia y Nigeria (41) y Reino Unido (36).

### CRÉDITOS EN EL PUNTO DE VENTA:

## El sistema “compre ahora y pague después” toma cada vez más fuerza

En el mercado chileno ya existen varias alternativas de esta opción de pago.

PAMELA CARRASCO T.

Es el fiado moderno. El método de pago Buy Now, Pay Later (BNPL), traducido como “compre ahora, pague después”, está tomando cada vez más fuerza. De hecho, según el estudio “Industries & Markets: Buy Now, Pay Later”, de la consultora Statista, las transacciones generadas por el BNPL alcanzarán los US\$ 576 billones a nivel global de aquí a 2026.

Hugo Benedetti, director del área de Economía y Finanzas del ESE Business School, de la Universidad de los Andes, explica que el Buy Now, Pay Later es un modelo de créditos de corto plazo, otorgados en el punto de venta.

“Los créditos están asociados a una compra particular, son evaluados y otorgados de forma inmediata. Y no necesariamente se vinculan a una línea de crédito o una tarjeta, o son entregados por la empresa que comercializa el producto, sino por lo general por un tercero, ya sea una fintech o una entidad financiera tradicional”, explica.

Así, se le da al cliente la opción de dividir el pago en cuotas sin intereses (o a un costo muy bajo) en tiendas online y físicas adheridas, aunque no tenga o no use su tarjeta de crédito, tras un proceso en que se comprueban los datos bancarios del usuario. Todo muy rápido y sin letra chica.

### Nuevos mercados

Benedetti explica que los principales usuarios de este sistema son segmentos de la población que no tienen acceso o enfrentan desventajas en el sistema financiero tradicional; por ejemplo, personas sin historial crediticio o con historial incompleto como jóvenes, inmigrantes o trabajadores informales.



Los principales usuarios de este sistema pertenecen a segmentos que no tienen acceso o enfrentan desventajas en el sistema financiero tradicional.

Actualmente, este sistema está disponible en tiendas especializadas, clínicas dentales e incluso aerolíneas. Entre sus impulsores está la startup Cleo, la cuenta de prepago Mach de Bci, o actores más tradicionales como Banco Falabella, por ejemplo.

A nivel global, Apple anunció su producto Apple Pay Later. Asimismo, en Estados Unidos, el BNPL está disponible a través de PayPal, y puede usarse en conocidos comercios como Nike, Walmart, o Best Buy, entre otras.

Y se espera que sigan creciendo, sin competir necesariamente con los actores tradicionales.

“Estas soluciones apuntan a necesidades diferentes, ya que el modelo BNPL se asocia a una compra específica, mientras que una tarjeta de crédito es un medio de pago aceptado de forma casi universal, para distintos fines y que permanece vigente hasta el vencimiento del plazo otorgado”, asegura el académico de la U. de los Andes.