

The logo for LATITUD, featuring a white triangle icon to the left of the word "LATITUD" in a white, sans-serif font.

▲ LATITUD

A dark blue silhouette map of Latin America is positioned in the background, centered behind the title text.

The *LatAm* *Tech* Report

November 2022
En Español

Carta de apertura de Latitud

América Latina es un gigante. Nuestros números hablan por sí solos: tenemos un PIB que supera los 5 Billones de dólares, más de 600 millones de habitantes y un territorio que se extiende desde Tijuana hasta Tierra del Fuego.

Estos grandes números también vienen acompañados de desafíos a superar. Esto podría ser un factor disuasorio, pero hemos visto constantemente que funciona de manera muy similar a lo contrario.

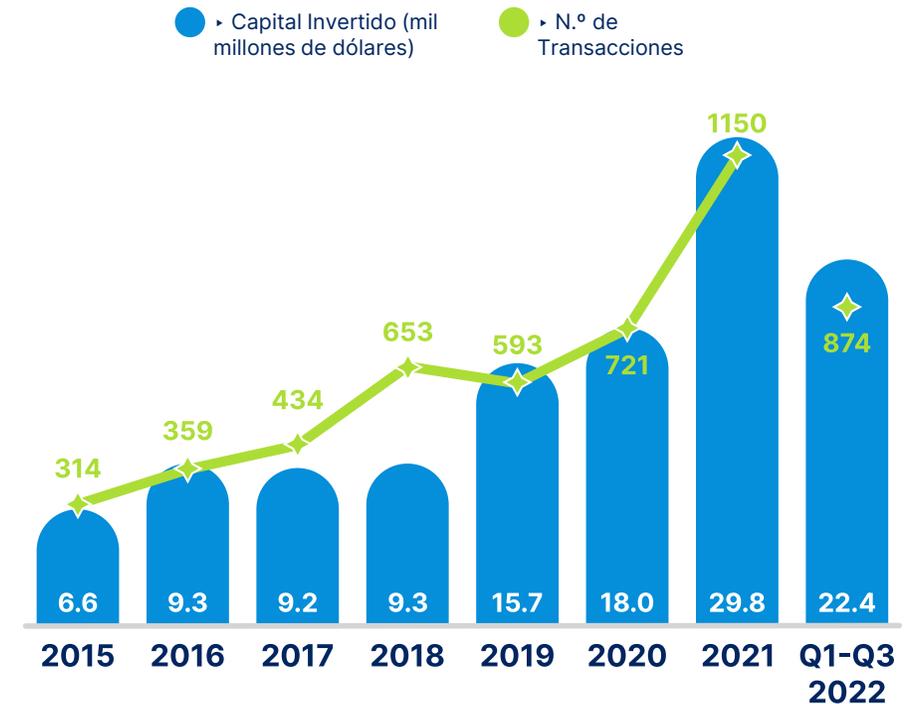
Los fundadores de startups se están lanzando de cabeza a oportunidades tan vastas como el Río Amazonas, encontrando - tomando prestado de nuestros amigos de NFX - las aguas bravas que les permiten utilizar la tecnología para llegar a soluciones sorprendentes. No sólo sustancialmente mejores, sino que cambian el mercado.

Esta trayectoria de descubrimiento puede ser solitaria, a menudo con tormentas inesperadas. Cuando el cielo se despeje de nuevo, ¿cómo saber si se identificará una costa para explorar?

En esta primera edición de **The LatAm Tech Report**, esperamos ofrecer nuevas coordenadas para su mapa de oportunidades.

Todos los que formamos parte del ecosistema de startups hemos visto una América Latina completamente nueva. Después de más de dos años de vida pandémica, el salto en la digitalización ha persistido más allá de las líneas de tendencia globales. Y aunque 2021 trajo un crecimiento atípico en el número de transacciones (y altas valoraciones), la región sigue prosperando.

2022 ya es el segundo año de mayor inversión en América Latina - Inversión de Capital Privado en América Latina (mil millones de dólares)



Fuente: LAVCA. Datos de 30 de septiembre de 2022. Nota: La inversión de capital privado incluye capital privado, capital de riesgo, crédito privado, infraestructuras y recursos naturales.

Los diversos sectores de América Latina sienten esta transformación, derivada de los nuevos hábitos digitales de sus clientes.

Por ello, nos sumergimos profundamente en el presente y el futuro de siete de estos sectores, que son también los que más están llamando la atención de los inversores en los últimos años: Fintechs B2B, Fintechs B2C, E-commerce, SaaS, Proptechs, Healthtechs y Climate Techs.

A través del análisis de datos y de entrevistas con expertos de cada sector, pretendemos responder a algunas preguntas:

- **Establecimiento del contexto: ¿qué ha pasado en los últimos años?**

Ver cuáles fueron los desafíos y quiénes fueron los fundadores e inversores que lideraron la transformación de cada sector en el mundo y en América Latina es un paso esencial para entender no sólo cómo hemos llegado al momento actual, sino también cómo se desarrollará el futuro.

- **Tendencias: ¿cuáles son los hilos conductores entre los segmentos y los modelos de negocio?**

Algunos sectores siguen las tendencias mundiales, mientras que otros producen sus propias tendencias regionales. Teniendo en cuenta las nuevas necesidades del mercado, el estado de madurez de cada vertical y el historial de financiación, destacamos las macro y microtendencias que presentaron el mayor crecimiento.

- **Oportunidades: ¿que esperar?**

Para los fundadores e inversores que miran a medio y largo plazo, también hemos explorado lo que los actores de cada segmento pueden aprovechar: mercados desatendidos, brechas de infraestructura, nuevas tecnologías, comportamientos y mucho más. Y como toda moneda tiene dos caras, también presentamos los desafíos a los que deberán enfrentar en los próximos años.

Este informe puede ser su primer paso o sólo uno más en esta expedición. En todos los casos, conocer los mares es esencial para saber cuándo hay que mantener las manos en la cubierta y cuando puede ser intrépido a la hora de navegar en la tempestad. Para los buenos capitanes, una marea creciente es una oportunidad para levantar todos los barcos.

Latitud

Acerca de Latitud

Latitud está construyendo la infraestructura para apoyar a la próxima generación de startups tecnológicas en América Latina. Desde la comunidad hasta vario tipos de software, estamos creando un conjunto de soluciones para ayudar a los empresarios en fase inicial que inician empresas en América Latina a lidiar con los puntos de mayor fricción:

Latitud Go,

un producto **automatizado de formación de empresas** para ayudar a los fundadores a estar preparados para el riesgo:

go.latitud.com

Latitud Fellowships,

con **programas educativos y de networking** para emprendedores e inversores ángeles.

Explore:
latitud.com/programs/explore

Angels:
latitud.com/programs/angels

Latitud Ventures,

que ya ha invertido en **más de 100 startups:**

venture.angellist.com/v/back/latitud

Contenido

América Latina: Futuro de B2C Fintech	13
América Latina: Futuro de B2B Fintech	68
América Latina: Futuro del E-commerce	138
América Latina: Futuro de SaaS	174
América Latina: Futuro de PropTech	228
América Latina: Futuro de Healthtech	274
América Latina: Futuro de Climate tech	316

Sobre los *autores* – B2C Fintech



Henrique Oliveira

Henrique es **socio de Steamboat Capital Partners**, donde dirige la práctica de asesoría para la obtención de capital de riesgo. Está basado en São Paulo, Brasil.

Antes de trabajar en Steamboat, Henrique desarrolló su carrera en empresas tecnológicas SaaS y en el mundo del capital de riesgo, trabajando en una variedad de funciones, desde **productos hasta el desarrollo de negocios e inversión**. Henrique trabajó como Jefe de Estrategia y Desarrollo de Negocio en Greenplat, una Cleantech SaaS B2B centrada en la sostenibilidad. Antes de eso, trabajó en TOTVS, la mayor empresa SaaS B2B en América Latina, y en Accenture. También ha trabajado en VC (Canary/Atlantico y Latitud), IB (BTG Pactual y Scotiabank) y Fintechs Saas (Palico), respectivamente, en Brasil, Chile y Francia.

Henrique tiene un **MBA** de INSEAD en Francia y un **BBA** de la Universidad del Desarrollo en Chile.



Alejandro Restrepo

Alejandro es **consultor a tiempo parcial** en **Latitud**, centrándose en proyectos especiales. Está basado en Londres, Reino Unido.

Alejandro tiene **amplia experiencia en el mundo de la inversión**, habiendo trabajado para los principales bancos de inversión y empresas de capital privado en Colombia. Antes de Latitud, Alejandro trabajó como asociado de inversiones en Altra Investments, el principal fondo de PE de la región andina. Antes de eso, trabajó en Vistra Advisors y Banicol, boutiques bancarias de inversión líderes en Colombia. También trabajó a tiempo parcial/en prácticas para Finkargo, una fintech en fase inicial centrada en facilitar el comercio internacional de las PYMES de LatAm a través de la financiación.

Alejandro está cursando un **MBA** en la London Business School y tiene un **BS** en Ingeniería Industrial de la Universidad de los Andes en Bogotá, Colombia.



En colaboración con
Marcial Gonzalez Fraga

Sobre el autor – B2B Fintech

Daniel es **consultor a tiempo parcial** en Latitud, centrándose en proyectos especiales. Está basado en Madrid, España.

Con una **amplia experiencia en la gestión de riesgos financieros**, ha trabajado como Operador de Divisas y Derivados en dos importantes instituciones financieras. Antes de Latitud, trabajó en el piso de operaciones tanto de Citibank como del Grupo Bancolombia estructurando el cambio y la tasa de interés para reducir la exposición al mercado de los clientes corporativos. También está interesado en startups, habiendo invertido en la primera startup de micromovilidad en Colombia. Ha trabajado a tiempo parcial/prácticas en dos fondos de búsqueda centrados en adquisiciones de empresas de EdTech, TI y software en España y Colombia.

Daniel tiene un Máster en Administración de Empresas (**MBA**) del IESE Business School en Barcelona y es Licenciado en Administración de Empresas (**BBA**) por el Colegio de Estudios Superiores de Administración (CESA) en Bogotá.



Daniel Ballesteros

*Sobre el **autor** – E-commerce*

Alejandro tiene una **amplia experiencia en el mundo de la inversión**, habiendo trabajado para **los principales bancos de inversión y firmas de capital privado** en Colombia. Fue asociado de inversiones en Altra Investments, el fondo de Capital Privado líder en la región andina, y dirigió boutiques de bancos de inversión en Vistra Advisors y Banicol. También trabajó a tiempo parcial en Finkargo, una Fintech en etapa inicial enfocada en permitir el comercio internacional para las PYMES de LatAm a través de financiación.

Alejandro reside en Londres, Reino Unido, donde cursa un MBA en London Business School. Es **Ingeniero Industrial** por la Universidad de los Andes en Bogotá.



Alejandro Restrepo

*Sobre los **autores** – SaaS*

Henrique es **socio** de **Steamboat Capital Partners** y lidera la práctica de asesoramiento para la captación de capital inicial, con sede en São Paulo, Brasil.

Antes de Steamboat, Henrique ha realizado su carrera profesional en empresas de tecnología y en el mundo de capital de riesgo, trabajando en diferentes roles desde **producto hasta estrategia, desarrollo de negocios e inversión**. Trabajó como Director de Estrategia y Desarrollo de Negocios en Greenplat, organización Empresa a Empresa (B2B) SaaS de tecnología limpia centrada en la sostenibilidad. Anteriormente, trabajó en TOTVS, la más grande empresa B2B SaaS en América Latina (LATAM), y en Accenture. Ha trabajado también en Brasil, Chile y Francia con VC (Canary/Atlántico y Latitud), Banca de Inversión (BTG Pactual y Scotiabank) y SaaS Fintech (Palico), respectivamente.

Henrique tiene un **MBA** por INSEAD en Francia y **Grado en Administración de Empresas** por la Universidad del Desarrollo en Chile.



Henrique Oliveira



En colaboración con
Marcial Gonzalez Fraga

Sobre el autor – Proptech

Julio Viana es un **especialista en finanzas y estrategia** que después se transformó en **emprendedor de tecnología**. Apasionado por crear compañías y solucionar problemas complejos, Julio crea productos de tecnología para el sector de inmuebles desde 2017, primero como emprendedor en **InfoProp** y después como operador en el **iBuyer Grupo ZAP VivaReal**.

Julio también es un **angel investor** en compañías como Latitud, Yuca, AoCubo, Material Agora, PartYou, Pay2Sell, MaisMu y Shamballa Beach. Ahora, él está "construyendo la próxima generación de fintechs para inmuebles en América Latina."



Julio Viana

*Sobre los **autores** – Healthtech*

Thales es **consultor a tiempo parcial en Latitud**, centrándose en proyectos especiales. Antes de trabajar en Latitud, desarrolló su carrera en los sectores de tecnología, consultoría y servicios financieros.

Thales trabajó en empresas como Palico, Nubank, Banco Safra, McKinsey & Company y Goldman Sachs en varias funciones como **Estrategia, Adquisición/Crecimiento de Usuarios, Operaciones, Éxito de los Clientes e Inversiones**.

Thales es **licenciado por la Universidad de São Paulo** y tiene un **MBA de INSEAD**. En su tiempo libre, le gusta correr, viajar y pasar tiempo con su familia y amigos.



Thales Coelho



En colaboración con
Marcial Gonzalez Fraga

Sobre el autor – Climate tech

Daniel nació en Miami (Florida, EE.UU.) y creció en Bogotá (Colombia). Fundador por segunda vez y fundador técnico, actualmente es **cofundador y CEO de Superplants**, que está luchando contra el cambio climático con la tecnología. Ha sido galardonado como uno de los 35 Innovadores menores de 35 en LatAm 2022 por el **MIT Technology Review**.

Además de su startup, Daniel actualmente está cursando una licenciatura en iniciativa empresarial en **Babson College**. También es profesor de Iniciativa Empresarial Joven en Platzi. Daniel ha sido portavoz en eventos como el Foro Mundial de Biodiversidad en Davos, Suiza, y la Semana del Clima del CMNUCC en la República Dominicana. Finalmente, Daniel es miembro de la comunidad de **Latitud Fellowship**.



Daniel Salinas

América Latina:
Futuro de Fintech B2C



Contenido

América Latina: Futuro de Fintech B2C

Contexto del Sector

- ▶ Resumen de la región
- ▶ Financiamiento por país
- ▶ Fintech como actores dominantes del capital de riesgo en la región
- ▶ Los principales actores del sector
- ▶ Financiación por segmento
- ▶ Financiación en 2021
- ▶ Diversidad en la financiación de fintech
- ▶ Financiación en 2022

Las Tendencias

Tendencias globales

- ▶ Efectivo sigue siendo el rey en América Latina
- ▶ Los ingresos familiares medios están cada vez más comprometidos por el endeudamiento
- ▶ América Latina se convirtió en mobile-first después de Covid-19
- ▶ Los usuarios están migrando a los bancos digitales
- ▶ Las finanzas integradas están aumentando
- ▶ Los pagos se están digitalizando rápidamente
- ▶ Hay un cambio de ahorros a inversiones de mayor rendimiento
- ▶ La adopción de criptomonedas en América Latina está creciendo, a pesar de la regulación rezagada
- ▶ Las Fintech nacen sobre la infraestructura desarrollada
- ▶ La consolidación es un factor clave en el segmento B2C Fintech

Tendencias del segmento

- ▶ Bancos Digitales
- ▶ Préstamos Digitales
- ▶ Pagos y Remesas
- ▶ Inversiones y Wealtechs
- ▶ Finanzas personales y Educación
- ▶ Insurtechs

La Oportunidad

- ▶ Adopción del Open Banking
- ▶ Oportunidad de penetración de servicios financieros
- ▶ Entorno fértil para la disrupción
- ▶ Fallas históricas de los actores tradicionales y el aumento del e-commerce y los pagos digitales
- ▶ Nuevas soluciones en todos los segmentos

El desafío

- ▶ Desafíos que enfrentan las startups del sector en LatAm

Estudios de Caso

- ▶ Nubank
- ▶ PIX
- ▶ CoDi
- ▶ Transfiya, Yape, PLIN

Resumen Ejecutivo



El mercado de fintechs de América Latina ha experimentado un crecimiento exponencial en la última década, con más de 1.000 actores distribuidos por toda la región. Factores como la baja penetración y la calidad deficiente de los servicios de los operadores tradicionales seguirán impulsando el crecimiento en los próximos años.



El informe organiza el ecosistema de las Fintechs B2C en 6 verticales diferentes: bancos digitales, préstamos digitales, pagos y remesas, gestión de inversiones y patrimonio, finanzas personales y educación y insurtechs.



2021 fue un año récord para la financiación global en todo el mundo y LatAm fue la región que más creció, liderada por las fintechs de consumo, que crecieron casi un 500% año tras año. Pensando en el futuro, las fases iniciales seguirán teniendo impulso y continuarán atrayendo capital de inversores de todo el mundo.

Resumen Ejecutivo



El crecimiento del sector seguirá siendo impulsado por tendencias como el Open Banking, la migración a los bancos digitales, las finanzas integradas (embedded finance), la digitalización de los pagos, el cambio a las inversiones de alto rendimiento, la adopción de criptomonedas, la innovación sobre la infraestructura desarrollada y las FyAs.



Con el aumento de la financiación en el sector, nuevos actores irrumpen ofreciendo nuevos tipos de soluciones y herramientas para diferentes productos financieros. Entre las principales innovaciones, destacamos los nuevos gateways de pago, los modelos alternativos de calificación crediticia, la automatización de los procesos, el surgimiento de las finanzas autónomas, la biometría y los comandos de voz.



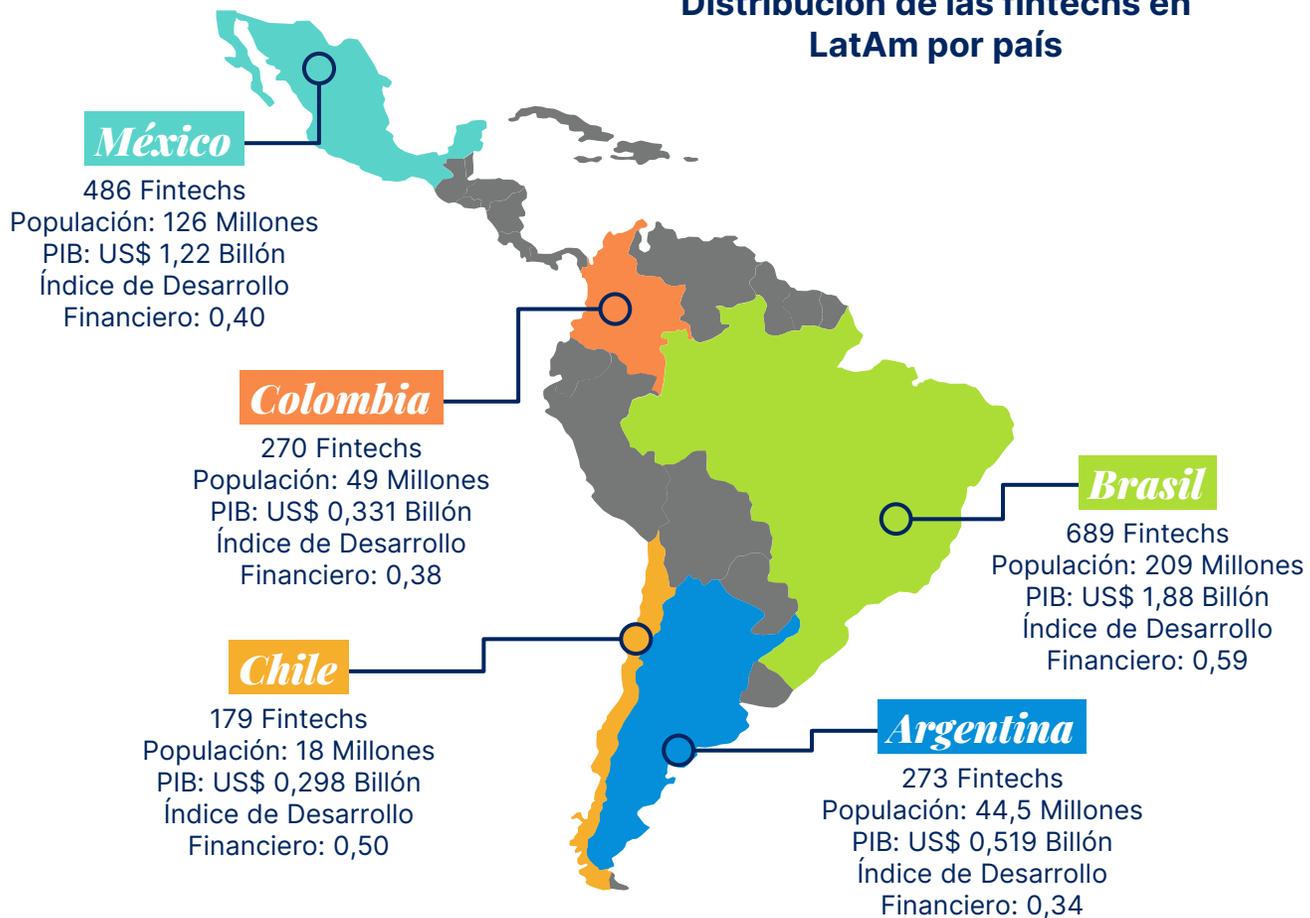
A pesar de todo el desarrollo que hemos visto, las Fintechs B2C y sus actores aún enfrentan desafíos relevantes, como un entorno regulatorio rezagado, la falta de confianza de los consumidores en sus socios financieros, una escasa disponibilidad de talentos para el análisis de datos, la preocupación por la seguridad de los datos, el aumento de la inflación y de las tasas de interés o los problemas a la hora de contar con información imperfecta.

The background features a light blue gradient with several wavy, dashed lines in a slightly darker shade of blue. These lines flow across the page, creating a sense of movement and depth. In the center, there is a white rectangular box with rounded corners, containing the text.

Contexto del Sector

La región cuenta con **más de 1.000** empresas Fintech relevantes y cada día **surgen nuevos actores**.

Distribución de las fintechs en LatAm por país



Distribución de las fintechs en LatAm por categoría



Es importante destacar que la distribución de las categorías varía en cada región (por ejemplo, la categoría más relevante en México es la de préstamos).

Brasil representa casi el **80% de toda la financiación recaudada** en la región desde 2014, **seguido de México** con aproximadamente el 10% del total

Brasil			México		
1	Nubank	US\$ 3.257.602.393	1	Bitso	US\$ 378.350.000
2	C6 Bank	US\$ 2.290.147.150	2	Stori Card	US\$ 249.557.000
3	Creditas	US\$ 853.950.000	3	Klar	US\$ 147.500.000
4	Banco Inter	US\$ 799.924.724	4	albo	US\$ 72.125.000
5	Neon	US\$ 720.333.922	5	Flink	US\$ 70.000.000
6	meutudo.	US\$ 413.453.187	6	Nexu	US\$ 53.000.000
7	Provu	US\$ 1.400.000.000	7	Te Creemos	US\$ 51.130.000
8	2TM	US\$ 250.300.000	8	Aplazo	US\$ 42.250.000
9	Geru	US\$ 536.632.268	9	Kubo.financiero	US\$ 38.750.000
10	Solfácil	US\$ 155.000.000			
Total: US\$ 10.066.062.122			Total: US\$ 1.366.138.400		

Total de fondos recaudados desde 2014

Argentina, Colombia y Chile han recaudado juntos un importe total similar al de México y los otros países representan menos del 1%

Argentina			Colombia			Chile		
1	Ualá	US\$ 544.000.000	1	Addi	US\$ 376.300.000	1	Fintual	US\$ 54.920.000
2	Afluenta	US\$ 25.525.000	2	Avista	US\$ 101.000.000	2	ComparaOnline	US\$ 33.050.000
3	Lemon Cash	US\$ 17.350.000	3	Acasa	US\$ 38.776.000	3	Global 66	US\$ 16.300.000
4	Moni	US\$ 5.498.000	4	Credivalores	US\$ 34.000.000	4	Capitalizarme	US\$ 5.629.497
5	123 Seguro	US\$ 3.000.000	5	Tpaga	US\$ 15.070.000	5	Migrante	US\$ 4.000.000
6	Investoland	US\$ 2.400.000	6	Valiu	US\$ 6.477.000	6	46 Degrees Technologies	US\$ 4.000.000
7	Wibond	US\$ 2.250.000	7	trii	US\$ 6.375.000	7	Fintoc	US\$ 3.165.000
8	Quiena Inversiones	US\$ 1.750.000	8	Mezubo	US\$ 5.500.000	8	Floid	US\$ 2.790.000
9	CryptoMate	US\$ 1.250.000	9	Puntored	US\$ 4.800.000	9	Mento	US\$ 2.000.000
Total: US\$ 610.009.800			Total: US\$ 605.895.950			Total: US\$ 133.796.545		

Total de fondos recaudados desde 2014

Las Fintechs B2C han sido *actores dominantes* en la evolución del capital de riesgo en América Latina

<i>Inversor</i>	<i># de Transacciones</i>	<i>Transacciones Seleccionadas</i>
Y Combinator	56	Trii; Fintual; Z1; TiendaDólar
monashees	55	Neon; Ualá; Addi; Open Co
Kaszek	54	Creditas; Remessa Online; Bitso; Warren

<i>Inversor</i>	<i># de Transacciones</i>	<i>Transacciones Seleccionadas</i>
NXTP Ventures	49	Pods; Securitize
QED Investors	44	Creditas; Nubank; Bitso
500	37	Mujer financiera; Apurata; magnetis

¿Cuáles son los *principales actores* del sector?

Bancos Digitales



Préstamos Digitales



Pagos y Remesas



Inversiones y Wealthtechs



Finanzas Personales y Educación



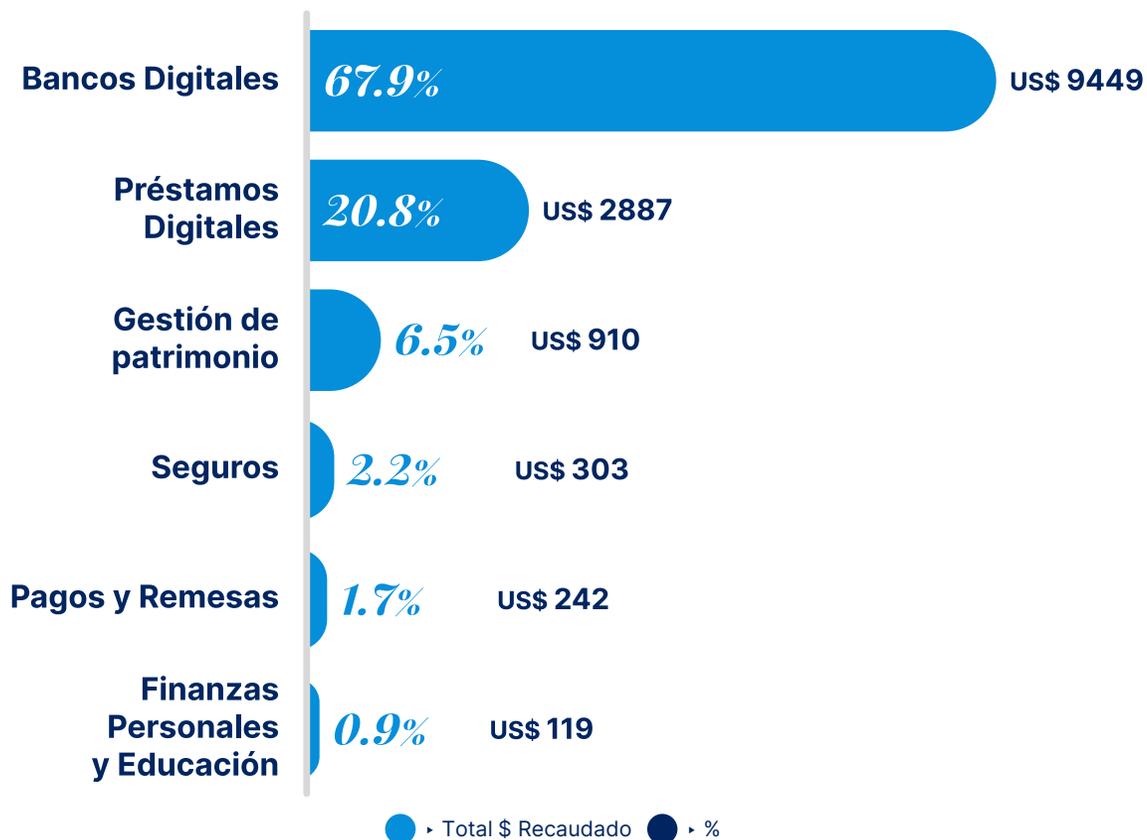
Insurtech



El 88% de *toda la financiación de las fintechs de consumo* desde 2014 se destinó a los Bancos Digitales (67%) y a los Préstamos (21%).

Desglose del capital recaudado por subcategoría

(US\$ M, % del total)



US\$ 2 de cada US\$ 3 invertido en Fintechs B2C fueron para Bancos Digitales, la categoría con más unicornios, como Nubank, C6 Bank, Inter, Neon y Ualá.

US\$ 1 de cada US\$ 5 se destinó a Préstamos, representados por nuevas categorías como BNPL (Addi) y préstamos digitales (Creditas, Provu, Geru y otros).

La gestión de patrimonio representó aproximadamente el 7%, liderada principalmente por los intercambiadores de criptomonedas Bitso y 2TM (Mercado Bitcoin) y por las plataformas de inversión Warren y Fintual.

El restante, aproximadamente el 5%, está representado por Seguros, Pagos y Remesas, y Finanzas Personales y Educación.

2021 fue un año récord para la financiación global en todo el mundo y *LatAm fue la región que más creció*, liderada por las fintechs de consumo, que crecieron casi un 500% año tras año

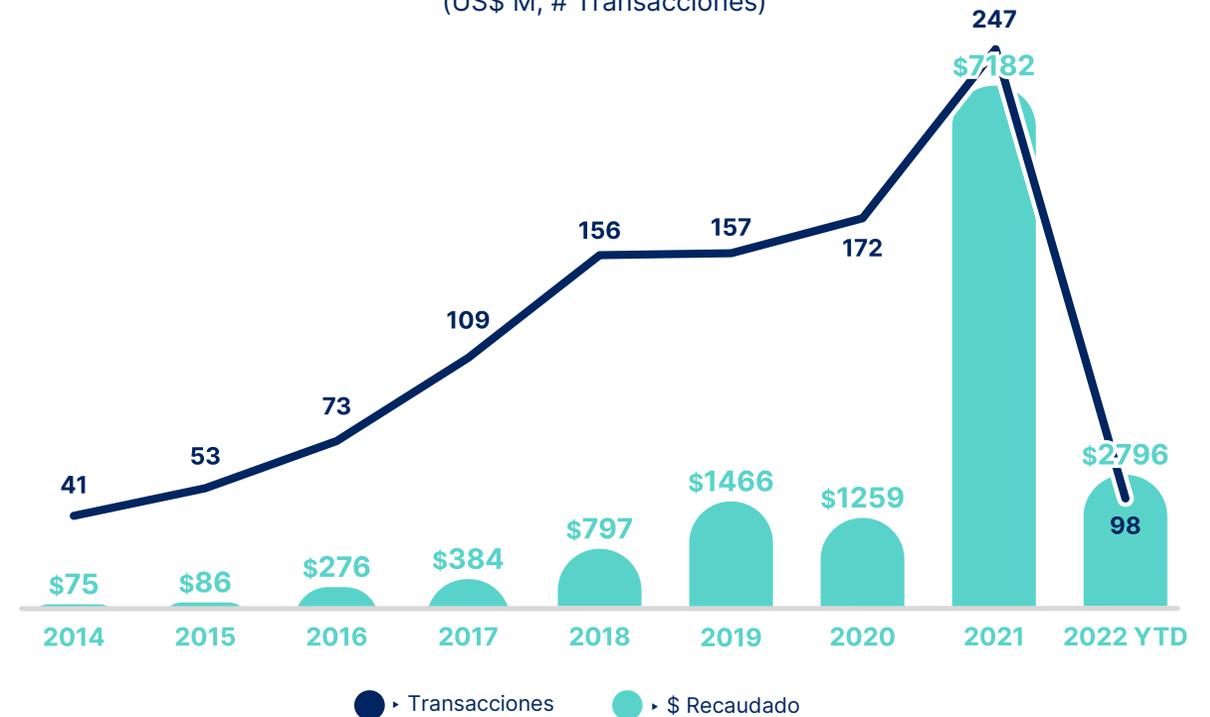
La financiación total de fintechs en LatAm alcanzó un récord de US\$ 12,9 Mil Millones a través de 315 transacciones en 2021 – las fintechs de consumo representaron más de la mitad de ese importe, con US\$ 7,2 Mil Millones y 247 transacciones.

A pesar de un impresionante aumento, las fintechs de consumo de LatAm todavía representan solo el 5,5% del total de la financiación global récord de fintechs de US\$ 132 Mil Millones en 2021 (CB Insights).

Según los inversores, la etapa inicial continuará teniendo impulso, mientras que las etapas posteriores (Serie B y adelante) pueden sufrir más escrutinio y desafíos para la recaudación de fondos.

LatAm es la región de más rápido crecimiento en el mundo no solo para la financiación de fintechs como también para la financiación global de capital de riesgo.

Capital recaudado y recuento de transacciones en las fintechs de consumo (US\$ M, # Transacciones)

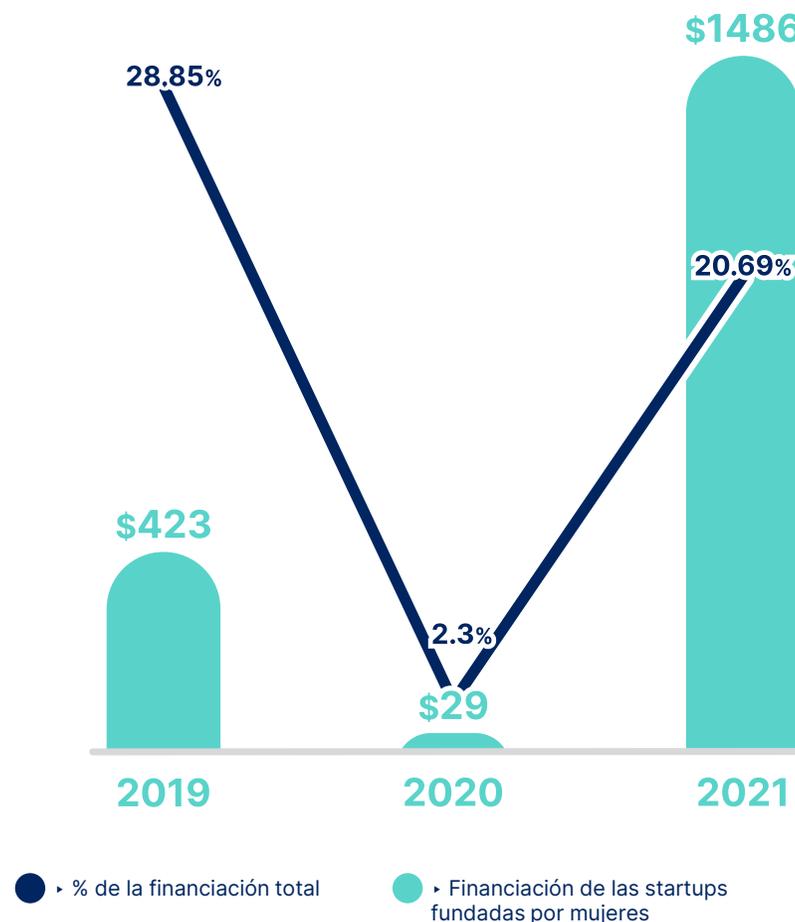


Las startups Fintech B2C fundadas por mujeres* recaudaron alrededor del **20% del total en 2021, pero el 80% de eso provino sólo de la Serie G de Nubank*

En 2021, el 20% de todos los fondos recaudados (US\$ 1,5 Mil Millones) se destinó a las startups fundadas por mujeres. Pero aproximadamente el 80% de eso (US\$ 1,2 Mil Millones) fue sólo de la Serie G de Nubank.

Para 2020, un año en el que Nubank no recaudó ninguna ronda, la financiación total para las startups fundadas por mujeres fue de sólo US\$ 29 Millones, o el 2% del total recaudado. De ese importe, US\$ 22,5 Millones vinieron sólo de la serie B de Warren.

Otras fintechs fundadas por mujeres con > US\$ 50 Millones recaudados incluyen Geru y Keycash de Brasil y Stori Card de México.

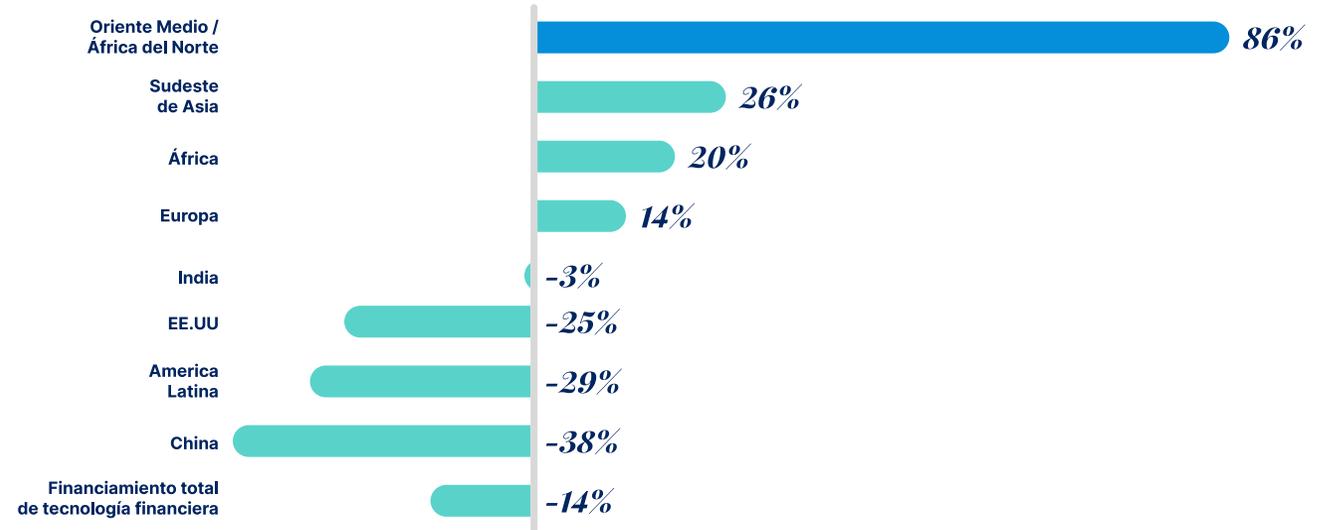


2022 no está del todo al día con el año pasado en términos de Fintechs de consumo y las OPIs planificadas deben retrasarse

En general, la financiación de Fintechs en América Latina experimentó una disminución del 29% en la primera mitad de 2022, en comparación con el promedio de 2021. Aún así, cabe señalar que el volumen de inversión en los primeros tres trimestres de 2022 ya ha superado la inversión de 2020.

Con el aumento de la inflación y las tasas de interés, las Fintechs de consumo fueron una de las verticales más afectadas en el panorama de la recaudación de fondos. Después del récord de recaudación de fondos de poco más de US\$ 7 mil millones en 2021, liderado por las rondas masivas de Nubank y C6 Bank, **2022 no está de todo al día hasta ahora**. En el 1er T, hemos visto rondas importantes, incluyendo Credits con US\$ 260M en la Serie F y Neon con US\$ 300M en la Serie D. En el 2º T, la ronda más grande para Fintechs en el espacio B2C fue la Serie C de Solfácil. Las Fintechs de crédito para sistemas de energía solar recaudaron US\$ 100M en mayo.

Nubank, que salió a bolsa a fines de 2021 con una valoración de aproximadamente US\$ 40 mil millones, ahora vale aproximadamente US\$ 20 mil millones, una caída del 50%. Este resultado, sumado al entorno de mercado más duro, probablemente **pospondrá la mayoría de las OPIs planificadas de Fintechs de consumo**.



	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020	Q1 2021	Q2 2021	Q3 2021	Q4 2021	Q1 2022	Q2 2022	Q3 2022
China	\$353m	\$67.7m	\$273m	\$256m	\$552m	\$392m	\$1.0b	\$650m	\$824m	\$181m	\$237m
África	\$125m	\$47.3m	\$91.8m	\$86.2m	\$60.6m	\$238m	\$962m	\$486m	\$501m	\$270m	\$161m
América Latina	\$284m	\$442m	\$796m	\$895m	\$715m	\$3.5 mil millones	\$2.7 mil millones	\$2.3 mil millones	\$1.8 mil millones	\$925m	\$655m
Europa	\$2.5 mil millones	\$2.2 mil millones	\$3.1 mil millones	\$2.3 mil millones	\$5.8 mil millones	\$8.5 mil millones	\$7.0 mil millones	\$7.2 mil millones	\$9.7 mil millones	\$6.4 mil millones	\$3.7 mil millones
Sudeste Asiático	\$1.4 mil millones	\$636m	\$477m	\$360m	\$1.2 mil millones	\$1.2 mil millones	\$2.0 mil millones	\$2.1 mil millones	\$1.7 mil millones	\$2.6 mil millones	\$636m
Estados Unidos	\$4.3 mil millones	\$5.6 mil millones	\$7.0 mil millones	\$5.5 mil millones	\$14.8 mil millones	\$13.5 mil millones	\$16.3 mil millones	\$17.1 mil millones	\$15.4 mil millones	\$9.0 mil millones	\$5.3 mil millones

“

En América Latina, el *camino hacia la OPI* es mucho más claro ahora que hace unos años, especialmente en Brasil.

Las OPIs son importantes para mantener el volante emprendedor activo: las ideas y el capital ayudan a atraer los talentos, los talentos conducen a buenas salidas y el capital y los talentos vuelven al ecosistema.

Estamos viendo esto mientras hablamos. *La alta calidad de las empresas y los talentos en América Latina es tan buena como en cualquier parte del mundo* y una de las razones por las que seguimos enfocándonos en la región.

Por supuesto, el mercado ha cambiado en 2022. Durante la mayor parte de 2023, esperamos que las empresas continúen centrándose más en los hitos y la pista en lugar del crecimiento a toda costa.”

— Mike Packer, Partner at QED Investors

The background is a solid yellow color. It features several decorative elements: solid blue wavy lines that flow across the page, and dashed blue lines that follow similar paths but are slightly offset from the solid lines. The overall effect is a sense of movement and flow.

Las Tendencias

Macrotendencias



El dinero en efectivo sigue siendo (en gran medida) el rey en América Latina



Los ingresos familiares medios están ***cada vez más comprometidos por el endeudamiento***



Después de la pandemia de Covid-19, América Latina se convirtió en ***mobile-first***



La migración de los usuarios a los bancos digitales está ***acelerando***



Aumento de las finanzas integradas

Macrotendencias



La **rápida digitalización** de los pagos continúa



Cambio de ahorros a **inversiones de mayor rendimiento**



La depreciación de la moneda y la poca confianza impulsan **la adopción de las criptomonedas**



2ª ola de innovación, sobre **la infraestructura desarrollada**



La consolidación está siendo un factor clave en el segmento de Fintechs de consumo



El dinero en efectivo sigue siendo (en gran medida) el rey en América Latina

A pesar del aumento del e-commerce en los últimos dos años (con un crecimiento de dos dígitos), el uso de efectivo también creció en la región. Esto destaca varios problemas en toda la región, desde las poblaciones no bancarizadas o desatendidas hasta las preocupaciones y la falta de confianza en torno a los pagos en línea y digitales.



Los ingresos familiares medios están cada vez más **comprometidos por el endeudamiento**

En América Latina, las tasas de interés de los préstamos bancarios siempre han sido mucho más altas que en los mercados desarrollados. El aumento de la inflación como consecuencia de la pandemia de Covid-19 y el acceso más fácil a los productos Fintech también están llevando a estos niveles de deuda sin precedentes en toda la región.



Después de la pandemia de Covid-19, América Latina se convirtió en **mobile-first**

En América Latina, los smartphones son más asequibles y numerosos que las computadoras de mesa. En algunos países, incluso más difundidos que las cuentas bancarias. Después de que la pandemia impulsó la digitalización, los smartphones también se han convertido en la forma preferida de comprar de los latinoamericanos.



La migración de los usuarios a los bancos digitales está **acelerando**

Los cierres y cuarentenas durante la pandemia de Covid-19 hicieron más personas adoptaren servicios en línea. Al mismo tiempo, se considera que la atención al cliente heredada de los bancos tradicionales ofrece una calidad de servicio deficiente y conduce a clientes insatisfechos.



Aumento de las finanzas integradas

Los minoristas no necesitan pasar por el complejo proceso de obtener una licencia bancaria y estar sujetos a deberes regulatorios. En cambio, pueden pagar por BaaS ofrecidos por diferentes Fintechs.



La rápida digitalización de los pagos continua

Los pagos digitales han tenido un papel crucial en el crecimiento del e-commerce en LatAm. Los consumidores buscan soluciones fáciles de adoptar, gratuitas, con confirmación en tiempo real y no burocráticas, como Pix en Brasil.



Cambio de ahorros a inversiones de mayor rendimiento

La mejora de los niveles de educación financiera combinada con la expansión de la clase media y las tasas de interés más bajas durante los últimos años en la región han contribuido a un cambio de los inversores minoristas latinoamericanos de los productos de ahorro hacia inversiones de mayor rendimiento (es decir, acciones).



La depreciación de la moneda y la poca confianza impulsan la adopción de las criptomonedas

América Latina se está convirtiendo rápidamente en un modelo a seguir de cómo será el futuro de las criptomonedas por varias razones: falta de confianza en el gobierno, inestabilidades, altas tasas de inflación, baja inclusión financiera y alta dependencia en las transferencias internacionales.



2ª ola de innovación, sobre la **infraestructura desarrollada**

Actualmente, hay muchas empresas Fintech con plataformas para facilitar los pagos, emitir productos financieros y ofrecer finanzas integradas, lo que permite más velocidad de comercialización para las Fintechs emergentes.



La consolidación está siendo un factor clave en el segmento de Fintechs de consumo

La consolidación a través de FyAs alcanzó un récord histórico de 26 transacciones en 2021, dadas las Fintechs bien financiadas que integran nuevos servicios o se expanden a nuevos mercados y los operadores tradicionales que defienden sus posiciones y superan las cargas regulatorias.

El dinero en efectivo sigue siendo (en gran medida) el rey en América Latina

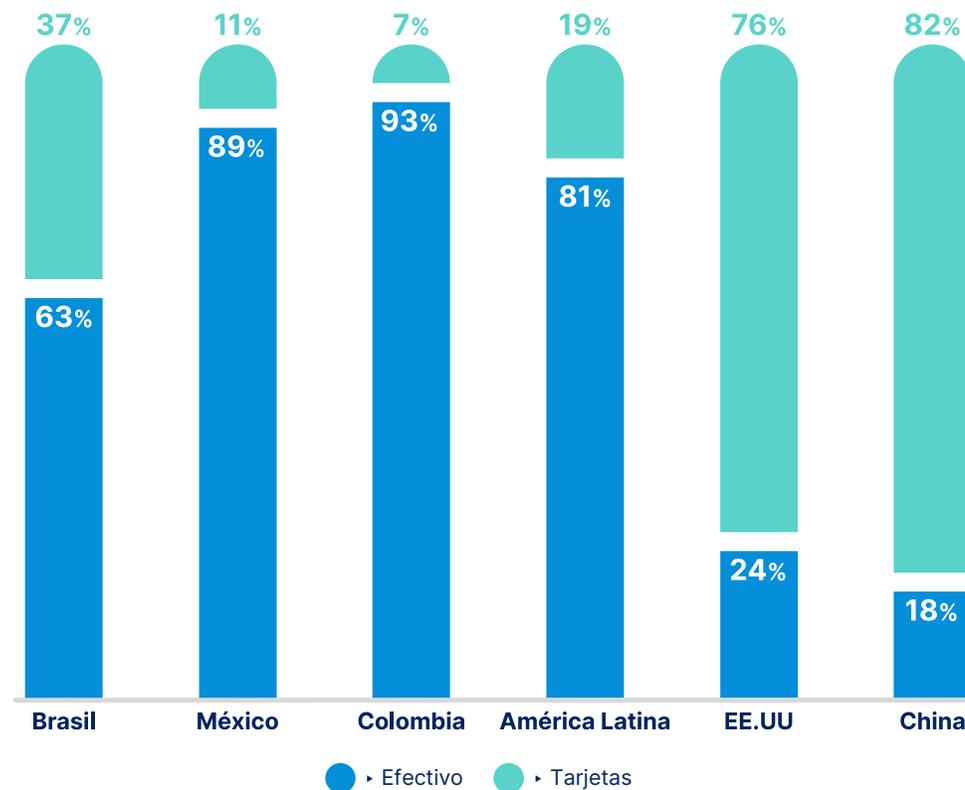
La economía de la región sigue dependiendo en gran medida del dinero en efectivo - que representó un **85%** de todo el gasto minorista presencia en 2020, según PYMTNS. El porcentaje ha aumentado en relación a un informe divulgado por AMI en 2018 (a la derecha), que apuntaba una penetración del 81%.

A pesar de que el ecommerce se ha disparado en los últimos dos años (con un crecimiento de dos dígitos), el uso del efectivo también ha crecido en la región ya que, sobre todo en México y Colombia, también se utiliza a menudo como pago en línea en el e-commerce a través de servicios basados en vales que se venden en las tiendas físicas. Aun así, **se espera** que el uso de efectivo **sea reducido en un 36%** hasta 2024, según Worldpay (FIS).

Estos números resaltan varios problemas en toda la región: las poblaciones no bancarizadas o subatendidas, la baja penetración de aceptación de POS y pagos electrónicos, las elevadas tarifas bancarias para los consumidores y las preocupaciones y falta de confianza en torno a los pagos en línea y digitales.

Penetración de efectivo vs. tarjetas

en gastos en el comercio minorista, 2018



Fuente: Fuentes de dominio público y análisis AMI

Los ingresos familiares medios están *cada vez más comprometidos por el endeudamiento*, alcanzando niveles históricos en Brasil

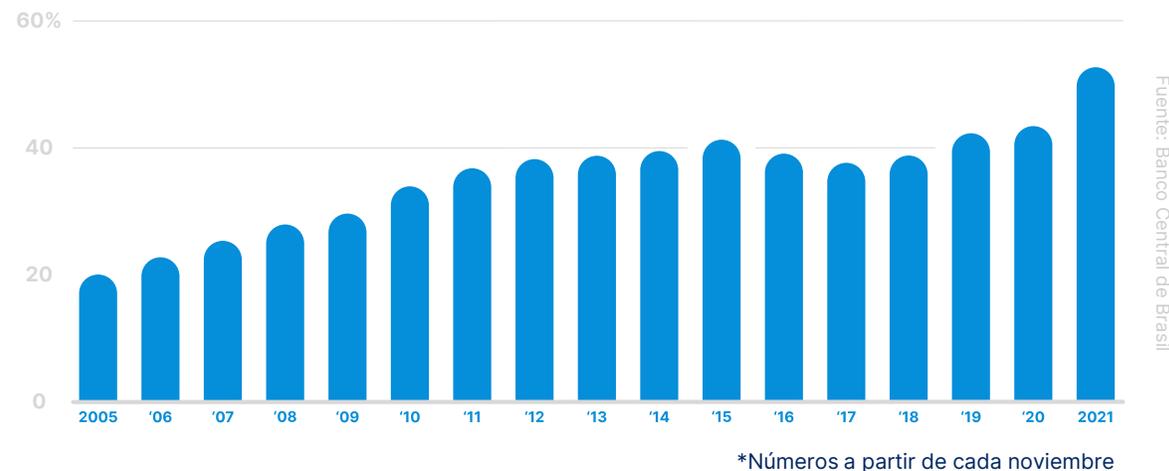
En América Latina, **las tasas de interés de los préstamos bancarios siempre han sido mucho más elevadas** que en los mercados desarrollados debido a las mayores tasas de inflación, la incertidumbre, los oligopolios bancarios y el mayor riesgo derivado de la falta de calificación crediticia de una gran parte de la población.

En Brasil durante noviembre de 2021, los ingresos familiares medios estaban comprometidos en un **51,9%** por deudas, un número sin precedentes. La tasa de interés media de las tarjetas de crédito se situaba en el **350%** anual. La tasa de interés del Banco Central está ahora en el **13,75%** anual. Hace dos años, estaba en 2% anual.

El aumento de la **inflación** como consecuencia de la pandemia de covid-19 y el acceso más fácil a los productos de las fintechs están conduciendo a estos niveles de deuda sin precedentes en toda la región.

Fuente: XP Inversiones, Banco Central de Brasil

Pagos de deudas en Brasil
Como porcentaje de los ingresos familiares*



Después de la pandemia de covid-19, América Latina se convirtió en *mobile-first*, con los smartphones se convirtiendo en un *punte hacia el mundo*

En América Latina, los **smartphones son más asequibles** y numerosos que los ordenadores de sobremesa y, en algunos países, incluso más generalizados que las cuentas bancarias.

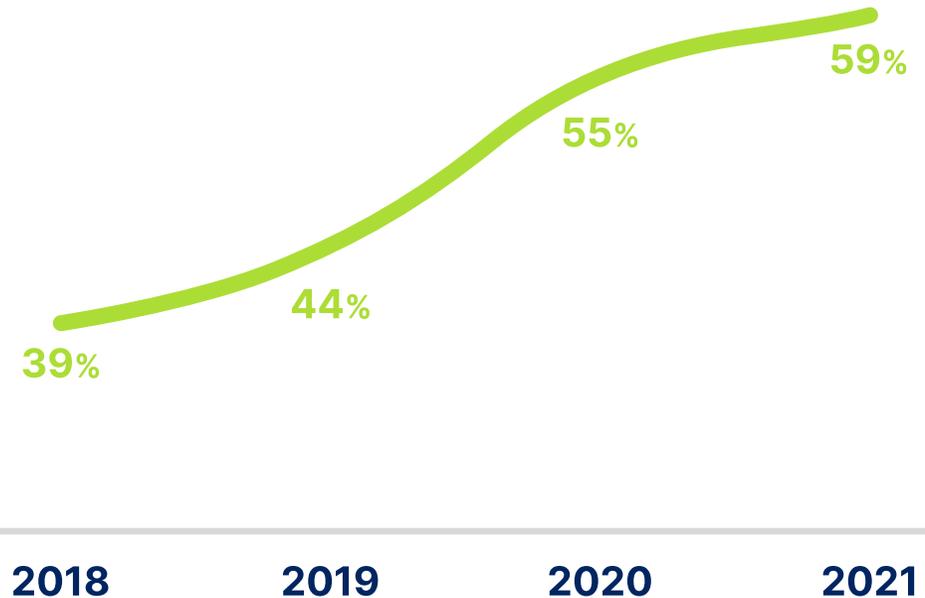
Después de que la pandemia atrajo a millones de nuevos consumidores al e-commerce e impulsó la digitalización, los **smartphones** se han convertido también en la **forma preferida de comprar** de los latinoamericanos.

En términos de experiencia de usuario, **comprar en el móvil también puede resultar más fácil que en los ordenadores de sobremesa.**

Dado que la mayoría de los smartphones son dispositivos personales, los consumidores pueden cargar y guardar la información de sus tarjetas, conectarse con aplicaciones de monedero digital y utilizar la identificación biométrica.

Las aplicaciones de compras se encuentran entre las aplicaciones móviles más descargadas en 2021.

Participación de los móviles en las ventas totales de e-commerce



El 73% de los compradores digitales internacionales en América Latina descargó una aplicación de compras móvil durante la pandemia de coronavirus.

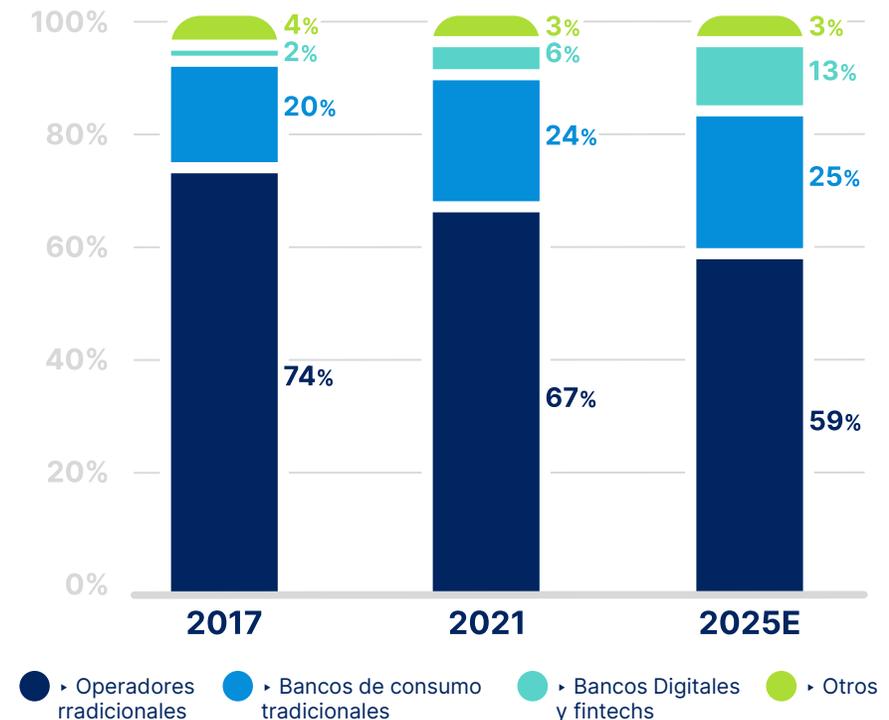
La calidad deficiente del servicio de los operadores tradicionales y el confinamiento de covid-19 *aceleraron la migración de los usuarios* a los Bancos Digitales

Los confinamientos y las cuarentenas durante la pandemia de covid-19 también resultaron en más personas **adoptando los servicios en línea** para sus necesidades cotidianas, acelerando el crecimiento de los bancos digitales en general.

Se considera que el servicio de atención al cliente heredado de los bancos tradicionales ofrece una **calidad deficiente** y provoca la **insatisfacción de los clientes** debido a los largos tiempos de respuesta, las altas tasas de rechazo, los procesos burocráticos, entre otros problemas.

Como resultado, la participación de los bancos digitales está aumentando rápidamente. Por ejemplo, el saldo pendiente del crédito minorista atribuible a los bancos digitales en Brasil pasó del **2%** al **6%** entre diciembre de 2017 y diciembre de 2020. Se espera que alcance el **13%** hasta 2025.

Saldo pendiente total del crédito minorista



Los bancos digitales y las fintechs están ganando participación tanto por la atracción de clientes que se alejan de los operadores tradicionales como por la incorporación de nuevos individuos al sistema financiero.

El aumento de las finanzas integradas está permitiendo a las instituciones no financieras ofrecer productos financieros y *captar más valor* de sus clientes

Antes, muchas de nuestras interacciones financieras, como los préstamos o los pagos, solo eran posibles mediante el uso de los bancos. Hoy en día, las empresas no financieras pueden ofrecer servicios financieros a sus clientes conectando las fintechs y los bancos a sus plataformas a través de APIs (**finanzas integradas, o embedded finance**).

Para ello, los minoristas no necesitan pasar por el complejo proceso de obtener una licencia bancaria y estar sujetos a las obligaciones reglamentarias. En cambio, pueden pagar por **BaaS** ofrecido por diferentes fintechs.

A medida que las empresas acumulen datos y conozcan mejor a sus clientes, podrán implementar servicios financieros a su oferta de valor, mejorando la jornada del cliente y aumentando la participación de su monedero.

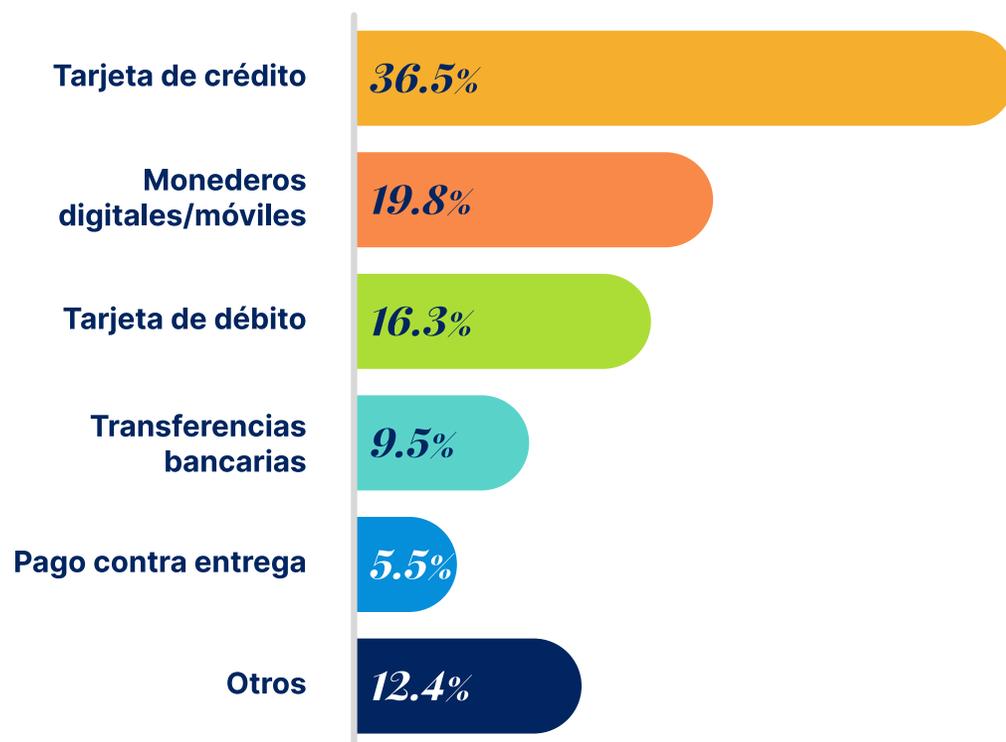
Cómo funcionan los préstamos integrados en la práctica



Como menciona Angela Strange (a16z), "Todas las empresas serán empresas fintech gracias a las finanzas integradas."

La rápida digitalización de los pagos continúa, sirviendo como un *importante facilitador del crecimiento del e-commerce*. Aún así, el 5,5% de las ventas se pagan contra entrega

Distribución de métodos de pagos de e-commerce en América Latina



Fuente: FIS, The 2021 Global Payments Report; Ebanx Report 2021

Los **pagos digitales** han desempeñado un papel crucial en el crecimiento del e-commerce en LatAm (incluso en una región en la que el dinero en efectivo sigue siendo el rey), atrayendo a nuevos consumidores al comercio electrónico.

Las tiendas online, los sitios de ecommerce y los marketplaces deben ofrecer a los clientes una amplia gama de opciones de pago.

Los matices específicos del mercado están permitiendo el aumento de nuevos y **disruptivos métodos de pago**, como los monederos móviles o BNPL.

Los consumidores buscan soluciones fáciles de adoptar, gratuitas para los individuos, con confirmación en tiempo real y no burocráticas, como **Pix** en Brasil.

Los **pagos invisibles** son la próxima ola de innovación. Los **protocolos de autenticación** y las normas de seguridad de los pagos también evolucionan en consonancia con los pagos.

Fuente: Statista, Ecommerce Report 2021; Daniela Cadena, Directora de Desarrollo de Negocio en Chipper

La experiencia del cliente, la educación financiera y las tasas de interés más bajas están *impulsando el cambio* de ahorros a inversiones de mayor rendimiento

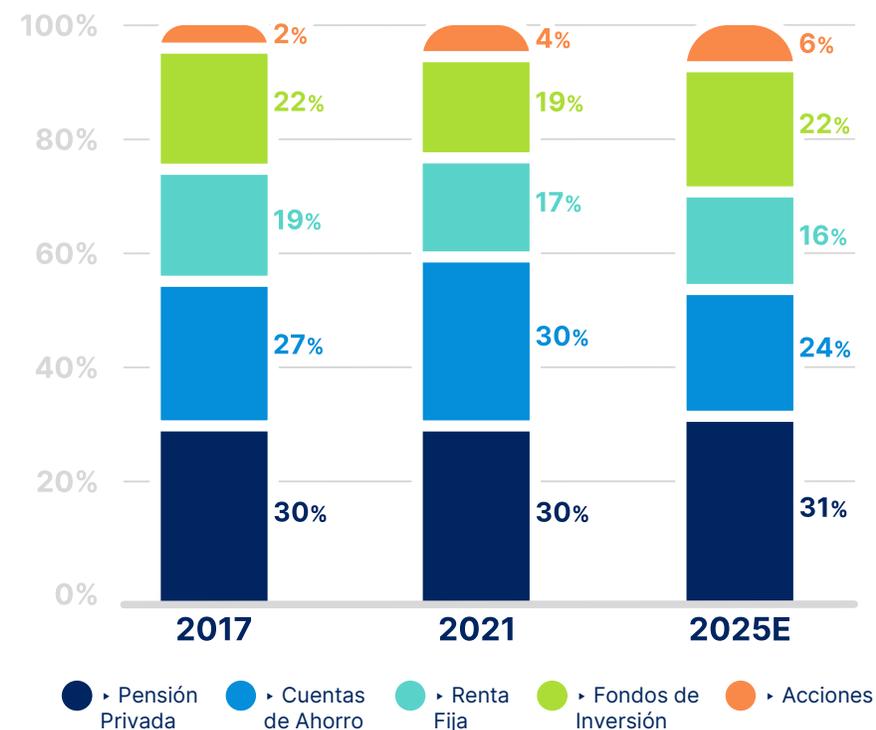
La experiencia superior del cliente y los modelos de distribución de plataforma abierta y de bajo costo utilizados por los **corredores independientes D2C** les permiten ganar rápidamente participación de mercado de los gestores de inversiones minoristas.

La mejora de los niveles de **educación financiera** combinada con la **expansión de la clase media** y las **tasas de interés más bajas** en la región están contribuyendo a un cambio de los inversionistas minoristas latinoamericanos de los productos de ahorro hacia **inversiones de mayor rendimiento** (es decir, acciones).

La expansión de los **smartphones** permitió a los nuevos entrantes adquirir clientes fuera de los muros de los bancos tradicionales.

Todavía hay un espacio significativo en América Latina para que más activos cambien de los bancos a **cuentas de inversión**, en comparación con las regiones desarrolladas.

Cambio de la inversión por clase de activos



Se espera que la participación de inversiones de alto rendimiento, como la renta variable y los fondos de inversión, siga aumentando, a costa de las cuentas de ahorro y la renta fija.

La depreciación de la moneda y la poca confianza en el sistema financiero y en los gobiernos han impulsado la adopción de las criptomonedas en LatAm. Sin embargo, *la regulación se queda atrás*

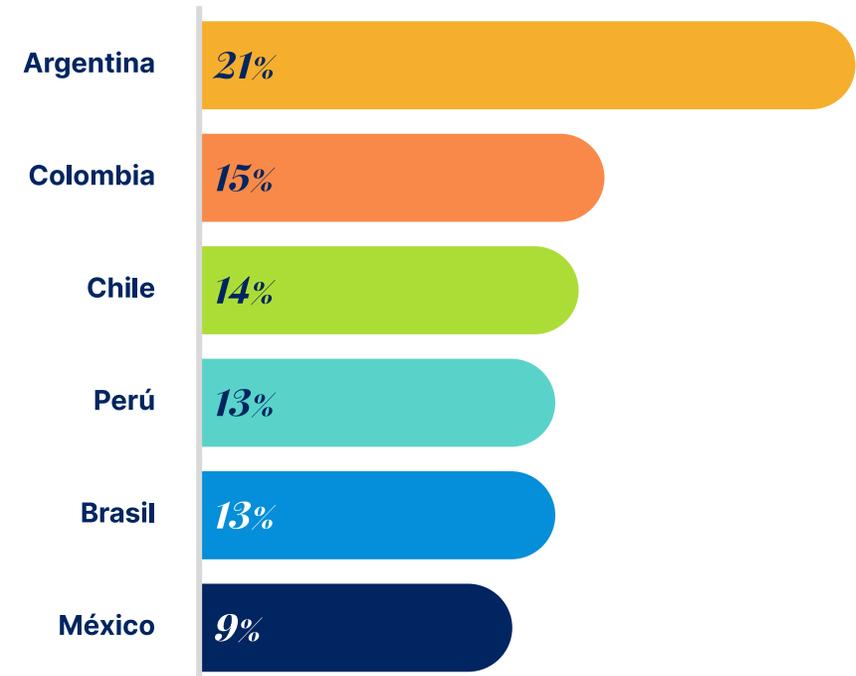
América Latina se está convirtiendo rápidamente en un modelo de cómo será el futuro de las criptomonedas por varias razones: la falta de confianza en los gobiernos, las inestabilidades, las altas tasas de inflación, la baja inclusión financiera (número de no bancarizados) y la alta dependencia en las transferencias internacionales.

La **regulación** es una tendencia importante a tener en cuenta en los próximos años, con los principales objetivos de reducir el potencial lavado de dinero y los riesgos para los inversores y crear más normas fiscales.

El Salvador lidera no sólo en la región, sino también en el mundo, al ser el primer país en implementar la adopción generalizada de las criptomonedas con su aceptación de Bitcoin como una moneda de curso legal. Paraguay, Cuba, Argentina y Panamá están considerando una adopción similar.

Brasil está debatiendo actualmente un proyecto de ley que crea normas básicas para los fondos de divisas digitales y su uso cotidiano. Si se aprueba, Brasil se convertirá en el mayor país de la región en regular las criptomonedas.

Porcentaje de encuestados que poseen o utilizan criptomonedas



Las economías desarrolladas tienen una adopción significativamente menor de las criptomonedas: EE.UU. (10%), Rusia (8%), China (7%), Alemania (7%) y Japón (4%).

La región está experimentando una *segunda ola de innovación*, que permitirá a las Fintechs B2C expandirse sobre la infraestructura desarrollada

Hace 8-10 años, no existía ninguna infraestructura para los nuevos servicios financieros. Los neobancos y otros actores, como Nubank, tuvieron que construirla desde cero.

Hoy en día, hay muchas empresas fintech con plataformas que facilitan los pagos, la emisión de productos financieros y las finanzas integradas en general, lo que permite una comercialización más rápida de nuevas fintechs.



Ofrece infraestructura y servicios financieros a fintechs y empresas de finanzas integradas. Eso les permite emitir tarjetas prepagas y de crédito y lanzar cuentas digitales.



API que ofrece acceso instantáneo, cobertura completa, integración de múltiples bancos y encriptación de seguridad para la protección de los datos, lo que permite a las empresas realizar transacciones financieras seguras sin tener que desarrollar la infraestructura.

“ La primera ola de Fintechs B2C, como los neobancos y BNPLs, descubrió que ***no había ninguna infraestructura disponible*** en el momento en que surgieron, como los nuevos procesos de pago. Entonces, tuvieron que construirla internamente. Esto creó una barrera de entrada masiva para servir a sus clientes, especialmente a los ***no bancarizados***.

En la 2ª ola de innovación, ***las empresas están construyendo sobre la infraestructura existente y yendo al mercado más rápido y más barato***. La infraestructura permite que los equipos de estas Fintechs B2C ***se centren más en su producto*** en lugar de construir su negocio desde cero.”

— Gabriel Vasquez, Andreessen Horowitz

En total ha habido **48 adquisiciones** desde 2014, con más de la mitad teniendo lugar solo en 2021

Número de adquisiciones	Nombre de la Organización
6	Nubank
6	Creditas
5	2TM
4	Neon
3	TC - TradersClub
2	Ualá
2	Foxbit
2	Warren Brasil
2	ComparaOnline

La consolidación por adquisiciones alcanzó un récord histórico de 26 transacciones en 2021.

Puede explicarse el impulso por fintechs bien financiadas que integran los nuevos servicios o se expanden a nuevos mercados y por los operadores tradicionales que defienden sus posiciones y superan las cargas reglamentarias.

FyAs más relevantes:

- Nubank: Olivia, Easynvest, Spinpay
- Creditas: Volanty, Bcredi, Minuto Seguros
- PicPay: Guiabolso
- Open Co: fusión de Geru + Rebel

Tendencias del Segmento



***Bancos
Digitales***



***Préstamos
Digitales***



***Pagos y
Remesas***



***Inversiones
y
Wealthtechs***



***Finanzas
Personales
y Educación***



Insurtechs

Tendencias del Segmento



Definición

En este espacio, las startups proporcionan servicios similares a los de los bancos tradicionales, como cuentas de ahorro, tarjetas de débito, tarjetas de crédito y otros productos de crédito para puntos de venta.

Tendencia

Capacidad para comparar fácilmente productos y servicios financieros, centrándose en distintos datos demográficos y proporcionando ofertas especializadas.



Definición

Consisten principalmente en empresas o plataformas no bancarias que proporcionan una gama de préstamos de consumo, préstamos comerciales y servicios de concesión de crédito relacionados.

Tendencia

Regulaciones limitadas para estos prestamistas, falta de infraestructura heredada, precio, datos demográficos de los clientes y ofertas de productos auxiliares.



Definición

En este espacio, las startups facilitan las transacciones, desde pagos de e-commerce hasta transferencias internacionales.

Tendencia

Esta categoría se está mezclando con todas las demás y viceversa.



Definición

Han surgido nuevos actores del mercado de capitales que ofrecen capacidades de negociación de alta velocidad, automatización, enrutadores de transacciones, algoritmos basados en IA, análisis previos a la negociación, ejecución de órdenes y gestión de carteras.

Tendencia

Mayor demanda de activos alternativos, haciendo de la inversión una experiencia social y creando efectos de red.



Definición

En este espacio, las startups proporcionan formas para que la población reciba educación y cree mejores hábitos con respecto a su bienestar financiero.

Tendencia

Aumento de la oferta por los principales bancos digitales y aplicaciones de préstamos, además de open banking como una forma de desbloquear nuevos productos y oportunidades.



Definición

Startups que están aportando innovación al sector asegurador, en subcategorías como Salud, Automóviles, Telefonía y Vida.

Tendencia

Aumento de la oferta ofrecida por los bancos digitales. Pero lo contrario no es cierto: las Insurtechs no están ofreciendo productos Fintech a sus clientes.

Tendencias por segmento:

Bancos Digitales

En este espacio, las startups proporcionan servicios similares a los de los bancos tradicionales, como cuentas de ahorro, tarjetas de débito, tarjetas de crédito y otros productos de crédito para puntos de venta.

Los consumidores de hoy en día son más exigentes cuando se trata de elegir productos financieros y valoran la capacidad de comparar fácilmente cosas como las tasas de interés de las cuentas de ahorro, las ofertas de tarjetas de crédito y las tasas hipotecarias.

Las fintechs en este segmento se diferencian principalmente al centrarse en distintos datos demográficos de los clientes (por ejemplo, productos centrados en Gen-Z) y al proporcionar servicios financieros especializados que se pueden adaptar a las necesidades de los consumidores individuales.

				
Fundación	2013	2016	2017	2016
Región	Brasil, México, Colombia	Brasil	Argentina, México, Colombia	México
Total Recaudado	US\$ 3,9 Mil Millones	US\$ 720 Millones	US\$ 544 Millones	US\$ 72 Millones
Última Ronda	OPI (2021)	US\$ 300 Millones Serie D (2022)	US\$ 350 Millones Serie D (2021)	US\$ 45 Millones Serie B (2020)
Principales Inversores	Sequoia, Kaszek, DST, Tiger	Quona, Monashees, Endeavor	Monashees, Tencent, Softbank	Magma Partners, Nazca, Greyhound

Tendencias por segmento: Préstamos Digitales

Consisten principalmente en compañías o plataformas no bancarias que proporcionan una gama de préstamos de consumo, préstamos comerciales y servicios de concesión de crédito relacionados.

Los proveedores a menudo utilizan la inteligencia artificial y el aprendizaje automático (IA y ML), la minería de datos y las tecnologías de modelado predictivo para la concesión de crédito de préstamos e incorporan datos alternativos, como el historial académico y los registros telefónicos en los modelos de riesgo de crédito.

Las regulaciones limitadas para estos prestamistas, como los requisitos de reserva de capital, y la falta de infraestructura heredada, como las sucursales físicas, proporcionan ventajas competitivas significativas sobre los bancos tradicionales.

Sus principales diferenciadores en el mercado actual incluyen precios, datos demográficos de los clientes y ofertas de productos auxiliares.

	 credits	 Addi	 Open Co	 kueski
Fundación	2012	2018	2013	2012
Región	Brasil	Colombia, Brasil	Brasil	México
Total Recaudado	US\$ 1,1 Millones	US\$ 376,3 Millones	US\$ 140 Millones	US\$ 323.3 Millones
Última Ronda	US\$ 260 Millones Serie F (2022)	US\$ 200 Millones Serie C (2021)	US\$ 115 Millones Serie D (2021)	US\$ 202 Millones Serie C (2021)
Principales Inversores	Kaszek, QED, Softbank, Nubank	a16Z, QED, Monashees, Softbank	Monashees, Softbank, Fintech Collective	StepStone, Cathay, FJ Labs, Endeavor

“*La competencia es realmente dura y la diferenciación es aún más dura.* Encuentra el borde correcto para conseguir una parte del pastel. Y una regla de oro para todas Fintechs: *no gastes dinero en lo que no está genera dinero.*”

— Guilherme Esquivel, Socio Estratégico en EY Parthenon

Tendencias por segmento:

Pagos y Remesas

Con poco más de US\$ 200 Millones en financiación total recibida, esta categoría tiene la peculiaridad de ambos líderes del mercado en cuanto a clientes - PicPay y MercadoPago - ser de propiedad de grandes grupos de holding - JBS Holding y Mercado Livre, respectivamente - y nunca haber recaudado dinero de un inversor externo.

RecargaPay representa más del 50% del total de la financiación recaudada.

Remessa Online representa la mayor salida hasta la fecha y fue adquirida en diciembre de 2021 por EBANX por alrededor de US\$ 250 Millones.

Esta categoría se está mezclando entre todas las demás y viceversa - PicPay y MercadoPago ahora ofrecen tarjetas de crédito, préstamos e incluso soluciones cripto.

				
Fundación	2012	2004	2010	2016
Región	Brasil	LatAm	Brasil	Brasil
Total Recaudado	-	-	US\$ 118.6 Millones	US\$ 25.7 Millones
Última Ronda	Adquirido por J&F, holding propietaria de JBS y Banco Original	Lanzado por Mercado Livre, un de los principales actores de e-commerce en la región	US\$ 80 Millones Serie C (2021)	Adquirido por EBANX por US\$ 229 Millones (2021)
Principales Inversores	N/A	N/A	IDB Invest, Fuel Venture Capital, IDC Ventures, The Venture City	Kaszek, GFC, MAR Ventures, Bewater Ventures

Tendencias por segmento: Inversiones y Wealthtechs

Han surgido nuevos actores del mercado de capitales que ofrecen capacidades para trading de alta velocidad, automatización, enrutadores de transacciones, algoritmos basados en IA, análisis previos a la negociación, ejecución de órdenes y gestión de carteras.

Los participantes generan ingresos principalmente a través de licencias de software para implementación en los servidores y sistemas de los clientes, SaaS basado en la nube y/o tarifas basadas en transacciones.

El segmento también será impulsado por el cambio demográfico y las preferencias cambiantes. En lugar de centrarse en el presupuesto y el ahorro, se prevé que la próxima generación de latinos le dé más importancia a la inversión, con una mayor demanda de activos alternativos.

Hay una tendencia a hacer de la inversión una experiencia social, creando efectos de red dentro del producto (la combinación de plataformas sociales y productos financieros ha creado una audiencia activa y comprometida).

	 Bitso	 warren	 Fintual	 magnetis
Fundación	2014	2014	2016	2012
Región	LatAm	Brasil	Chile, México	Brasil
Total Recaudado	US\$ 314.5 Millones	US\$ 104.6 Millones	US\$ 55 Millones	US\$ 17.4 Millones
Última Ronda	US\$ 250 Millones Serie C (2021)	US\$ 53 Millones Serie C (2021)	US\$ 39 Millones Serie B (2021)	US\$ 11 Millones Serie B (2020)
Principales Inversores	Kaszek, QED, Tiger, Coatue	Kaszek, QED, Ribbit, Spectra	ALLVP, Y Combinator, Kaszek	Monashees, Redpoint, 500 Startups

Tendencias por segmento: Finanzas Personales y Educación

Aproximadamente US\$ 120 Millones recaudados en los últimos años, con más del 50% del dinero destinado a Guiabolso, adquirido en 2021 por PicPay.

La Gestión de Finanzas Personales (PFM) y la educación son cada vez más ofrecidas por los principales bancos digitales y aplicaciones de préstamos.

Las nuevas tendencias y regulaciones de Open Banking desbloquearán nuevos productos y oportunidades.

Esta es la única categoría en la que los principales actores no son de Brasil, sino de México.

	 Guiabolso	 Resuelo tu deuda	 mozper	 CORU
Fundación	2012	2009	2019	2014
Región	Brasil	México	México	México
Total Recaudado	US\$ 66 Millones	US\$ 24 Millones	US\$ 5.1 Millones	US\$ 15 Millones
Última Ronda	Adquirido por PicPay por importe no revelado (2021)	US\$ 24 Millones en ronda de Inversión y deuda (2020)	US\$ 3,6 Millones Siembra (2020)	US\$ 7 Millones Serie A (2017)
Principales Inversores	Kaszek, Ribbit Capital, VEF, QED, IFC, Valor Capital Group, Igah Ventures	Alloy Merchant Finance, DILA Capital	Y Combinator, Dux Capital, Hetz Ventures	QED Investors, Seaya Ventures, Founders Fund

Tendencias por segmento:

Insurtechs

Con alrededor de \$ 200 Millones de financiación recaudada, las Insurtechs están fuertemente dominada por actores brasileños: Alice con \$ 175 Millones, Pier con \$ 42 Millones, Justos con \$ 39 Millones, Pitzi con \$ 30 Millones y Azos con \$ 14 Millones.

Las principales subcategorías para los Seguros son Salud, Automóvil, Teléfono y Vida.

Como la mayoría de las otras categorías principales, los Seguros son ofrecidos cada vez más por los bancos digitales, pero las Insurtechs no están ofreciendo productos Fintech a sus clientes.

Todos los principales actores son de Brasil.

	PIER.	alice	Justos	azos	pitzi
Fundación	2018	2019	2020	2020	2012
Región	Brasil	Brasil	Brasil	Brasil	Brasil
Total Recaudado	\$42 Millones	\$175m	\$39 Millones	\$15 Millones	\$30 Millones
Última Ronda	\$20 Millones Serie B (2021)	\$127 Millones Serie C (2021)	\$36 Millones Serie A (2021)	\$10 Millones Serie A (2021)	\$10 Millones Serie D (2019)
Principales Inversores	Monashees, Raiz Inwestimentos, Canary, BTG Pactual	Canary, Kaszek, Softbank	Kaszek, Ribbit Capital	Prosus Ventures, Kaszek, MAYA Capital, Propel Venture Partners	QED Investors, Valiant Capital Partners, Thrive Capital, Flybridge, Kaszek



La Oportunidad

Se espera que la inclusión financiera aumente en la región gracias a la *adopción del Open Banking*

Nuevas regulaciones en países latinoamericanos como México o Brasil están permitiendo a los individuos compartir su información financiera con terceros a través de **APIs**.

Dada la **baja penetración de las cuentas bancarias**, el Open Banking es ideal para la región ya que los actores financieros pueden ahora contar con datos de otras fuentes como los marketplaces.

Esta información se puede utilizar para ampliar la elegibilidad de muchos latinoamericanos para nuevos productos o servicios (cuentas bancarias, tarjetas de crédito, préstamos etc.).

La información financiera también se puede procesar utilizando la **ciencia de los datos** y el **aprendizaje automático** para crear servicios relevantes y personalizados para los clientes, ajustándose a sus necesidades y perfil de riesgo.

Adopción esperada del Open Banking por país



Aún no hay regulación, pero ha avanzado una serie de regulaciones que favorecen la interoperabilidad.



En la fase IV de implementación, en la que las instituciones deben compartir toda la información de sus usuarios.



Baja adopción hasta el momento. Ley de portabilidad financiera firmada en 2020.



Actualmente diseñando el marco del Open Banking. Se espera que se defina durante 2022.



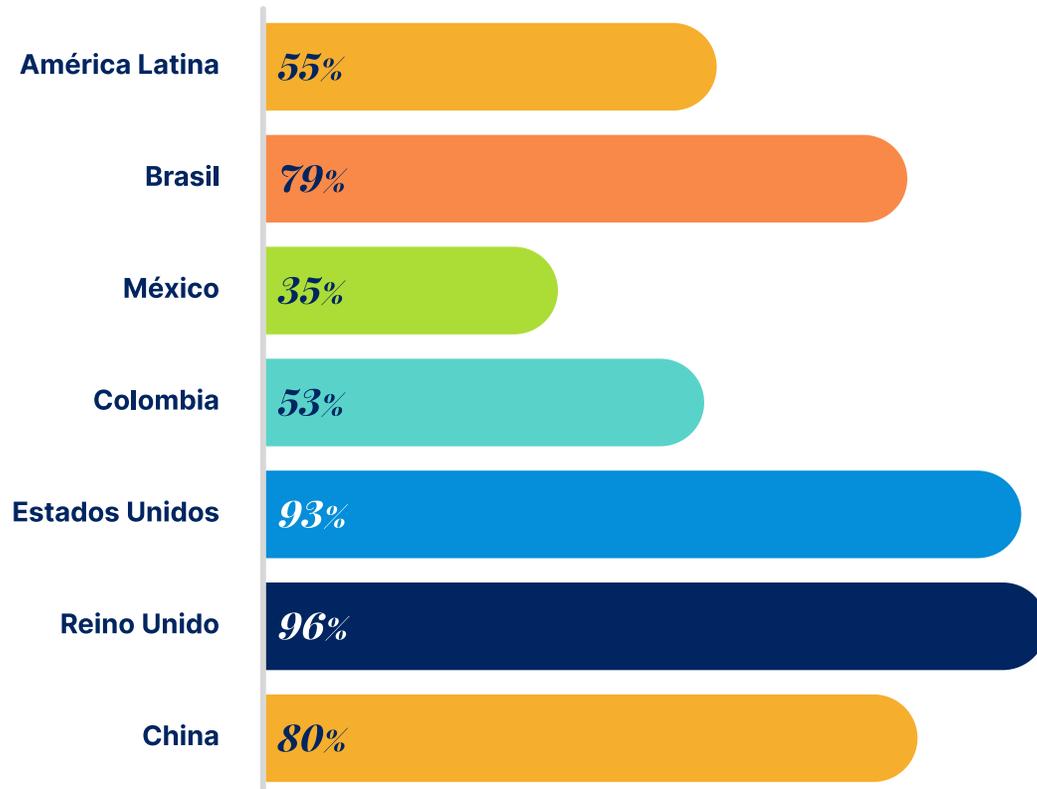
Aprobó la Ley Fintech en 2018, pero se espera que amplíe los requisitos en 2022.



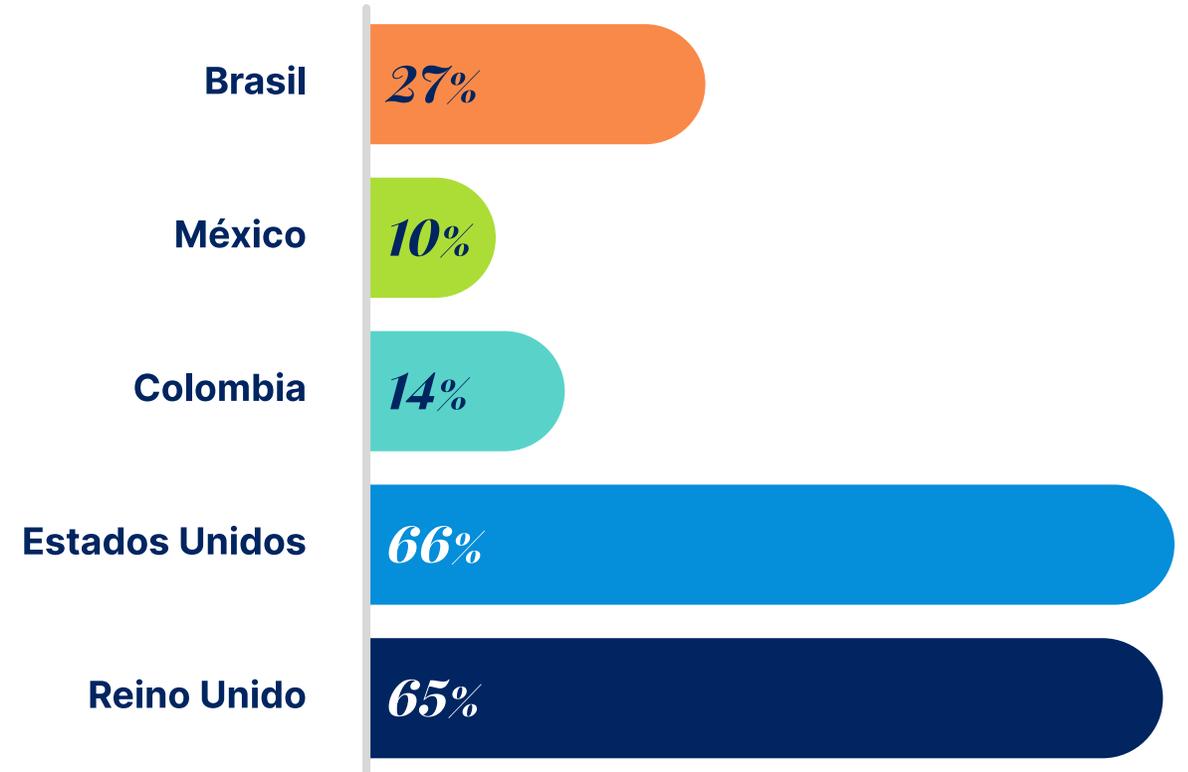
Con grupos de trabajo para compartir insights sobre el Open Banking.

Los servicios financieros siguen ofreciendo una *importante oportunidad de penetración* a medida que los pagos electrónicos y los créditos al consumidor siguen se profundizando

Penetración de las cuentas bancarias

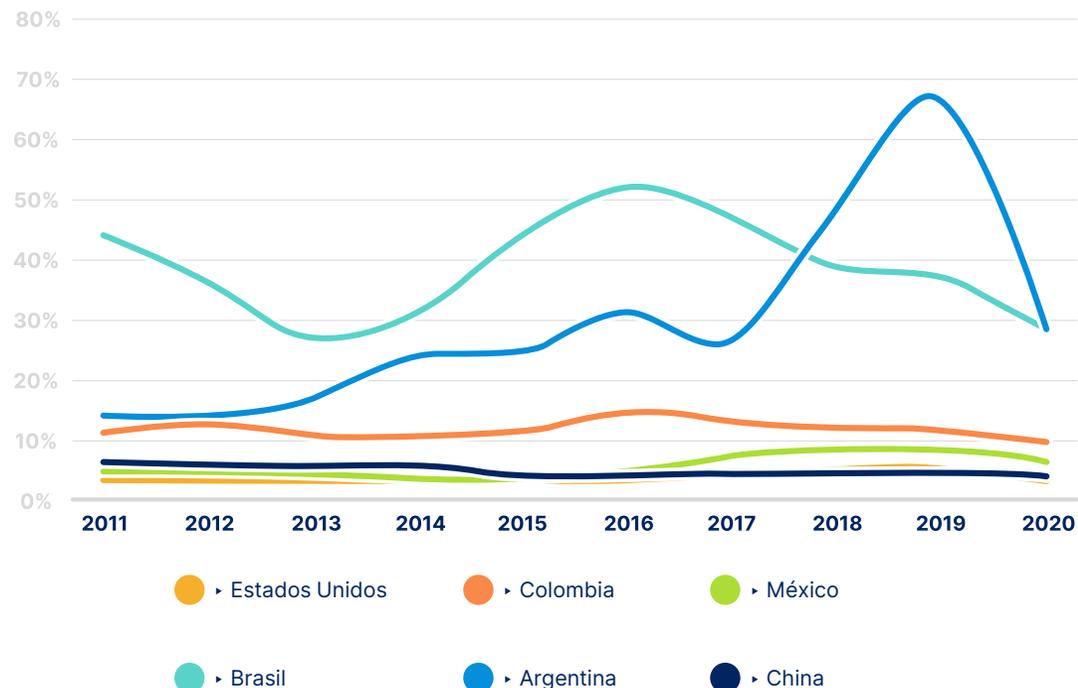


Penetración de las tarjetas de crédito



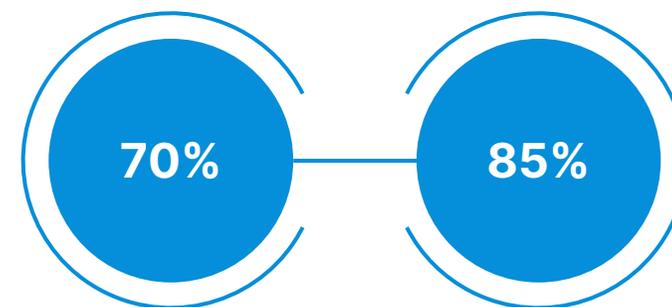
Las altas tasas de interés históricas y las concentraciones del mercado crean un *entorno fértil* para la disrupción de los nuevos entrantes que pueden nivelar el campo con tecnología, datos y servicio al cliente

Tasas de interés de préstamos



Las elevadas tasas en países como Brasil y Argentina han privado a los consumidores del acceso al crédito

Mercado altamente concentrado



Los 5 mayores bancos de Brasil, México y Colombia controlan el 70-85% de todos los préstamos, depósitos e ingresos bancarios, con una ROE histórica de aproximadamente el **20%**.

La falta de competencia ha resultado en menos innovación, una selección más limitada de productos y tarifas más elevadas

Las fallas históricas de los actores tradicionales y el aumento del e-commerce y los pagos digitales dan lugar a *todo tipo de oportunidades* para los actores de las Fintechs B2C.



Los bancos tradicionales tienen unos **costes de servicio elevados**, resultado de la distribución expansiva y extensiva por sucursales apoyada por una gran mano de obra. Los nuevos actores son capaces de reducir drásticamente los costes gracias a las **soluciones nativas digitales** y a los procesos más ágiles.



Dada la elevada concentración histórica y la escasa competencia, los actores tradicionales ofrecen un **servicio deficiente**, lo que se traduce en clientes insatisfechos y falta de confianza. Esto ha reducido el coste de cambio a los Neobancos...



...lo que conduce a una mayor confianza en las finanzas alternativas: el **70%** de los latinoamericanos cree en el impacto positivo de las **criptomonedas y las finanzas descentralizadas**, lo que se refleja en mayores tasas de adopción de las primeras.



El e-commerce en LatAm creció un **37%** durante 2020. Las fintechs desempeñan un papel crucial en las transacciones de e-commerce, convirtiéndose en indispensables para los viajeros, desde el cambio de divisas transfronterizo hasta las soluciones de pago.

Cuando se trata de innovación, las Fintechs se destacan como *uno de los sectores más disruptivos*, con nuevas soluciones en todos los segmentos



La constante innovación en los **Gateways de Pago** está permitiendo a los consumidores acceder a **diferentes métodos**, como crédito (opciones BNPL) y criptomonedas.

También hay una oportunidad de que los métodos de pago integren **programas de fidelidad** en sus sistemas, ya que son el punto de contacto entre el cliente y el comerciante.

Usando descuentos y recompensas específicas, pueden mejorar la UX para los clientes y el ROI para los comerciantes.

Para el futuro, los **pagos basados en blockchain** prometen una liquidación descentralizada en tiempo real.



La **Calificación Crediticia Alternativa** considera puntos alternativos de datos, como el historial educativo y los registros telefónicos, en su modelo de riesgo crediticio. Combinado con un algoritmo inteligente y de autoaprendizaje, puede conducir a mejores decisiones de préstamo a lo largo del tiempo.

Parte del mercado de préstamos alternativos ha sido alejado por el espacio BNPL. Aún así, el crecimiento del volumen de préstamos ha seguido expandiéndose y los modelos alternativos continúan proliferando.

Esperamos ver **más eficiencias en el modelo de negocio**, como la recopilación automatizada de datos y los procesos de toma de decisiones de crédito optimizados e impulsados por la tecnología. De esa manera, el segmento continuará creciendo en importancia.



Las innovaciones en **Biometría** permitirán a los usuarios sustituir los PINs y las contraseñas como el método principal de autenticación al ejecutar pagos o transacciones.

Esta es una adición a tecnologías como GPS y data mining combinada con modelado predictivo, inteligencia artificial y aprendizaje automático. Estos ya están mejorando la verificación, la autorización y el monitoreo de fraudes, mientras promueven iniciativas de pagos más rápidos.

Cuando se trata de innovación, las Fintechs se destacan como *uno de los sectores más disruptivos*, con nuevas soluciones en todos los segmentos



Están surgiendo las **Finanzas Autónomas**, que utilizan funciones de inteligencia artificial para permitir a una aplicación crear y ejecutar de forma autónoma un plan financiero basado en los objetivos, la tolerancia al riesgo, la edad y otros factores de cada persona.

Al igual que los vehículos autónomos, las aplicaciones financieras “autónomas” eliminan los procesos de gestión y la toma de decisiones. Estas aplicaciones pueden integrar las múltiples fuentes de datos financieros y de transacciones de los usuarios, incluyendo la deuda, los ingresos, los gastos, las inversiones y cualquier otro producto o servicio financiero para maximizar el rendimiento financiero.

Actualmente, varios neobancos y bancos tradicionales están desarrollando aplicaciones financieras autónomas.



El uso de **Comandos de Voz** para autenticar y autorizar transacciones y otras operaciones promete ofrecer una experiencia aún mejor al cliente.

Otras mejoras en el segmento de la experiencia del cliente al realizar transacciones financieras digitales son pagos sin complicaciones, pagos recurrentes, pago con un solo clic y pedido por adelantado.

Estos desarrollos están impulsando y continuarán impulsando el crecimiento en el volumen de transacciones digitales, especialmente cuando se habla de pagos en omnicommerces.

The background is a solid blue color with several white, wavy, dashed lines that create a sense of movement and depth. The lines are irregular and flow across the frame, some curving upwards and others downwards.

Los desafíos

¿Cuáles son los *desafíos* que enfrentan las startups del sector en *LatAm*?



El entorno regulatorio de América Latina está rezagado con respecto a las adopciones de los países desarrollados

A pesar del progreso significativo en las regulaciones de Open Banking y fintechs en países como México y Brasil, los países de la región aún se encuentran en la primera etapa de una implementación adecuada de la regulación. El 54% de los latinoamericanos piensa que esta es la principal barrera.



Falta de confianza en los socios financieros

Por razones históricas, los latinoamericanos no confían en las instituciones financieras, como los bancos tradicionales, ya que sienten que están siendo estafados con tarifas ocultas o que su capital no está seguro. A día de hoy, "los amigos y la familia siguen siendo la fuente más influyente de información y validación". Las fintechs necesitan innovar sus interacciones con los consumidores para cambiar esto.



Escasa disponibilidad de talentos para el análisis de datos y tecnologías de la nueva era

La tasa de aumento de las soluciones fintech en la región ha sido mayor que la tasa de nuevos talentos que se están desarrollando, lo que crea una feroz competencia por los talentos. Esto es relevante, ya que los talentos determinan el nivel de financiación disponible para la construcción de las fintechs.



Seguridad de los datos

En la seguridad virtual, las vulnerabilidades son más discretas y pueden tener un mayor impacto en los usuarios, ya que pueden afectar no solo al dinero sino también a los datos de los usuarios. Para establecer una plataforma de alta seguridad, las Fintechs pueden implementar las siguientes soluciones: autorización de dos factores; autenticación biométrica; codificación y ofuscación de los datos; alertas y notificaciones en tiempo real; análisis de comportamiento.

¿Cuáles son los *desafíos* que enfrentan las startups del sector en *LatAm*?



Inflación y interés

El aumento de la inflación y las tasas de interés están comenzando a afectar gravemente a los bancos y prestamistas digitales, ya que las tasas de incumplimiento están creciendo a tasas alarmantes.



Los desafíos persistentes que limitan la inclusión financiera continúan restringiendo la expansión del consumo e impulsando el uso de efectivo

La falta de acceso al crédito, la infraestructura bancaria insuficiente, las altas tasas de inflación, las preocupaciones sobre el fraude y la renuencia a pagar altas tarifas por las transacciones electrónicas contribuyen a la persistencia del efectivo, que sigue siendo el rey.



Feroz competencia en toda la región

Si bien todavía con mucho espacio para crecer, LatAm se ha convertido en una de las regiones con las fintechs mejor financiadas del mundo y la competencia por los talentos y los clientes está sacrificando los buenos márgenes previamente conocidos.



Confianza en información imperfecta

Muchos prestamistas aprovechan su innovador proceso de evaluación crediticia para acceder a datos alternativos. Tales datos deben evaluarse cuidadosamente, ya que pueden conducir a préstamos de alto riesgo y altos índices de incumplimiento, como ya se ha visto en los prestamistas fintech en las economías desarrolladas.

A pesar de todos los desafíos encontrados, tanto los fundadores como los inversores coinciden en un punto: las diferencias con los mercados desarrollados son precisamente las principales oportunidades para innovar.

“ El objetivo de Ualá es que todos sean incluidos en el sistema financiero con, al menos, una cuenta. ***En América Latina, no es una lucha para que la gente abandone otro banco. Es una lucha contra el efectivo.***

Hay una falta de confianza. Los clientes tienen cuatro veces más probabilidades de confiar en usted si no es una institución financiera tradicional. ***Entonces, ¿cómo comunicarse con ellos? Demostrando que no eres como los operadores tradicionales.***”

— Maia Eliscovich, Jefe de Adquisición de Mercancías de Ualá

The background features a solid light blue color with several wavy, white lines that create a sense of movement and depth. A dashed white line forms a rounded rectangular border around the central text.

Estudios de Caso

La OPI de Nubank en Q4 2021 representó un *nuevo marco* para el ecosistema empresarial latinoamericano, atrayendo inversión internacional y aumentando el acceso a inversiones alternativas para los latinoamericanos.

2013

Fundado con el propósito de ofrecer una alternativa bancaria, en medio de un mercado con altas tarifas, baja penetración y sistemas tecnológicos deficientes.

9/12/21

Fecha de debut en la NYSE.

**US\$ 2,6 Mil
Millones**

Efectivo recaudado durante la OPI para acelerar aún más la expansión geográfica y de productos.

+50 Millones

Clientes en Brasil, México y Colombia.

**US\$ 41,5 Mil
Millones**

Valoración tras el cierre del primer día, convirtiendo a Nubank en la empresa financiera más valiosa de América Latina en el momento.

800k

Los clientes de Nubank con cuentas de inversión que compraron acciones de Nubank, ayudando a expandir el número de inversores de Brasil en acciones.

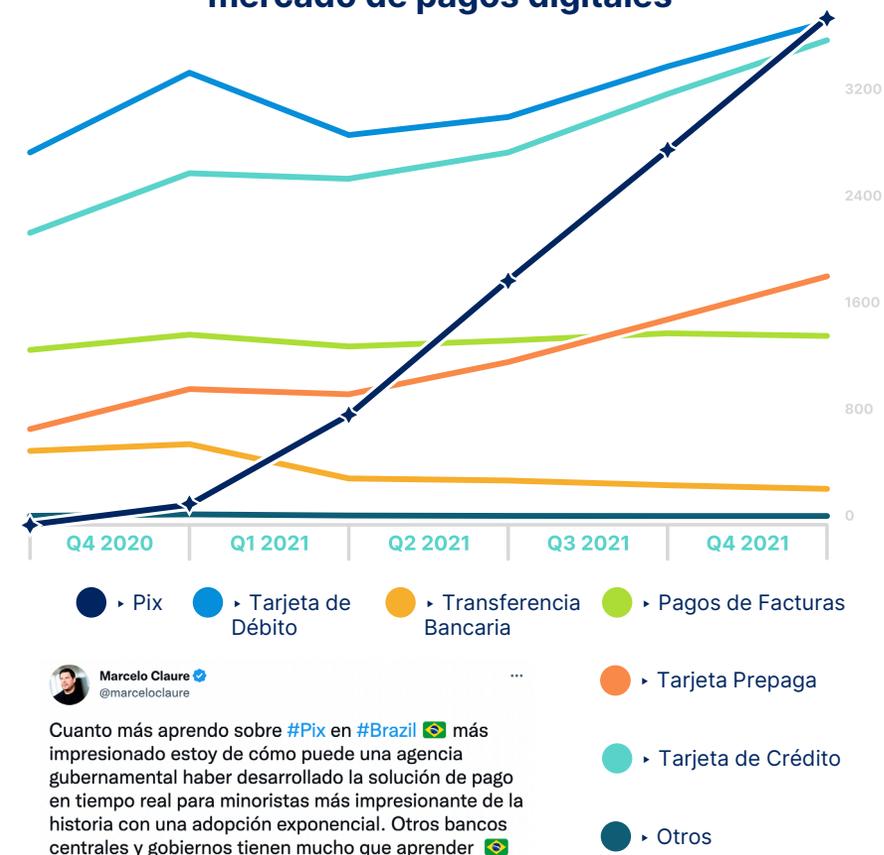
La revolución de los *pagos instantáneos* ha despegado en la región, liderada por el lanzamiento de *PIX* por el Banco Central de Brasil y su crecimiento exponencial

Brasil está liderando el camino en la revolución de los pagos instantáneos: PIX es la iniciativa más exitosa en la región - e incluso puede ser el caso más importante en el mundo también. Esto sucede dentro de un entorno altamente regulado, controlado directamente por el Banco Central de Brasil (BACEN) y donde los 5 principales bancos concentran poderes masivos.

Lanzado oficialmente en noviembre de 2020, PIX funciona las 24 horas del día y los 7 días de la semana, con compensación y liquidación en tiempo real, y tiene una gran agenda de desarrollo por delante. El sistema de pago instantáneo brasileño fue el método de pago con mayor tasa de crecimiento en el e-commerce de América Latina en 2021. Con una rápida adopción, PIX tiene estadísticas sobresalientes:

- El 20% de crecimiento promedio mes a mes en un año.
- Más de 364 millones de claves registradas y 120 millones de usuarios registrados.
- Más de 700 mil millones de dólares ya fueron transferidos en un año.
- El 60% de la población brasileña ya usa Pix y el número sigue creciendo.
- El número de PIX fue 3 veces el número de transferencias tradicionales en junio de 2021.
- PIX ya superó la propiedad de tarjetas de crédito en el país, que está en el 25%, según el Banco Mundial Global Findex. También ha superado los volúmenes de crecimiento de boletos y tarjetas cuando hablamos de métodos de pago de e-commerce en Brasil.

PIX está ganando participación de mercado rápidamente en un creciente mercado de pagos digitales



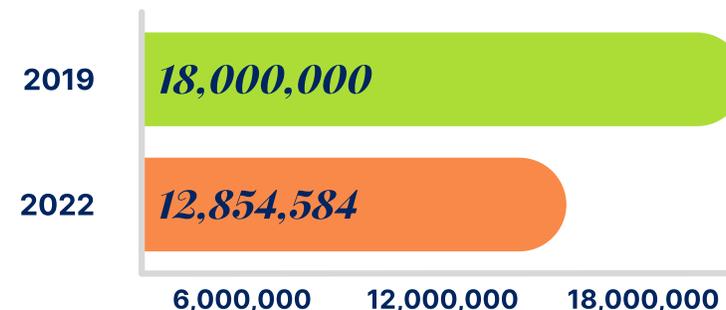
En México, CoDi no alcanzó sus objetivos iniciales y la adopción por parte de los clientes se ha convertido en *el principal desafío*

La revolución de PIX en Brasil ha estado enviando un muy buen mensaje a los reguladores y partes interesadas en toda LatAm, convirtiéndose en el modelo a seguir. Sin embargo, otras iniciativas no están despegando con la misma facilidad: con México siendo liderado por el gobierno y Colombia y Perú siendo liderados por privados.

México: CoDi fue desarrollado por el regulador local con el objetivo de ser un sustituto del efectivo y disponible desde 2019. El problema aquí es que no fue diseñado para el mundo en línea y, por lo tanto, se vio afectado negativamente por la pandemia, perdiendo la confianza de millones de usuarios como resultado, ya que la adopción sigue siendo el principal punto de dolor. CoDi también tiene problemas para atraer a comerciantes, consumidores y bancos a la plataforma.

Si bien no es un fracaso total, simplemente no ha crecido exponencialmente como PIX y en gran medida no cumplió con dos de sus principales objetivos: el número de cuentas registradas (la meta de 2019 era de 18 Millones, solo 13 Millones hasta la fecha) y el número de transferencias (la meta de 2019 era de 28 Millones, solo 4 Millones hasta ahora). El efectivo seguirá siendo el rey en México, al menos hasta que CoDi realmente despegue.

CoDi ha incumplido en gran medida sus dos principales objetivos iniciales



● Meta de usuarios ● Cuentas validadas acumuladas



● Meta de transferencias ● Operaciones totales acumuladas

En Colombia y Perú, las iniciativas lideradas por privados son *más exitosas*, especialmente en el último con dos soluciones diferentes creciendo.

Colombia: la solución se llama Transfiya y fue desarrollada por Minka, una fintech colombiana. Transfiya se lanzó en febrero de 2020 y es una transferencia en tiempo real en asociación con ACH Colombia, una institución responsable de las operaciones de banco a banco en el país.

Hasta ahora, alrededor de 7 millones de transferencias con subsidios gubernamentales se realizaron a través de Transfiya y hay 14 instituciones financieras y bancos tradicionales integrados en el sistema. Esto ha permitido el crecimiento de Transfiya y hoy en día el sistema tiene más de 1 millón de usuarios además de 4 millones de transacciones registradas.

Si bien estos números son significativos, en 2021 las transferencias totales crecieron solo un 20%, una señal que muestra que Transfiya todavía está lejos del crecimiento exponencial de PIX.

Perú: el país tiene no solo una, sino dos soluciones de pagos privadas y exportables – Yape, una aplicación del banco más grande de Perú, el Banco de Crédito del Perú, y PLIN, propiedad de YellowPepper en asociación con los bancos peruanos BBVA, Interbank y Scotiabank.

Yape inició sus operaciones en 2017 teniendo solo a los clientes de Banco de Crédito como sus clientes y ofreciéndoles una forma más fácil de realizar pagos P2P. Más tarde, en mayo de 2020, cuando se lanzó su rival PLIN, todos los peruanos pudieron usarlo.

Ambas soluciones parecen estar funcionando bien y creciendo de manera similar: Yape y PLIN tienen cada uno alrededor de 4 a 5 millones de usuarios y la carrera ahora es hacia asociaciones, acceso de comerciantes y agregar instituciones financieras.

El único ganador claro hasta ahora es el cliente: las tasas de adopción de pagos y transferencias digitales en Perú están creciendo constantemente y han alcanzado una penetración cercana al 50%.

América Latina:
Futuro de Fintechs B2B



Contenido

América Latina: Futuro de Fintechs B2B

Contexto del Sector

- ▶ Visión General de la Región
- ▶ Hitos Relevantes para las Fintechs B2B
- ▶ Unicornios Fintechs B2B
- ▶ Negociaciones de Fintechs B2B en 2021
- ▶ FyA para Fintechs B2B
- ▶ Inversores de Fintechs B2B

Segmentos

- ▶ Open Banking o Fintechs API
- ▶ BaaS o Finanzas Integradas
- ▶ Préstamos
- ▶ Financiación de Punto de Venta
- ▶ Procesadores y Redes de Pago
- ▶ Contabilidad, Finanzas y Compras
- ▶ Plataformas de Datos Financieros para AML y KYC
- ▶ Nómina y Beneficios
- ▶ Actores más importantes de las Fintechs B2B en 2021

Las Tendencias

- ▶ Pagos: procesamiento de pagos
- ▶ Pagos: soluciones de pago B2B
- ▶ Préstamos alternativos: financiación basada en ingresos
- ▶ Préstamo alternativo: BNPL
- ▶ Herramientas de software para PYMES: gestión de gastos, contabilidad y compras
- ▶ Open Banking: infraestructura
- ▶ Open Banking: software bancario basado en API
- ▶ Nómina y beneficios: programas avanzados de salarios y recompensas

La Oportunidad

- ▶ Contexto económico
- ▶ Población joven
- ▶ Penetración del móvil
- ▶ Penetración de internet
- ▶ Penetración de productos financieros
- ▶ Brecha de Financiamiento PYME
- ▶ Resumen: oportunidades para B2B Fintech adelante

Resumen Ejecutivo

“Las fintechs son la droga de entrada a la financiación de riesgo en América Latina.”

— Brian Requarth, Co-founder & CEO at Latitud

Las empresas fintech de toda la región están en auge, impulsadas por una necesidad incesante de producir **igualdad financiera e impacto social**. Talentos de excelencia en LatAm están produciendo soluciones creativas y creando empresas que están cambiando la vida de las personas mientras resuelven profundos problemas estructurales en la región.

Las fintechs siguen creciendo a pesar de la actual crisis económica y sanitaria, lo que se ha visto reafirmado por el inmenso volumen de financiación puesto en todo tipo de fintechs en 2021. Estas empresas digital-first han hecho un gran uso de los datos en tiempo real y de la tecnología para entender mejor las necesidades de sus clientes y adaptar sus soluciones a sus segmentos reevaluados de clientes.

Hay un par de sectores fintech B2B que se destacan y que están impulsando cambios profundos en la región; estos son los facilitadores y, a menudo, los actores invisibles en el espacio de Open Banking, API y BaaS. A medida que se consoliden las colaboraciones y las asociaciones entre los actores tradicionales y de las fintechs, estas empresas de infraestructura se convertirán en la clave para hacer que estas alianzas sean lo más fluidas y sin fricción posible. Además, las finanzas integradas seguirán creciendo con actores no financieros que ofrecerán pagos, préstamos y soluciones de procesamiento a los clientes, con el objetivo de convertirse en proveedores de servicios completos mientras reducen la tasa de cancelación de clientes y aumentan su valor vitalicio.

A lo largo de este informe, esperamos ofrecer una imagen clara del panorama de las Fintechs B2B en América Latina. Discutiremos nuestro punto de vista sobre algunas de las tendencias que están ocurriendo en diferentes verticales, analizaremos las razones de la alta afluencia de capital a la región, así como identificaremos los desafíos y oportunidades que ciertos modelos de negocio pueden enfrentar.

The background features a light blue gradient with several wavy lines in white and light blue, some solid and some dashed, creating a sense of movement and depth. A central white rounded rectangle contains the text.

Contexto del Sector



La forma en la que entendemos las empresas Fintech B2B en este informe tiene **dos vertientes**. Por un lado, consideramos a *aquellas empresas cuyos clientes son otros actores de fintechs* (es decir, fintechs API, procesadores y redes de pago, etc.) y, por otro lado, a *aquellas cuyos clientes son empresas no fintech* (es decir, soluciones de préstamos a las PYMES, de nómina, etc.).

En conjunto, conforman el **universo de las Fintechs B2B**.



Visión General de la Región



Fuente: KoreFusion LatAm Fintech Report 2020

Con tecnología de Bing © GeoNames, Microsoft, TomTom

Hitos Relevantes para las Fintechs B2B

1^{er} Hito

Tesis

Apoyo a la infraestructura de los operadores tradicionales (bancos tradicionales y grandes actores de e-commerce).
Primeros indicios de alternativas a la banca tradicional y plataformas basadas en la información (puntuaciones de crédito, comparaciones).

Modelos

Gateways de pago, infraestructura de tarjetas de crédito, plataformas de comercio electrónico, préstamos P2P, financiación de las PYMES, servicios de inversión automatizados.

Empresas



Hitos Relevantes para las Fintechs B2B

2º Hito

Tesis

La postcrisis financiera dio lugar a normativas financieras más estrictas y a la desconfianza en las instituciones bancarias. Los clientes empezaron a buscar alternativas transferibles para sus servicios financieros. Esto dio lugar a las fintechs basadas en transacciones y a la infraestructura para apoyarlas.

Modelos

Incluyen emisores y procesadores de pago, transferencias de dinero C2C, BNPL, tecnologías blockchain, criptomonedas y plataformas de comercio cripto.

Empresas

 Square

 stripe

 venmo

 Klarna.®

Hitos Relevantes para las Fintechs B2B

3er Hito

Tesis

Open Banking protagoniza el último hito. Las funciones bancarias básicas B2C (ahorro, inversión) y B2B (tarjetas, pagos) han sido desafiadas por nuevos modelos de negocio, dirigidos a la nueva generación de usuarios. El uso de la Inteligencia Artificial (IA) y del Aprendizaje Automático (ML) ha acelerado la automatización y la toma de decisiones. La tecnología Blockchain también se ha expandido.

Modelos

Open Finance, neobanks, plataformas de pago B2B, corretaje de acciones con cero comisiones, prevención del fraude, préstamos de alto riesgo.

Empresas

Robinhood 

nu  
PLAID

ba/ance

Unicornios Fintechs B2B en 2021

México



Paytech US\$ 2
Mil Millones

Konfío

Paytech US\$
1,3 Mil
Millones

Uruguay

d·local

Paytech US\$
6,5 Mil
Millones*

Brasil

nu

Neobank US\$
23 Mil
Millones*



Paytech US\$
4,8 Mil
Millones*

stone

Paytech US\$
3,8 Mil
Millones*

C6 BANK

Neobank US\$ 2,2 Mil
Millones

EBANX

Paytech US\$ 1 Mil
Millones

creditas

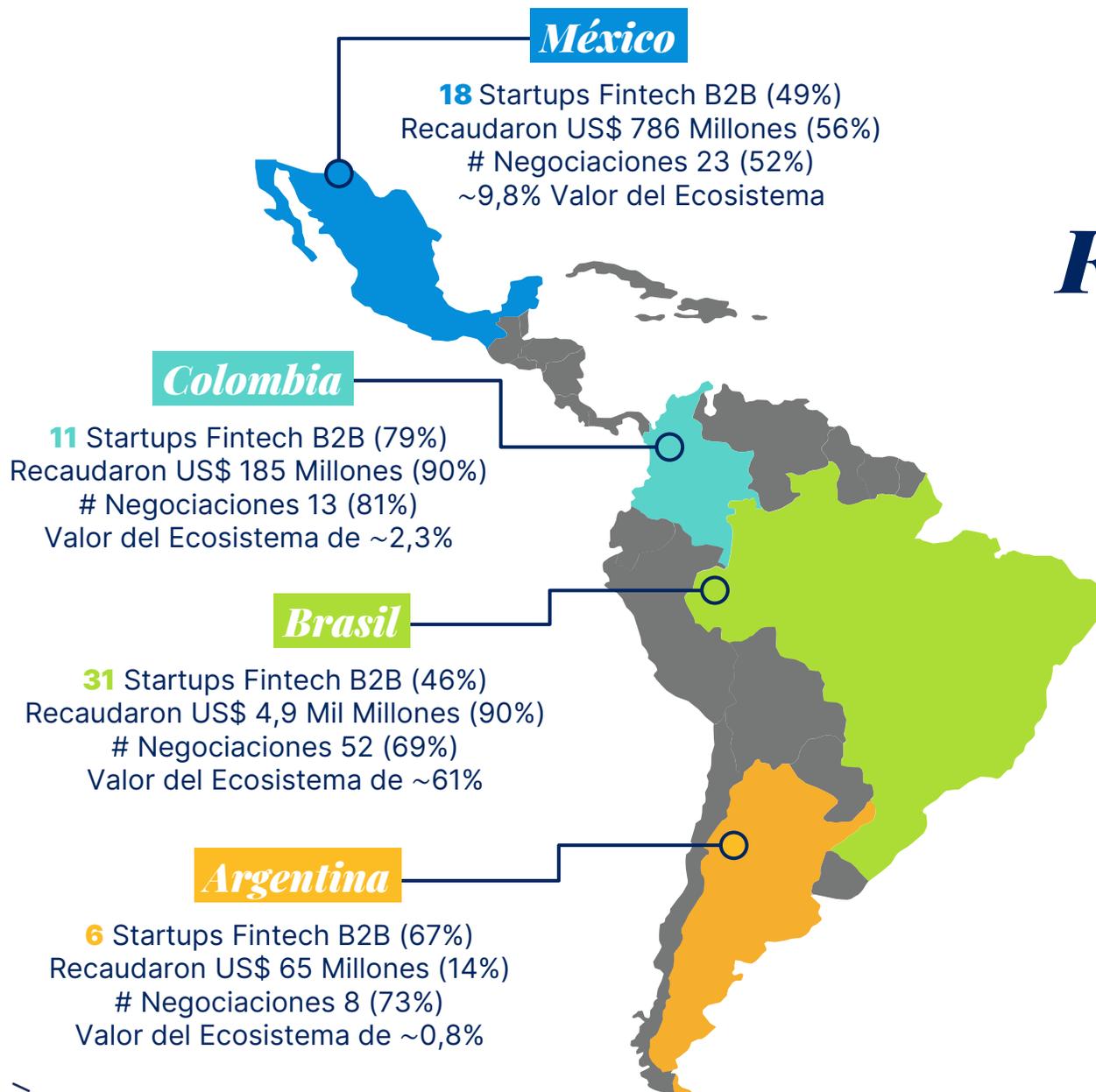
Préstamos Digitales
US\$ 4,8 Mil Millones

Fuente: Latam Fintech
Funding 2021 Report
*Capitalización de mercado
en el comienzo del
Noviembre de 2022

Con tecnología de Bing ©
GeoNames, Microsoft,
TomTom

Brasil es el país con más Unicornios Fintechs B2B,
representando un total del 80% del club

Visión General: Negociaciones de Fintechs B2B en 2021



La financiación de Fintechs B2B en Brasil, México y Colombia representa alrededor del 73% de todo el volumen de financiación de fintechs. Es especialmente impresionante en Colombia, donde el flujo total de financiación en 2021 fue de US\$ 206 Millones, de los cuales el 90% se destinó a startups relacionadas con las Fintechs B2B. En Brasil, aunque solo el 46% del total de fintechs que recaudaron capital fueron Fintechs B2B, representaron alrededor del 90% del volumen.

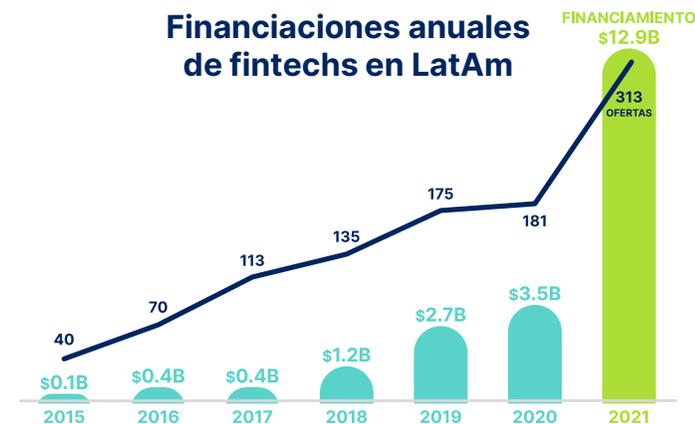
En general, la mayoría de las negociaciones se han financiado a través de rondas de capital propio, pero ha habido casos de rondas financiadas con deuda, como la ronda de US\$ 380 Millones para Meu Tudo. Otra negociación a destacar fue la adquisición del 40% de JP Morgan del desafiador digital C6 por US\$ 2 Mil Millones, que llegó como una ronda corporativa.

La financiación en la región ha experimentado un impresionante aumento, haciendo de 2021 *un año récord...*

Las inversiones en fintechs en toda América Latina han experimentado un crecimiento exponencial sin precedentes durante 2021. Las fintechs en la región recaudaron US\$ 138 Millones en 2015 y US\$ 3,5 Mil Millones en 2020, lo que demuestra el sustancial aumento del capital de inversión que LatAm ha sido capaz de seducir. Pero 2021 se destaca de otros años en términos de crecimiento al alcanzar los US\$ 12,9 Mil Millones de financiación a lo largo del año, con un sorprendente aumento del 269% en la financiación total desde 2020.

En estos dos trimestres no solo ha aumentado el valor en dólares de las inversiones, sino también el número de negociaciones, ya que 2021 ha experimentado un aumento del 72% en el número de negociaciones. En 2021 se han realizado 132 negociaciones más que en todo el año 2020. El T2 de 2021 fue un momento récord con US\$ 6 Mil Millones de financiación para las empresas fintech en la región, seguido de US\$ 2,5 Mil Millones solo en el T3. Estos números por sí solos son muy impresionantes, teniendo en cuenta que el volumen recaudado en el T2 es así tan grande como lo que captó todo el mercado en los últimos 4 años.

La financiación en 2021 se repartió entre las distintas etapas, con un 68% del capital destinado a las empresas en fase inicial, un 14% a la etapa media y un 12% a la etapa avanzada. La financiación en la etapa inicial ha sido mayor en 2021 que en los dos años anteriores.



Fuente: Informe global sobre Fintechs CBI Insights

...Y *hay algunas razones* que podrían explicar el apetito de los inversores.

Brasil es la mayor economía en la región y el hogar de las mayores fintechs producidas en el ecosistema. Nubank nació allí y, segundo el informe CBI Insights, 6 de las 10 mayores negociaciones de capital propio realizadas en LatAm fueron llevadas a cabo por startups brasileñas, entre ellas Mercado Bitcoin, CloudWalk, Unico y otras.

Las implementaciones regulatorias han ayudado a la financiación de fintechs en Brazil y prueba de ello son la iniciativa de Open Banking del Banco Central y el esquema de pagos electrónicos (PIX), que ha traído 105 millones de personas registradas. Se espera que ambos esfuerzos aporten mucha innovación al ecosistema en Brasil y ayuden a allanar el camino a las futuras startups. El Banco Central brasileño aprobó una nueva normativa sobre Open Banking (“Sistema Financeiro Aberto”) en mayo de 2020, que permite compartir datos y servicios entre instituciones financieras, instituciones de pago y otros actores con licencia del banco central. La última y cuarta etapa de esta implementación ocurrió en octubre de 2021.

B Bloomberg.com

Pix Mobile Payment: How Brazil's Central Bank Launched ...

Pix, a system which allows fast money transfers over smartphones, has become ubiquitous in the 11 months since it was launched by Brazil's...

1 month ago



CB Central Banking

Brazil's Pix system used by 62% of population – central bank

Brazil's real-time retail payment system, Pix, reached over 104 million users in the first year since its launch, the country's central bank...

5 days ago



México es un actor importante para el sector de las fintechs y está justo detrás de Brasil en términos de financiación. Con la aprobación de la Ley Fintech y la nueva regulación en torno del Open Banking, el país ha logrado fomentar un entorno sólido para el aumento de este sector. En términos de financiación, se recaudaron US\$ 821,5 Millones entre 2015 y 2019, lo que representa el 97,9% del flujo total de capital de riesgo de México. En el primer semestre de 2021, ya se han recaudado más de US\$ 1 Mil Millones en financiación para fintechs en México.

Colombia es el tercer mayor benefactor de financiación para fintechs. Durante el primer semestre de 2021, recaudó US\$ 170 Millones, con Addi siendo su bandera en el sector. Colombia tiene una regulación en torno a eWallets, agregadores de pago y gateways que fomenta la comunidad de startups y ayuda a allanar el camino para nuevas recaudaciones. Todavía está entre 4 y 5 años por detrás de Brasil o México en términos de regulación de las fintechs, pero está avanzando en la dirección correcta. Uno de los argumentos sobre la lentitud de la regulación y la innovación de las fintechs en Colombia y otros países proviene del hecho de que los mayores bancos no son actores internacionales sino bancos locales, como Bancolombia en Colombia y Banco de Crédito del Perú en Perú. En cambio, las instituciones bancarias internacionales son los mayores actores en algunos otros mercados, por ejemplo BBVA en México, lo que ha contribuido de alguna manera a un aumento de la colaboración entre las fintechs y los bancos.

 TechCrunch

Mexico's fintech success: How tech is driving the population to ...

The country's fintech law (Ley Fintech) came into effect in 2018 and set the parameters for crowdfunding, cryptocurrencies, and APIs, alongside...



 FinSMEs

Addi Raises \$140M in Series B Extension Funding

Addi, a fintech and digital commerce startup based in Bogota, Colombia, and Sao Paulo, Brazil, raised \$75m in extension Series B funding.

Sep 9, 2021



Mercado sub penetrado – Las plataformas de Open Banking y fintechs API como Belvo y Pomelo están desarrollando la infraestructura que permitirá a las futuras fintechs ofrecer productos y servicios diseñados para los no bancarizados. LatAm tiene muchas necesidades insatisfechas en este sentido y presenta una gran oportunidad para las startups y los inversores que no se ve en las economías más desarrolladas. Todavía queda mucho por hacer en cuanto a tecnología, datos y servicio al cliente en la región.

Nubank - Nubank ha elevado realmente todo el ecosistema y ha sido clave para atraer inversores a la región. Ha demostrado a empresas globales como Softbank, Tiger Capital y a16z que ganadores de su tamaño pueden salir y ofrecer rendimientos a todo el fondo. Nubank ha logrado una participación de mercado de dos dígitos en un sector lleno de operadores tradicionales, con una estrategia basada en el servicio al cliente y la tecnología. Una OPI exitosa dará señales positivas a los inversores de capital de riesgo y aumentará el flujo de capital futuro hacia la región.

 TechCrunch

Nubank files to go public

This morning Brazilian neobank Nu, better known as Nubank, announced that it has filed to go public. Today its F-1 filing remains private,...

1 month ago



 TechCrunch

Why QED, hot on Nubank, is bullish about LatAm fintech

As venture capital totals grow in Latin America, the region is about to see its leading champion go public. Nubank's IPO is coming into...

2 weeks ago



Las mayores negociaciones de 2021 para Fintechs B2B



Las empresas de pagos y préstamos salieron fortalecidas

Las mayores negociaciones de Fintechs B2B fueron lideradas en su mayoría por empresas del sector de préstamos y pagos. Esto subraya dos cosas: **1)** el apoyo que los actores fintech han dado a las PYMES a través de facilidades de crédito durante la crisis económica y **2)** cómo la digitalización de los negocios, especialmente en el e-commerce, se ha disparado junto con las soluciones de pago en línea.

Fuente: Crunchbase y Pitchbook

Con tecnología de Bing © GeoNames, Microsoft, TomTom

Actividades de FyA para Fintechs B2B dominan

Con niveles récord en 2021, la región ha visto 74 negociaciones realizadas a lo largo del año.

Transacciones de FyA - Destakes

Creditas, una plataforma brasileña de préstamos, adquirió la Insurtech Minuto Seguro para expandir su oferta de productos. También ha comprado el fabricante de motos eléctricas Voltz por US\$ 18,2 Millones y Bcredi para potenciar su vertical inmobiliario.

El **banco digital Nubank** adquirió Olivia, un asistente financiero de IA que aprende patrones de gasto y recomienda compras.

BS2 es un banco digital para empresas e individuos constituidos en Brasil y adquirente de WEEL, una plataforma de IA que ofrece financiación a las PYMES a través del pago anticipado de cuentas por cobrar.

La **fintech mexicana Konfio** adquirió el proveedor de pagos móviles Sr. Pago, lo que reforzará el apoyo que la empresa da a las PYMES.

Transacciones OPI

La OPI de Nubank a finales del año recaudó US\$ 2,6 Mil Millones al vender 289 Millones de acciones con una valoración de US\$ 48 Mil Millones en su debut. La valoración actual de Nubank de US\$ 23 Mil Millones la sitúa en el 40% del tradicional banco brasileño Itaú, cuyo valor actual es de US\$ 58 Mil Millones.

dLocal, una plataforma de pagos transfronterizos, recaudó US\$ 617,65 Millones en una OPI en el NASDAQ.

Futuras OPIs potenciales para 2022

Las fintechs brasileñas Creditas y Ebanx buscan OPIs, así como la fintech mexicana Clip.

Salidas trimestrales de FyA de fintechs en LatAm



Salidas anuales de FyA de fintechs en LatAm



Los inversores de Fintechs B2B más activos en América Latina en 2021

	<i>Inversor</i>	<i>Tipo</i>	<i>Ejemplos de inversiones</i>										
USA	 Combinator	ACCELERATOR	 atrato	 Mendel	 pagaloop	 Z1	 contasimples	 simetrik	 Treinta	 kredi	 fintoc		
BR	KASZEK	VC	 belvo.	 Bitso	 CLARA	 Contabilizei.	 cora	 warren	 KUSHKI	 Fintual	 HASH	 Justos	 Konfio
USA	 QED INVESTORS	VC	 Bitso	 betterfly	 cora	 tribal	 HASH	 Konfio	 minu	 pomelo	 milo	 warren	
USA	 SoftBank	VC	 credits	 Konfio	 Contabilizei.	 betterfly	 clip	 Hashdex	 KUSHKI				
BR	 monashees+	VC	 Addi	 CLARA	 fintoc	 flash	 Open Co	 pomelo	 simetrik				
BR	 DOMO	VC	 88 Seguradora Digital	 credere	 ContaAgil	 fin-x	 B3	 MUTUUS					
USA	FJ LABS	VC	 bxblue	 minu	 munci	 belvo.	 pomelo	 Treinta					
USA	VALOR	VC	 Bitso	 cloudwalk	 betterfly	 Hashdex	 FRANQ openbank	 PARFIN					

Source: LatAm Fintech Funding Report 2021, Pitchbook

Principales inversores basados en LatAm para Fintechs B2B

	<i>Inversor</i>	<i>AUM</i>	<i># Inversiones</i>	<i>Inversiones recientes</i>
BR	KASZEK	\$2.03B	167	Konfio [®] CLARA
BR	 monashees+	\$715M	190	pomelo Addi
BR/USA	VALOR	\$302M	130	cloudwalk
BR	 Redpoint ventures	\$215M	94	opismo
MX	ALLVP	\$200M	64	REWORTH
MX	 IGNIA	\$198M	61	Undostres Si.Pago [®]
BR	CANARY	\$75M	130	marvin.
BR	ATLANTICO	\$67M	8	 TUNA
BR	 VOX Capital	\$27M	30	 celcoin

Source: LatAm Fintech Funding Report 2021, Pitchbook

Plataformas de Open Banking o Fintechs API

Open Banking es el concepto bajo el cual las instituciones financieras pueden compartir información de los clientes con terceros a través de APIs, con el fin de aumentar la innovación, ampliar la experiencia del usuario, reducir los tiempos de transacción y optimizar para reducir los costos. El Open Banking tiene como objetivo reducir el déficit de inclusión financiera en LatAm y proporcionar acceso a los servicios bancarios mientras fomenta la inclusión financiera.

En términos de regulación: La regulación PSD2 para Open Banking, inicialmente implementada en el Reino Unido, ha sido adoptada gradualmente en LatAm en países como México que han aprobado una ley similar ("Ley Fintech") para regular el Open Banking. Las fintechs, a través del Open Banking, están en una posición única para aumentar el tamaño del mercado al generar una mayor inclusión financiera.

Su modelo de negocio: Las Fintechs API monetizan a través de un coste por llamada o bajo acuerdos para compartir información con bancos e instituciones financieras.

Startups prometedoras en este espacio

- **Belvo** – Una Fintech cuyo producto principal es una API que conecta a los usuarios con sus datos bancarios, financieros y fiscales.
- **Quanto** – Una API única totalmente transaccional para todos los proveedores de servicios financieros.
- **Prometeo** – Una plataforma API para LatAm. Es el mayor actor en este sector con el mayor número de conexiones. Tiene relaciones con 44 instituciones financieras y opera en 9 mercados regionales.
- **Nufi** – Una Fintech mexicana que habilita a las empresas a desarrollar productos financieros en América Latina.

Desafíos y oportunidades

- Los mercados de cambio pueden ser donde las APIs se utilizarán a continuación.
- Las fintechs de crédito y microcrédito confían cada vez más en las soluciones API para aportar mayor eficiencia y rapidez en la utilización de préstamos a sus clientes.
- Citi Banamex, el segundo banco más grande de México, anunció que está desarrollando nuevas APIs para conectar a las fintechs en tiempo real, dándoles acceso a información comercial relevante.

Banca como Servicio (BaaS)

o Finanzas Integradas

BaaS consiste en tomar la funcionalidad de los bancos, compartimentarla y luego ofrecer individualmente cada función a las empresas no financieras. Los usuarios se conectan a través de las APIs y los actores BaaS se integran con ellos para que las empresas no financieras puedan ofrecer depósitos, transferencias de dinero, pagos, préstamos, cambio de divisas y muchos otros productos. Esta posibilidad permite un mayor valor vitalicio y una mayor retención de los usuarios finales.

Su modelo de negocio: Estas empresas operan bajo una plataforma bancaria white label o software bancario básico en la/el que cobran tasas de licencia y transaccionales.

Startups prometedoras en este espacio

- **Swap** – BaaS con sede en São Paulo que permite a las empresas ofrecer productos similares a los de las fintechs.
- **Dock** – BaaS brasileña que ofrece soluciones white label para cubrir pagos, tarjetas digitales/físicas y cuentas para actores no bancarios.
- **Pomelo** – Proporciona infraestructura y servicios financieros fintech para fintechs y empresas digitales.

Desafíos y oportunidades

Los fundadores de las empresas que fueron entrevistados para este informe coincidieron en que los servicios tipo fintech tenderán a aumentar en la región y en todos los sectores y es aquí donde las soluciones BaaS tendrán un fuerte impacto. Hay alrededor de 69 fintechs que actualmente ofrecen fintech como servicio en LatAm.

Préstamos

El problema se llama déficit de crédito a las PYMES en LatAm. Resumiendo, los bancos no saben cómo evaluar los riesgos de las PYMES, por lo que cobran altas tasas de interés y dejan pasar las oportunidades de crédito para las empresas. Esto creó el escenario perfecto para las fintechs de crédito en la región.

Las fintechs de crédito ofrecen una mayor transparencia en las tasas y precios, lo que les permite generar confianza con las PYMES. Además, las fintechs de crédito ofrecen soluciones más rápidas y flexibles a las PYMES, que siempre están en constante necesidad de liquidez. La alta de la infraestructura heredada (sucursales bancarias) y de los requisitos de capital (reservas mínimas) para estos prestamistas ha proporcionado una gran ventaja competitiva frente a los bancos tradicionales.

Su modelo de negocio: Monetizan principalmente originando préstamos y cobrando comisiones de originación y titularización relacionadas.

Startups prometedoras en este espacio

- **Credijusto** – Proporciona una plataforma de préstamos en línea diseñada para ofrecer crédito fácil, fiable y transparente a las PYMES.
- **R2 Capital** – Ofrece financiación para las necesidades de capital circulante de las PYMES. Se unió a Y Combinator en el invierno de 2021.
- **Dinie** – Soluciones de financiación flexibles, convenientes y fáciles de usar para las PYMES integradas en plataformas digitales.

Desafíos y oportunidades

- Escenario cada vez más competitivo en el que 1 de cada 5 fintechs opera en el sector de préstamos. Este vertical, junto con pagos, tiene la mayor presencia regional.
 - El aumento de la competencia exige una mayor sofisticación en la oferta de productos y las empresas de un solo producto que operan en este espacio tendrán que diversificarse para mantenerse a la vanguardia.
 - La convergencia entre los pagos y el crédito es un tema interesante para las fintechs de préstamos. Los terminales de pago ofrecen datos transaccionales que facilitan el análisis y el cobro de los préstamos. Las asociaciones entre los prestamistas, los procesadores de pago y los PDVs (Puntos de Venta) deberán ser la clave para avanzar.

Financiación de Punto de Venta (PDV)

Algunas fintechs sólo se centran en la financiación de PDVs, como Addi y Flexico, mientras que otras ofrecen el mismo servicio como parte de una mayor oferta de productos, como Rebel y Kueski. La financiación de los PDVs está estructurada de forma un poco diferente a los productos de préstamo, ya que estos vienen con un plan de cuotas que hace que el coste para el prestatario sea más transparente que el de las tarjetas de crédito, por ejemplo.

Para comerciantes, estas soluciones se traducen en mayores tasas de conversión, mientras que los clientes disfrutan de la simplicidad y la transparencia en cada transacción de financiación.

Su modelo de negocio: Pueden generar ingresos a través de un flujo bidireccional: 1) inicialmente cobran a los comerciantes una comisión porcentual sobre cada transacción o una comisión fija por transacción; 2) también pueden cobrar al cliente final una tasa de interés sobre el “préstamo” basada en la puntuación de crédito y la duración del pago, aunque la mayoría de los actores no obtienen beneficios de sus clientes si pagan a tiempo.

Startups prometedoras en este espacio

- **Addi** – Ofrece soluciones de crédito y bancarias a través de un modelo de negocio BNPL (Buy Now Pay Later).
- **Kueski** – Con KueskiPay, ofrecen una solución BNPL para comerciantes y usuarios finales.
- **Atrato** – Es un BNPL que se integra en el sitio de salida para tiendas tanto en línea como físicas.

Desafíos y oportunidades

- La pandemia de Covid-19 ha acelerado el e-commerce en 10 años en todo el mundo y LatAm no es una excepción, con una CAGR proyectada del 15% hasta finales de 2024. Esto supone una inmensa oportunidad para los actores de financiación de los PDVs.
- Cuanto mayores sean las transacciones de e-commerce, mayor será la oportunidad de financiación de los PDVs. Según dLocal, el 54% del gasto en e-commerce en 2020 en Brasil se realizó a través de un plan de pago parcelado ofrecido por el comerciante. La alianza entre dLocal y Dinie, en la que esta última se integrará totalmente con dLocal para ofrecer soluciones pay-later a las PYMES, es un caso claro en el que se mueve el vertical BNPL (B2B).

Procesadores y Redes de Pago

Los procesadores de pago se sitúan entre el gateway de pago y el banco emisor/adquirente. Notifican al banco emisor cuando se produce una compra en línea en el sitio web de un comerciante y se aseguran de liquidar la operación mediante el crédito en la cuenta del comerciante tras la venta.

El gateway de pago es el intermediario entre el comerciante y sus clientes. Proporcionan seguridad a la transacción mientras envían la información de la tarjeta de crédito al procesador de pago y de vuelta al cliente. Es la interfaz que ve el cliente final cuando entra en el sitio de pago durante el último tramo de una compra en línea.

Los sistemas de PDV son una combinación de hardware y software que permite a los usuarios y comerciantes completar una transacción de compra. Los métodos sin efectivo, como las tarjetas de crédito y débito, necesitan un sistema de PDV para procesar el pago y cerrar la venta, ya sea en persona o en línea.

Su modelo de negocio: Monetizan cobrando una comisión sobre el volumen total de pagos que se procesan. Los sistemas de PDV generan ingresos a través de las ventas de su hardware y software.

Startups prometedoras en este espacio (Procesador de pagos)

- **Kushki** – Plataforma digital de pagos con sede en Ecuador.
- **Epayco** – Ofrece servicios como gateway y agregador de pagos, con sede en Colombia.
- **Ebanx** – Ofrece soluciones de pago de extremo a extremo en todo el flujo de transacciones de e-commerce.

Startups prometedoras en este espacio (PDV Hardware)

- **Zoop** – Soluciones de hardware para PDV para comerciantes y gateways de pago.
- **Clip** – Terminal para que las PYMES acepten todas las transacciones electrónicas de pago.
- **Billpocket** – Agregador de servicios para comerciantes y empresa de pagos móviles.

Desafíos y oportunidades

- El panorama de los pagos en la región está muy fragmentado debido a la falta de estandarización de las costumbres y regulación locales. Impulsar una mayor infraestructura de conectividad será clave para que los clientes realicen pagos rápidos en diferentes países de la región.
- La tecnología 5G está transformando los pagos a través de dispositivos de alta velocidad y de conexión permanente, en los que los comerciantes y trabajadores gig pueden desbloquear más información sobre sus mercados, productos y clientes. A medida que la infraestructura abre camino en la región, los actores locales deben estar preparados para las oportunidades que se avecinan.

Contabilidad, Finanzas y Compras

Las empresas que ofrecen soluciones de contabilidad, finanzas y gestión a las PYMES operan como aplicaciones basadas en la nube que se conectan a las finanzas de la empresa para ofrecer soluciones de back-office. El objetivo es aumentar la productividad de sus equipos financieros o de back-office permitiéndoles digitalizar muchas de las tareas repetitivas y operativas anteriores.

Las soluciones FP&A SaaS ofrecen informes y análisis sencillos a los departamentos financieros de las PYMES y permiten una toma de decisiones más rápida a nivel de la gestión. Los servicios también pueden ampliarse a la contabilidad, las nóminas y la facturación electrónica, lo que permite a las pequeñas empresas ser más ágiles, rentables y eficientes en sus tareas cotidianas.

Su modelo de negocio: Generan ingresos a través de un modelo SaaS en el que cobran tasas de suscripción a sus clientes.

Startups prometedoras en este espacio

- **ContaAzul** – Plataforma con sede en Brasil para las PYMES que les ayuda a organizar las rutinas financieras en un solo lugar.
- **Nubox** – Software de servicios de contabilidad, nóminas y facturas electrónicas para contadores y PYMES.
- **Treinta** – Libro mayor digital para PYMES en LatAm.

Desafíos y oportunidades

Este tipo de empresa acabará corriendo el riesgo de convertirse en una solución comoditizada si no ampliar sus opciones y se mover hacia las finanzas integradas. Las compras integradas son una posibilidad que está ganando tracción al permitir a los comerciantes realizar pedidos en la misma plataforma en la que gestionan su contabilidad, nómina, etc., lo que será un diferencial y añadirá una nueva y lucrativa oportunidad de ingresos.

Plataformas de Datos Financieros para AML y KYC (Antifraude)

Con el aumento de las fintechs y las transacciones en línea, los procedimientos AML (Anti-money laundering) y KYC (Know Your Customer) se convierten en imprescindibles para detectar el fraude en torno a las operaciones financieras. KYC forma parte del AML, que es un requisito normativo para que las empresas fintech y las instituciones financieras validen los documentos de identidad de los clientes.

Las empresas de este espacio utilizan el aprendizaje automático y la IA para automatizar los procesos de incorporación a través de la coincidencia facial, la comprobación de antecedentes, el análisis de riesgos, la validación de la identidad y el reconocimiento óptico automatizado de caracteres, para ayudar a los clientes a evitar el fraude.

Los elevados costes de implementación de los procedimientos de AML y KYC suponen limitaciones presupuestarias para las PYMES y las fintechs en ascenso, por lo que los proveedores externos se encargan de aliviar la presión con un software flexible basado en la API.

Su modelo de negocio: La monetización se produce principalmente en forma de SaaS y ofertas locales.

Startups prometedoras en este espacio

- **Idwall** – Fintech brasileña que desarrolla un software para ayudar a las PYMES en el proceso de acreditación de clientes.

Desafíos y oportunidades

Las regulaciones cambiantes que afectan al sector de servicios financieros son complejas y están en constante cambio debido a las condiciones del mercado o de la región. La tecnología detrás de la validación, la gobernanza y la supervisión que utilizan actualmente este tipo de fintechs vendrá con una evolución continua que puede ser costosa de desarrollar.

Nómina y Beneficios

Pocos verticales en fintechs abordan la inclusión financiera de forma tan directa como las startups de pago bajo demanda, que ofrecen a los empleados la posibilidad de adelantar sus salarios ya ganados en cualquier momento. Estas empresas pretenden reducir el déficit de liquidez de los empleados entre los pagos y el estrés financiero de las personas, ya que evitan los costosos préstamos.

El modelo de negocio para empresas Earned Waged Access (EWA) es principalmente B2B y se ofrece a las empresas como un beneficio para sus empleados y una forma de motivar y retener a los talentos.

Su modelo de negocio: Generan ingresos cobrando a los empleados un valor fijo o variable por cada dólar retirado.

Startups prometedoras en este espacio

- **Minu** – La fintech con sede en México pretende revolucionar la salud financiera de los empleados mexicanos.
- **Xerpay** – Fintech de soluciones EWA con sede en Brasil.
- **Castor** – Fintech EWA con sede en México con soluciones B2B y B2C.

Desafíos y oportunidades

- Las exitosas fintechs de nómina deben entender las necesidades de liquidez de la región a medida que se expanden y conocer bien las diferencias en los ciclos salariales de cada país. Los algoritmos deben ser lo suficientemente flexibles para acomodar su tecnología a las particularidades de cada mercado.
- La falta de un proveedor centralizado de software de pago para distribuir los pagos para las empresas es una desafío para las fintechs. La naturaleza descentralizada de este sistema impulsa a las fintechs EWA a encontrar formas de dar la vuelta o navegar por el panorama fragmentado mientras buscan ofrecer una solución sin fricciones a sus clientes.

Detalles de los Actores más importantes de las Fintechs B2B en 2021

Paytech



Sede: Ciudad de México, México

Valoración hasta la fecha: US\$ 2 Mil Millones

Financiación hasta la fecha: US\$ 453.3 Millones

Modelo de Negocio: Sistema para pagos electrónicos para empresas

Fundadores: Adolfo Babatz y Vilash Poovala

Etapas: Serie D



Sede: Montevideo, Uruguay

Valoración hasta la fecha: US\$ 6,5 Mil Millones

Financiación hasta la fecha: US\$ 357 Millones

Modelo de Negocio: Procesador de pagos transfronterizos para comerciantes en mercados emergentes

Fundador: Sebastián Kanovich & Sergio Fogel

Etapas: Empresa Pública



Sede: São Paulo, Brasil

Valoración hasta la fecha: US\$ 4,8 Mil Millones

Financiación hasta la fecha: US\$ 1,9 Mil Millones

Modelo de Negocio: Servicio de ecommerce basado en pagos en línea para operaciones comerciales

Fundador: Luis Frias

Etapas: Empresa Pública

Detalles de los Actores más importantes de las Fintechs B2B en 2021

Bancos Digitales



Sede: São Paulo, Brasil

Valoración hasta la fecha: US\$ 23
Mil Millones

Financiación hasta la fecha: US\$
3,9 Mil Millones

Modelo de Negocio: Banco digital

Fundadores: Cristina Junqueira,
David Vélez y Edward Wible

Etapas: Empresa Pública



Sede: São Paulo, Brasil

Valoración hasta la fecha:
desconocida

Financiación hasta la fecha: US\$
2,3 Mil Millones

Modelo de Negocio: Banco digital

Fundador: Marcelo Kalim

Etapas: Serie E / Ronda Corporativa

Detalles de los Actores más importantes de las Fintechs B2B en 2021

Préstamos

Konfio

Sede: Ciudad de México, México

Valoración hasta la fecha: US\$ 1,3 Mil Millones

Financiación hasta la fecha: US\$ 706 Millones

Modelo de Negocio: Plataforma de préstamos, pagos y herramientas de software para PYMES

Fundadores: Francisco Padilla y David Arana

Etapas: Serie E

Credijusto

(Actualmente conocido como Covalto)

Sede: Ciudad de México, México

Valoración hasta la fecha: desconocida

Financiación hasta la fecha: US\$ 521.3 Millones

Modelo de Negocio: Plataforma de préstamos para PYMES

Fundadores: David Poritz y Allan Pascal

Etapas: Crecimiento

creditas

Sede: São Paulo, Brasil

Valoración hasta la fecha: US\$ 4,8 Mil Millones

Financiación hasta la fecha: US\$ 1,1 Mil Millones

Modelo de Negocio: Plataforma de préstamos para comercio minorista y corporativos

Fundador: Sergio Furio

Etapas: Serie F

Detalles de los Actores más importantes de las Fintechs B2B en 2021

Infraestructura



Sede: São Paulo, Brasil

Valoración hasta la fecha: desconocida

Financiación hasta la fecha: US\$ 56
Millones

Modelo de Negocio: Fintech API

Fundadores: Pablo Viguera y Uri Tintore

Etapas: Serie A



Sede: Buenos Aires, Argentina

Valoración hasta la fecha: desconocida

Financiación hasta la fecha: US\$ 60
Millones

Modelo de Negocio: Infraestructura para
fintechs y servicios financieros

Fundadores: Gaston Irigoyen, Juan
Fantoni, Hernan Corral

Etapas: Serie A



Sede: São Paulo, Brasil

Valoración hasta la fecha: US\$ 1.5 Mil
Millones

Financiación hasta la fecha: US\$ 280
Millones

Modelo de Negocio: Tecnología financiera
que integra la emisión de tarjetas y
servicios bancarios básicos

Fundadores: Fred Amaral y Diogo Frenkel

Etapas: Private Equity

The background is a solid yellow color. It features several decorative elements: solid blue wavy lines and dashed blue wavy lines that flow across the page, primarily on the left and right sides, framing the central text.

Las Tendencias

Tendencias Globales



Pagos

- Procesamiento de Pagos
- Soluciones de Pago B2B



Préstamos alternativos

- Financiación basada en ingresos
- Buy Now Pay Later B2B



Herramientas de Software para PYMES

- Gestión de Gastos, Contabilidad y Compras



Open Banking

- Infraestructura
- Software Bancario Basado en API



Nómina y Beneficios

- Programas Avanzados de Salarios y Recompensas

Tendencias Globales



Definición

Empresas Paytech utilizan la tecnología para permitir la transferencia electrónica de valores.

Alcance

Los proveedores independientes de software (ISV) aprovecharán al máximo el modelo de facilitador de pagos como servicio. // El aumento de las transacciones de ecommerce B2B representa una gran oportunidad para los actores de pagos B2B.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Higo, una plataforma de pagos B2B, consiguió US\$ 23 Millones en la serie A (México).



Definición

Empresas de préstamos alternativos proporcionan fondos a las empresas sin necesidad de una institución bancaria tradicional.

Alcance

Fintechs de financiación basadas en ingresos han pasado por un año optimista en 2021 y este año no deberá ser diferente. // El déficit de financiación para las PYMES en LatAm es una gran oportunidad para el BNPL B2B.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Fairplay, una fintech de financiación basada en ingresos, cerró US\$ 35 Millones en la serie A (México). Truepay, un actor BNPL B2B, recibió US\$ 32 Millones en financiación en la serie A (Brasil).



Definición

Las Herramientas de Software para PYMES tienen una amplia aplicabilidad y, resumiendo, aumentan la eficiencia operativa de las empresas.

Alcance

Fintechs de software de gestión de gastos y tarjetas corporativas se aprovecharán de las PYMES no bancarizadas. // PYMES que subcontratan la mayor parte de sus servicios financieros harán este movimiento inteligente en 2022.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Clara, un software de gestión de gastos, cerró una ronda de financiación de US\$ 30 Millones y US\$ 50 Millones de crédito financiado (México). Bhub, una fintech de CFO como servicio, adquirió US\$ 20 Millones en financiación en la serie A (Brasil).



Definición

Open Banking es un sistema que permite el acceso de terceros a los datos financieros mediante interfaces de programación de aplicaciones (API).

Alcance

Las finanzas integradas cambiarán por completo la forma en que consumimos los servicios financieros. // El Open Banking seguirá impulsando la revolución financiera, y las fintechs API estarán haciendo que todo suceda.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Pomelo, una importante empresa fintech como servicio, consiguió US\$ 35 Millones en la serie A (Argentina). Belvo, una fintech API, recaudó US\$ 43 Millones en la serie A (Brasil).



Definición

Las Fintechs de nóminas se asocian con empresas, proveedores de software de RRHH y sistemas de nóminas para proporcionar acceso flexible a los salarios ganados.

Alcance

La nómina como servicio va a seguir cambiando la vida de muchos trabajadores latinoamericanos. // El aumento de la conectividad dará lugar a una nueva forma de entender los programas de recompensa.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Castor, una fintech de nómina bajo demanda, recibió US\$ 1,8 Millones en una ronda pre-seed (México). Reworth, una fintech de recompensas, recaudó US\$ 2,8 Millones en una ronda siembra.

Pagos

➔ *Procesamiento de pagos*

Hay nuevas oportunidades para los actores de fintechs en la intersección entre software y pagos.

Los Facilitadores de Pago (FP) están haciendo un puente del déficit entre las soluciones de software y las capacidades de pago. Funciona como una solución white label que se integra en el software y se entrega a través de APIs.

Los Facilitadores de Pago procesaron US\$ 929 Mil Millones en volumen bruto de pago, lo que representa el 6% del total de las transacciones globales. **Algunos esperan que el volumen bruto de pagos FP alcance los US\$ 2 Billones en 2025.**

Volumen de transacciones de los Facilitadores de Pago

El volumen de transacciones por Facilitadores de Pago ha experimentado un impresionante crecimiento mundial de 2016 a 2021



Pagos *Procesamiento de pagos*

➔ *Actividades de Negociación*



**Financiación total
de US\$ 70 Millones**



**Financiación total
de US\$ 126 Millones**



**Financiación total de
US\$ 24.2 Millones**

Este modelo de negocio permite a los Proveedores Independientes de Software (ISV) aceptar, gestionar y monetizar pagos internamente, en lugar de remitir a los usuarios a proveedores terceros como PayPal.

Las ventajas son:

- ▶ **Comerciantes:** no tendrán que buscar un proveedor de pagos y software por separado y podrán ofrecer una mejor experiencia al cliente, ya que los servicios no estarán repartidos entre diferentes proveedores.
- ▶ **ISV:** los ISVs podrán diversificar su flujo de ingresos al poseer toda la experiencia de procesamiento de pagos. Finalmente, los ISVs podrán capitalizar el enorme mercado de pagos a través del modelo de Facilitador de Pago.

Pagos

➔ Soluciones de Pago B2B

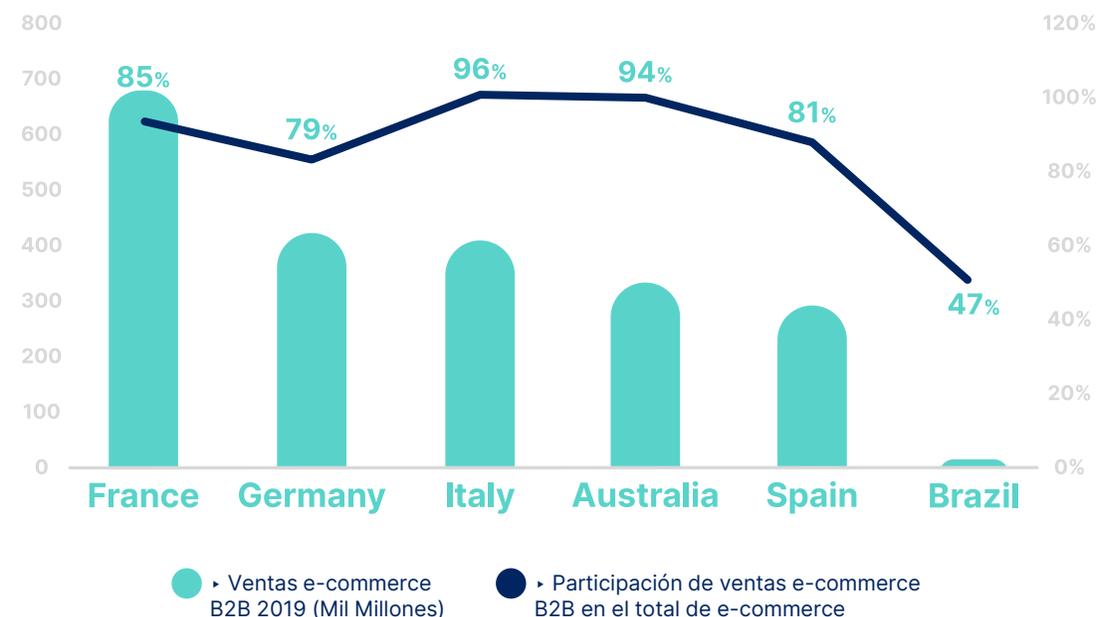
El crecimiento previsto de las transacciones e-commerce B2B en América Latina significa mayores oportunidades para que las Plataformas de Pago B2B sigan el ejemplo.

Las soluciones de pago B2B son una necesidad creciente para la digitalización de los pagos empresariales, avanzando la forma en que los actores B2B están realizando sus transacciones.

El mercado global de pagos B2B valía US\$ 870 Mil Millones en 2020 con una previsión de alcanzar US\$ 1,91 Billones en 2028, según un Estudio de Mercado de Allied.

Participación del e-commerce B2B sobre el total de las transacciones de e-commerce en 2019

Potencial del Ecommerce B2B



Brasil, un país cuyo PIB es un 12,5% mayor que el de España, tiene 40x menos transacciones de e-commerce y una penetración de e-commerce B2B 1,7x menor. Como el mayor mercado de e-commerce de América Latina (~30% de participación de mercado), Brasil tiene un enorme potencial de crecimiento.

Pagos
Soluciones de Pago B2B

→ *Actividades de Negociación*

ba/ance

Financiación total de
US\$ 86.5 Millones

higo

Financiación total de
US\$ 26.3 Millones

Los pagos y las compras tenderán a realizarse cada vez más en línea, lo que abrirá una interesante oportunidad para que las empresas ofrezcan experiencias perfectas a sus clientes en su jornada de compras. La customización y personalización del proceso de compra y pago será clave para las empresas que quieran ofrecer a sus compradores una experiencia similar a la del consumidor.

Las ventajas son:

- Las plataformas ofrecerán una variedad de métodos de pago que incluirán ACH, tarjetas de crédito o transferencias bancarias.
- Las plataformas también podrán asegurar la financiación de las transacciones directamente desde su salida, por lo que las empresas podrán ofrecer mejores condiciones a sus proveedores.

Tendencias Globales



Definición

Empresas Paytech utilizan la tecnología para permitir la transferencia electrónica de valores.

Alcance

Los proveedores independientes de software (ISV) aprovecharán al máximo el modelo de facilitador de pagos como servicio. // El aumento de las transacciones de ecommerce B2B representa una gran oportunidad para los actores de pagos B2B.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Higo, una plataforma de pagos B2B, consiguió US\$ 23 Millones en la serie A (México).



Definición

Empresas de préstamos alternativos proporcionan fondos a las empresas sin necesidad de una institución bancaria tradicional.

Alcance

Fintechs de financiación basadas en ingresos han pasado por un año optimista en 2021 y este año no deberá ser diferente. // El déficit de financiación para las PYMES en LatAm es una gran oportunidad para el BNPL B2B.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Fairplay, una fintech de financiación basada en ingresos, cerró US\$ 35 Millones en la serie A (México). Truepay, un actor BNPL B2B, recibió US\$ 32 Millones en financiación en la serie A (Brasil).



Definición

Herramientas de Software para PYMES tienen una amplia aplicabilidad y, resumiendo, aumentan la eficiencia operativa de las empresas.

Alcance

Fintechs de software de gestión de gastos y tarjetas corporativas se aprovecharán de las PYMES no bancarizadas. // PYMES que subcontratan la mayor parte de sus servicios financieros harán este movimiento inteligente en 2022.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Clara, un software de gestión de gastos, cerró una ronda de financiación de US\$ 30 Millones y US\$ 50 Millones de crédito financiado (México). Bhub, una fintech de CFO como servicio, adquirió US\$ 20 Millones en financiación en la serie A (Brasil).



Definición

Open Banking es un sistema que permite el acceso de terceros a los datos financieros mediante interfaces de programación de aplicaciones (API).

Alcance

Finanzas integradas cambiarán por completo la forma en que consumimos los servicios financieros. // El Open Banking seguirá impulsando la revolución financiera, y las fintechs API están haciendo que todo suceda.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Pomelo, una importante empresa fintech como servicio, consiguió US\$ 35 Millones en la serie A (Argentina). Belvo, una fintech API, recaudó US\$ 43 Millones en la serie A (Brasil).



Definición

Fintechs de nóminas se asocian con empresas, proveedores de software de RRHH y sistemas de nóminas para proporcionar acceso flexible a los salarios ganados.

Alcance

La nómina como servicio va a seguir cambiando la vida de muchos trabajadores latinoamericanos. // El aumento de la conectividad dará lugar a una nueva forma de entender los programas de recompensa.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Castor, una fintech de nómina bajo demanda, recibió US\$ 1,8 Millones en una ronda de pre-siembrá (México). Reworth, una fintech de recompensas, recaudó US\$ 2,8 Millones en una ronda siembra.

Préstamos Alternativos

➔ Financiación basada en ingresos

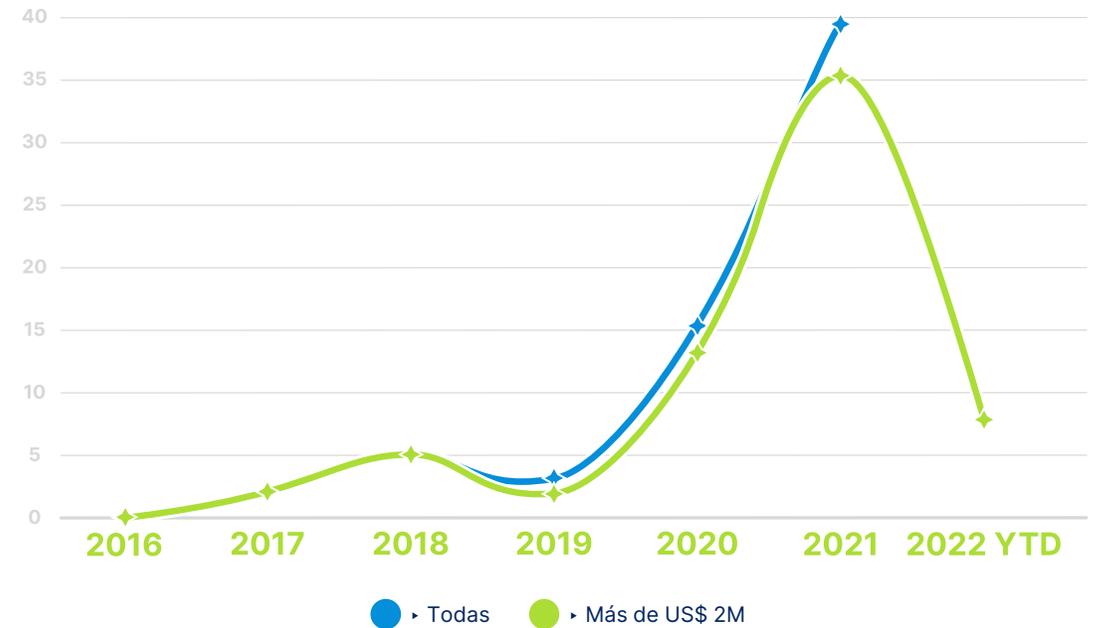
La disponibilidad de datos facilita la toma de decisiones crediticias y, a medida que los créditos sean más accesibles, los actores de la financiación basada en ingresos prosperarán.

Las fintechs de financiación basada en ingresos han tenido un gran éxito en Europa y Estados Unidos. Esta financiación no dilutiva está diseñada para proporcionar liquidez para el capital circulante, la comercialización y otros gastos generales que no requieren un gran volumen de efectivo por adelantado.

Esto permite a los fundadores cubrir sus necesidades de financiación sin ceder fondos propios ni hacer frente a pactos restrictivos. Ellos pagan el débito siguiendo un calendario flexible que se adapta a la ciclicidad de su negocio.

El mercado mundial de financiación basada en ingresos valía **US\$ 901 Millones en 2019** y se espera que alcance los **US\$ 42 Mil Millones en 2027**, creciendo a una **CAGR del 61,8%**.

Número de Rondas a cada 12 meses



Fuente: Dealroom

Las negociaciones de financiación basada en ingresos han experimentado un aumento increíble en 2021, con un total de US\$ 2 Mil Millones recaudados de empresas en este espacio durante 2021. El número de negociaciones en 2021 fue 2,6x superior al de 2020.

Préstamos Alternativos
Financiación basada en ingresos

→ *Actividades de Negociación*



Financiación total de
US\$ 323.1 Millones



Financiación total de
US\$ 949.6 Millones



Financiación total de
US\$ 118.9 Millones

Las ventajas son:

- Fuente de financiación más barata en comparación con el capital de riesgo o los préstamos bancarios.
- Calendario de pago flexible y adaptado a cada negocio que opere como e-commerce o SaaS.

Préstamos Alternativos

➔ *Buy Now Pay Later B2B*

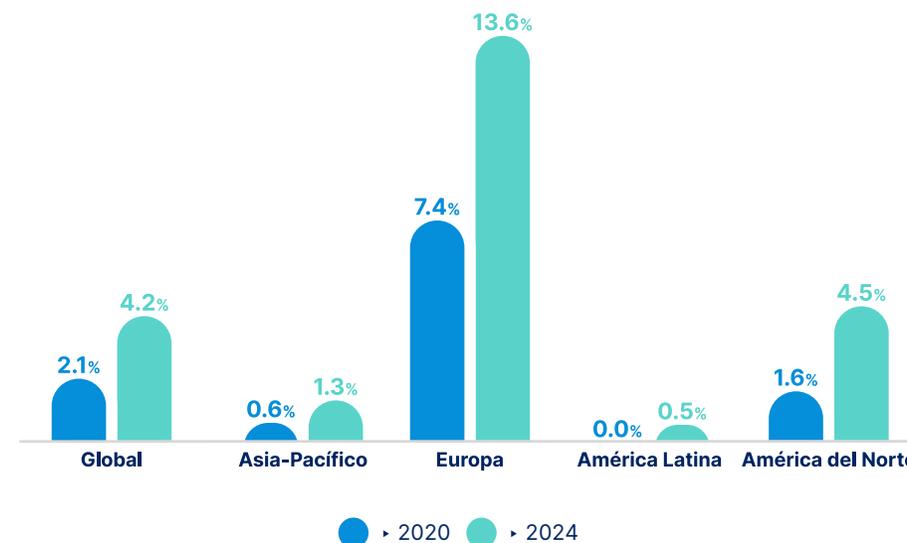
Un mercado aún poco explotado, el BNPL B2B es una oportunidad para la entrada de nuevos actores. Asociaciones como dLocal y Dinie reafirman nuestra opinión al respecto.

El éxito del Buy Now Pay Later (BNPL) B2C ha dado qué pensar a que otros actores incorporen soluciones BNPL para los segmentos B2C. **Las transacciones B2B representan más del doble del volumen del B2C** y existen algunas condiciones de mercado que hacen que este modelo de negocio sea especialmente interesante.

El éxito del BNPL para B2C ha sido enorme y las soluciones digitales han agilizado los procesos de préstamo, mientras que la covid-19 ha ejercido presión sobre el flujo de caja de las PYMES. Con el aumento de las transacciones de e-commerce B2B, debemos esperar que las soluciones BNPL en este segmento crezcan.

En general, las PYMES, especialmente en LatAm, **sufren un enorme déficit de financiación de aproximadamente US\$ 1,2 Billones.**

Porcentaje de transacciones e-commerce realizadas con servicios Buy Now, Pay Later



El enorme éxito del BNPL para el e-commerce B2C está destinado a extenderse al espacio B2B, impulsando la innovación y la competencia.

*Préstamos Alternativos
Buy Now Pay Later B2B*

→ *Actividades de Negociación*



Financiación total de
Euros 129.7 Millones



Financiación total
de US\$ 462
Millones

Las ventajas son:

- Mayor flexibilidad, ya que las empresas tienen necesidades financieras más específicas que los individuos;
- Alivia la presión sobre el flujo de caja y evita la sobrecarga de otros vehículos de financiación.

Tendencias Globales



Definición

Empresas Paytech utilizan la tecnología para permitir la transferencia electrónica de valores.

Alcance

Los proveedores independientes de software (ISV) aprovecharán al máximo el modelo de facilitador de pagos como servicio. // El aumento de las transacciones de ecommerce B2B representa una gran oportunidad para los actores de pagos B2B.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Higo, una plataforma de pagos B2B, consiguió US\$ 23 Millones en la serie A (México).



Definición

Empresas de préstamos alternativos proporcionan fondos a las empresas sin necesidad de una institución bancaria tradicional.

Alcance

Fintechs de financiación basadas en ingresos han pasado por un año optimista en 2021 y este año no deberá ser diferente. // El déficit de financiación para las PYMES en LatAm es una gran oportunidad para el BNPL B2B.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Fairplay, una fintech de financiación basada en ingresos, cerró US\$ 35 Millones en la serie A (México). Truepay, un actor BNPL B2B, recibió US\$ 32 Millones en financiación en la serie A (Brasil).



Definición

Las Herramientas de Software para PYMES tienen una amplia aplicabilidad y, resumiendo, aumentan la eficiencia operativa de las empresas.

Alcance

Fintechs de software de gestión de gastos y tarjetas corporativas se aprovecharán de las PYMES no bancarizadas. // PYMES que subcontratan la mayor parte de sus servicios financieros harán este movimiento inteligente en 2022.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Clara, un software de gestión de gastos, cerró una ronda de financiación de US\$ 30 Millones y US\$ 50 Millones de crédito financiado (México). Bhub, una fintech de CFO como servicio, adquirió US\$ 20 Millones en financiación en la serie A (Brasil).



Definición

Open Banking es un sistema que permite el acceso de terceros a los datos financieros mediante interfaces de programación de aplicaciones (API).

Alcance

Finanzas integradas cambiarán por completo la forma en que consumimos los servicios financieros. // El Open Banking seguirá impulsando la revolución financiera, y fintechs API están haciendo que todo suceda.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Pomelo, una importante empresa fintech como servicio, consiguió US\$ 35 Millones en la serie A (Argentina). Belvo, una fintech API, recaudó US\$ 43 Millones en la serie A (Brasil).



Definición

Fintechs de nóminas se asocian con empresas, proveedores de software de RRHH y sistemas de nóminas para proporcionar acceso flexible a los salarios ganados.

Alcance

La nómina como servicio va a seguir cambiando la vida de muchos trabajadores latinoamericanos. // El aumento de la conectividad dará lugar a una nueva forma de entender los programas de recompensa.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Castor, una fintech de nómina bajo demanda, recibió US\$ 1,8 Millones en una ronda de pre-siembra (México). Reworth, una fintech de recompensas, recaudó US\$ 2,8 Millones en una ronda siembra.

Herramientas de Software para PYMES

➔ *Gestión de Gastos, Contabilidad y Compras*

Un impresionante déficit de financiación de las PYMES de ~17% en LatAm significa oportunidades de negocio para las fintechs que ofrecen tarjetas corporativas. Si se suman las soluciones de software de gastos y FP&A, se ha generado un modelo de negocio ganador.

Las fintechs de tarjetas corporativas y gestión de gastos adaptadas a las PYMES han ganado impulso en el último año.

Estas fintechs ofrecen a las PYMES la posibilidad de registro rápido, tarjetas digitales, mayores límites de crédito e integración con el software de contabilidad y gestión de gastos. Esta oportunidad es especialmente interesante para los actores de LatAm, ya que la región tiene el segundo déficit financiero más alto para las PYMES.

El mercado de software de gestión de gastos valía US\$ 5,4 Billones en 2020 con una previsión de alcanzar US\$ 13,4 Billones en 2026, creciendo a una CAGR del 15,9%.

*Herramientas de Software para PYMES
Gestión de Gastos, Contabilidad y Compras*

➔ *Actividades de negociación*



Financiación total de US\$
258.5 Millones



Financiación total de US\$
143.4 Millones



Financiación total de US\$
1.5 Mil Millones



Financiación total de
US\$ 1.4 Mil Millones

Las ventajas son:

- Crean eficiencias operativas al permitir a las PYMES digitalizar y centralizar todos sus procesos de contabilidad y gastos.

Herramientas de Software para PYMES

→ *Gestión de Gastos, Contabilidad y Compras*

Un impresionante déficit de financiación de las PYMES de ~17% en LatAm significa oportunidades de negocio para las fintechs que ofrecen tarjetas corporativas. Si se suman las soluciones de software de gastos y FP&A, se ha generado un modelo de negocio ganador.

Las fintechs que ofrecen soluciones de back-office como servicio y FP&A están permitiendo a las startups y a las empresas digitales externalizar las funciones financieras, legales y de otros tipos, mientras ofrecen suscripciones mensuales asequibles.

*Herramientas de Software para PYMES
Gestión de Gastos, Contabilidad y Compras*

➔ *Actividades de negociación*

●—● **Abacum**

Financiación total de
US\$ 32 Millones

 **BHub**

Financiación total de
US\$ 32.6 Millones

Las ventajas son:

- ▶ Aumentar la productividad reduciendo el tiempo de trabajo manual y automatizando gran parte de los procesos analógicos dentro de los diferentes departamentos comerciales en las PYMES.

Tendencias Globales



Definición

Empresas Paytech utilizan la tecnología para permitir la transferencia electrónica de valores.

Alcance

Los proveedores independientes de software (ISV) aprovecharán al máximo el modelo de facilitador de pagos como servicio. // El aumento de las transacciones de ecommerce B2B representa una gran oportunidad para los actores de pagos B2B.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Higo, una plataforma de pagos B2B, consiguió US\$ 23 Millones en la serie A (México).



Definición

Empresas de préstamos alternativos proporcionan fondos a las empresas sin necesidad de una institución bancaria tradicional.

Alcance

Fintechs de financiación basadas en ingresos han pasado por un año optimista en 2021 y este año no deberá ser diferente. // El déficit de financiación para las PYMES en LatAm es una gran oportunidad para el BNPL B2B.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Fairplay, una fintech de financiación basada en ingresos, cerró US\$ 35 Millones en la serie A (México). Truepay, un actor BNPL B2B, recibió US\$ 32 Millones en financiación en la serie A (Brasil).



Definición

Herramientas de Software para PYMES tienen una amplia aplicabilidad y, resumiendo, aumentan la eficiencia operativa de las empresas.

Alcance

Fintechs de software de gestión de gastos y tarjetas corporativas se aprovecharán de las PYMES no bancarizadas. // PYMES que subcontratan la mayor parte de sus servicios financieros harán este movimiento inteligente en 2022.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Clara, un software de gestión de gastos, cerró una ronda de financiación de US\$ 30 Millones y US\$ 50 Millones de crédito financiado (México). Bhub, una fintech de CFO como servicio, adquirió US\$ 20 Millones en financiación en la serie A (Brasil).



Definición

Open Banking es un sistema que permite el acceso de terceros a los datos financieros mediante interfaces de programación de aplicaciones (API).

Alcance

Finanzas integradas cambiarán por completo la forma en que consumimos los servicios financieros. // El Open Banking seguirá impulsando la revolución financiera, y fintechs API están haciendo que todo suceda.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Pomelo, una importante empresa fintech como servicio, consiguió US\$ 35 Millones en la serie A (Argentina). Belvo, una fintech API, recaudó US\$ 43 Millones en la serie A (Brasil).



Definición

Fintechs de nóminas se asocian con empresas, proveedores de software de RRHH y sistemas de nóminas para proporcionar acceso flexible a los salarios ganados.

Alcance

La nómina como servicio va a seguir cambiando la vida de muchos trabajadores latinoamericanos. // El aumento de la conectividad dará lugar a una nueva forma de entender los programas de recompensa.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Castor, una fintech de nómina bajo demanda, recibió US\$ 1,8 Millones en una ronda de pre-siembra (México). Reworth, una fintech de recompensas, recaudó US\$ 2,8 Millones en una ronda siembra.

Open Banking

→ Infraestructura

Las finanzas integradas recibirán aún más atención a medida que los actores no financieros incorporen capacidades similares a las de las fintechs para mejorar su economía unitaria y su retención.

Las fintechs de infraestructura están empezando a convertirse en una tendencia real en todo el mundo, especialmente en LatAm. **Las fintechs como servicio y las fintechs API están nivelando el campo de juego para que las empresas digitales y no digitales ofrezcan productos tipo fintech mientras desbloqueen múltiples mercados casi simultáneamente.** Las fintechs, en general, siguen diversificando sus productos y servicios, avanzando hacia un conjunto completo de soluciones financieras. Para que esto ocurra, necesitan soluciones de back-end y es aquí donde entran en juego las fintechs de infraestructura.

La Banca como Servicio (BaaS) global generó US\$ 2,41 Mil Millones en 2020 y se espera que alcance los US\$ 11,34 Mil Millones en 2030 con una CAGR del 17,1% entre 2021 y 2030.

Análisis de las preferencias en el uso de empresas de servicios no financieros como proveedores de productos de servicios financieros



EY descubrió que el 68% de los consumidores están dispuestos a considerar un producto de servicios financieros ofrecido por una empresa de servicios no financieros. El Comercio Minorista y las Telecomunicaciones se destacan como los sectores a los que los consumidores están más abiertos, como proveedores de servicios tipo Fintech.

Open Banking Infraestructura

➔ *Actividades de Negociación*



**Financiación total de
US\$ 60 Millones**

Las ventajas son:

- Tanto para los actores no fintech como para los fintech, la diversificación de la oferta les permite captar nuevas fuentes de ingresos y, en muchos casos, fidelizar a sus clientes.
- La falta de una regulación estandarizada del Open Banking en la región supone un reto para los actores fintech que intentan crecer. Las fintechs de infraestructura como Pomelo proporcionan un tipo de solución de regulación como servicio.

“ Las finanzas integradas se *expandirán en la región*.
Los actores no financieros, sean la economía gig,
los marketplaces u otros, incorporarán *soluciones
financieras a su oferta*”

— Juan Fantoni, Pomelo

Open Banking

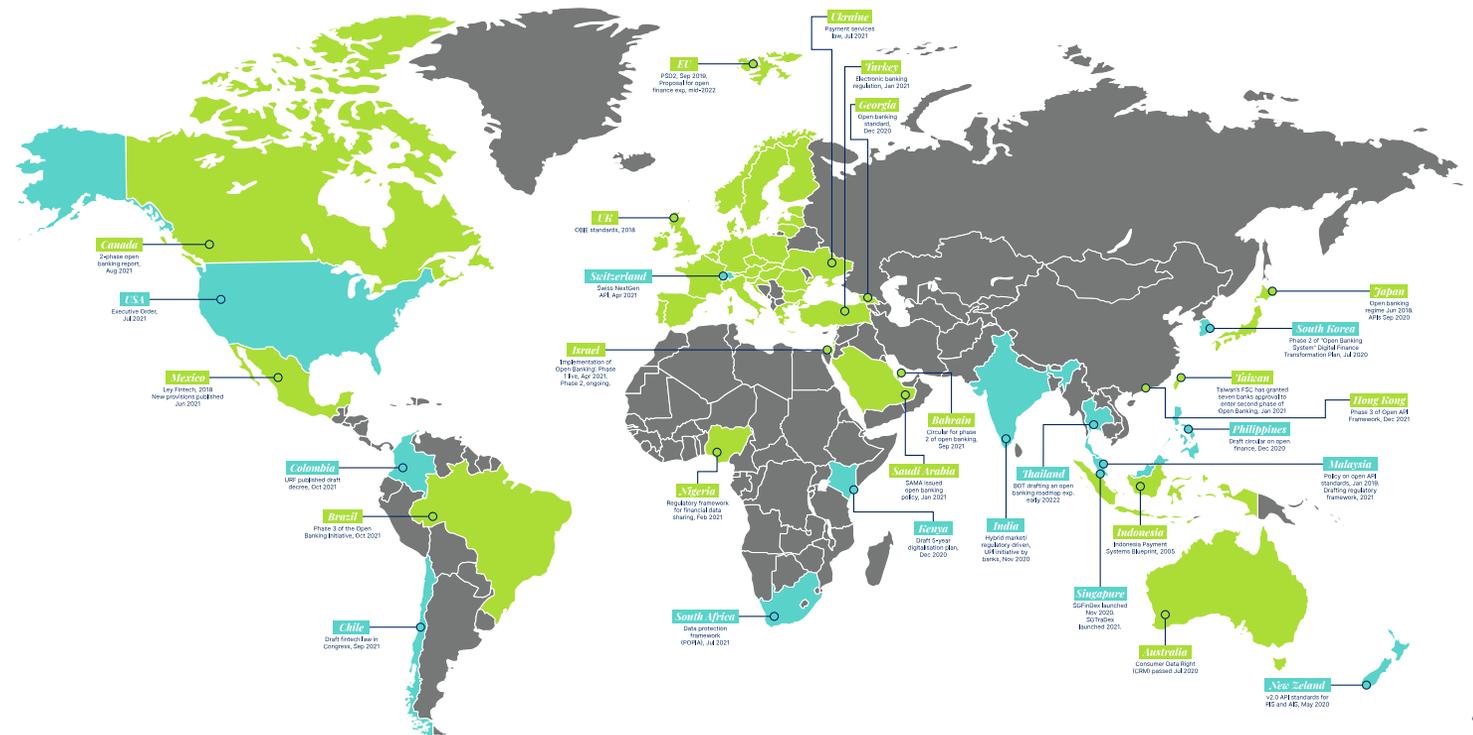
➔ Software bancario basado en API

Open Banking es la revolución que estábamos esperando para repensar cómo deben funcionar los servicios financieros para todos.

El software bancario basado en API sigue madurando a medida que la demanda de experiencias digitales aumenta. La regulación PSD2 en el Reino Unido, la “Ley Fintech” en México y algunas otras iniciativas que están ocurriendo en diferentes regiones han incentivado el uso compartido de datos y la conectividad del Open Banking entre los operadores tradicionales, fintechs y muchos otros actores.

El Open Banking valía US\$ 7,2 billones en 2018 y se espera que alcance los US\$ 43 billones en 2026 a una CAGR del 24,4%.

El mundo del Open Banking



Open Banking
Software bancario basado en API

→ *Actividades de Negociación*



**Trabajando para las
empresas digitales del futuro**



**Financiación total de
US\$ 56 Millones**

La ventaja es:

- Open Banking es centrado en el cliente final y una mayor conectividad hecha posible a través de las APIs solo permitirá a las personas tener experiencias más ricas dentro del sistema financiero.

“ Para que América Latina pueda lograr ese futuro financiero que todos queremos, con menores tasas de población no bancarizada y mayor penetración de los servicios financieros, ***se necesita una infraestructura alternativa. Open Banking es parte de eso***”

— Ximena Aleman, Prometeo

Tendencias Globales



Definición

Empresas Paytech utilizan la tecnología para permitir la transferencia electrónica de valores.

Alcance

Los proveedores independientes de software (ISV) aprovecharán al máximo el modelo de facilitador de pagos como servicio. // El aumento de las transacciones de ecommerce B2B representa una gran oportunidad para los actores de pagos B2B.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Higo, una plataforma de pagos B2B, consiguió US\$ 23 Millones en la serie A (México).



Definición

Empresas de préstamos alternativos proporcionan fondos a las empresas sin necesidad de una institución bancaria tradicional.

Alcance

Fintechs de financiación basadas en ingresos han pasado por un año optimista en 2021 y este año no deberá ser diferente. // El déficit de financiación para las PYMES en LatAm es una gran oportunidad para el BNPL B2B.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Fairplay, una fintech de financiación basada en ingresos, cerró US\$ 35 Millones en la serie A (México). Truepay, un actor BNPL B2B, recibió US\$ 32 Millones en financiación en la serie A (Brasil).



Definición

Herramientas de Software para PYMES tienen una amplia aplicabilidad y, resumiendo, aumentan la eficiencia operativa de las empresas.

Alcance

Fintechs de software de gestión de gastos y tarjetas corporativas se aprovecharán de las PYMES no bancarizadas. // PYMES que subcontratan la mayor parte de sus servicios financieros harán este movimiento inteligente en 2022.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Clara, un software de gestión de gastos, cerró una ronda de financiación de US\$ 30 Millones y US\$ 50 Millones de crédito financiado (México). Bhub, una fintech de CFO como servicio, adquirió US\$ 20 Millones en financiación en la serie A (Brasil).



Definición

Open Banking es un sistema que permite el acceso de terceros a los datos financieros mediante interfaces de programación de aplicaciones (API).

Alcance

Finanzas integradas cambiarán por completo la forma en que consumimos los servicios financieros. // El Open Banking seguirá impulsando la revolución financiera, y fintechs API están haciendo que todo suceda.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Pomelo, una importante empresa fintech como servicio, consiguió US\$ 35 Millones en la serie A (Argentina). Belvo, una fintech API, recaudó US\$ 43 Millones en la serie A (Brasil).



Definición

Fintechs de nóminas se asocian con empresas, proveedores de software de RRHH y sistemas de nóminas para proporcionar acceso flexible a los salarios ganados.

Alcance

La nómina como servicio va a seguir cambiando la vida de muchos trabajadores latinoamericanos. // El aumento de la conectividad dará lugar a una nueva forma de entender los programas de recompensa.

Actividades de Negociación Más Recientes en LatAm

Castor, una fintech de nómina bajo demanda, recibió US\$ 1,8 Millones en una ronda de pre-siembra (México). Reworth, una fintech de recompensas, recaudó US\$ 2,8 Millones en una ronda siembra.

Nómina y Beneficios

→ *Programas avanzados de salarios y recompensas*

Con el aumento de la conectividad impulsado por Open Banking, se producen dos resultados clave de “retención”.

Los empleados con nómina bajo demanda y los clientes con mayores beneficios se quedan más tiempo.

Los actores de pago parcelado están apareciendo en diferentes verticales y la nómina es una de las que ha ganado una tracción muy interesante. Las plataformas de pago ofrecen tarjetas de crédito, anticipos de salario y soluciones de tránsito a los empleados. Estas ofertas se dirigen también a las poblaciones no bancarizadas o sub bancarizadas que tienen acceso a diferentes servicios financieros como nunca antes a través de sus empleadores.

Nómina y Beneficios
Programas avanzados de salarios y recompensas

➔ ***Actividades de negociación***

clair

**Financiación total de
US\$ 19.6 Millones**

Hourly

**Financiación total de
US\$ 39.2 Millones**

 **Payflow**

**Financiación total de
US\$ 14.5 Millones**

 **castor**

**Financiación total
de US\$ 1.8 Millones**

Las ventajas son:

- ▶ Una mayor inclusión financiera para personas que han quedado fuera del sistema, creando así un impacto social y económico positivo en el camino.
- ▶ Empleados más felices son empleados leales y, al permitir este tipo de soluciones, las empresas retienen y motivan a los talentos.

Nómina y Beneficios

→ *Programas avanzados de salarios y recompensas*

Con el aumento de la conectividad impulsado por Open Banking, se producen dos resultados clave de “retención”.
Los empleados con nómina bajo demanda y los clientes con mayores beneficios se quedan más tiempo.

Los programas de fidelización que ayudan a retener y recompensar a los clientes han existido casi siempre. Pero esta vez es diferente, **ya que la conectividad a través de las APIs, habilitada por Open Banking, ha permitido a las fintechs diseñar programas de recompensa específicos para las marcas que les ayudarán a construir relaciones mejores y más profundas con sus clientes.**

Nómina y Beneficios
Programas avanzados de salarios y recompensas

➔ *Actividades de negociación*

REWORTH

Financiación total
de US\$ 7.2 Millones

IMPRINT

Financiación total
de US\$ 52 Millones

Las ventajas son:

- Mayor Lifetime Value (LTV) de los clientes.

“ Las fintechs y los comerciantes quieren entender mejor a sus clientes para ofrecerles *productos y servicios más personalizados* que *aumenten la conversión de ventas y mantengan la retención*”

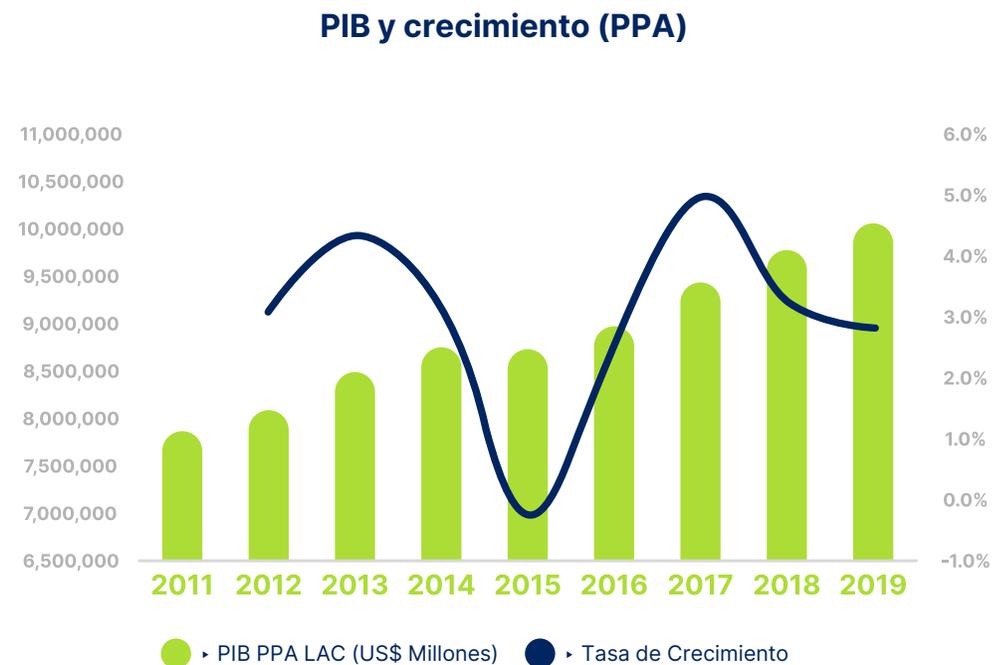
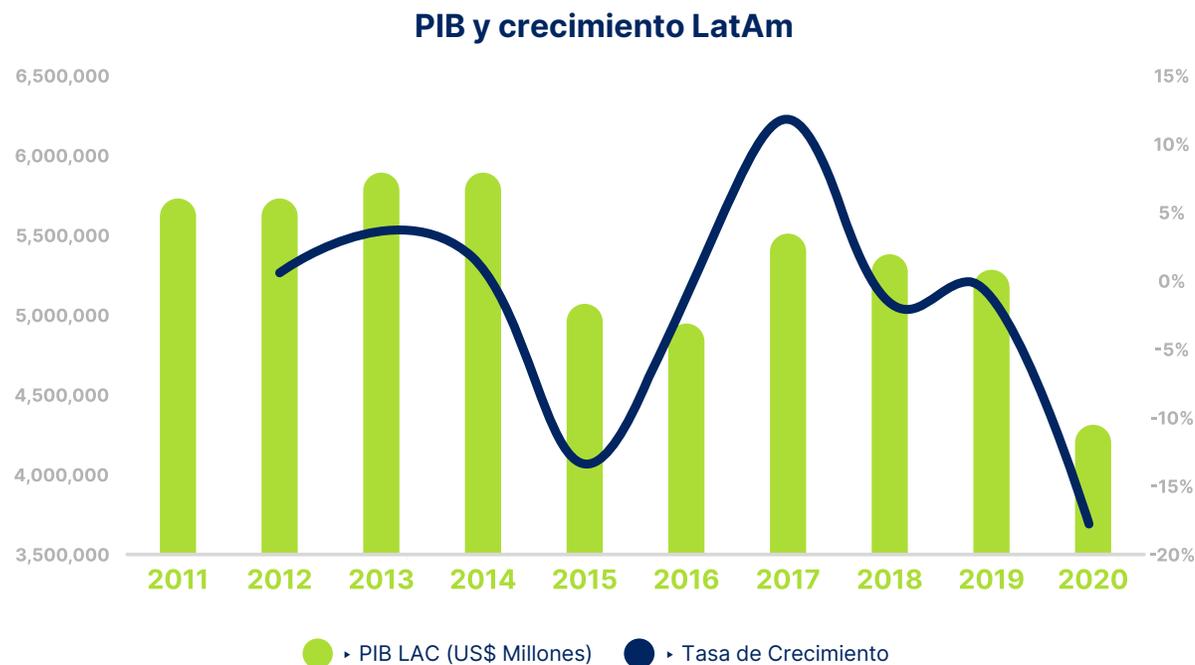
— Raphael Kappeler, Reworth



La Oportunidad

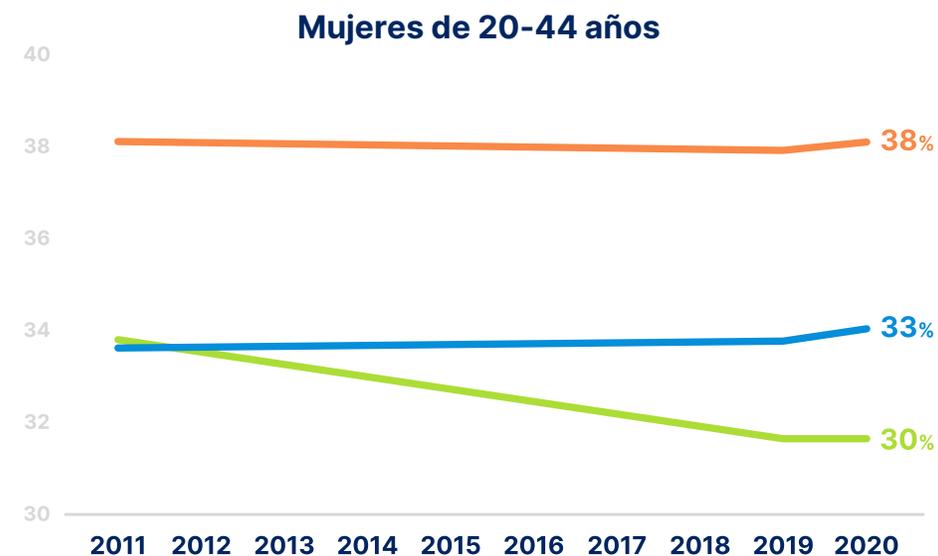
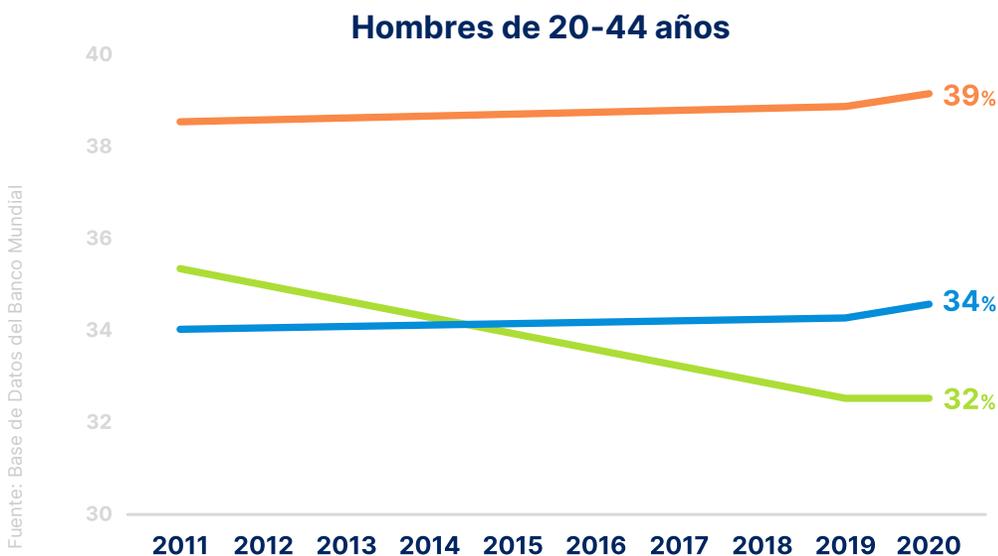
Contexto económico

El crecimiento del PIB (Producto Interior Bruto) en la región ha sido desigual cuando se mide en USD. Sin embargo, cuando se ajusta a la PPA (Paridad de Poder Adquisitivo) se observa un crecimiento económico constante y general en los últimos 10 años.



Población joven sustentada

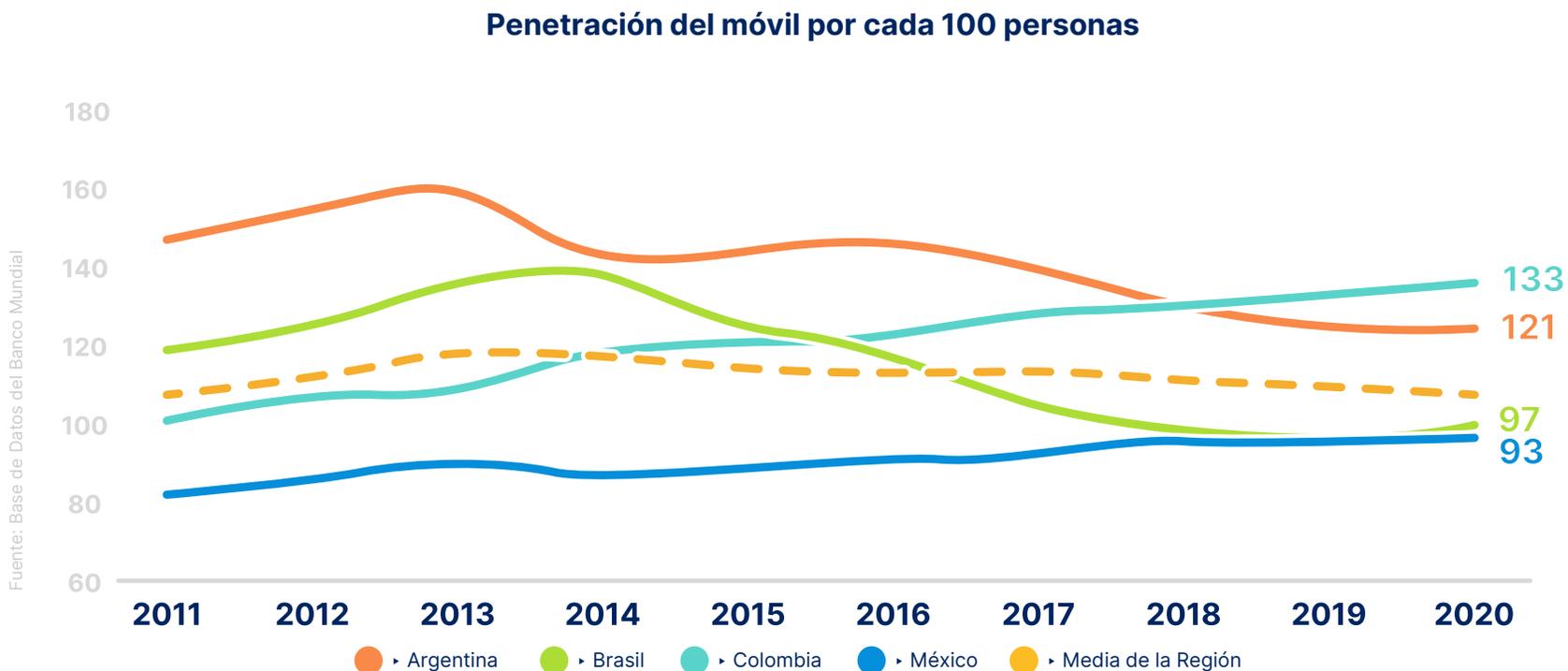
La juventud de la población es un factor decisivo en la adopción de la tecnología en su fase inicial y, por lo que podemos ver en la región, sigue habiendo una tendencia al aumento de la población joven. **Estas generaciones tendrán un fuerte impacto en la adopción del móvil y de internet y, con ello, un mayor uso de los productos fintech** – ya sea para realizar pagos y transferencias de dinero en línea o para impulsar soluciones B2B en su lugar de trabajo. Debemos esperar que esta tendencia se mantenga en el futuro, especialmente en LatAm, donde los jóvenes representan cerca del 40% de la población total, muy por encima de las regiones más desarrolladas.



● LatAm ● UE ● EE.UU.

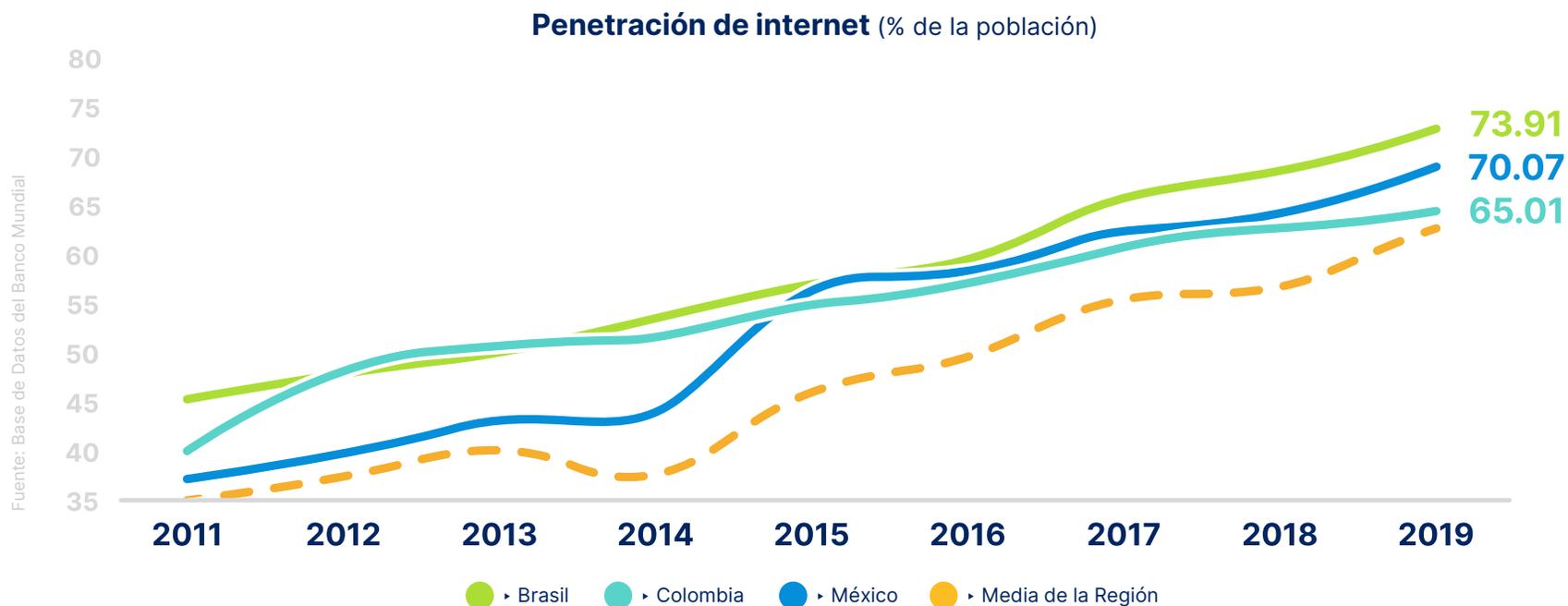
Penetración del móvil por cada 100 personas

La penetración del móvil en las cuatro mayores economías de la región se mantiene muy por encima de los 80 dispositivos móviles por cada cien personas. Especial atención a Colombia y Argentina que, a pesar de la disminución de esta última, se mantienen muy por encima de la mayoría de la media de la región.



Penetración de internet

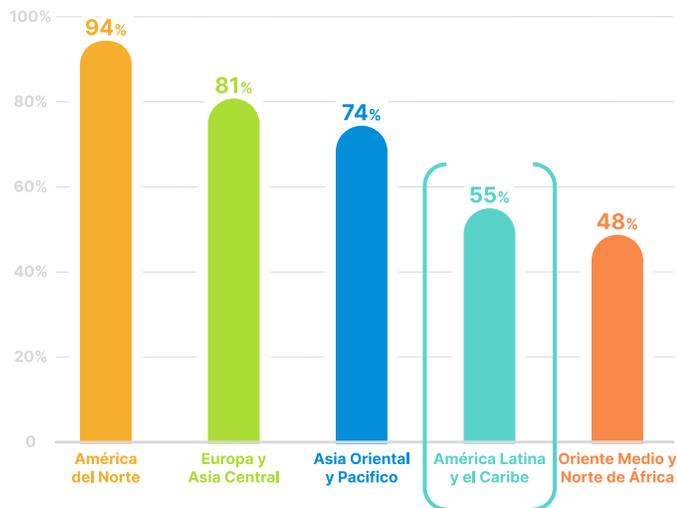
La penetración de Internet está aumentando en toda la región y los principales actores económicos muestran signos positivos de adopción de Internet. Brasil y México, las dos principales economías, muestran un uso del +70%, mientras que países como Colombia se están poniendo al día lentamente. LatAm se está digitalizando gradualmente y preparando el terreno para un aumento de las soluciones digitales.



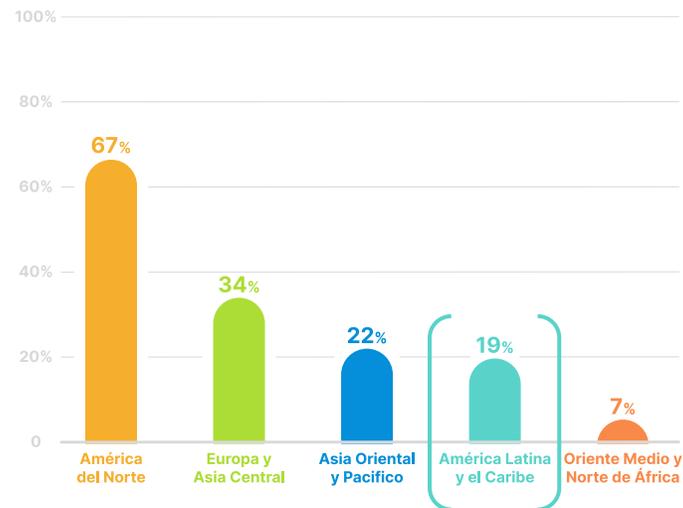
Oportunidades por delante para que las empresas de tecnología financiera desafíen el status quo

Los bancos tradicionales han controlado el sector bancario durante mucho tiempo en países como México, Brasil y Colombia, donde representan entre el 70% y el 85% del total de los préstamos, depósitos y la banca en general. La elevada concentración de actores ha protegido al sector de la competencia, dando lugar a un mercado más concentrado que en las economías desarrolladas. **Esto ha llevado a menos innovación, comisiones más elevadas y una selección de productos y servicios más limitada que la que se da en mercados más abiertos.**

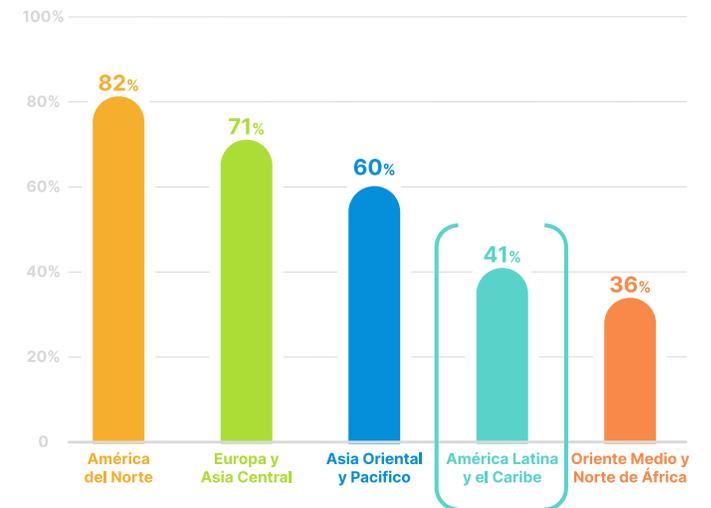
Propiedad de las cuentas



Propiedad de las tarjetas de crédito



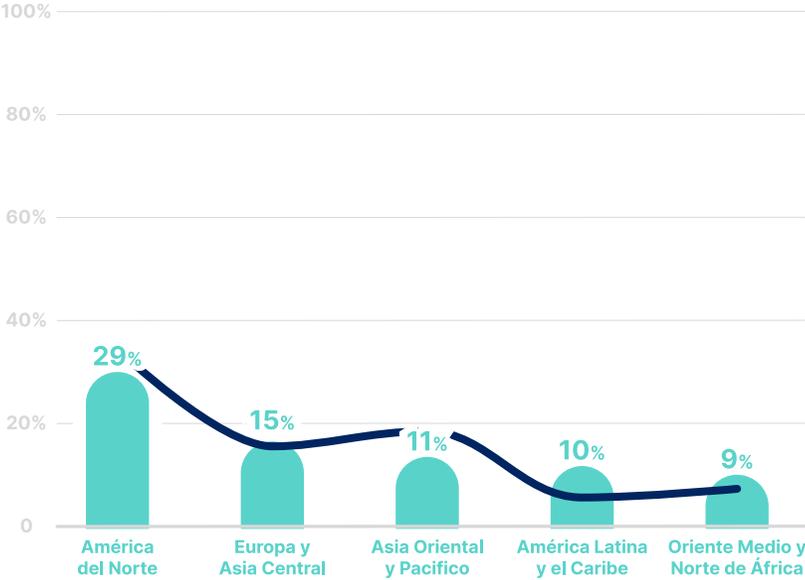
Propiedad de las tarjetas de débito



El elevado coste de los servicios de los grandes bancos les ha llevado a ofrecer productos de alto margen y a excluir a gran parte de la población del sistema bancario.

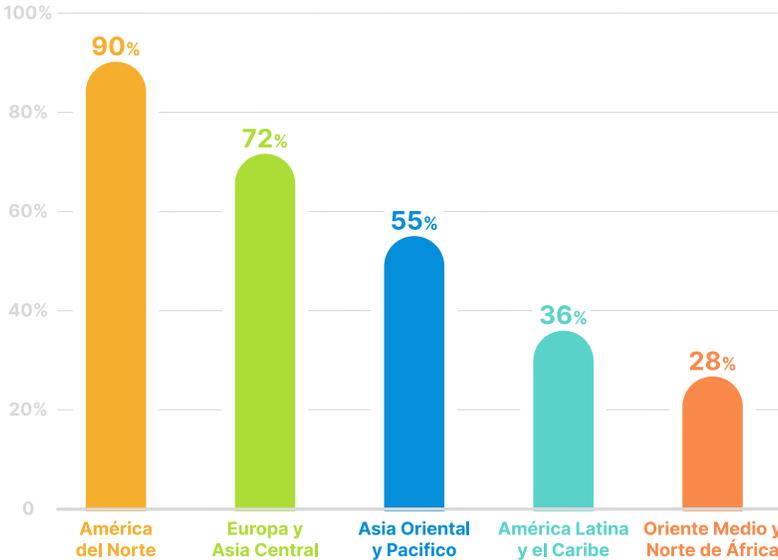
La falta de confianza, el mal servicio al cliente, la asimetría de información, entre los factores antes mencionados, contribuyen en gran medida a la baja adopción de las soluciones financieras habituales ofrecidas por los operadores tradicionales. Esto crea el escenario perfecto de crecimiento para las fintechs.

Prestado VS ahorrado



● Prestado de una institución financiera ● Ahorrado en una institución financiera

Pagos digitales en el último año

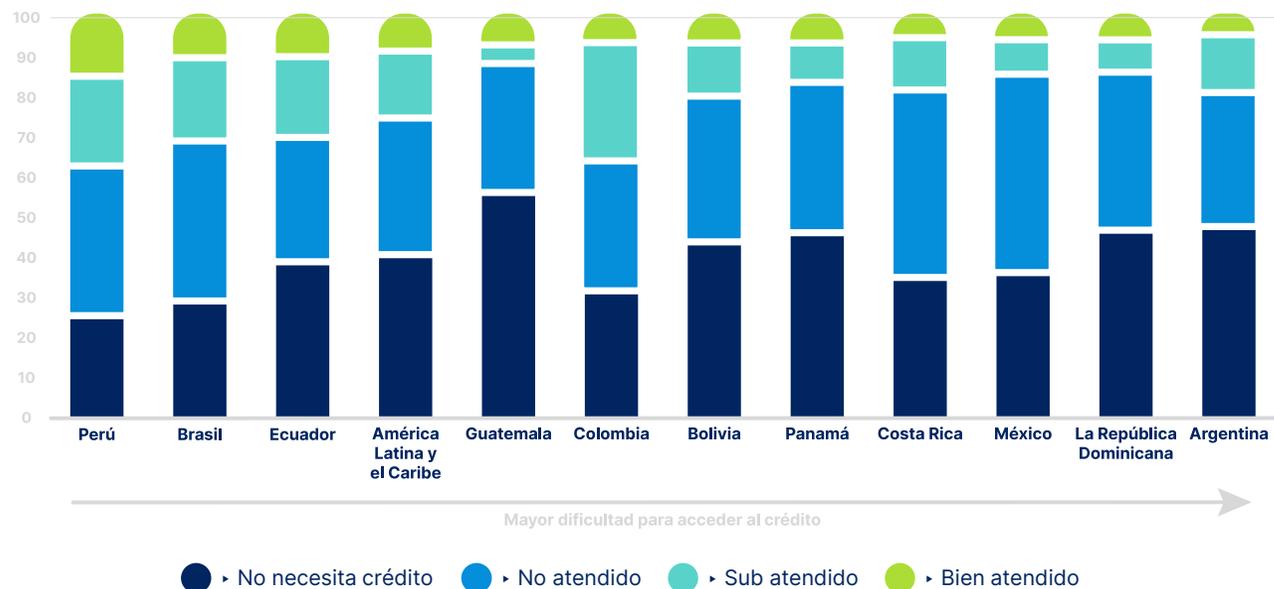


Fuente: Base de datos del Banco Mundial e IFC

El enorme déficit de financiación de las PYMES es evidente

El Fondo Monetario Internacional (IFC) estima un recuento de 65 millones de empresas de las cuales el 40% están domiciliadas en países en desarrollo. Estas empresas tienen una necesidad de financiación insatisfecha de US\$ 5,2 billones, de los cuales **LatAm se sitúa en segundo lugar con un déficit de financiación de US\$ 1,031 billones desde 2018**. La demanda potencial total de financiación de las PYMES calculada por IFC fue de US\$ 1,391 billones en 2018, lo que supone cerca del 20% del PIB de toda la región.

Acceso de las MiPYMEs al crédito, países LAC seleccionados (2011)



Déficit de financiación de MiPYME 2018 (% del PIB)



Podemos decir que solo hay oportunidades para *Fintechs B2B* adelante

Conectividad

Más de 498 millones de personas, o el 75% de la población en LatAm, están ahora conectadas a internet. LatAm ha tenido una de las tasas más rápidas de crecimiento de la penetración de internet en el mundo en los últimos 21 años con un crecimiento del 2.658%, solo superado por la región MENA. LatAm es una de las regiones con más suscriptores a la banda ancha fija, solo superada por Asia Oriental. A medida que la conectividad a Internet mejora y se desarrollan mejores infraestructuras, estos números sólo tienden a crecer. El uso de los teléfonos móviles es un factor determinante para el crecimiento previsto de los servicios financieros en la región: a medida que más transacciones comerciales se mueven en línea, los usuarios podrán recibir y enviar más pagos a través de sus dispositivos móviles.

Ecommerce y Pagos

El e-commerce y los pagos electrónicos traen importantes fuentes de información. A medida que estos tienden a aumentar, se capturarán más datos transaccionales, lo que permitirá a las fintechs de préstamos a las PYMES, e incluso a los bancos, determinar con mayor precisión la capacidad crediticia de cada prestatario. Naturalmente, esto reducirá el coste de los préstamos a las PYMES y mejorará la gestión del riesgo para los prestamistas.

Infraestructura

La infraestructura financiera en la región ha experimentado un crecimiento muy relevante. Nuevos actores están entrando en el mercado para ofrecer infraestructura de API y funcionalidades de Banca como Servicio (BaaS), para permitir a los actores no financieros (como Rappi y Cabify) una forma de ofrecer productos similares a los de los bancos. Para ello, están redefiniendo por completo una plataforma de infraestructura obsoleta que solo ha servido a los actores tradicionales durante muchos años. Esto es muy importante para el crecimiento de las finanzas integradas en la región y es realmente lo que más va a repercutir en la vida de las personas.

*América Latina:
Futuro del E-Commerce*



Contents

América Latina: Futuro del E-Commerce

Contexto del Sector

- ▶ E-commerce en LatAm frente el mundo
- ▶ Proyecciones del e-commerce en LatAm
- ▶ América Latina representa una gran oportunidad para el e-commerce
- ▶ Penetración de la pandemia y el e-commerce
- ▶ Comparación internacional de la penetración del e-commerce
- ▶ Grandes oportunidades y problemas críticos
- ▶ El e-commerce como sector dinámico

Principales actores por sector

- ▶ Comerciantes en línea
- ▶ Marketplaces
- ▶ Marketplaces Verticales
- ▶ Comercio Social
- ▶ Agregadores
- ▶ Habilitadores Tech
- ▶ Habilitadores Fintech de E-commerce
- ▶ Proveedores de Logística

Las Tendencias

- ▶ América Latina se convirtió en mobile-first
- ▶ Rápida digitalización de pagos
- ▶ El e-commerce transfronterizo es cada vez más relevante
- ▶ Los productos digitales y los servicios son cada vez más relevantes
- ▶ El comercio social ha crecido exponencialmente
- ▶ La fidelización como moneda también es una tendencia a tener en cuenta

La Oportunidad

- ▶ Mucho espacio para nuevos actores y soluciones
- ▶ Evolución del capital riesgo
- ▶ Rondas de inversión más recientes

Los Desafíos

- ▶ De mercados competitivos a altas inflaciones y devaluaciones de moneda
- ▶ Del uso de métodos de pago confiables a los obstáculos para la expansión internacional

Resumen Ejecutivo (I/II)



El e-commerce de más de US\$ 100 Mil Millones en América Latina está creciendo rápidamente, pero aún muy por detrás de los mercados desarrollados. La región presenta enormes oportunidades, ya que es el hogar de una gran población de consumidores jóvenes y ha alcanzado un alto nivel de penetración de Internet comparable a los mercados desarrollados.



El e-commerce tiene innovaciones constantes que están dando forma al futuro del sector, como estrategias omnicanal, inteligencia artificial, programas de fidelización de clientes, VoiceCommerce, personalizaciones y la función de personal shopper.



Las tendencias clave como mobile-first, digitalización de pagos, aceleración del e-commerce transfronterizo, crecimiento de productos digitales, aparición del comercio social y de fidelización como moneda están impulsando el crecimiento en el sector.

Resumen Ejecutivo (II/II)



Este informe organiza el ecosistema del e-Commerce en 6 verticales diferentes: (i) Comerciantes en Línea, (ii) Marketplaces, (iii) Agregadores, (iv) Habilitadores Tech, (v) Habilitadores Fintech de E-commerce, y (vi) Proveedores de Logística.



Los actores del e-commerce aún enfrentan desafíos complejos en el sector del e-commerce, como la experiencia local requerida para comprender complejidades únicas, desafíos logísticos, alta inflación y devaluación de la moneda, desafíos de financiación y pago, y dificultades para expandirse a nuevos países.



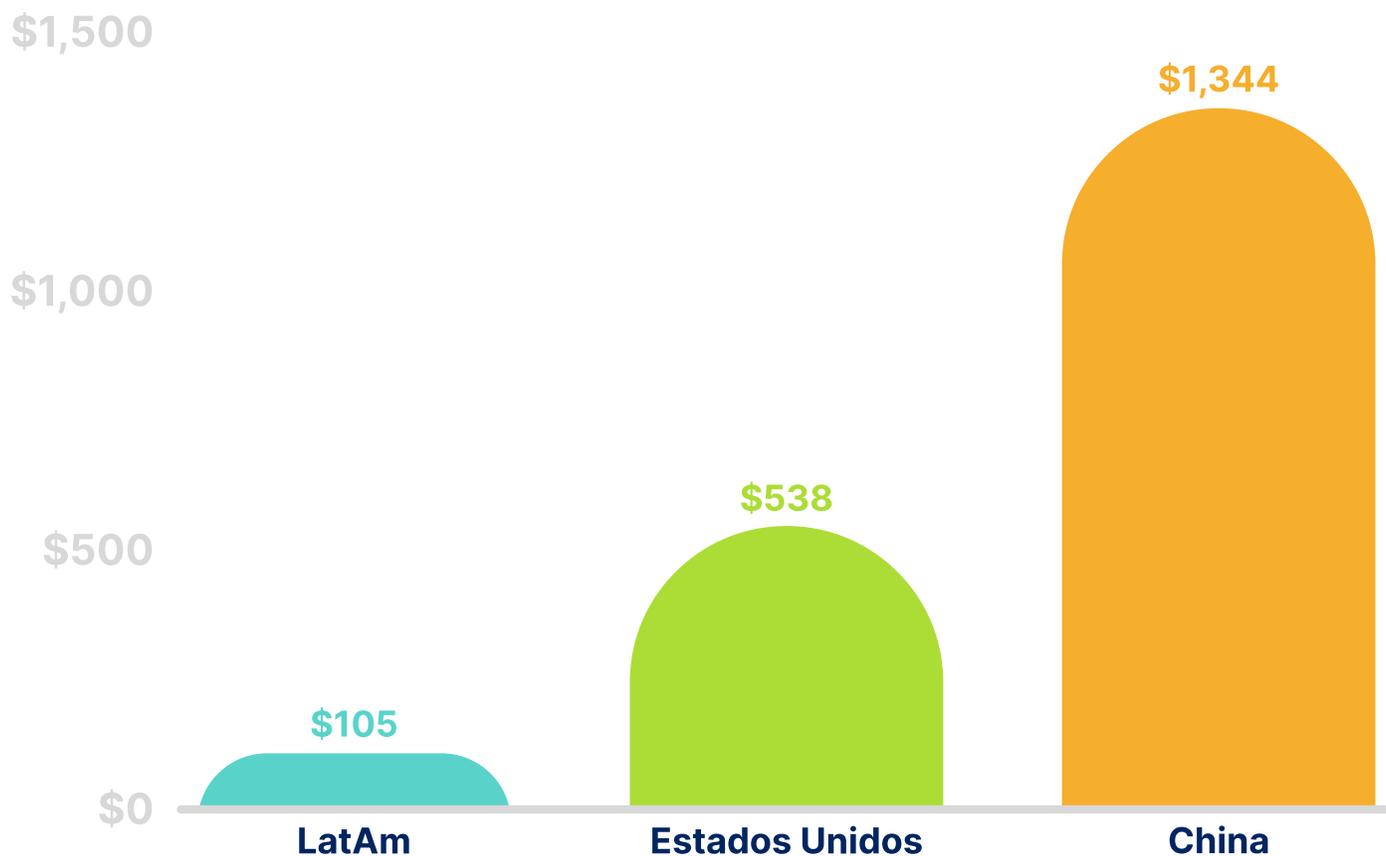
La inversión en el e-commerce latinoamericano creció en 2018 y se espera que continúe así, ya que todavía hay mucho espacio para nuevos actores y soluciones.



Contexto del Sector

E-commerce en LatAm frente el mundo

El mercado del e-commerce en LatAm sigue siendo sólo el 19% del tamaño del mercado estadounidense (US\$ 538 Mil Millones) y el 8% del mercado chino (US\$ 1,344 Mil Millones).



Proyecciones del e-commerce en LatAm

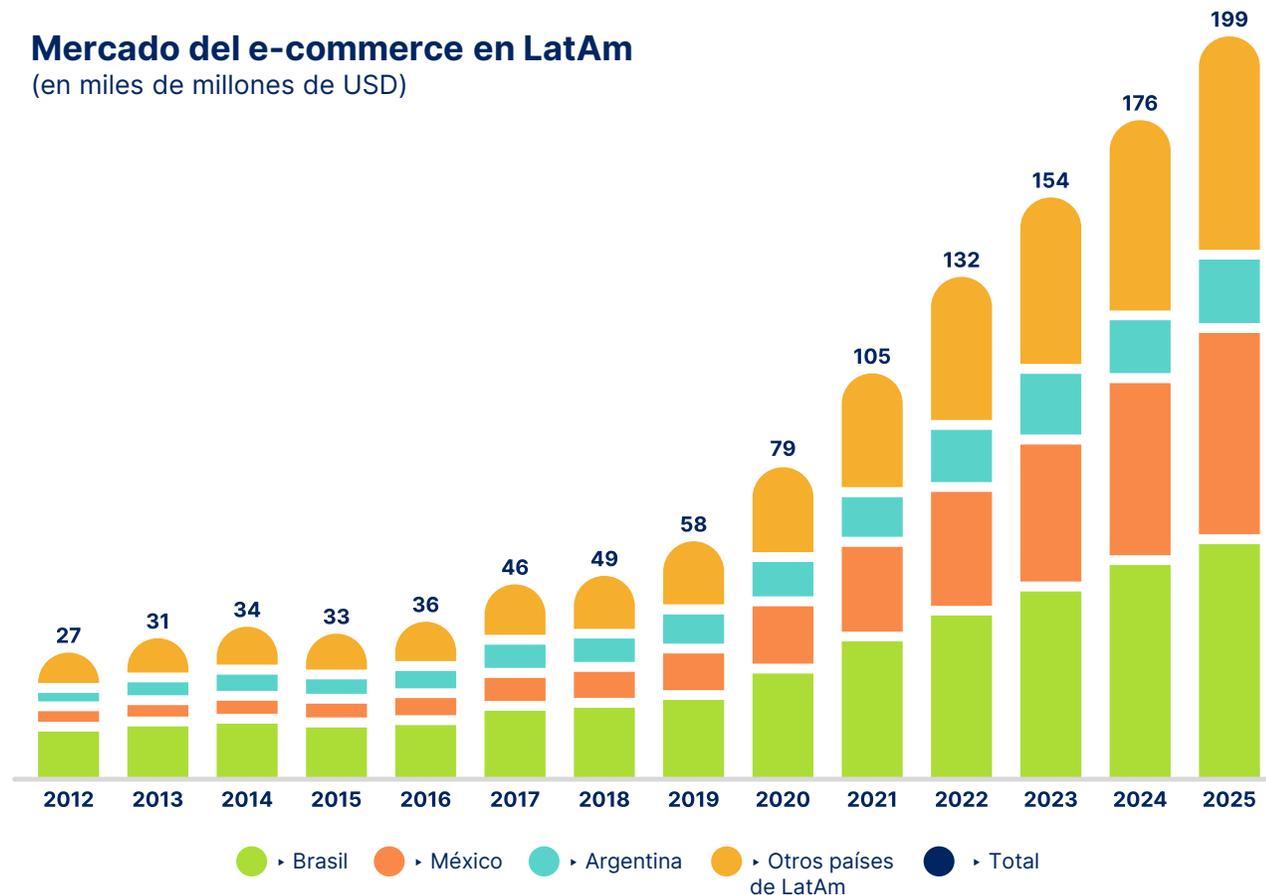
Aunque todavía muy por detrás de los mercados desarrollados, el mercado del e-commerce de más de US\$ 100 Mil Millones en América Latina está creciendo rápidamente

A pesar del alto crecimiento, los fundadores están de acuerdo en que todavía **hay mucho espacio** para múltiples actores dentro de la misma vertical

Covid-19 ayudó a remodelar el crecimiento de algunas categorías. Entre las más favorecidas tenemos los viajes, el fitness y el cuidado del bebé

Los picos en el flujo de capital de riesgo impulsarán aún más el crecimiento del e-commerce en el futuro cercano

Mercado del e-commerce en LatAm
(en miles de millones de USD)



Proyecciones del e-commerce en LatAm

Hechos rápidos

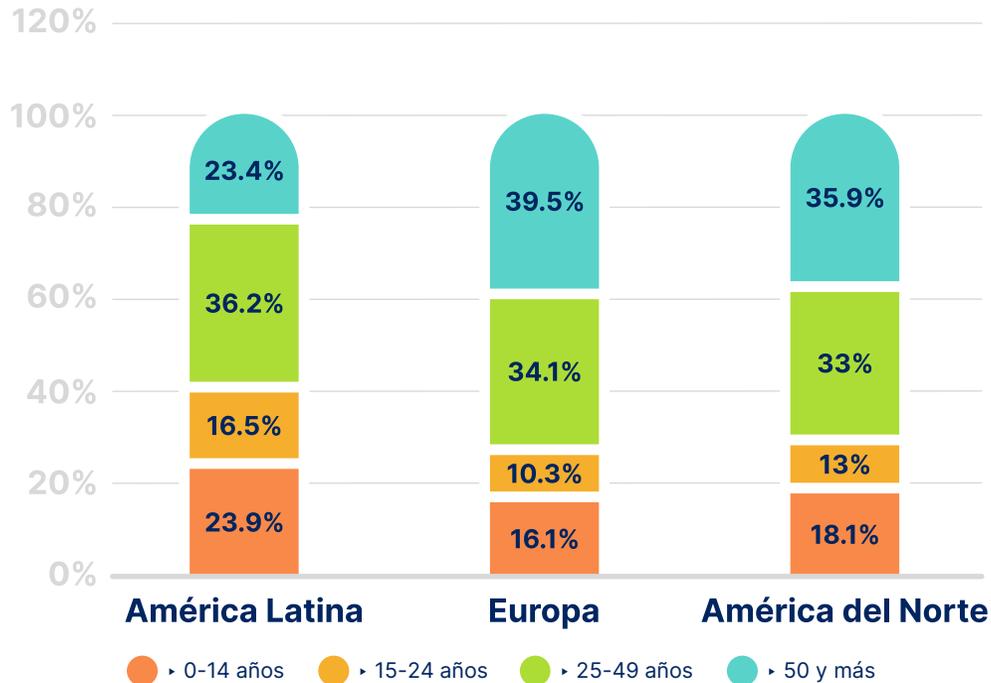
Datos del mercado

	2021 ventas de e-com como % commerce	2021 ventas de m-com como % e-com	2021* - 2025** e-com CAGR	2021* - 2025** POS CAGR	2025 ventas de e-com como %** commerce	2025 ventas de m-com como %** e-com
<i>Colombia</i>	6%	54%	14%	8%	8%	62%
<i>México</i>	6%	56%	17%	6%	9%	65%
<i>Brasil</i>	5%	57%	18%	9%	7%	65%
<i>Argentina</i>	15%	55%	26%	9%	23%	64%
<i>Chile</i>	8%	50%	18%	8%	11%	59%

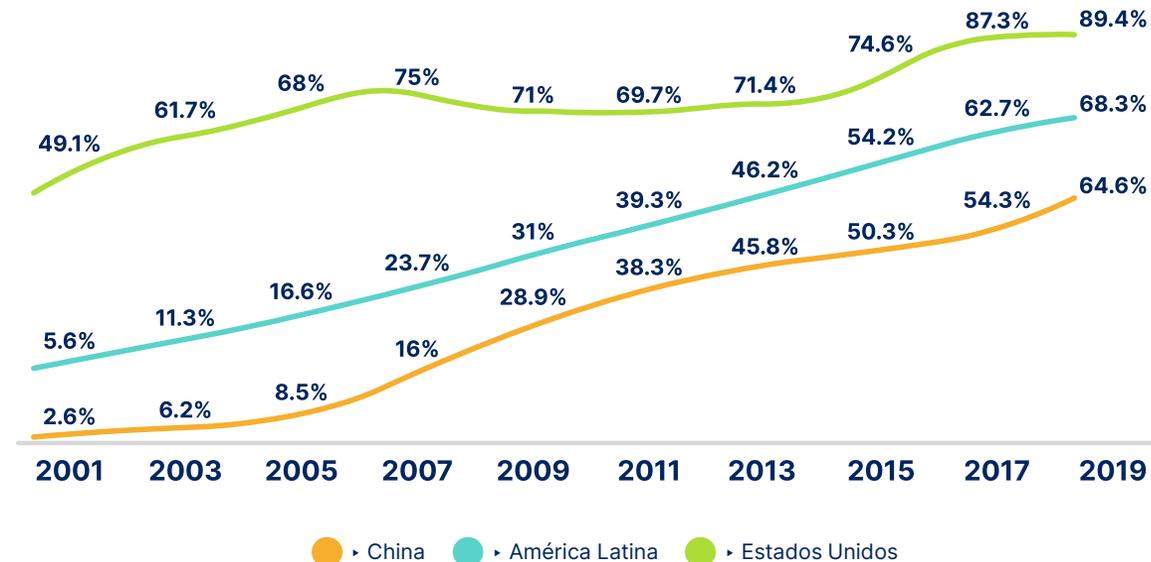
América Latina representa una *gran oportunidad para el e-commerce*

La región alberga una gran población de consumidores jóvenes y ha alcanzado un alto nivel de penetración de internet comparable a los mercados desarrollados.

Datos demográficos por edad por región



Penetración de internet por región

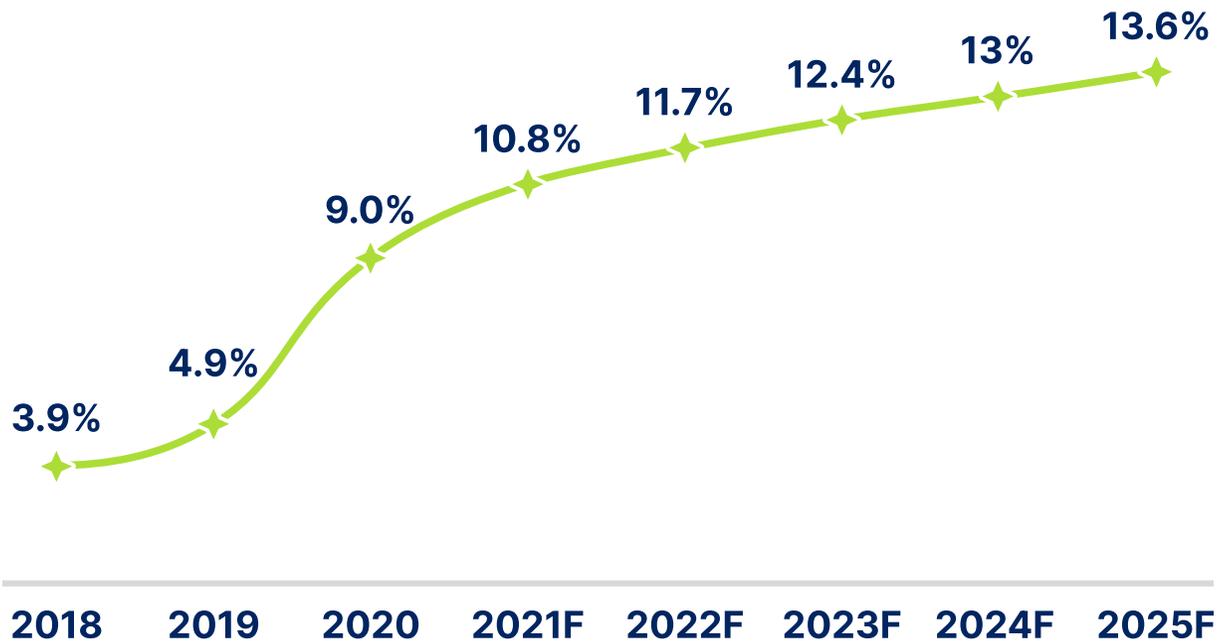


Desde 2001, la penetración de internet ha crecido constantemente, manteniéndose por encima del desempeño de China y acercándose a los números de Estados Unidos.

La pandemia *aceleró la tasa de penetración* del e-commerce en casi tres años

E-shoppers por país en 2021

Crecimiento de la penetración del e-commerce en LatAm



128M

Brasil



20M

Colombia



10M

Chile



60M

México



12M

Perú

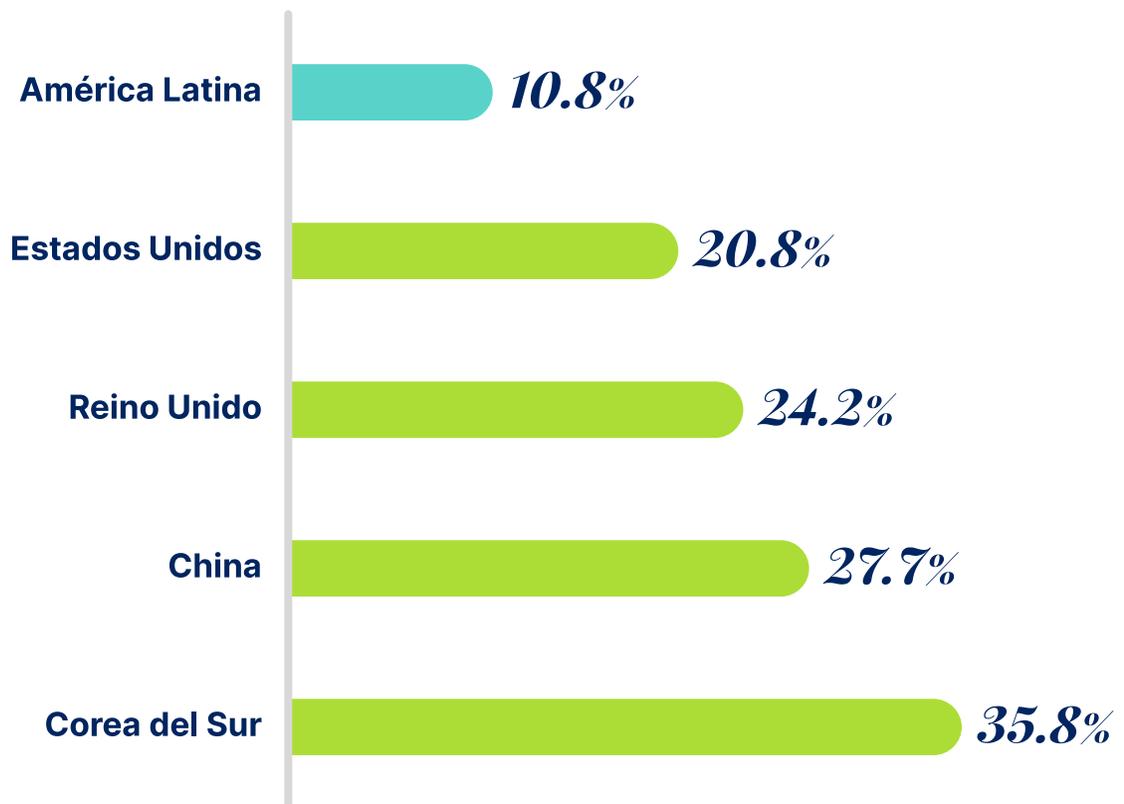


25M

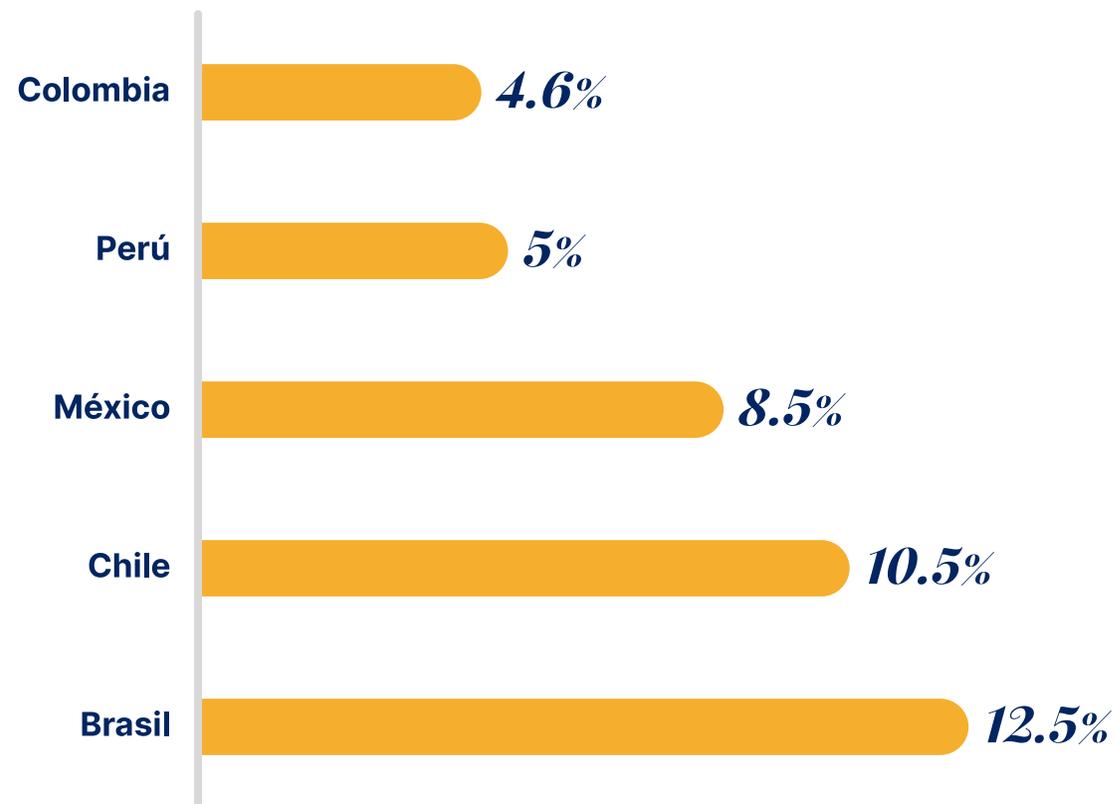
Argentina

Sin embargo, sigue estando mitad presente en comparación con Estados Unidos y muy por detrás de otras regiones. En *LatAm*, *Brasil y Chile* tienen la mayor penetración del e-commerce

Penetración del e-commerce por región



Penetración del e-commerce por país



La región ofrece una combinación única de grandes oportunidades y problemas críticos que esperan ser resueltos, lo que ha proporcionado *un terreno fértil para el florecimiento de la economía gig*



LatAm fue el mercado del e-commerce en el mundo de más rápido crecimiento en 2020, con un crecimiento del **37%**. Sin embargo, es un mercado mucho más **fragmentado** y concurrido en comparación con otras regiones, como los EEUU.

Muchos latinoamericanos se volvieron al e-commerce por primera vez durante la pandemia de covid-19: **más de 10 millones de consumidores** hicieron su primera compra digital en 2020.



El e-commerce se está volviendo más democrático en América Latina pero sigue siendo muy **concentrado en las zonas urbanas**. Todavía hay mucho espacio para crecer.

Cuando rastreamos el valor de las empresas de tecnología como un porcentaje de la economía (capitalización de mercado de las empresas de tecnología como un % del PIB), vemos claramente que América Latina, con 3,4%⁽¹⁾, **tiene mucho camino por recorrer**.



El e-commerce es *uno de los sectores más dinámicos mundialmente*, con innovaciones constantes dando forma al futuro del sector



Los enfoques omnicanal se convirtieron en una necesidad, incluyendo las estrategias de participación digital, los pagos independientes de canal y los métodos flexibles de entrega.



Las marcas están llevando las cosas un paso más allá y trayendo la experiencia presencial directamente a nuestros dispositivos utilizando **Inteligencia Artificial**.

Los bonos de fidelización de clientes y los procesos de reordenación fácil aumentan el ingreso promedio por cliente.



VoiceCommerce: el procesamiento de órdenes de voz por parte de agentes inteligentes, como Siri o Alexa, está en crecimiento. Esta herramienta rara vez es adecuada para una búsqueda inicial de productos, pero es muy conveniente para **reordenar productos**.



Las funciones de personalización y recomendación se encuentran entre los principales beneficios para los clientes.



Personal Shopper en línea: las tiendas y marketplaces en línea están permitiendo **la asistencia digital** de compradores capacitados para optimizar la experiencia del usuario.

Principales actores *por sector*



Comerciantes en línea

Venden su propio inventario de productos físicos, específicamente dentro de los canales en línea/digitales.

Los comerciantes pueden **vender en sus propios sitios web** o vender **dentro de los marketplaces**; pueden ser marcas, revendedores, empresas directas al consumidor o minoristas con presencia en línea.

Se espera que su crecimiento provenga principalmente de categorías que están menos penetradas hoy en día, como **belleza, productos de cuidado personal y alimentos envasados**.

El espacio está **dominado actualmente por grandes actores**. Sin embargo, los nuevos operadores tradicionales están desarrollando estrategias innovadoras para llegar a los consumidores de nuevas maneras.

The logo for Magalu features the word "MAGALU" in a bold, blue, sans-serif font. Below the text is a horizontal bar with a rainbow gradient from red to purple.

Magalu es una empresa minorista que ofrece una **amplia gama** de muebles, electrónicos, electrodomésticos, computadoras y más. En 2021, los ingresos de Magalu superaron los **US\$ 10 Mil Millones**.

The logo for Americanas features the word "americanas" in a red, lowercase, sans-serif font. The text is enclosed within a red rectangular border.

Lojas Americanas S.A. es **una de las cadenas minoristas más tradicionales** de Brasil con más de 1.700 tiendas. Los clientes pueden comprar **a través del sitio web, app o en quioscos** en tiendas.

The logo for Falabella features the word "falabella." in a green, lowercase, cursive font.

Falabella es una empresa con sede en Chile dedicada al **comercio minorista y mayorista** de ropa y accesorios, productos de construcción y mejoras para el hogar, electrónicos, belleza y productos alimenticios.

The logo for Via features the letters "vi" in a stylized font. The "v" is blue, the "i" is grey, and the "a" is teal.

Anteriormente conocida como **Via Varejo**, Via es un grupo brasileño de **comercio minorista y empresa matriz** de marcas como Casas Bahia, Ponto (anteriormente Pontofrio) y Extra.com.

Marketplaces

Entregan valor conectando compradores y vendedores, centralizando la demanda y la oferta.

Los marketplaces no mantienen inventarios, sino que **proporcionan las soluciones tecnológicas para permitir a los vendedores listar productos y a los compradores realizar compras.**

El modelo de ingresos es una tasa de toma sobre el **valor bruto de las mercancías** transaccionadas en la plataforma (promedio del 11%).

Hoy en día, el **40% del e-commerce de LatAm** ya está pasando por marketplaces, y los marketplaces seleccionados buscan **ofrecer una experiencia de compra perfecta** a los consumidores en categorías donde los grandes actores no pueden ofrecer el mismo valor agregado.



Como **el marketplace de e-commerce más grande** en América Latina, MELI también opera un negocio de envíos, pagos, anuncios y otros segmentos complementarios.



Rappi es una plataforma de **entrega bajo demanda** que ayuda a los consumidores a hacer pedidos de comestibles, alimentos, medicamentos de farmacia y más.



Chipper es una plataforma de **compras digitales B2B** destinada a agilizar la cadena de suministro de las tiendas de barrio en LatAm.



Linio vende **productos y servicios**, tales como electrónicos para el hogar, productos tecnológicos, electrodomésticos, moda y otros.



Facity es una plataforma de comercio social diseñada para participar en **ofertas de compras grupales** y proporcionar **experiencias interactivas** de compra.



Amaro es un **marketplace de moda con curaduría** ofreciendo marcas privadas y otras marcas.

Marketplaces Verticales

Conectan la demanda y la oferta entre las empresas de un sector.

Aunque los marketplaces B2C (y el consumidor tech en general) tuvieron una ventaja inicial en América Latina, veremos marketplaces B2B emergiendo en los próximos años.

Los marketplaces verticales venden productos y servicios especializados en un sector, y están **mejor posicionados para construir un foso alrededor de sus clientes que los marketplaces horizontales.**

Las empresas consumidoras en mercados emergentes que ganan a veces **se convierten en superapps**, siendo Rappi el mejor ejemplo en América Latina. Esperamos ver lo mismo en B2B: **las empresas exitosas fortalecerán el sistema operativo para sus industrias**, integrando SaaS, Fintech y Seguros a sus ofertas.



Frubana **suministra comida** a los restaurantes.



Floki es un **SaaS + Marketplace** para servicios de alimentación.



Amiloz es un **marketplace B2B** mexicano que suministra CPG para tiendas de barrio locales.



Tul suministra materiales de construcción a **ferreterías y empresas de construcción.**



Morado es un marketplace colombiano para **tiendas de belleza.**



Clubbi **conecta pequeños minoristas** de alimentos con proveedores.



Circulo de Belleza suministra para **salones de belleza.**



Nuvocargo está construyendo el sistema operativo para **facilitar el transporte** a través de la frontera entre México/EEUU.



CargoX es el **sistema operativo para transporte por carretera** en Brasil.

Comercio Social

Capitaliza la confianza que las personas tienen en sus amigos, familiares e incluso sus influenciadores favoritos.

A diferencia de los marketplaces tradicionales que tienen que poner en marcha los efectos de red desde cero, los Marketplaces Sociales pueden **confiar en las relaciones existentes con los clientes para crecer.**

Facily, por ejemplo, proporciona un modelo de "**compra en equipo**" en el cual grupos de personas pueden unirse para comprar grandes cantidades de artículos domésticos comunes, desbloqueando descuentos cuando el tamaño del grupo cruza un límite predeterminado.

El comercio social es especialmente importante para las categorías en las cuales **los consumidores buscan feedback, recomendaciones o apoyo de personas que conocen.**



Elenas está **digitalizando el proceso de venta a través de catálogos y puerta a puerta** para que las mujeres puedan vender más fácilmente desde casa.



Facily conecta a los consumidores con los **mejores precios a través de compras grupales.**



Favo está construyendo una manera más fácil para que los latinoamericanos **ordenen comestibles en línea** a través de redes sociales.



For Me Tips permite a las marcas **gestionar y mejorar el boca a boca**, conectándolas, clientes y creadores de contenido a través de un **modelo de reparto de beneficios e ingresos.**

Agregadores

Una nueva generación de startups está adquiriendo y haciendo crecer pequeños pero prometedores comerciantes terceros y consolidando sus propias economías de escala.

La fidelidad tradicional a las marcas se ha diluido debido a una mayor fragmentación del mercado y los minoristas están reconociendo la importancia de **la construcción de la comunidad y la participación del cliente.**

Mientras tanto, los integradores de marketplaces proporcionan herramientas para vincular a los comerciantes en línea con múltiples plataformas de marketplace, con servicios incluyendo curación de productos, categorización, mejora de funciones y listado, así como integración de sistemas, sincronización de inventarios y logística.

Para los marketplaces, los integradores son una fuente de mayor surtido y también representan una **contraparte más sofisticada** que los propios comerciantes individuales.

ELEVVA 

Elevva **adquiere y gestiona marcas de e-commerce.** Ofrece varios servicios como la gestión del comercio minorista, la expansión de los canales de e-commerce y la gestión de los proveedores.

merama

Merama invierte en las **marcas líderes en línea** en LatAm ofreciendo financiación de capital de trabajo, optimización de canales, desarrollo de nuevos productos, expansión regional y otros.

VALOREO

Valoreo **adquiere y expande startups de e-commerce** con marcas destacadas que venden productos líderes en su categoría en línea.

Habilitadores Tech

Empresas de software que proporcionan herramientas para lanzar, mantener y escalar las operaciones de e-commerce.

Las pequeñas empresas tienden a **adoptar una plataforma de e-commerce para ayudar a gestionar el aumento de las complejidades**, como la integración con varios marketplaces y proveedores logísticos, el uso de herramientas de marketing digital o incluso la creación de una tienda propietaria en línea con una solución de pago.

Los esfuerzos D2C necesitan **competir contra marketplaces mucho más grandes** en términos de experiencia del cliente (por ejemplo, entrega el mismo día o al día siguiente, chatbots impulsados por IA para soporte al cliente, etc.).

The logo for olist, featuring the word "olist" in a bold, blue, lowercase sans-serif font.

Olist **conecta las PYMES con los principales minoristas en línea** y permite a los comerciantes publicar y vender en sus marketplaces, permitiendo a las PYMES **llegar a los mercados internacionales**.

The logo for infra.commerce, with "infra." in a smaller font above "commerce" in a larger, bold, lowercase sans-serif font.

Infracommerce permite a las empresas **diseñar su estrategia digital**, uniendo marketing, contenido, pago y logística.

The logo for VTEX, featuring a stylized red triangle icon followed by the word "VTEX" in a bold, uppercase sans-serif font.

VTEX proporciona una plataforma de comercio digital SaaS que **permite a las marcas ejecutar su estrategia de comercio**, crear tiendas en línea, integrar y gestionar pedidos en todos los canales.

The logo for locaweb, with "loca" in a bold, lowercase sans-serif font and "web" in a red, lowercase sans-serif font.

Locaweb ofrece **marketing digital, cloud, servicios de alojamiento** tales como alojamiento de sitios web, alojamiento de wordpress, registro de dominio y servicios de correo electrónico.

The logo for nuvemshop, featuring a circular icon with a stylized 'n' followed by the word "nuvemshop" in a lowercase sans-serif font.

Nuvemshop **ayuda a las PYMES a construir tiendas en línea**, ofreciendo soporte en la gestión de productos, automatización de ventas, integraciones y envíos.

Habilitadores Fintech de E-commerce

Actores que ofrecen procesamiento de pagos, soluciones transfronterizas, crédito y otros servicios financieros para comerciantes y marketplaces en línea.

Las nuevas soluciones de pago **facilitan las transacciones en las tiendas y marketplaces en línea** permitiendo a los usuarios enviar y recibir dinero en línea de forma segura, fácil y rápida.

Algunos de los habilitadores también ayudan a los comerciantes y clientes a no tener fronteras, al proporcionar un intercambio rápido y justo entre las monedas locales, todo mientras que **pagos en blockchain y crypto** emergen como una tendencia.

Muchas marcas también se están asociando con fintechs para ofrecer **crédito como recurso de adquisición**.

d · local

dLocal **permite a las PYMES y corporaciones recibir pagos (pay-in) y hacer pagos (pay-out)** en línea, de manera segura y eficiente.

EBANX

Ebanx proporciona **servicios de procesamiento transfronterizo de pagos**, lo que permite a los comerciantes globales vender sus productos y servicios sin esfuerzo y expandirse en América Latina.

Addi

Addi ofrece **préstamos para puntos de venta (Buy Now, Pay Later)** y **servicios financieros al consumidor** destinados a promover el comercio digital.

stone^{co.}

Stone ofrece a las PYMES **herramientas de pago y gestión, productos financieros flexibles** sin burocracia y servicios cercanos y eficientes.

TUNA

Tuna permite a las PYMES **integrarse fácilmente con diferentes proveedores de pago**, posibilitando tasas de conversión más altas con tarifas de procesamiento y costos de fraude más bajos.

Proveedores de Logística

Operadores ofreciendo servicios logísticos tales como first-mile, distribución, last-mile, almacenamiento, clasificación, logística inversa y otros.

Ha habido un gran crecimiento en el segmento de **entrega de "última milla"**, en el cual América Latina históricamente se ha quedado atrás. Las nuevas empresas están ofreciendo servicios de entrega rentables y puntuales, a través de modelos innovadores.

Y cada vez más personas pueden seguir sus pedidos en todas partes, a través de la integración entre las empresas de entrega y los sistemas de programación de los marketplaces.

Otras integraciones han permitido la creación de nuevos modelos de negocio, tales como servicios de almacenamiento agilizados.

Finalmente, para satisfacer los nuevos requisitos de los clientes y adaptarse al enfoque moderno multicanal, los minoristas tradicionales ofrecen servicios *click and collect*.



Loggi es una **plataforma logística en línea** de envío creada para conectar mensajeros con remitentes.



Cubbo recalifica los activos inmobiliarios y los convierte en **espacios de distribución urbana para empresas de e-commerce**, proporcionando una red integrada de cumplimiento de almacenamiento.



99minutos ofrece **entrega el mismo día para productos comprados en línea** con rastreo GPS en tiempo real y enrutamiento eficiente en América Latina.



Melonn **conecta a los usuarios con tiendas en línea** y ofrece sincronización en tiempo real de inventarios con las instalaciones de almacenamiento para **aumentar la velocidad** de embalaje y entrega.

The background is a solid yellow color. It features several decorative elements: solid blue wavy lines and dashed blue lines that flow across the page, primarily on the left and right sides, creating a sense of movement and depth. The central text is a dark blue, bold, italicized serif font.

Las Tendencias

Después de la pandemia de covid-19, América Latina se convirtió en *mobile-first*, a medida que los smartphones se convirtieron en un puente hacia el mundo

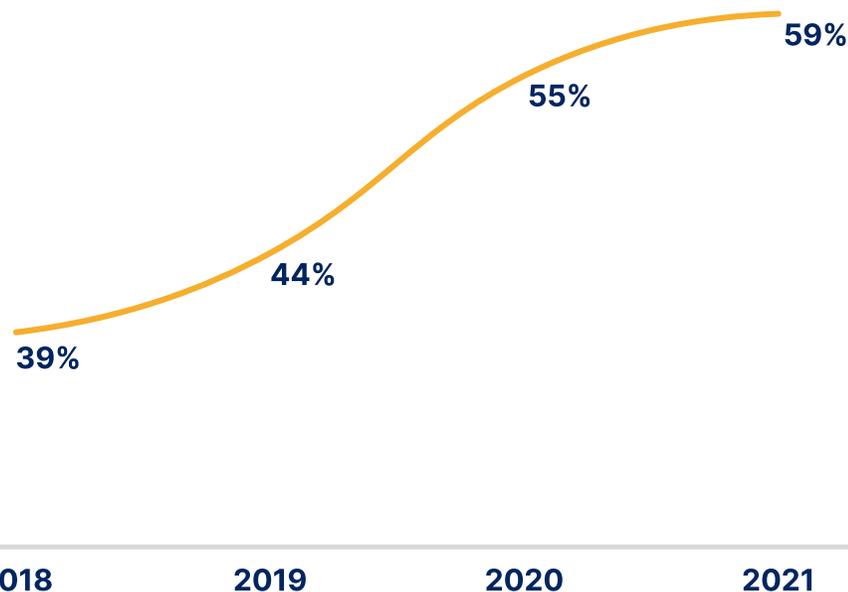
En América Latina, **smartphones son más asequibles** y numerosos que las computadoras desktop y, en algunos países, incluso más extendidos que las cuentas bancarias: el 97% de las personas con acceso a Internet poseen un smartphone.

Después de que la pandemia trajo millones de nuevos consumidores al e-commerce e impulsó la digitalización, los **smartphones** ahora también se han convertido en la **forma preferida de comprar** de los latinoamericanos.

En términos de experiencia del usuario, **comprar en el móvil también puede parecer más fácil que en las computadoras desktop**. Dado que la mayoría de los smartphones son dispositivos personales, los consumidores pueden cargar y guardar la información de sus tarjetas, conectarse con aplicaciones de monedero digital y usar identificación biométrica.

Las apps de compras se encontraban entre las aplicaciones móviles más descargadas en 2021.

Participación de los móviles en las ventas totales del e-commerce



El 73% de los compradores digitales internacionales en América Latina descargaron una aplicación de compras para móviles durante la pandemia del coronavirus.

La rápida digitalización de pagos continúa, sirviendo como *un importante facilitador del crecimiento del e-commerce*. Aún así, el 5,5% de las ventas se pagan en efectivo contra entrega

Los **pagos digitales** han desempeñado un papel crucial en el crecimiento del e-commerce en LatAm (Incluso en una región donde el efectivo sigue siendo el rey), trayendo nuevos consumidores al e-commerce.

Tiendas en línea, sitios web y marketplaces de e-commerce **deben** ofrecer a los clientes una amplia gama de opciones de pago.

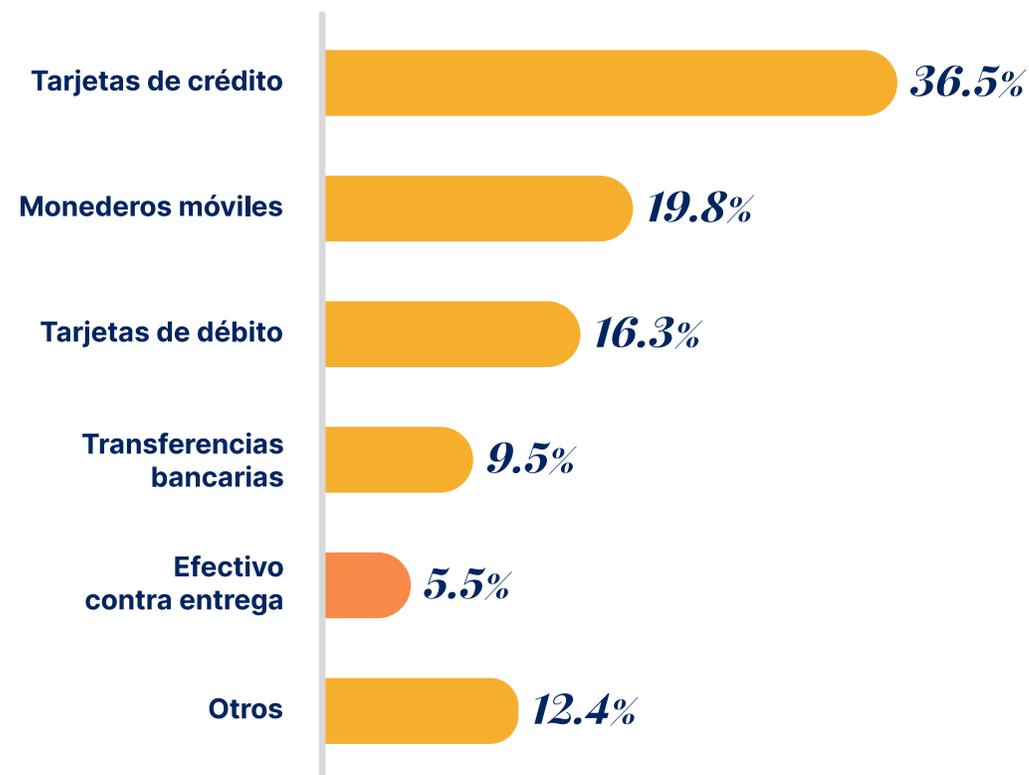
Los matices específicos del mercado están permitiendo el aumento de **métodos de pago** nuevos y **disruptivos**, tales como monederos móviles o BNPL.

Los consumidores buscan soluciones fáciles de adoptar, gratis para los individuos, con confirmación en tiempo real y no burocráticas, tales como **Pix** en Brasil.

Pagos invisibles son la próxima ola de innovación.

Los **protocolos de autenticación y los estándares de seguridad de pagos** también evolucionan en línea con los pagos.

Distribución de los métodos de pago del e-commerce en América Latina



Habilitado por las soluciones fintech, *el e-commerce transfronterizo es cada vez más relevante*, pero aún representa solo el 11% del total del e-commerce minorista

América Latina representa una gran oportunidad para los comerciantes que buscan más allá de sus fronteras **mercados direccionables más grandes y diversificación de riesgo**, al mismo tiempo que capturan el hipercrecimiento.

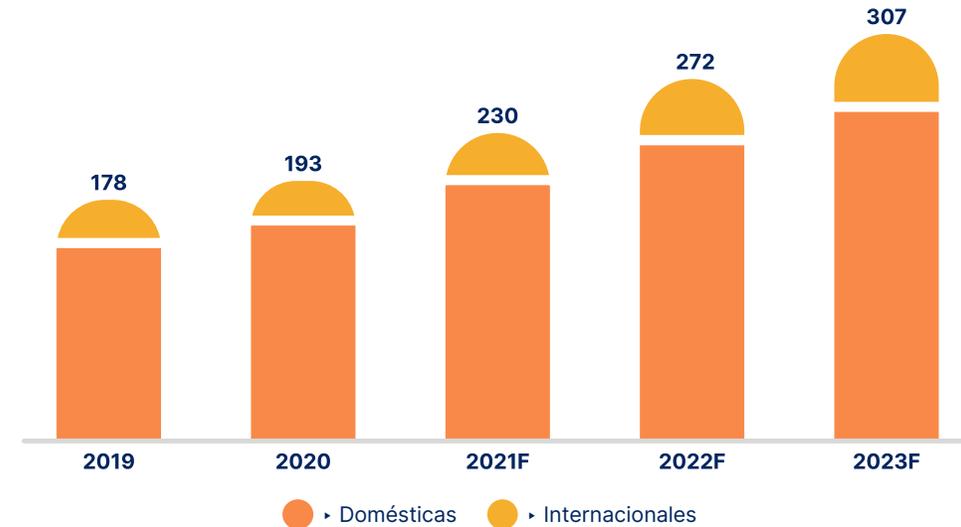
Han surgido nuevas fintechs, como dLocal, para ofrecer soluciones a los comerciantes, facilitando los pagos, maximizando la aceptación y las tasas de conversión y reduciendo el riesgo de fraude.

El e-commerce transfronterizo también ha impulsado **el crecimiento de los proveedores logísticos**, que ahora también pueden ofrecer transporte y almacenamiento para marcas internacionales.

En general, los países subdesarrollados tienen una mayor participación transfronteriza en el comercio minorista en línea, lo que indica que **los vendedores físicos aún no han ingresado al espacio en línea**.

Ventas internacionales y domésticas de e-commerce en LatAm

(en miles de millones de USD)



Los gigantes internacionales son conscientes del potencial de la región y han entrado en el mercado para competir con los campeones locales

amazon

Shopee

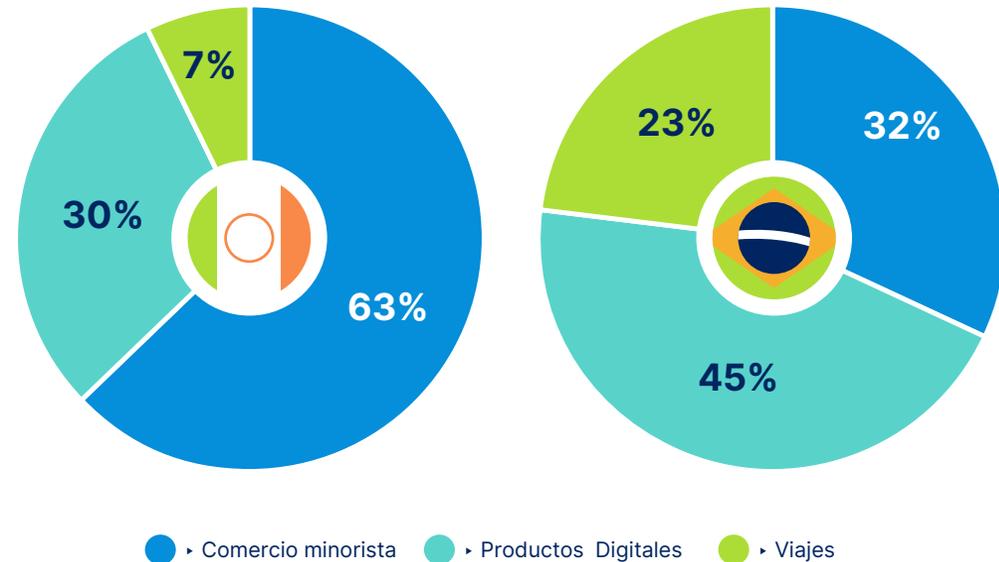
Los productos digitales y los servicios son *cada vez más relevantes* en las ventas del e-commerce

Las empresas globales, con la estrategia correcta de localización y precios, tienen la oportunidad de dar acceso a una población **ávida por consumir** productos y servicios digitales.

El brote de la covid-19 aumentó aún más la **adopción de productos digitales** tales como streaming, e-books, videojuegos, e-learning y otros. Solo el sector de juegos creció más del 30% en 2020.

Los fabricantes de productos digitales están creando **nuevas fuentes de ingresos**, por ejemplo, los videojuegos comúnmente incorporan compras en los juegos para obtener ingresos recurrentes.

Ventas del e-commerce por categoría



Los productos digitales y los servicios tienen la mayor participación transfronteriza en América Latina: **13%**

El comercio social ha *crecido exponencialmente* en los últimos años, una tendencia que se espera que se fortalezca en el futuro

El comercio social se define como **la compra y venta de productos o servicios directamente a través de una plataforma de redes sociales**. Se espera que el sector en América Latina crezca un 34,4% anual para llegar a US\$ 6205,8 millones en 2022.

La voluntad de los latinoamericanos **de compartir su vida** en las redes sociales y la tendencia a la alta participación por móvil impulsa a las empresas de e-commerce a mirar el potencial del comercio social.

Replicando el éxito de **China**, las empresas están ofreciendo el descubrimiento de productos a través de los feeds de amigos, recomendaciones de productos de amigos e influenciadores y la capacidad de **relacionarse directamente con las marcas**.

Las grandes rondas recaudadas por Facily, Favo y, más recientemente, Elenas, son un buen ejemplo de la **rápida aceleración de la tendencia del comercio social**, impulsada por la viralización del modelo de marketing y el establecimiento de las plataformas sociales existentes.

Estudio de caso de Pinduoduo

Pinduoduo surgió como la nueva plataforma de e-commerce de China centrada en experiencias de compra en línea interactivas y sociales. Permite a los usuarios unirse a compras de equipo, crear sus propios equipos y esperar a que las personas se unan, o invitar a sus amigos a comprar con ellos. En 5 años, Pinduoduo se convirtió en una empresa de US\$ 572 Mil Millones con una base de compradores activos de 585 millones, y ha acelerado la transición del comercio fuera de línea al en línea en China.

La fidelización como moneda también es una tendencia a tener en cuenta, ya que será *clave para diferenciarse* de los competidores y retener clientes valiosos

La diferenciación por precio, selección de productos o calidad es muy difícil de lograr debido a la fuerte competencia.

Para aumentar la participación de los clientes, la frecuencia de compra y el tamaño de la canasta, los comerciantes están desarrollando estrategias para **construir relaciones sólidas y leales con los clientes**, tales como programas de fidelización o clubes.

El **81%** de los consumidores quieren poder ganar puntos de fidelidad y canjearlos en múltiples tipos de minoristas.

El **69%** de los compradores afirman que eligen los minoristas en función de los programas de fidelización de clientes o recompensas potenciales.

Plataformas globales de fidelización relevantes

Dealyze

 kangaroo

 OPEN LOYALTY



La Oportunidad

Las inversiones en el e-commerce latinoamericano *crecieron en 2021* y se espera que continúen, ya que todavía *hay mucho espacio* para nuevos actores y soluciones

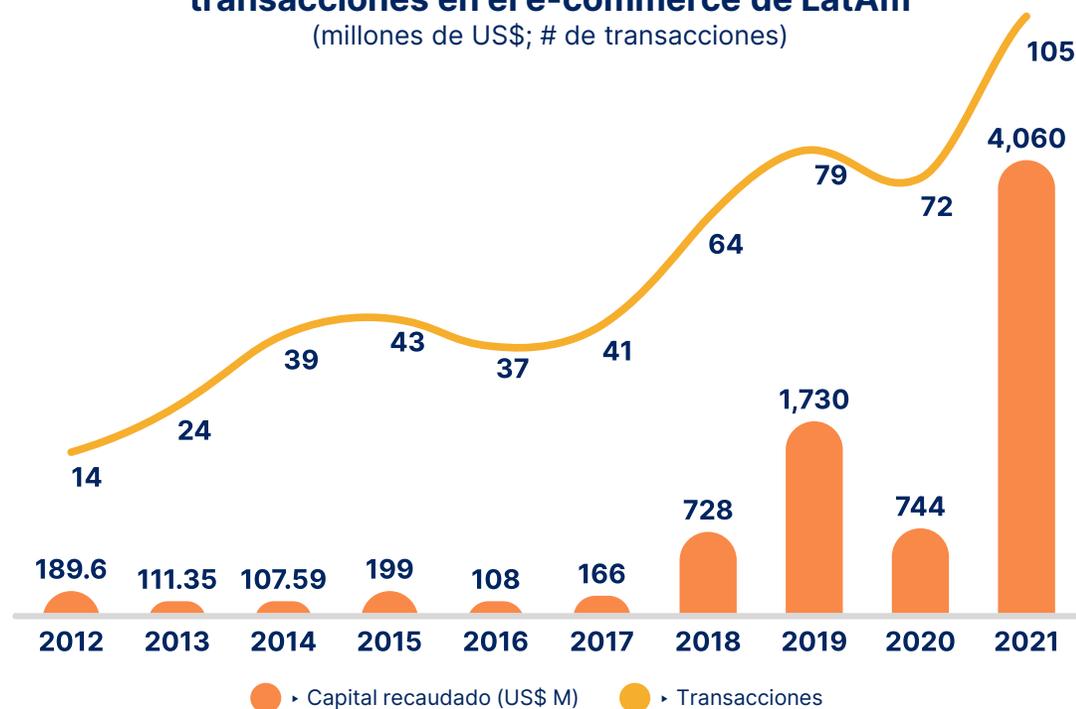
La pandemia de covid-19 ha impulsado el desarrollo y las inversiones en nuevos modelos de e-commerce, tales como **comercio social y agregadores de e-commerce**.

Ha habido un aumento en la demanda de los inversores por **proveedores logísticos ecológicamente correctos**.

Los inversores siguen centrándose en las empresas que se benefician de los **"efectos de red"**, tales como los marketplaces curados y el comercio social.

A pesar de un notorio aumento de las inversiones en empresas de e-commerce en América Latina, la mayor parte del capital se destina principalmente a **habilitadores fintech de e-commerce**.

Capital recaudado y recuento de transacciones en el e-commerce de LatAm
(millones de US\$; # de transacciones)



La *evolución del capital de riesgo en América Latina* ha estado representada tanto por fondos locales como internacionales, con el *e-commerce* como uno de sus enfoque verticales

<i>Inversor</i>	<i># Transacciones</i>	<i>Transacciones Seleccionadas</i>			
500	27				
	26				
	25				
FJ LABS	23				
KASZEK	20				
	18				

Rondas de inversión *más recientes*

The logo for DEUNA, featuring the word "DEUNA" in a bold, orange, sans-serif font.

DEUNA proporciona una infraestructura de pagos que ofrece un **checkout con un solo clic** y está integrada con **proveedores de pago**. Después de recaudar una ronda de financiación Serie A de **\$ 30M** liderada por Activant Capital, la startup **anunció su expansión** a México, Colombia, Ecuador y Chile.

The logo for Justo, featuring the word "Justo" in a bold, green, sans-serif font with a small yellow and orange dot above the 'j'.

La aplicación de supermercados en línea recaudó **US\$ 152 M** en una ronda de Serie B liderada por General Atlantic y 500 LatAm. Los fondos se utilizarán para financiar un crecimiento sostenido, incluyendo la **expansión geográfica** en Brasil, México y Perú, además de apoyar las inversiones en su pila tecnológica.

The logo for Elevva, featuring the word "ELEVVA" in a blue, sans-serif font with a stylized blue and white icon of a person or a flame to the right.

Elevva recaudó **US\$ 30M** en una ronda de Siembra de Redwood Ventures y otros 13 inversores. La compañía tiene la intención de utilizar el dinero para **financiar la adquisición de nuevas marcas y productos** para su cartera, para el desarrollo tecnológico y para lanzar nuevas plataformas.

The logo for Clubbi, featuring a stylized yellow and blue circle icon to the left of the word "Clubbi" in a bold, yellow, sans-serif font.

El marketplace de consumidores en línea recaudó **US\$ 12,5M** en una ronda Serie A liderada por NFX y ALLVP. Los fondos se utilizarán para **desarrollar una nueva gama de productos**, creando un canal para la distribución de servicios financieros tales como crédito y soluciones de pago.

The logo for elenas, featuring a stylized blue and white icon of a flame or drop above the word "elenas" in a blue, sans-serif font.

Creada en 2018, Elenas está digitalizando el negocio de **catálogos y ventas puerta a puerta**, para que las mujeres puedan hacer ventas desde casa más fácilmente. La startup recaudó **US\$ 20 M**. La ronda Serie B fue liderada por DILA Capital.

The background is a solid blue color with several white, wavy, dashed lines that create a sense of movement and depth. The lines are irregular and flow across the frame, some curving upwards and others downwards.

Los desafíos

Los Desafíos



América Latina es un **mercado desafiante** que requiere planificación inteligente y socios experimentados.

Un entorno regulatorio diverso y fluido, implicaciones fiscales complejas y una combinación única de preferencias de pago de los consumidores agregan complejidades únicas a cada mercado latinoamericano.



Los operadores tradicionales de logística y entrega son **caros y poco confiables**.

1. Retrasos en el cumplimiento y falta de fiabilidad.
2. Retrasos aduaneros transfronterizos y corrupción.
3. Falta de responsabilidad de extremo a extremo.
4. Falta de soluciones para las devoluciones de los clientes.
5. Mala gestión de los inventarios.

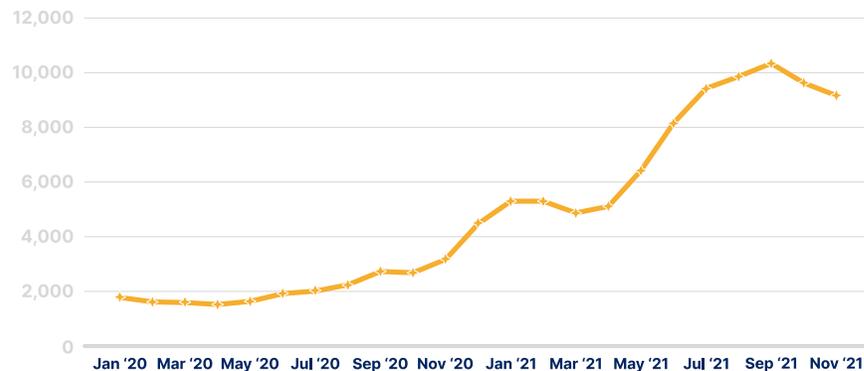


Los cuellos de botella de la cadena de suministro de China están **afectando los costos de envío**.

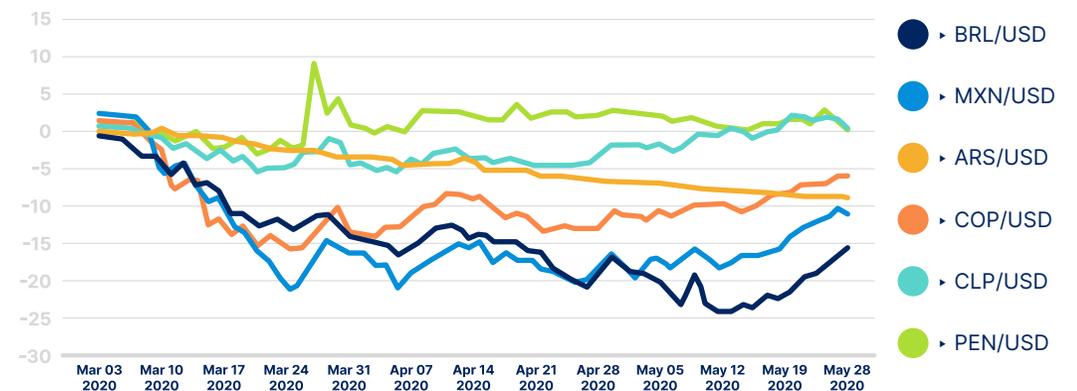


Las **altas inflaciones y devaluaciones** de la moneda están impactando a los vendedores, erosionando las márgenes.

Índice de tarifas de flete de contenedores globales
(en miles de US\$)



Devaluación de la moneda durante la pandemia (%)



Los Desafíos



Llegar a los consumidores latinoamericanos requiere ofrecer los **métodos de pago que usan y confían**.

Mercado Libre ejemplifica esto con Mercado Pago y Mercado Crédito, y otros e-commerces están creciendo al agregar herramientas como BNPL a su experiencia de checkout.



Los persistentes desafíos en torno a la inclusión financiera continúan **limitando la expansión del consumo** y beneficiando el uso del efectivo.

La falta de acceso al crédito, la insuficiente infraestructura bancaria, las altas tasas de inflación, las preocupaciones sobre el fraude y la renuencia a pagar altas tarifas por las transacciones electrónicas contribuyen a la persistencia del efectivo.



Las tarjetas nacionales a menudo están **restringidas para compras transfronterizas**, ya que se consideran de mayor riesgo.

Neobanks tales como Ualá ofrecen tarjetas de débito internacionales, proporcionando una solución de método de pago para transacciones transfronterizas.



Dificultades para **expandirse a nuevos países** dentro de la región.

Los comerciantes no pueden expandirse internacionalmente, obtener capital de trabajo confiable y rentable y construir herramientas tecnológicas para respaldar su propia presencia en línea.

A pesar de todos los desafíos, los fundadores e inversores están de acuerdo en un punto:

Las diferencias entre LatAm y los mercados desarrollados son precisamente donde se encuentran las principales oportunidades para innovar.

***América Latina:
Futuro de SaaS***



Contents

América Latina: Futuro de SaaS

Contexto del Sector

- ▶ Definiendo SaaS
- ▶ Una breve historia de la evolución de SaaS
- ▶ Valor de las principales empresas públicas de SaaS
- ▶ Valor de las principales empresas privadas de SaaS
- ▶ Distribución de las principales empresas privadas de SaaS
- ▶ Financiación para empresas SaaS en LatAm
- ▶ Tendencias de Fusiones y Adquisiciones en LatAm
- ▶ LatAm SaaS unicornios
- ▶ OPI de SaaS en LatAm
- ▶ Diversidad en las startups SaaS de LatAm
- ▶ 2022 para startups de SaaS en todo el mundo

Las Tendencias

- ▶ El tamaño del mercado SaaS está creciendo a un CAGR de 24%
- ▶ Los gastos y usos de productos SaaS por están aún creciendo
- ▶ Las tasas de cancelación y “desperdicio” de SaaS se disparan
- ▶ SaaS se está volviendo más descentralizado
- ▶ El crecimiento de SaaS se suma a la dinámica acelerada por covid-19
- ▶ Segmentos con fuerte representación de actores locales

La Oportunidad

- ▶ El tamaño total del mercado SaaS en Brasil debe triplicar hasta 2025
- ▶ Convertirse en SaaS Verticales
- ▶ Localizar e ir a las Empresas Pequeñas y Medianas (EPMs)
- ▶ Construir un ecosistema local robusto
- ▶ Segmentos que carecen de actores locales fuertes

El Desafío

- ▶ La industria SaaS se está volviendo cada vez más competitiva, global y madura
- ▶ Las empresas SaaS aún necesitan mucho dinero para avanzar y tener éxito
- ▶ La lucha por talento

Sumario Ejecutivo



La financiación total para las empresas SaaS en LatAm alcanzó más de US\$ 2 mil millones en 2021, un impresionante crecimiento de 7 veces en un año (en comparación con 2020) y 100 veces desde 2013. Pero todavía hay margen para mejorar: la recaudación de fondos SaaS en Brasil fue solo el 1% de la de los EE.UU. en los últimos 10 años, por ejemplo.



El gasto y el uso de SaaS están creciendo entre las empresas y llegando a más departamentos, pero también lo están desperdiciando y duplicando softwares como servicio. Estados Unidos sigue siendo el hogar de la mayoría de las principales empresas SaaS, pero eso está cambiando poco a poco.



La pandemia ha impulsado a muchas empresas SaaS para segmentos como la ciberseguridad, el e-commerce, la gestión empresarial y el trabajo remoto. Algunas oportunidades para las empresas SaaS de LatAm son verticalizar, localizar, atacar el segmento SMB y construir un ecosistema local robusto.



Pero algunos desafíos son la competencia más competitiva, global y madura; la cantidad de capital necesario para escalar; y la guerra en curso por el talento, acentuada por la pandemia.

The background features a light blue gradient with several wavy, dashed lines in a slightly darker shade of blue. These lines flow across the page, creating a sense of movement and depth. In the center, there is a white rectangular box with rounded corners, containing the text.

Contexto del Sector

Definiendo SaaS

¿Qué es SaaS?

Software como Servicio (Software as a Service), también conocido como servicio de aplicaciones en la nube, representa la opción más utilizada por las empresas en el mercado de la nube. SaaS utiliza internet para ofrecer aplicaciones, que son administradas por un proveedor externo a sus usuarios. La mayoría de las aplicaciones SaaS se ejecutan directamente a través de su navegador web, lo que significa que no requieren ninguna descarga o instalaciones por parte del cliente.

SaaS y sus ventajas

SaaS ofrece múltiples ventajas a los empleados y a las empresas porque reduce considerablemente el tiempo y el dinero invertido en tareas tediosas como instalación, gestión y actualización del software. Esto deja al personal técnico con más tiempo para gastar en temas y cuestiones más urgentes de la empresa. SaaS elimina la necesidad de que el personal de TI descargue e instale aplicaciones en cada computadora individual. Con SaaS, los vendedores gestionan todos los posibles problemas técnicos, como datos, middleware, servidores y almacenamiento, lo que resulta en un mantenimiento y soporte ágil para la empresa.

Breve historia de la *evolución* de SaaS

SaaS ha recorrido un largo camino desde la década de 2000, desde las licencias in-situ antes de la década de 2000, hasta el nacimiento de la suscripción SaaS, impulsada por la evolución de la nube, gracias a servicios como AWS y Google Cloud.

Las tendencias están ahora en las soluciones orientadas a nichos (SaaS Vertical) y a ecosistemas robustos.

Si bien se ha quedado atrás hasta mediados de 2010, LatAm ahora se mantiene al día con el ritmo de evolución global SaaS.

La evolución de modelos de empresas de software



Empresas públicas de SaaS *valen US\$ 1,2 billones* y crecerán a un CAGR de *37.7%*

Por definición, estas empresas reciben por lo menos el 65% de sus ingresos a través de la suscripción periódica de software.

Las empresas públicas de SaaS han aumentado continuamente su capitalización de mercado y valen un total de US\$ 1,2 billones. 4 empresas ya valen más de US\$ 100 mil millones.

A principios de 2022, otros 15 decacornios privados en SaaS/Cloud esperaban aparecer en público pronto.

Capitalización de
Mercado Total

**US\$ 1.2
billones**

Ingresos Médios
Múltiples

7.8X

Tasa Media de
Crecimiento de
los Ingresos

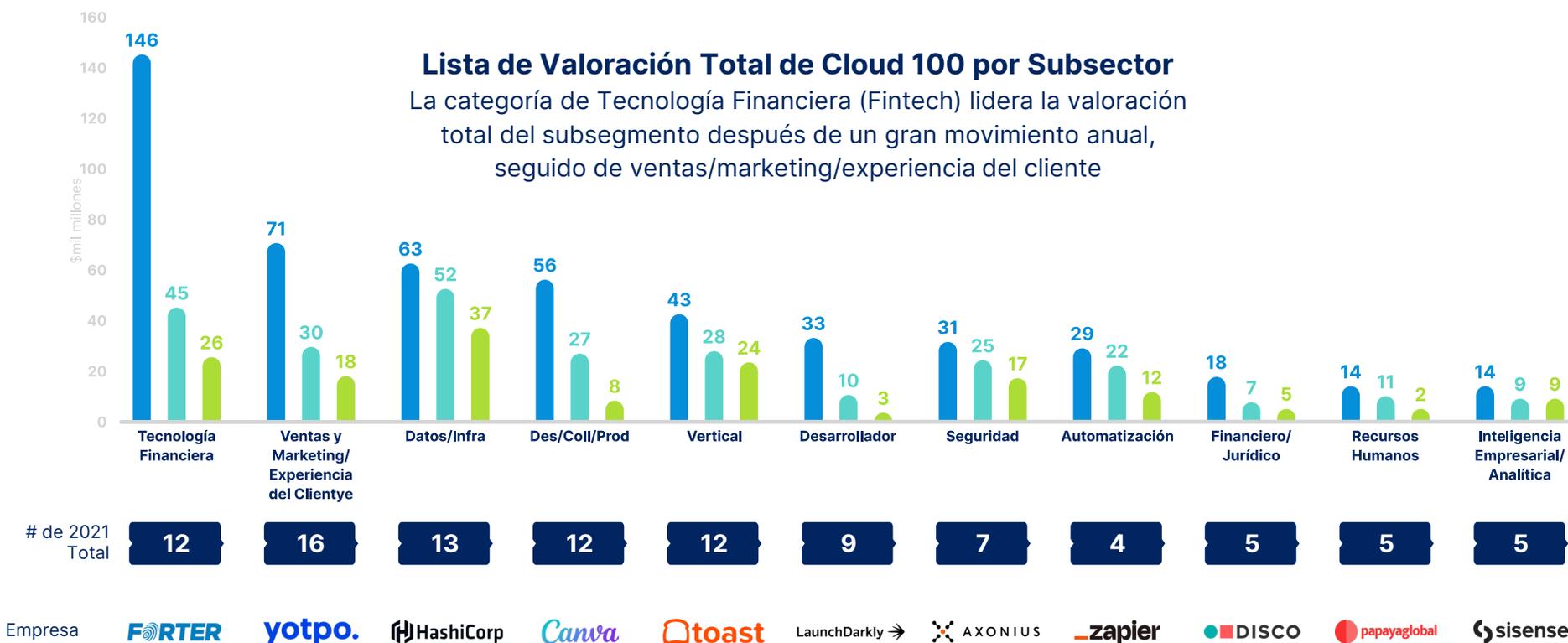
37.7%

20 empresas SaaS líderes en los EE.UU.

1. Salesforce, Inc. (CRM)	\$185,0 mil millones	
2. Adobe Inc. (ADBE)	\$183,2 mil millones	
3. Intuit Inc. (INTU)	\$117,8 mil millones	
4. ServiceNow, Inc. (NOW)	\$101,1 mil millones	
5. Atlassian Corporation Plc (TEAM)	\$52,0 mil millones	
6. Shopify Inc. (SHOP)	\$49,6 mil millones	
7. Snowflake Inc. (SNOW)	\$48,2 mil millones	
8. CrowdStrike Holdings, Inc. (CRWD)	\$42,9 mil millones	
9. Autodesk, Inc. (ADSK)	\$41,8 mil millones	
10. Block, Inc. (SQ)	\$41,2 mil millones	
11. Workday, Inc. (WDAY)	\$38,6 mil millones	
12. Zoom Video Communications, Inc. (ZM)	\$35,4 mil millones	
13. Datadog, Inc. (DDOG)	\$33,9 mil millones	
14. Veeva Systems Inc. (VEEV)	\$32,1 mil millones	
15. Zscaler, Inc. (ZS)	\$24,2 mil millones	
16. Palatir Technologies Inc. (PLTR)	\$20,9 mil millones	
17. MongoDB, Inc. (MDB)	\$20,6 mil millones	
18. Paycom Software, Inc. (PAYC)	\$18,5 mil millones	
19. Twilio Inc. (TWLO)	\$18,0 mil millones	
20. Cloudflare, Inc. (NET)	\$16,9 mil millones	

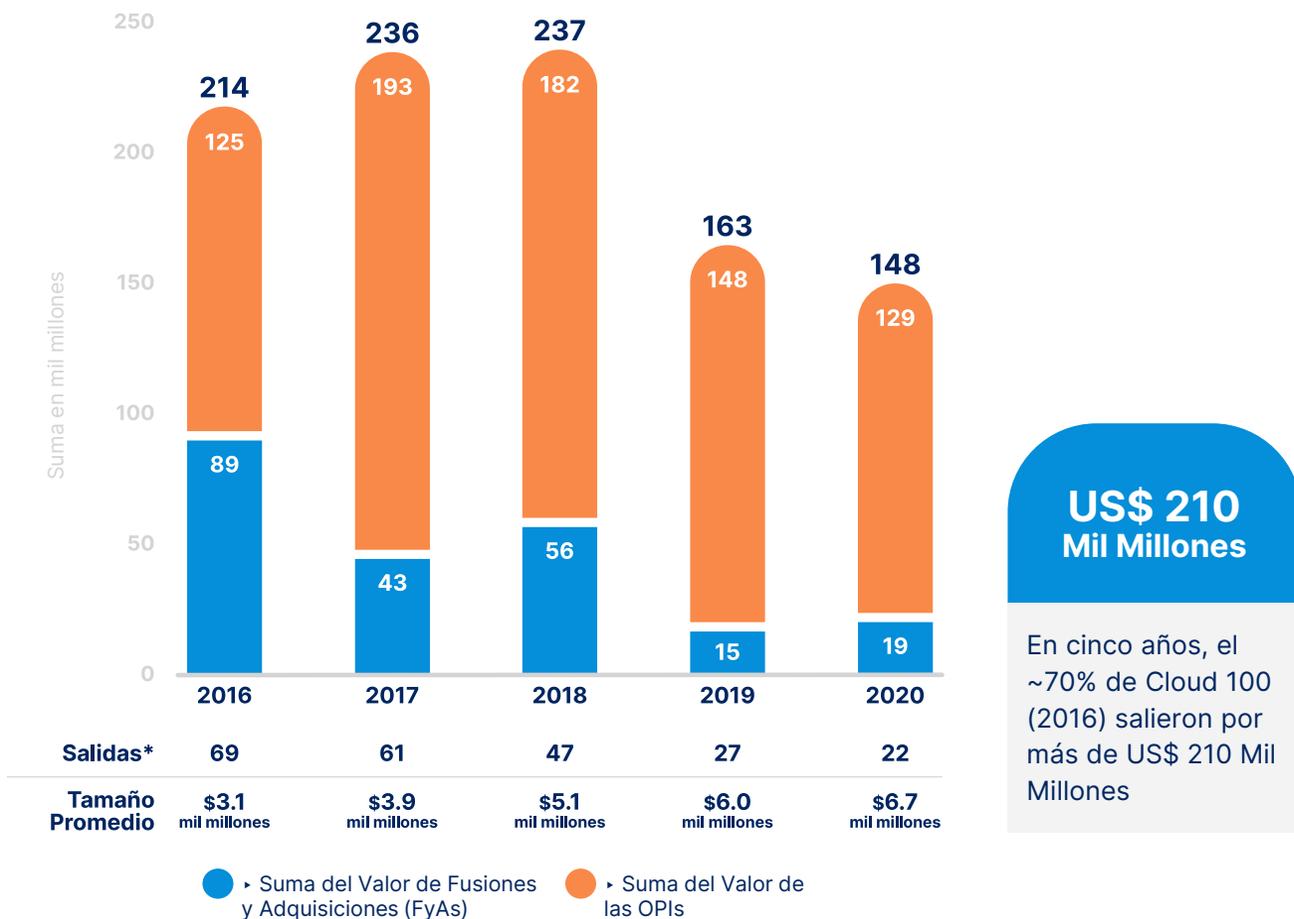
La Lista Cloud 100 se ha duplicado en valor este año y ahora vale ~\$500 mil millones, aproximadamente el *20% de todos los unicornios del mundo combinados*

El Cloud 100, elaborado por Bessemer Venture Partners, Forbes y Salesforce Ventures, es el principal ranking anual para las principales empresas de nube privada. El Cloud 100 del año 2021 ahora vale aproximadamente US\$ 518 mil millones (+94% año tras año) e incluye prácticamente todos los unicornios SaaS del mundo. Esto representa alrededor del 20% de la valoración total de US\$ 3 billones de todos los actuales unicornios del mundo combinados.



Cloud 100 ha visto en cinco años salidas con valor superior a **US\$ 210 mil millones**, con grandes OPIs como Snowflake y Zoom y FyAs como Slack y Auth0

Valoración total de las salidas de Cloud 100 por año



Recientes principales OPIs

- Snowflake
- Slack
- Sprinklr
- Okta
- Zoom
- Confluent

Recientes principales Fusiones y Adquisiciones

- Salesforce: Slack, Mulesoft, Tableau
- Okta: Auth0
- Twilio: Segment, Sendgrid
- Thoma Bravo (PE): Talent, Medallia
- SAP: Qualtrics
- Intuit: Mailchimp

Fuente: Bessemer Venture Partners - The Cloud 100 2021 Informe de Benchmarks, 2021

Si bien aún dominado por los EE.UU., el Cloud 100 ahora está en **el ~30%** **de jugadores internacionales** – ninguno tiene su sede en LatAm

El aumento de cloud es un fenómeno global

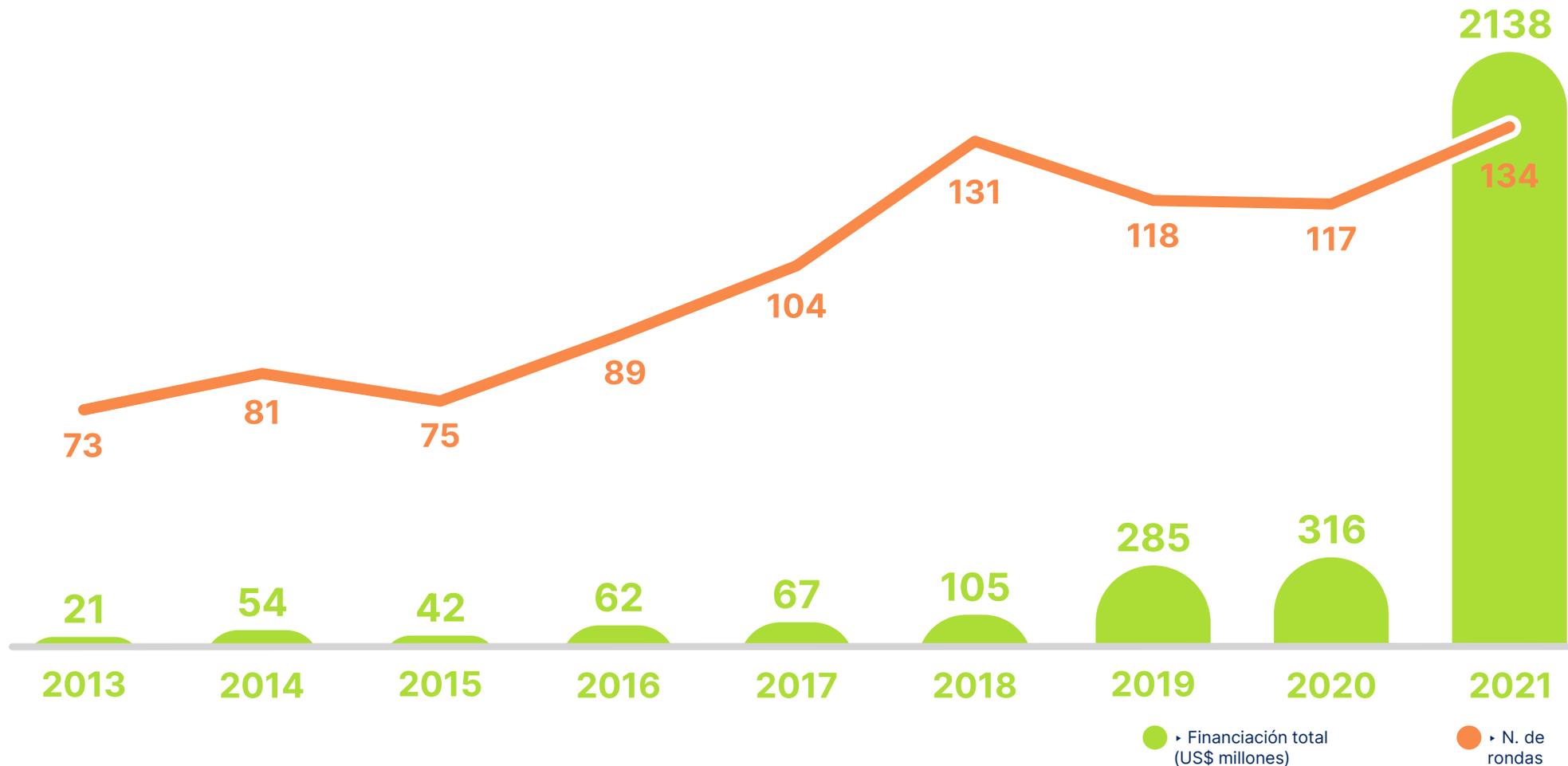
Las mejores empresas en la nube pueden encontrarse en todo el mundo, como lo demuestran los homenajeados con el Cloud 100 de este año



Actualmente, el 30% de Cloud 100 es internacional (ej. no ubicado en los EE. UU.).

LatAm no está representada en Cloud 100: ninguno de los actuales homenajeados tenía sede o lugar de fundación en LatAm.

Financiación total para empresas SaaS en LatAm alcanzó *más de US\$ 2 mil millones* en 2021, un *aumento excelente de 7x* en el año 2020 y de 100x desde el 2013

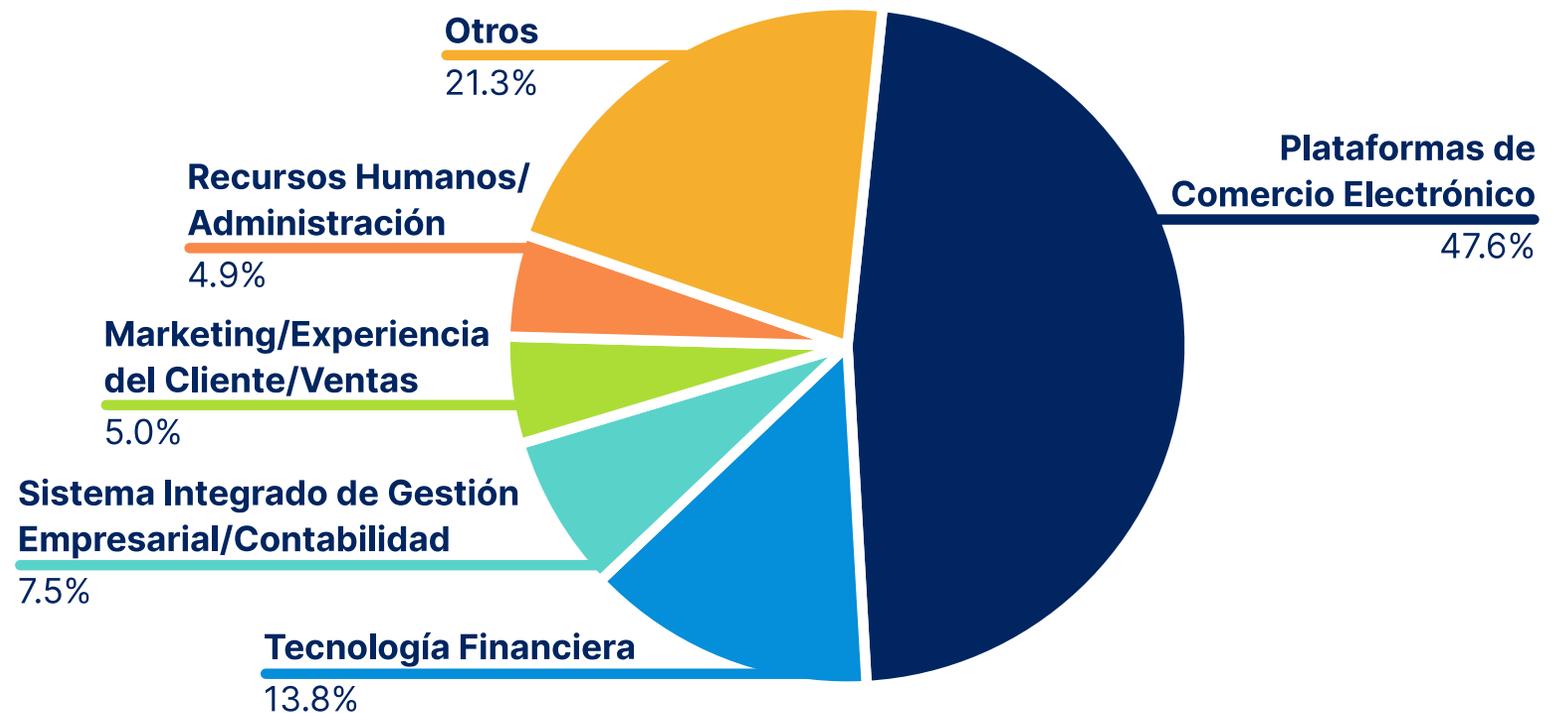


Separación de los *segmentos principales* del total de fondos recaudados en los últimos 10 años

Las Plataformas de Comercio Electrónico representan prácticamente la mitad del total de fondos recaudados.

Tecnología Financiera (Fintech), Sistema Integrado de Gestión Empresarial, Marketing/Experiencia del Cliente/Ventas y Recursos Humanos/Administración equivalen a ~30%.

Nuvemshop y Locaweb por sí solos representan casi un tercio de la cantidad total recaudada.



Las más grandes rondas de financiación están cada vez más grandes: de US\$ 3 millones en 2013 a US\$ 500 millones en 2021, un *aumento del 800%* en 2021 sobre 2020

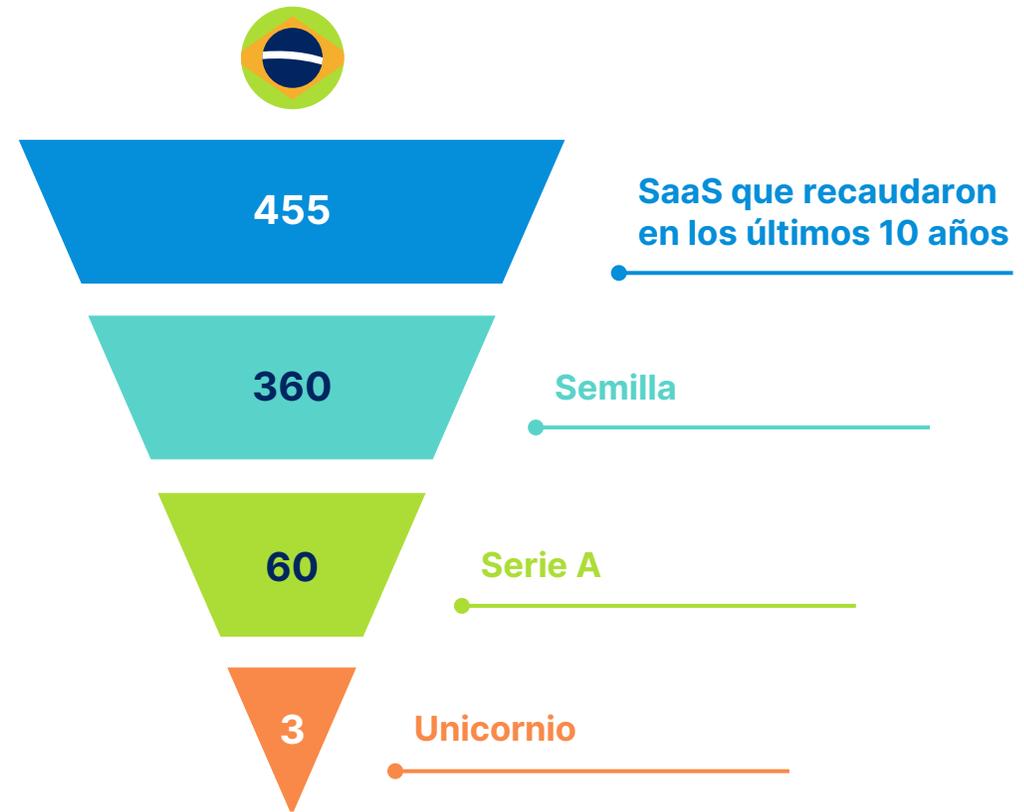
Mayores rondas de financiación por año



***Panorama de SaaS en LATAm:* empresas SaaS que han crecido en los últimos 10 años y con sede y lugar de fundación en la región**

Con sede en LatAm: US\$ 3,2 mil millones total recaudado (últimos 10 años) por 455 empresas con sede en LATAm:

- 76% están en la fase pre-semilla o semilla
- 11% fase inicial (Series A/B)
- 3 unicornios actuales (Nuvemshop, Olist y Clara) – todos se convirtieron en unicornios
- 40 salidas (F&A o OPI)
- Sólo 3 OPIs activos - TOTVS, Locaweb, Zenvia (NASDAQ), VTEX (NY Londres)



Los actores globales: nacidos en *LatAm*, con sede mundial

Con sedes en todo el mundo: US\$ 3 mil millones en total recaudados (últimos 10 años). Muy cerca del total recaudado (US\$ 3,2 mil millones) por empresas con sede en LatAm.

146 empresas:

- OPIs incluyen VTEX, con sede en Londres.
- 23 F&As (incluyendo Auth0, Welltok y Drift).

1	Outreach	US\$ 489,018,000
2	VTEX	US\$ 365,000,000
3	Auth0	US\$ 332,275,000
4	Welltok	US\$ 262,230,798
5	MURAL	US\$ 192,275,000
6	Pipefy	US\$ 138,737,500
7	Drift	US\$ 107,000,000
8	SendGrid	US\$ 80,368,000
9	Yalo	US\$ 73,000,000
10	SafeGuard Cyber	US\$ 67,357,063
11	Mosyle	US\$ 52,054,487

Brasil: fondos recaudados en los últimos 10 años

Brasil de lejos lidera la región de LatAm con ~80% (US\$ 2,5 mil millones) de toda la financiación total recaudada por startups con sede en la región.

La mayoría de los fondos se recaudaron en 2021 - US\$ 1,9 mil millones, liderados por los unicornios Nuvemshop y Olist.

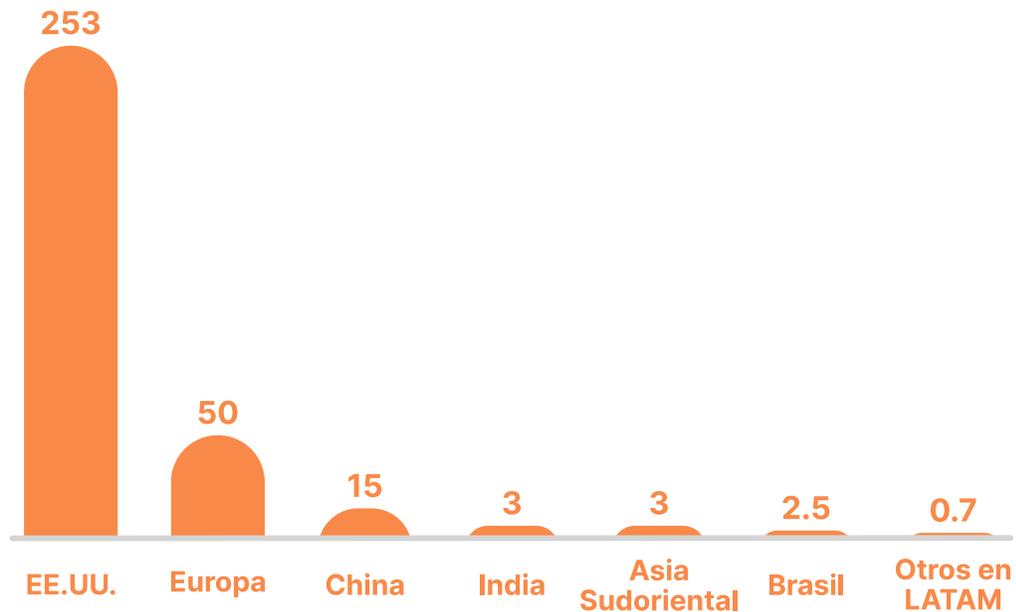
Brasil es también el único país con OPIs SaaS (VTEX, Zenvia, TOTVS, Locaweb).

10 principales empresas por fondos recaudados

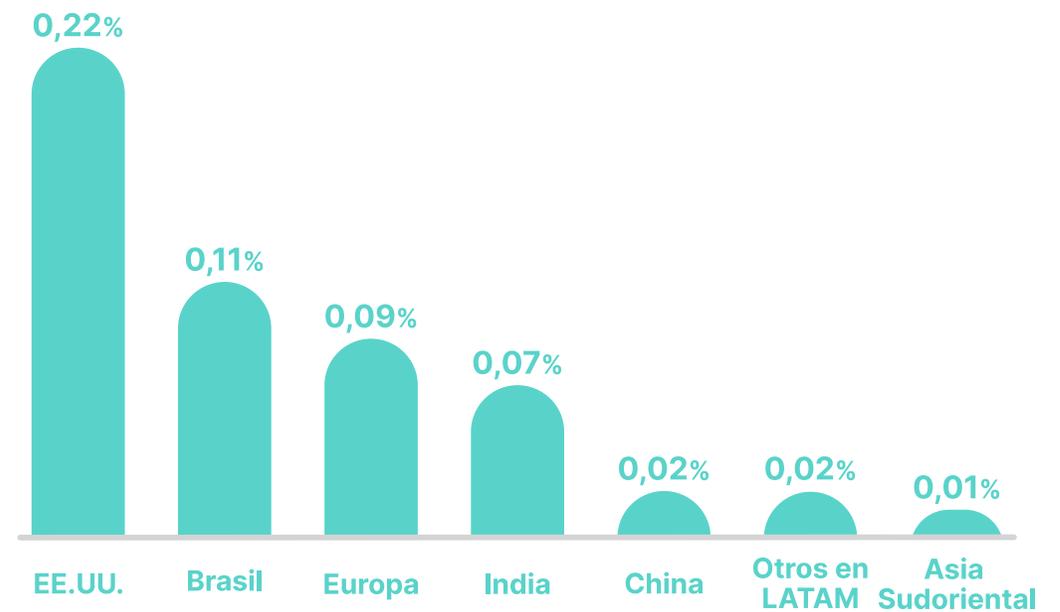
1	Nuvemshop	US\$ 628,382,500
2	Locaweb	US\$ 435,000,000
3	Olist	US\$ 322,485,000
4	Omiexperience	US\$ 137,584,423
5	REALTIME.CO	US\$ 100,000,000
6	Solinftec	US\$ 86,600,000
7	Zenvia	US\$ 82,675,850
8	RD Station	US\$ 76,220,305
9	Superlógica Tecnologias	US\$ 63,500,000
10	Arquivei	US\$ 52,406,317

La recaudación de *fondos SaaS en Brasil* es solo el 1% de la de los EE.UU. en los últimos 10 años, pero su total recaudado como % del PIB para 2021 estuvo mucho más cerca y por delante del % de Europa

Total recaudado en miles de millones de dólares en los últimos 10 años



Total recaudado en % del PIB, ambos para 2021



Otros fondos recaudados en *LatAm* en los últimos 10 años

Chile

Un total de US\$ 339M recaudados

La ronda de la Serie A de Xepelin fue principalmente deuda y representó casi el 40% del total de otros fondos latinoamericanos.

1	Xepelin	US\$ 236,000,000
2	Buk	US\$ 50,040,000
3	Webdox	US\$ 9,810,996
4	wherEX	US\$ 7,450,000
5	Happyshop	US\$ 5,600,000

México

Un total de US\$ 267M recaudados

Clara se convirtió en uno de los 3 unicornios SaaS en LATAM después de recaudar una Serie B de \$70 millones en Diciembre

1	Clara	US\$ 158,500,000
2	Conekta	US\$ 21,745,000
3	Yaydoo	US\$ 20,400,000
4	Sr.Pago	US\$ 13,520,000
5	Neta	US\$ 4,500,000

Colombia

Un total de US\$ 50 millones recaudados

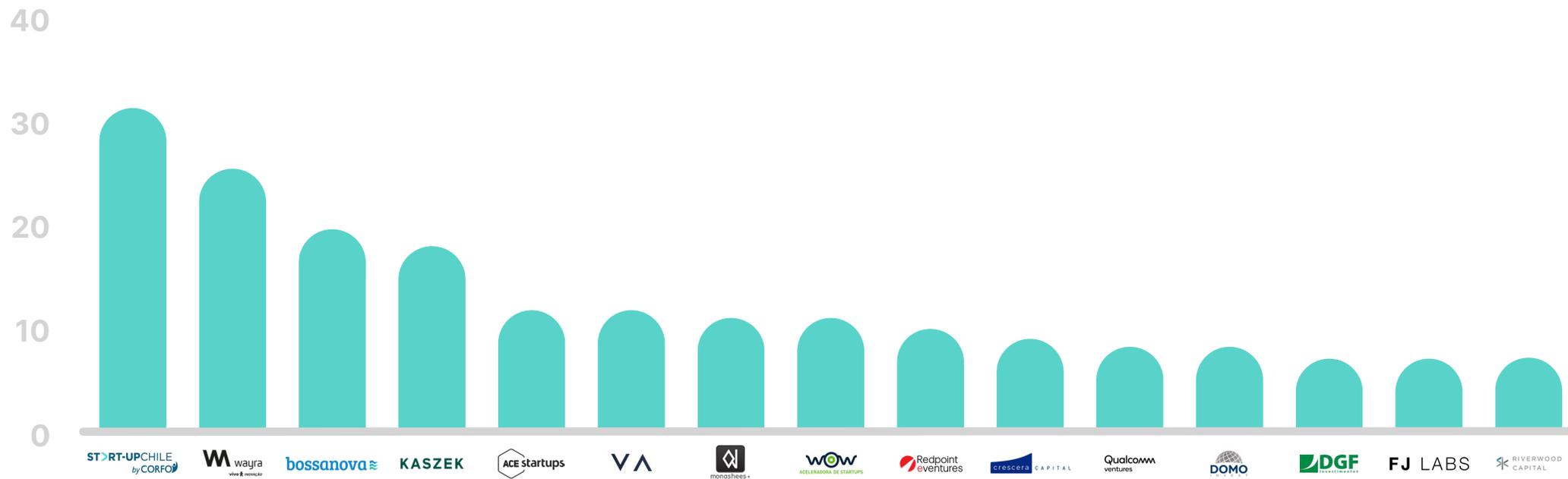
1	Ontop	US\$ 26,000,000
2	BEWE	US\$ 6,275,354
3	Peiky	US\$ 4,110,000
4	Demetria	US\$ 3,000,000
5	WeKall	US\$ 1,685,000

Argentina

Un total de US\$ 28M millones recaudados

1	Moova	US\$ 5,760,000
2	GOintegro	US\$ 5,000,000
3	Increase	US\$ 3,840,000
4	hubally	US\$ 1,800,000
5	Aivo	US\$ 1,450,000

Inversores más activos en SaaS LatAm en los últimos años



Los programas aceleradores locales son importantes en la región y lideran el número de acuerdos (Startup-Chile, Wayra, ACE Startups, WOW).

Los aceleradores globales se están poniendo en día rápidamente, incluyendo Y Combinator y 500 Global.

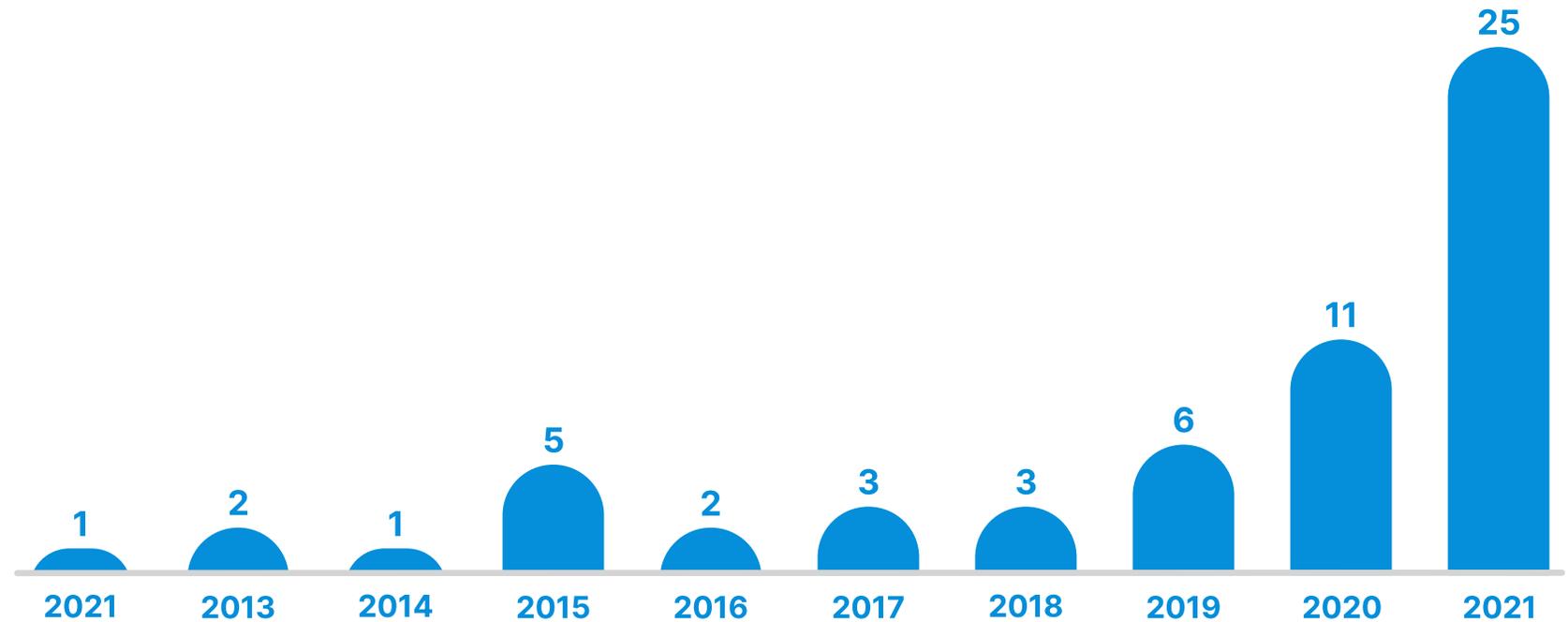
Hay VCs especializados en SaaS, como Alexia Ventures, DGF Inversiones y SaaSolics.

Tendencias de Fusiones y Adquisiciones en LatAm: *número de adquisiciones* a lo largo de los años

Las adquisiciones se están calentando en LatAm, en línea con las tendencias globales de SaaS.

Las Fusiones y Adquisiciones (FyAs) de 2021 subieron el 100% año tras año.

Brasil lidera el n. de operaciones de FyAs en LatAm en el orden 5 a 1 de adquiridos y compradores.



Principales FyAs recientes en LatAm

Mientras que la mayoría estaba entre empresas SaaS, Fintech también participó de acuerdos importantes como la adquisición de Linx por StoneCo (pagos, POS) y Guiabolso por PicPay (pagos).



Adquirida por Okta en 2021
por US\$ 6,5 mil millones

Fundada en Argentina

Bessemer Venture Partners,
Salesforce Ventures, Trinity
Ventures, Sapphire, Meritech
Capital Partners



Adquirida por StoneCo en
2020 por US\$ 1,28 mil millones

Fundada en Brasil

Redpoint eventures, Riverwood
Capital, Astella Investimentos, DGF
Investimentos, TPG Growth,
Endeavor Catalyst



Adquirida por TOTVS en
2021 por US\$ 330 millones

Fundada en Brasil

DGF Investimentos, Redpoint
eventures, Riverwood Capital,
Astella Investimentos, TPG

Los *unicornios*

Los tres unicornios SaaS actuales nacieron todos en 2021 - Clara y Olist ambos en diciembre.



Nuvemshop, fundada en Argentina como Tiendanube y ahora con sede en Brasil, es considerada la respuesta de LatAm para Shopify como una plataforma de comercio electrónico facilitadora para comerciantes. Se convirtió en unicornio después de recaudar una ronda de US\$ 500 millones co-dirigida por Insight Partners y Tiger con una valoración de US\$ 3,1 mil millones. Figuran otros inversores: Sunley House Capital, VMG Partners, Alkeon y Owl Rock como también Accel, Kaszek, Kevin Efrusy, Qualcomm Ventures y ThornTree Capital de rondas anteriores.



Clara, fundada en México, ofrece tarjetas de crédito corporativas y recursos de gestión de gastos y ahora se está expandiendo a Brasil. Alcanzó el estatus unicornio después de recaudar US\$ 70 millones en diciembre en una Serie B dirigida por Coatue. Otros inversores incluyen DST, Monashees, General Catalyst, Avid Ventures, Global Founders Capital y Alter Global.



El integrador brasileño de marketplaces de comercio electrónico ha asegurado recientemente una Serie E de US\$ 186 millones dirigida por Wellington Management con una valoración de US\$ 1,5 mil millones. Junto a Wellington en la ronda estaban fondos dirigidos por SoftBank, Corton Capital, Valor Capital Group, Goldman Sachs, Globo Ventures y Kevin Efrusy.

SaaS OPIs

4 OPIs: dos en B3, 1 en NASDAQ y 1 en NYSE. Todas fundadas en Brasil. Linx cotizaba en B3 cuando fue adquirida por Stone.



TOTVS

Capitalización Mercado:

~R\$ 18B

Enterprise/ERP

Año OPI: 2006

Recaudó US\$ 213 millones

B3



VTEX

Capitalización Mercado:

~US\$ 720M

Comercio Electrónico

Año OPI: 2021

Recaudó US\$ 361 millones

NYSE



Locaweb

Capitalización Mercado:

~R\$ 4,4B

Alojamiento en la nube

Año OPI: 2020

Recaudó US\$ 308 millones

B3



Z·E·N·V·I·A

Zenvia

Capitalización Mercado:

~US\$ 73M

Enterprise/CX

Año OPI: 2021

Recaudó US\$ 150 millones

NASDAQ

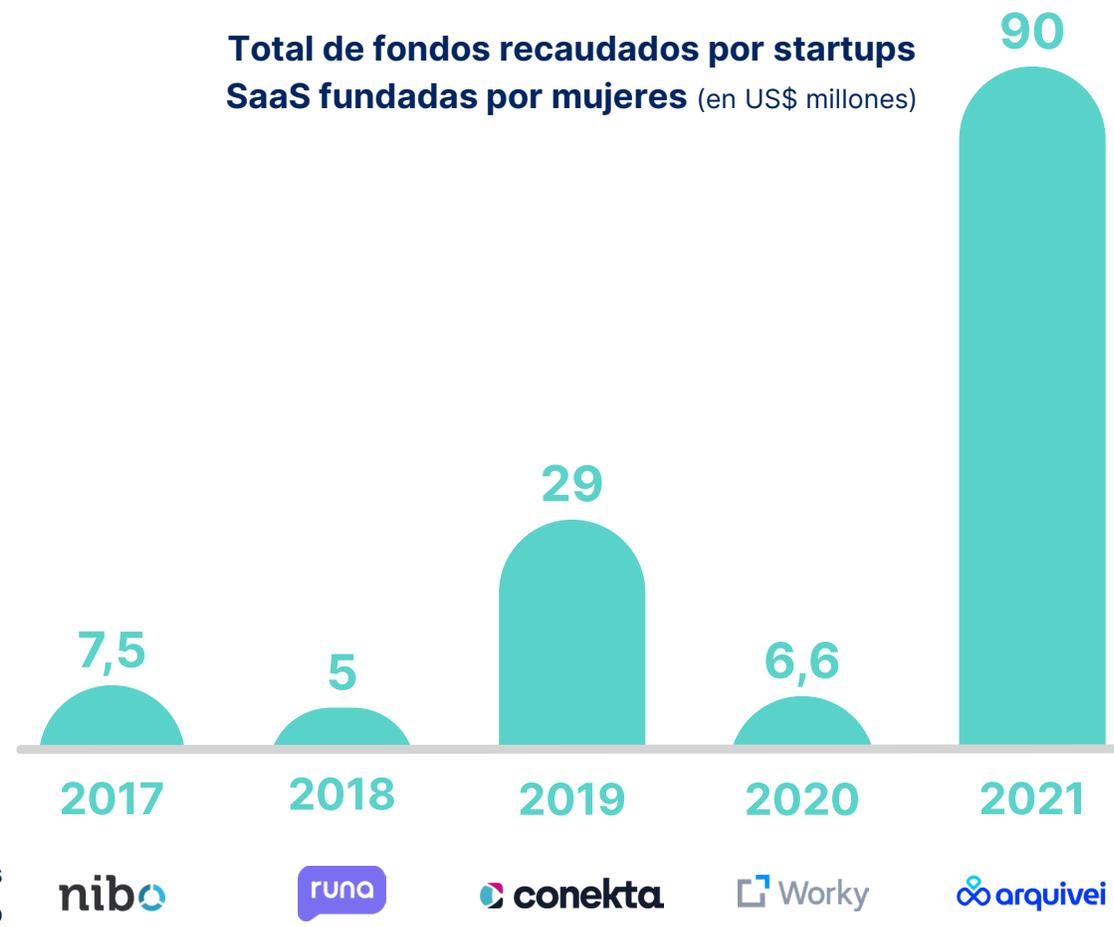
Diversidad: las startups SaaS *fundadas por mujeres* tienen proporcionalmente casi *3 veces menos* recaudación de fondos que otras startups

El ~15% de las startups SaaS fueron fundadas por mujeres. Y el ~5% del total de fondos recaudados fueron para startups fundadas por mujeres: US\$ 150 millones de US\$ 3,1 mil millones.

Todavía hay mucho espacio para crecer, ya que los números muestran que startups fundadas por mujeres todavía se están quedando atrás, recaudando alrededor de tres veces menos en general que sus contrapartes.

El ~13% (US\$ 5,2 mil millones de US\$ 40 mil millones) de los fondos totales fueron recaudados por startups fundadas por mujeres en todos los segmentos en LatAm.

Total de fondos recaudados por startups SaaS fundadas por mujeres (en US\$ millones)



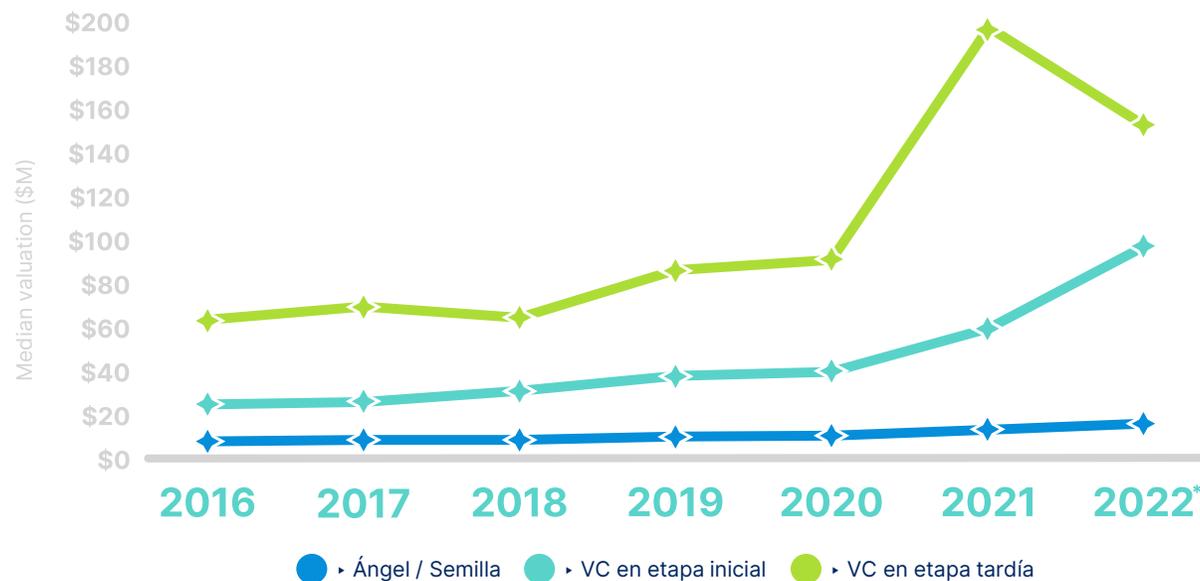
En **2022**, las valoraciones en todo el mundo han disminuido en las startups SaaS en etapa tardía. Pero la etapa inicial y la semilla alcanzan **nuevos máximos**

Los precios de las acciones de las empresas de software de rápido crecimiento han estado en un fuerte descenso desde finales de noviembre de 2021. Las acciones de estas empresas se han desplomado en promedio alrededor del 60% de sus recientes máximos de 12 meses (Meritech Capital).

Los datos de PitchBook muestran que los precios de las transacciones de capital de riesgo para las empresas SaaS aún no han caído tanto como sus comparables públicos. La valoración media de una empresa de software en etapa tardía cayó a US\$ 155 millones a partir de finales de mayo de 2022, lo que representa una disminución del 23% en comparación con el año anterior. Sin embargo, las valoraciones de software siguen siendo significativamente más altas que antes de 2021.

Mientras tanto, las valoraciones de las transacciones en etapa inicial, que tienden a estar más aisladas de la volatilidad del mercado de acciones, han seguido subiendo a partir de mayo de 2022, alcanzando un récord de casi US\$ 98 millones, un aumento del 63% en comparación con el valor medio del año pasado para las startups SaaS en la Serie A y la Serie B. Más alejados de los mercados públicos, las transacciones ángeles y siembras han sido en su mayoría inmunes a las presiones de valoración, llegando a un valor medio de más de US\$ 16 millones, un aumento del 28% desde 2021.

Mientras las valoraciones de SaaS en etapa tardía disminuyen, la etapa inicial y siembra aún alcanzan nuevos máximos



The background is a solid yellow color. It features several decorative elements: solid blue wavy lines and dashed blue wavy lines that flow across the page, primarily along the left and right edges, creating a sense of movement and depth.

Las Tendencias

Las Tendencias



El tamaño del mercado SaaS está creciendo a un CAGR de 24%



Los gastos y usos de productos SaaS por empresa están aún creciendo al 50%...



Pero los residuos SaaS (duplicados, huérfanos, inactivos...) también se duplican cada año



Las empresas están cancelando más del 30% de sus aplicaciones anualmente



El 80% de las principales empresas globales de SaaS siguen ubicadas en los EE.UU., pero eso está cambiando.



Las aplicaciones están cada vez más descentralizadas y especializadas entre departamentos

El tamaño total del mercado está *creciendo al 24%* (CAGR)

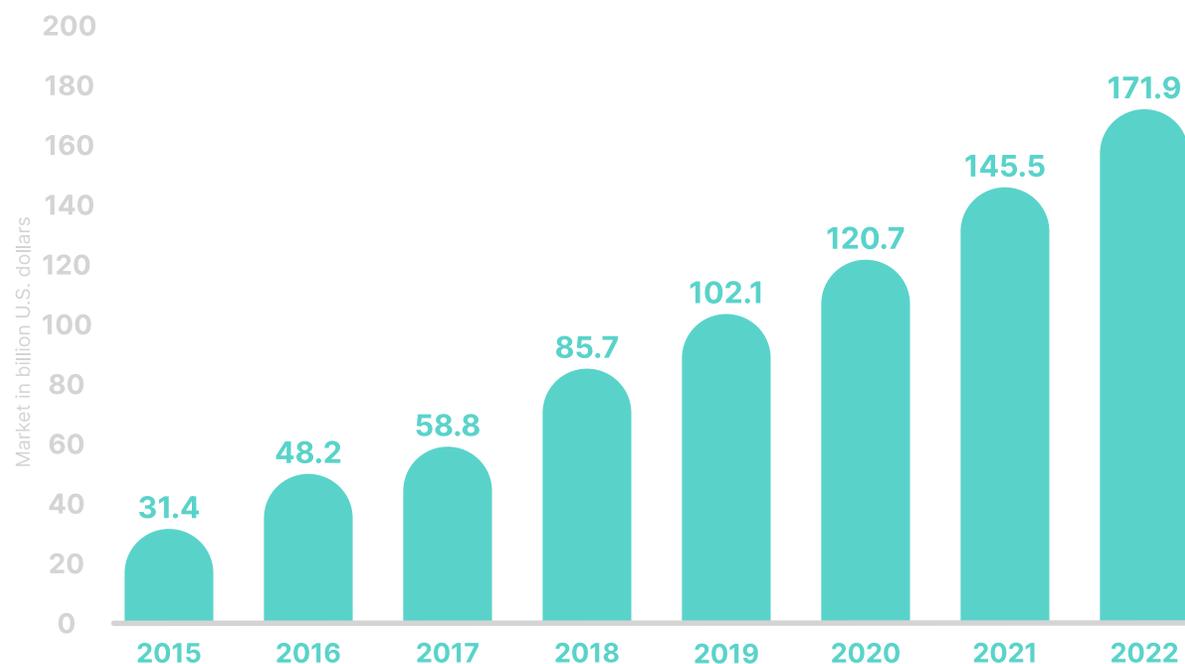
Se espera que el tamaño del mercado global de SaaS alcance los US\$ 171,9 mil millones para 2022, según Gartner.

Esto representaría un impresionante 24% CAGR desde 2015.

A este ritmo, SaaS se convertirá en la categoría de software líder en 2025.

Para LatAm, esperamos que este número sea aún mayor.

Tamaño del mercado de servicios de aplicación de nube pública global (SaaS) 2015-2022



El gasto y el uso de productos SaaS por parte de las empresas ha *crecido hasta un 50%* en los últimos años...

Gasto total por empresa en productos SaaS ha aumentado el 50%, y el número de aplicaciones únicas en uso por empresa ha aumentado un 30% año tras año.

El gasto total por empresa en productos SaaS ha aumentado un 50% y el número único de apps que se usan por empresa ha aumentado un 30% llegando a 137 aplicaciones en promedio, informa Blissfully en una comparación entre 2018 y 2019. Otro informe de Zylo de 2022 afirma que las grandes empresas promedio gastan más de US\$ 65 millones al año en alrededor de 323 productos SaaS.

Curiosamente, el crecimiento del gasto está superando el número de aplicaciones exclusivas, lo que significa más gastos con los actuales proveedores. Esto se ve reforzado por la consolidación de los proveedores. Las fusiones y adquisiciones están cada vez más atractivas para SaaS.

Para LatAm, el gasto en SaaS y TI en general aún tiene mucho espacio para crecer - por ejemplo, el gasto corporativo en TI como % de los ingresos en los EE.UU. es del 26%, mientras que en Brasil es del 8,2%, más de tres veces menos.

Estadística de SaaS (por empresa)	General	Empresas	Empresas de nivel mediano	Empresas de nivel pequeño
Gastos	aumento del 50%	\$4.16 millones	\$2.47 millones	\$202 mil
Aplicaciones SaaS únicas	137	288	185	102
Conexiones entre aplicaciones y personas	-	21,580	4,406	624
Cancelación de aplicaciones de SaaS	30%	46%	29%	35%
N. de aplicaciones repetidas	3.6	7.6	5.8	2..3
N. de suscripciones de aplicaciones suspendidas	2.6 (aumento del 100%)	7.1	4.3	1.4
N. de titulares por empresa	-	98	32	10

... pero también hemos visto que las y *tasas de cancelación y “desperdicio” de SaaS* se disparan

El desperdicio de SaaS se duplica año tras año

Las aplicaciones pagas se suman rápidamente— y con tantas aplicaciones disponibles, es más fácil que nunca gastar dinero en aplicaciones duplicadas o huérfanas. Esto es especialmente cierto si las empresas crecen rápidamente y agregan aplicaciones SaaS sin un plan estratégico, un conjunto de protocolos para suscripciones a aplicaciones, o visibilidad de superposición de aplicaciones.

Un informe de datos de 2020 hecho por Blissfully muestra que el desperdicio en aplicaciones duplicadas y huérfanas está creciendo año tras año. El informe indica que las suscripciones a aplicaciones duplicadas aumentaron un 80% entre 2018 y 2019. Igualmente, las suscripciones a aplicaciones han aumentado casi el 100% entre empresas de todos los tamaños, según el informe.

Las suscripciones a aplicaciones SaaS duplicadas, no utilizadas o huérfanas no solo son un costo, sino también riesgos de seguridad. Es cierto que errores como estos surgen cuando las empresas avanzan rápidamente. Sin embargo, no hay que necesariamente aceptar el gasto desperdiciado como una consecuencia inevitable.

... pero también hemos visto que las y *tasas de cancelación y “desperdicio” de SaaS* se disparan

Las empresas están cancelando más del 30% de sus aplicaciones cada año en este momento

El aumento del gasto en SaaS se destaca aún más por la tasa de cancelación: las empresas están cancelando más del 30% de sus aplicaciones cada año en este momento. Con el tiempo, muchas aplicaciones ofrecen más y más funciones, ya sea a través de adquisiciones o expansión interna.

Esto incluye plataformas grandes como Salesforce y HubSpot y aplicaciones pequeñas como Notion, que ofrecen flexibilidad suficiente en el flujo de trabajo que pueden ingerir en la cuota de mercado de herramientas como Google Docs, Wikis, tableros Kanban y herramientas de gestión de proyectos.

Aunque más fuerte en los EE.UU., esta tendencia está creciendo en LatAm.

Aún fuertemente con sede en EE.UU., veremos más *descentralización* de SaaS en el futuro

El 80% de las empresas SaaS más importantes del mundo siguen ubicadas en los Estados Unidos

Y dos tercios tienen su sede en el Valle del Silicio. Si bien no es una sorpresa, esta cifra todavía es probablemente mayor de lo que muchos se habían dado cuenta. Con la actual ola de financiación del capital de riesgo a través de las regiones, se espera ver más participantes de alto nivel surgiendo en todo el mundo, especialmente en Latinoamérica, Europa y sudeste de Asia. Esto, junto con los requisitos de privacidad y cumplimiento cada vez más regionalizados, podría crear la oportunidad para proveedores de SaaS más locales.

Sin embargo, los Estados Unidos siguen estando fuertes no solo en la financiación de capital de riesgo sino en la relación con el talento y las bolsas de valores - por ejemplo, algunas empresas originalmente fundadas en Latinoamérica ahora tienen su sede en los EE.UU. debido a la cotización en las bolsas de valores NYSE/NASDAQ.

Aún fuertemente con sede en EE.UU., veremos más *descentralización* de SaaS en el futuro

SaaS Descentralizado

Atrás quedaron los días en que los departamentos de TI seleccionaban la tecnología para toda la empresa. El número promedio de titulares de la factura por empresa mediana aumentó de 12 (en 2019) a 21 (en 2020). Esto demuestra que cada departamento elige las plataformas SaaS más convenientes. Esto es intuitivo, ya que lo que funciona para el Departamento de Marketing de una empresa no funcionará para el Departamento de Ingeniería.

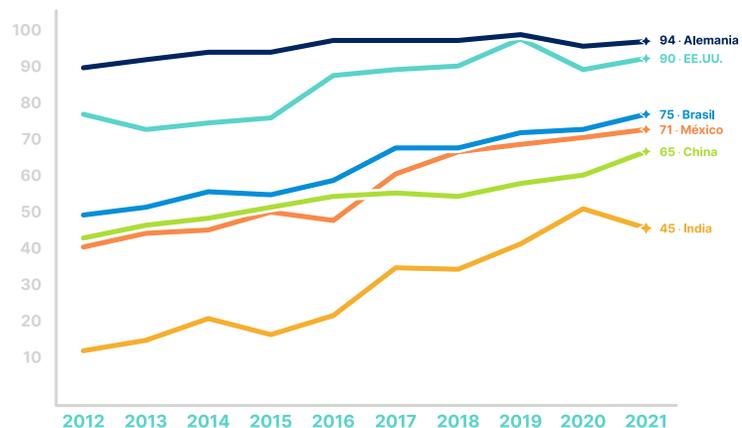
A ese respecto, el uso de SaaS está muy difundido en todos los departamentos: hay una tasa de crecimiento de dos años del 27.6% en todas las categorías de aplicaciones. Las aplicaciones SaaS con mayor crecimiento están en TI y Seguridad, Atención al Cliente y Recursos Humanos.

Por otro lado, tratar de controlar y rastrear cómo se utiliza la tecnología en una empresa puede crear un dolor de cabeza para los departamentos de TI.

Aún antes de covid-19, LatAm ya estaba en una *buena posición* para su crecimiento exponencial de *transformación digital*...

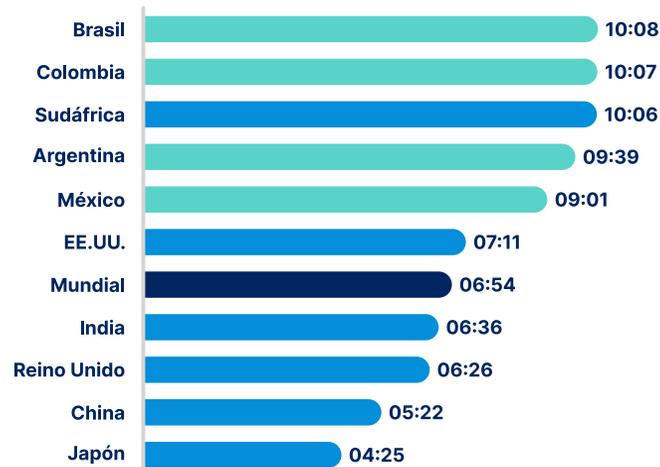
Penetración de internet (%)

Número de usuarios de internet divididos por la población total

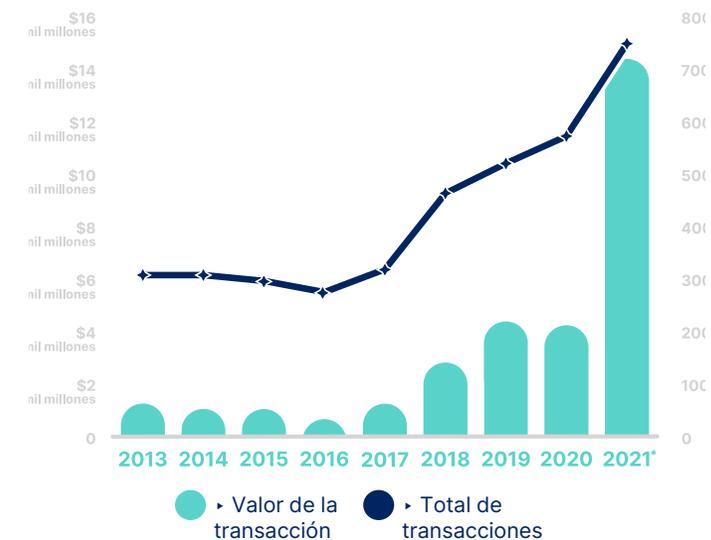


Horas diarias de uso de internet, enero 2021

Cualquier dispositivo, horas:minutos para usuarios de internet con edades entre 16-24



Actividad de transacciones de capital de riesgo

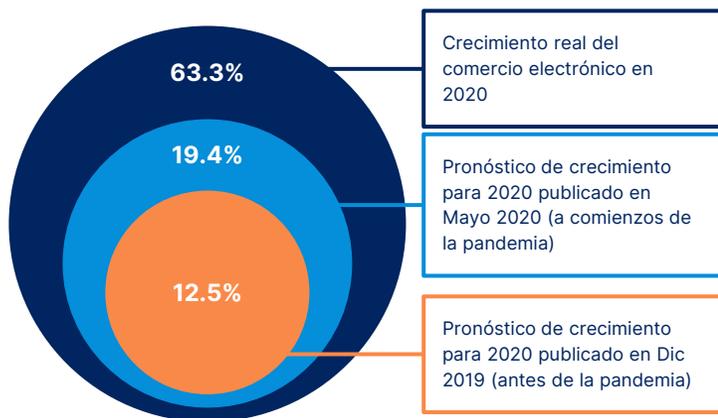


La población de LatAm está entre los principales usuarios de internet en el mundo, muy por encima del promedio. La penetración de internet ha alcanzado niveles en Brasil y en México más altos que en China e India. La inversión total en startups de LatAm también ha disparado más de 15X desde 2014.

... y la pandemia de covid-19 *aceleró algunas dinámicas*, incluyendo el comercio electrónico, las soluciones de trabajo remoto y la lucha para conseguir talentos

Crecimiento del comercio electrónico en 2020

Crecimiento de ventas año tras año entre 2019 y 2020



Frecuencia de la presencia en la oficina de empleados después de la implementación del trabajo remoto

Porcentaje del total de encuestados



Efectos observados de la pandemia en la contratación

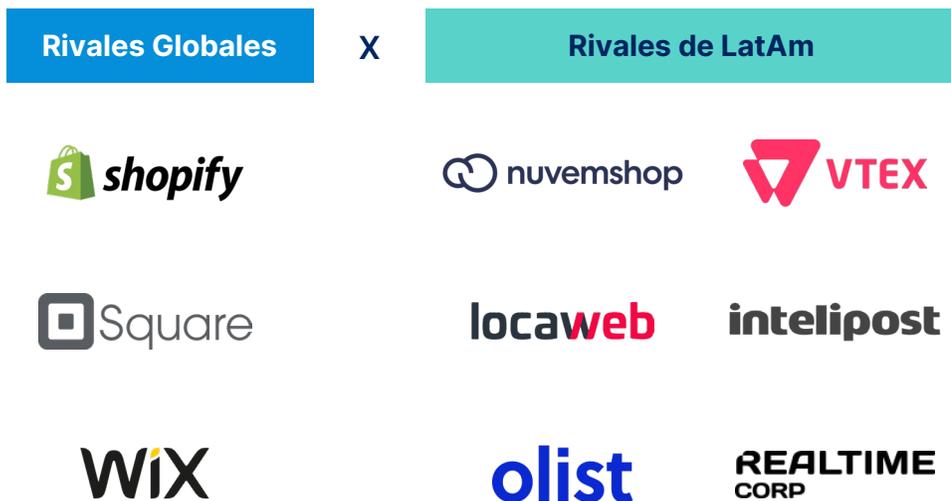
Porcentaje de encuestados



Las empresas SaaS habilitadoras de comercio electrónico, como Nuvemshop y Olist, ganaron un impulso importante después de la pandemia – ambas levantaron grandes rondas y se convirtieron en unicornios en 2021. El trabajo remoto también impulsó las soluciones de nube empresarial que van desde ciberseguridad (Adquisición de Auth0, la gran ronda de unico) hacia ERP (Omie, Conta Azul). Por último, la guerra por talentos es cada vez más competitiva gracias al trabajo remoto y a la amenaza de empresas globales que contratan desde el extranjero con monedas más fuertes y por lo general más financiación.

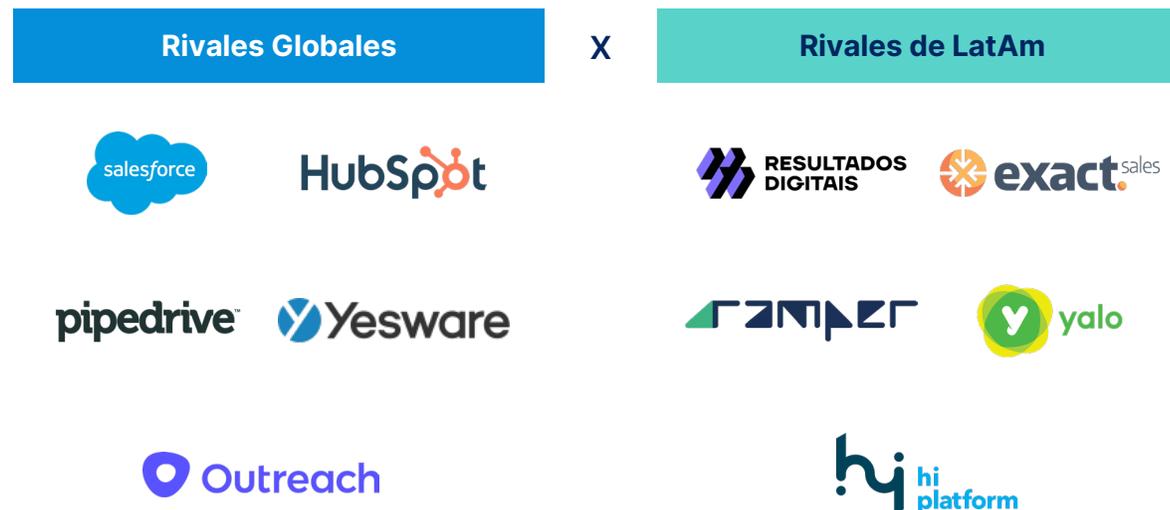
Segmentos con *fuerte representación* de actores locales (1/2)

Facilitadores del comercio electrónico



Los actores locales son líderes de mercado gracias a la adaptación a la burocracia local, las integraciones y la complejidad de la logística y de aspectos legales del comercio electrónico.

Ventas/Marketing/Experiencia del Cliente



Los actores locales compiten principalmente por el mercado de Empresas Pequeñas y Medianas (SMB) ya que es difícil reemplazar los mejores SaaS de empresas globales establecidas.

Segmentos con *fuerte representación* de actores locales (2/2)

ERP/Contabilidad

Tecnología Financiera (Fintech)

Actores Globales

X

Rivales de LatAm

bill.com



ACCUNTFY

Conta Azul

Avalara

qb INTUIT quickbooks.

Contabilizei.

Superlógica

Recurly

Vindi

TOTVS

omie

Actores Globales

X

Rivales de LATAM

MAMBU

capchase

xepelin

open

stripe

CLARA

Juniper Square

BHub

conekta

Muchos rivales de LatAm, particularmente debido a las complejidades de la contabilidad y de los impuestos en Brasil, de donde la mayoría de los actores vienen, se dedican a SMB. Este segmento también tiene un escenario de FyAs muy activo en LatAm.

Las empresas de Tecnología Financiera lideran la recaudación de fondos en todo el mundo y en Brasil, pero para SaaS en LatAm representa ~ 13%. Actores globales son aún precoces en la región.



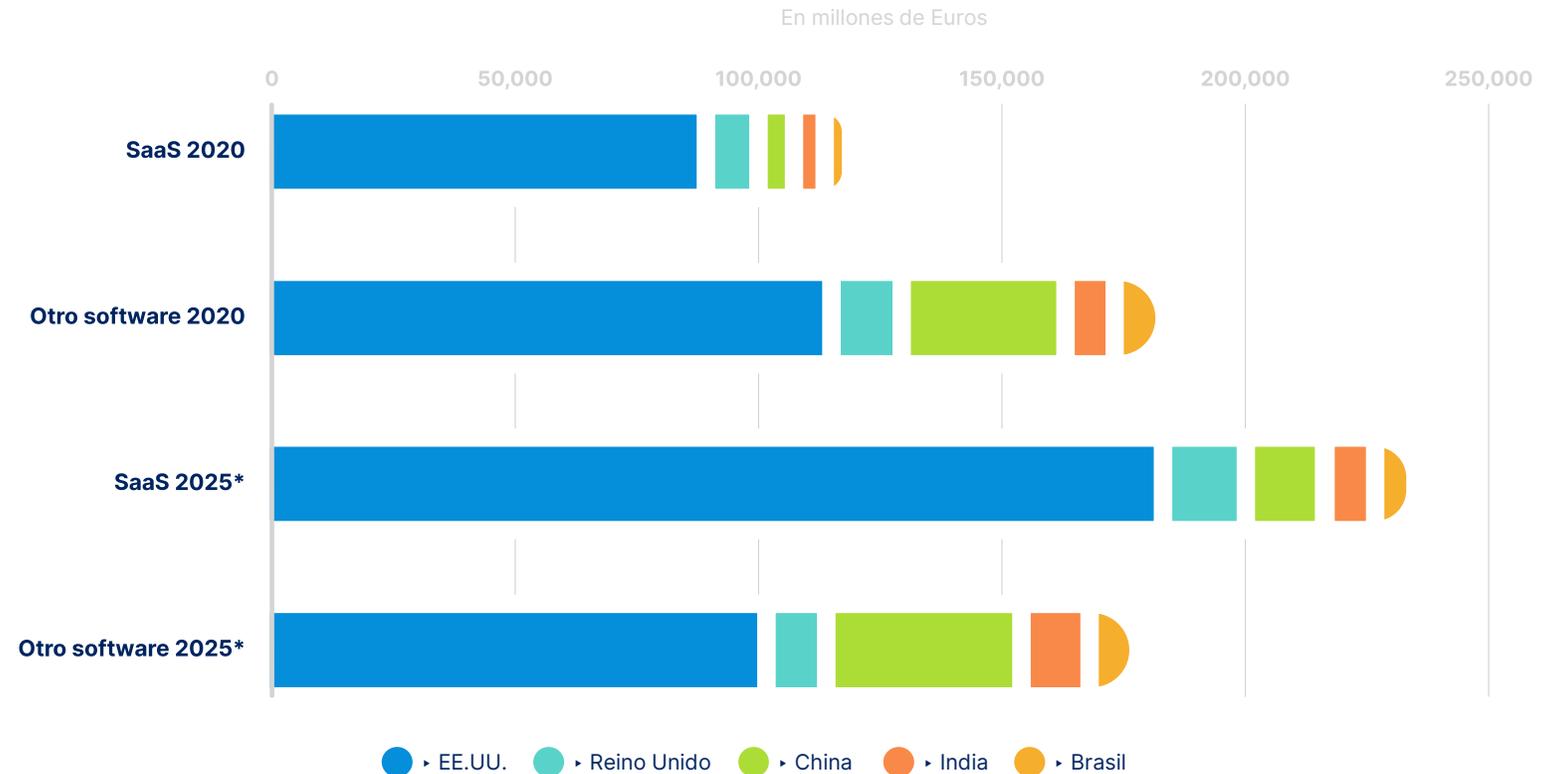
La Oportunidad

El tamaño total del mercado SaaS en Brasil debe *triplicar* hasta 2025

El gasto anual de SaaS en Brasil, de lejos el líder de mercado en LatAm, fue de € 1,5 mil millones en 2020, alrededor del 1.6% del gasto de los EE.UU.

Para 2025, se espera que el tamaño del mercado de SaaS en Brasil se triplique a € 4,5 mil millones, o el 2.4% de los EE.UU para el mismo año. En comparación, India estaría en el 3,2% de los EE.UU.

Estimamos que excluyendo a Brasil, el mercado SaaS de LatAm en 2025 podría oscilar de € 2 mil millones a € 3 mil millones.



Oportunidades para LatAm

Convertirse en SaaS Verticales

Los SaaS Verticales siguen siendo una gran oportunidad sin explorar para LatAm, ya que solo algunos de los principales actores financiados se identifican como tales. Educación Tecnológica (Edtech), Tecnología Agrícola (Agtech) y Tecnología Sanitaria (Healthtech) representan las mayores rondas de financiación hasta el momento.

Al evaluar el mercado de SaaS Verticales en el extranjero, a través de la subida y la Oferta Pública Inicial (OPI) de los principales actores como Veeva (~US\$ 30 mil millones de capitalización de mercado), creemos que LatAm aún tiene enormes oportunidades. Una gran ventaja potencial de SaaS Verticales son las barreras naturales de entrada para determinados mercados, lo que hace que sea mucho más difícil para que empresas globales compitan.

LatAm ya tiene un ecosistema industrial muy robusto y establecido. Sin embargo, todavía hay muchas ineficiencias a lo largo de la cadena de valor que serán cada vez más el objetivo de startups SaaS Verticales. Además, estamos viendo oportunidades para un alto crecimiento en más nichos de mercados y categorías a medida que los productos se especializan cada vez más. Realmente no hay límite a la cantidad de nichos de mercado que pueden ser transformados por el software, y esperamos ver mucho más de esto en un futuro cercano.

“ Hay un montón de conocimiento en la región para pensar en algo local y lo *suficientemente específico para un vertical* – y esta es la *mejor barrera contra los actores globales*”

— Patrick Arippol, Socio en Alexia Ventures

Oportunidades para LatAm

Localizar e ir a las Empresas Pequeñas y Medianas (EPMs)

LatAm, Brasil en particular, ya lidera una importante tendencia regional de startups enfocadas en ERP y/o gestión/finanzas/soluciones jurídica, principalmente enfocadas en EPMs.

EPMs son de lejos el más grande segmento de negocios en LatAm, abarcando alrededor del 99.5% de todas las empresas según la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE). Abordar este mercado pronto representa una gran oportunidad no solo por el tamaño sino por la complejidad de los impuestos regionales, la burocracia y otros retos locales, que servirán como barreras naturales para esas startups a medida que se expandan.

Con el tiempo, estas startups se van a expandir localmente y construirán alianzas como se ve con las principales empresas establecidas que también se están convirtiendo en full stacks a través de FyAs, muy comunes en este subsegmento (por ejemplo TOTVS), ofreciendo importantes portfolios, frecuentemente con muchas integraciones y Interfaces de Programación de Aplicaciones (APIs).

“ Las empresas pequeñas y medianas es probablemente donde se verán la **mayoría de los casos de éxito e innovación**. La digitalización que vimos en este segmento de mercado en los últimos dos o tres años combinada con su potencial de mercado lo convierte en una **oportunidad muy atractiva a los emprendedores**”

— Caio Bolognesi, Socio en monashees

Oportunidades para *LatAm*

Construir un ecosistema local robusto

Todas las 10 principales empresas del Índice BVP Cloud, que están a la derecha, han construido y mantenido ecosistemas sólidos e importantes.

Una empresa puede empezar un ecosistema tras alcanzar algún nivel básico de conocimiento del mercado y luego asociarse a socios de terceros. Esto crea infraestructura, permite escalabilidad y es un poderoso mecanismo de defensa.

En LatAm, la consolidación ya está en marcha, lo que es evidente por el fuerte aumento en el número de adquisiciones de SaaS: 20 en 2021.

Pero más allá de las FyAs, hay formas orgánicas de construir el ecosistema con actores locales terceros, y esto está empezando a mejorar. El mercado de aplicaciones de Nuvemshop es de gran éxito ya que actualmente tiene docenas de aplicaciones y la mayoría de ellas son locales.

Los ecosistemas robustos formados por actores locales son una gran oportunidad para que las startups de SaaS en LatAm se expandan y tengan una barrera de defensa contra los actores globales que entran en la región.



“ En general, todavía vemos una ***gran oportunidad de localizar empleados y construir canales de distribución y productos locales*** – el caso principal es el de Nuvemshop”

— Santiago Fossatti, Socio en KASZEK

Los segmentos que todavía *carecen* de actores locales fuertes (1/2)

DevOps/Depósitos

Actores Globales



La mayoría de los jugadores tienen bolsillos muy profundos, expandidos agresivamente y con la mayoría de las principales empresas como clientes. Es difícil competir con la misma escala.

Diseño/Producto/Colaboración

Actores Globales



Al igual que DevOps/Depósitos, estos actores tienen bolsillos profundos y expandidos agresivamente. Dada la naturaleza universal de los productos, para los actores locales es un desafío competir.

Los segmentos que todavía *carecen* de actores locales fuertes (2/2)

Infraestructura de Nube

Actores Globales



La mayoría de los mejores actores aún no está en LatAm, creando una brecha de oportunidad. La principal barrera para actores locales es la falta de experiencia y la guerra por talentos.

Verticales

Actores Globales



La mayoría de las principales empresas globales verticales aún no tiene presencia en LatAm. Sumando las industrias masivas y consolidadas en la región como Agro y Salud, SaaS Verticales tienen mucho espacio para crecer en LatAm.

The background is a solid blue color with several white wavy lines and dashed lines that create a sense of movement and depth. The lines are primarily located on the left and right sides of the frame, framing the central text.

Los desafíos

Retos para SaaS LatAm

La industria SaaS se está volviendo cada vez más competitiva, global y madura

Todavía estamos en las primeras entradas del mercado SaaS. Blissfully organizó una encuesta con líderes de TI en 2020, y el 25% dijo que son únicamente SaaS. Se prevé que esa cifra siga aumentando y se acerque a la gran mayoría de las empresas en los próximos 10 años. Dicho esto, ciertas categorías están madurando, con una profunda penetración en el mercado. Esos líderes suelen incluir las categorías iniciales, como proveedores de nube pública y ERP. En un lugar cada vez más concurrido, ofrecer valor a los consumidores y diferenciar positivamente su marca es mucho más importante.

A pesar de que hay toneladas de aplicaciones y soluciones, aún hay oportunidades, en especial en áreas que han sido más lentas para pasar a SaaS, como TI, Seguridad, Compliance, y Recursos Humanos. Estas categorías están viendo importantes oportunidades de crecimiento y es posible que sigan viendo a nuevos participantes aprovechando esta oportunidad.

Por fin, hay una tendencia de ser low-touch en las ventas, requiriendo menos interacciones humanas a través del tiempo. Desde el modelo anterior de tacto más alto hasta el tacto más bajo, no hay muchas guías y la experiencia es escasa - en este caso no sólo para LatAm, sino en todo el mundo. Esto podría presentar una oportunidad para los fundadores de LatAm de innovar y tomar la delantera.

“ Actualmente, ustedes deben estar listos para ***competir con los actores globales desde el principio,*** y por eso hemos visto las ***directrices de calidad dispararse recientemente***”

— Daniel Chalfon, Socio en Astella

Retos para SaaS LatAm

Las empresas SaaS aún necesitan mucho dinero para avanzar y tener éxito

El lado bueno es que alrededor de la mitad de las 100 mejores aplicaciones SaaS tiene financiación privada. Sin embargo, en promedio, esas empresas han recaudado más de US\$ 100 millones de dólares en los EE.UU. Todos hemos visto que a pesar de que es más fácil y barato que nunca poner en marcha a una empresa, todavía se necesita un capital considerable para construir un negocio relevante y establecido. Y ahí está la oportunidad.

A medida que las nuevas empresas presionan para ser líderes de categoría, van a necesitar financiación privada para hacer la transición. Y eso sigue siendo un gran reto en toda LatAm, donde a pesar de que las tasas de financiación de capital de riesgo están realmente aumentando, todavía están muy por detrás de otros países desarrollados, especialmente si no se considera Brasil.

También es importante tener en cuenta el aumento de los costos. Con monedas locales débiles, productos globales indispensables usados por las startups se han vuelto más caros y talentos – que son del interés de empresas globales gracias al trabajo remoto - actualmente exigen pagos mucho más altos pero los ingresos siguen siendo en las monedas locales. En este entorno difícil, obtener capital es muy importante.

“ SaaS como modelo de negocio se hizo mucho más maduro con los años, pero todavía tiene un largo camino por recorrer. Sólo ahora los fundadores brasileños tienen la *guía*, el *contenido*, *benchmarks*, *talentos* etc. y, además, *pueden ahora innovar*”

— Patrick Arippol - Socio en Alexia Ventures

Retos para SaaS LatAm

La lucha por talento

Es prácticamente un consenso entre los fundadores de LatAm, y todos los que hemos entrevistado en este informe concuerdan, que encontrar talentos es un gran desafío en la región. Aunque no es exclusivo de SaaS, ya que esto afecta a todas las industrias del ecosistema de startups en LatAm, SaaS tiene algunas habilidades y posiciones adicionales que son cruciales para hacer crecer una empresa.

Los principales cuellos de botella actuales y futuros son posiciones de producto, mercado, servicio al cliente y tecnología. La pandemia de covid-19 empeoró las cosas para las startups latinoamericanas en el sentido de que ahora están compitiendo con puestos de trabajo remotos globales, que, gracias al dólar americano extraordinariamente más fuerte, hace muy difícil competir con sueldos totales comparables.

LatAm está detrás de los niveles de madurez y experiencia que se puede encontrar en el Valle del Silicio, por ejemplo. Hay apenas algunos talentos expertos en escalar bien un negocio SaaS próspero, con respeto a conocer guías tácticas e incluso a escribir sus propias guías. Traer talentos del extranjero es un gran desafío y las empresas globales también están buscando a profesionales locales, como se mencionó anteriormente.

“ Es realmente importante tener *talentos de calibre mundial*, sobre todo en ingeniería y funciones relacionadas a productos, lo que *cada vez es más difícil* con tanta competencia y liquidez global”

— Gustavo Souza - Socio en SaaSholics

*América Latina:
Futuro de Proptech*



Contenido

América Latina: Futuro de Proptech

Contexto del Sector

- ▶ Unicornios globales y startups en proptech
- ▶ Cambios transformacionales en los últimos 5-10 años
- ▶ Evolución global por categoría
- ▶ Evolución LatAm por categoría
- ▶ Residencial: la categoría proptech más grande
- ▶ Posicionamiento en el mercado para marketplaces proptech globales
- ▶ Posicionamiento en el mercado para los marketplaces proptech LatAm
- ▶ Destacados del 2T de 2022
- ▶ Desafíos más importantes que enfrentan los actores proptech en LatAm en este momento
- ▶ Financiación privada para tecnología inmobiliaria
- ▶ Principales proptechs respaldadas por VC en LatAm y huella geográfica de los actores seleccionados
- ▶ Financiación total por startups en LatAm, etapa actual y tipos de inversión
- ▶ El futuro de los marketplaces y SaaS en las proptech de LatAm
- ▶ Inversores Más Activos en LatAm

Las Tendencias

- ▶ Inversores EE.UU.: ¿qué decían antes de la pandemia?
- ▶ Inversores EE.UU.: luego después de la llegada de la pandemia, ¿cambiaron sus expectativas?
- ▶ Inversores EE.UU.: dos años después de la pandemia, ¿qué están pensando?

La Oportunidad

- ▶ La importancia de la transformación digital
- ▶ La oportunidad de la tecnología inmobiliaria en números
- ▶ Temas clave: mayor fragmentación y bajo NPS, baja penetración/consolidación de los clasificados; aceleración de la adopción digital
- ▶ Otros temas: Trabajo remoto; Reubicación de capital; aceleración digital
- ▶ Consideraciones de modelos proptech (LatAm)
- ▶ ¿Qué mercados proptech aún no están penetrados?
- ▶ ¿Cambios en los próximos 5-10 años?

Estudios de Caso: desmembramiento de plataformas existentes

- ▶ Desmembramiento de CoStar
- ▶ Desmembramiento de Zillow
- ▶ Desmembramiento de Procore
- ▶ Desmembramiento de Airbnb

Resumen Ejecutivo

El **sector inmobiliario** - *y las empresas que facilitan las transacciones* - han sido una piedra angular de las carteras de los inversores durante los últimos 50 años. El mercado global total direccionable de US\$ 9,6 billones, por supuesto, ha evolucionado durante ese tiempo. Sin embargo, hasta hace poco, esas empresas han estado solamente facilitando la publicidad de los listados, lo que permite a los compradores y vendedores conectarse al sistema tradicional de transacciones.

Todo esto se ve alterado hoy en día. En todo el mundo, la pandemia de **covid-19 ha acelerado las tendencias hacia el trabajo remoto, la reubicación del capital de los inmuebles comerciales para los residenciales y una mayor adopción de las transacciones digitales**. Mucho ha estado cambiando en todo el mundo y América Latina no es diferente. Cada mercado tiene sus propias ineficiencias que están siendo consideradas por las empresas de tecnología, lo que plantea grandes oportunidades tanto para los inversores como para los emprendedores.

Con tanto dinero ya invertido en el sector inmobiliario en todo el mundo, **¿a dónde deberían ir los inversores y emprendedores a continuación?** En nuestro informe, “América Latina: Futuro de Proptech”, presentamos el caso para América Latina. Los mercados inmobiliarios de América Latina tienen bajas tasas de penetración y mucho potencial de crecimiento. También son mercados donde las empresas multinacionales no están presentes y la mayoría de las oportunidades están siendo tratadas por emprendedores locales.



Contexto del Sector

“ ***El Sector Inmobiliario 1.0*** se trataba de poner **información y datos** en línea.

El Sector Inmobiliario 2.0 se trataba de la **transacción**. Integración del lado de la venta con el lado de la compra con productos financieros, teniendo confianza y seguridad y eliminando la fricción de la transacción.

El Sector Inmobiliario 3.0 se tratará de **la transformación y la digitalización de la propiedad, la asequibilidad y la comerciabilidad de las propiedades inmobiliarias**. Eliminación de la fricción de la gestión de las propiedades inmobiliarias y de las propiedades fraccionadas. Estas innovaciones se podrán comenzar a ver en áreas que no están adecuadamente atendidas como los alquileres vacacionales.”

— Pete Flint, Socio General de NFX

Unicornios globales en proptech

33

número total de unicornios proptech en todo el mundo

63%

de los unicornios se acuñaron después de la llegada de la pandemia

30%

de los unicornios son marketplaces residenciales en línea, seguramente la categoría más grande

Pré-2016

tujia 途家

2016

lianjia 链家.com

Mofang 魔方公寓

2017

REVOLUTION

xiaozhu 小猪
有人情味的住宿

2018

REEF

ziroom 自如
创 | 享 | 生 | 活

OYO

2019

VTS

QuintoAndar

yanolja

2020

loft

credits

Qualia

better.com

EMPG

EMERGING MARKETS PROPERTY GROUP

2021

PLACE

Plume

HomeLight

NOBROKER

Divvy

snapdocs

INFRA.MARKET

side

NEXII

built

Lessen

Pacaso

Orchard

2022

habi

veev

roofstock

Placer.ai

Startups globales en proptech

EEUU & Canadá
Financiación:
US\$ 26 Mil Millones

- breather
- better.com
- fraction
- Lessen
- side
- veev
- up&up
- VTS
- Placer.ai
- Qualia
- Orchard
- NEXII
- built
- roofstock
- Pacaso
- REEF

Europa
Financiación:
US\$ 4,2 Mil Millones

- PlanRadar
- CASAFARI
- Plentific
- Yopa
- CASA VO
- deepki
- clikalia
- kodit.io
- rent24 COWORKING
- McMakler
- colonies
- EXPORO

LatAm
(Exc. Brasil)
Financiación:
US\$ 680 M

- habi
- LaHaus
- TUL

Brasil
Financiación:
US\$ 2,4 Mil Millones

- creditas
- loft
- QuintoAndar

EMEA & Asia
Financiación:
US\$ 18 Mil Millones

- 爱屋吉屋 www.ewjw.com
- INFRA.MARKET
- Mofang 魔方公寓
- 직방
- 链家 lianjia.com
- tujia 途家
- iProperty Group
- NOBROKER
- 小猪 xiaozhu.com 有人情味的住宿
- yanolja
- Mindspace
- EMPG EMERGING MARKETS PROPERTY GROUP
- zroom自如 创 | 享 | 主 | 活

¿Cuáles son *los cambios transformacionales más significativos* que han sucedido en el mercado de proptech en LatAm en los últimos 5-10 años?

“Además de **los consumidores en línea**, se produjeron cambios importantes en **las hipotecas y las garantías de alquiler** que ahora son **más fáciles y mejores** tanto para los clientes como para los propietarios de inmuebles. Otro gran cambio fue la aparición de actores operacionalmente intensivos que se centran en **bloquear a los clientes** para asegurarse de que realizarán transacciones dentro del ecosistema. Estas empresas son **actores operacionales** y no techs.”

— Marcos Leite, Gerente General en ZAP+

“Más allá de la **digitalización** de las transacciones inmobiliarias tradicionales, en los últimos años han surgido **soluciones para los inmuebles de turismo y las viviendas temporales** como un sector de estilo de vida. Cabe destacar en esta categoría la aparición de **actores nacionales e internacionales de rentas vacacionales y de corto plazo** en LatAm, así como **modelos de propiedades fraccionadas** para casas vacacionales, como Casai o Kocomo en México”.

— Julian Roeoes y Santiago Danino, Picus Capital

“La gran transformación de los últimos años ocurrió en **la forma en que las personas usan la internet para realizar transacciones**. Al principio, **los clasificados** sirvieron como sustitutos de **los periódicos**. Quinto Andar fue un vector importante de este cambio. Decidimos que trataríamos las transacciones inmobiliarias **de la misma manera que se hacen las transacciones en mercados como el turismo y el comercio electrónico**. Ahora, la mayoría de las empresas están en línea y esto es bueno para todos.”

— André Penha, Cofundador y CTO en Quinto Andar

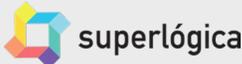
Evolución global por categoría

La mayor parte del valor desbloqueado por las tecnologías digitales en el sector inmobiliario ocurrió en los últimos 20 años

	Operadores inmobiliarios tradicionales	Software para ordenadores de mesa 1990s	Marketplaces en internet y SaaS 2000s	Marketplaces gestionados y viabilizados por fintechs 2010s	¿Nuevos modelos? 2020s
Inmuebles comerciales (oficinas, minoristas/mayoristas, industrial, multifamiliar)					
Inmuebles residenciales (renta, compra/venta)					
Construcción					
Viajes y STR					

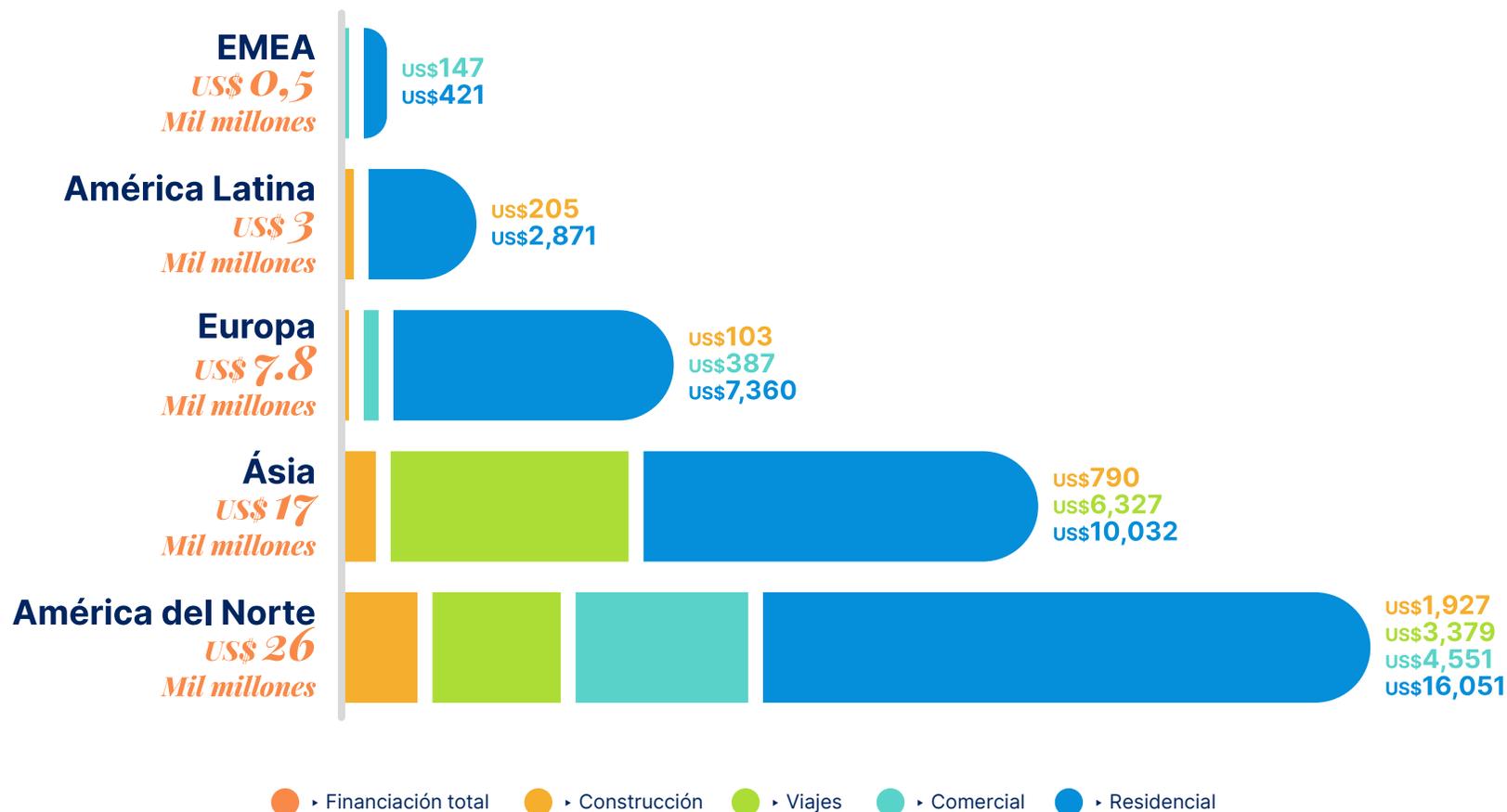
Evolución LatAm por categoría

Los actores internacionales dominan el mercado de propiedades comerciales y de viajes, mientras que las empresas locales lideran el mercado de inmuebles residenciales y de construcción

	Operadores inmobiliarios tradicionales	Software para ordenadores de mesa 1990s	Marketplaces en internet y SaaS 2000s	Marketplaces gestionados y viabilizados por fintechs 2010s	¿Nuevos modelos? 2020s
Inmuebles comerciales (oficinas, minoristas/mayoristas, industrial, multifamiliar)					
Inmuebles residenciales (renta, compra/venta)					
Construcción					
Viajes y STR					

Residencial: la categoría de proptech más grande

Financiación recaudada por las principales empresas respaldadas por VC

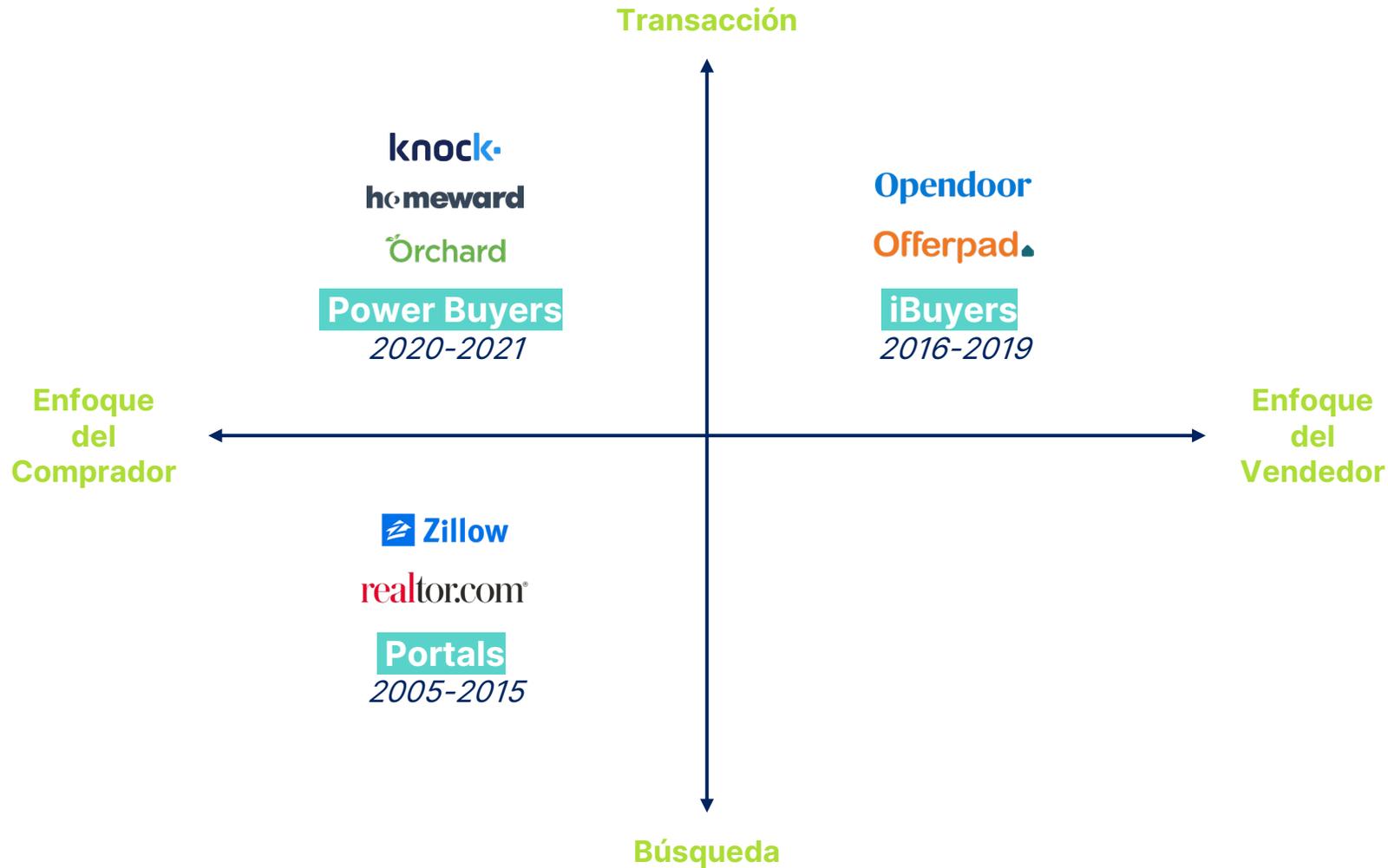


USD 33 mil millones

La inversión total de VC en el **sector residencial** muestra que esta categoría es seguramente **la más grande** en proptech. Viajes es la segunda más grande con **9,7 mil millones**.

EMEA, América Latina y Europa han recibido considerablemente **menos** inversión de VC en comparación con Asia y América del Norte. Aparte de **Tul**, un marketplace de construcción, **ninguna empresa en América Latina pudo recaudar más de US\$ 100 millones fuera de la categoría residencial**. Aunque la construcción y los inmuebles comerciales son grandes mercados, casi **no han atraído capital** de los inversores.

Una mirada más profunda a los *modelos residenciales* en los Estados Unidos



300%

de crecimiento en transacciones realizadas por Power Buyers. Esta es la **categoría de más rápido crecimiento** de los marketplaces viabilizados por fintechs en los Estados Unidos, alcanzando casi **4.000 transacciones** en 2021. Empresas como Orchard y Homeward actúan **en nombre de los compradores** garantizando que venderán su casa anterior para que puedan **comprar una nueva**, eliminando un dolor importante del proceso.

Posicionamiento en el mercado para marketplaces proptech globales



Descubrimiento
(Clasificados)



Transacción
(riesgo financiero pequeño)



iBuyers
(riesgo de hoja de balance)



Power Buyers
(riesgo de hoja de balance)



Marca Propia
(riesgo de product-market fit)

Publicidad (tarifas de listados o anuncios de búsqueda)	 				
Viabilizados por SaaS (tasa de suscripción)					
Tasa de transacción (comprador o vendedor)		 			
Viabilizados por fintechs (financiación, seguro)					

Los primeros marketplaces de internet solían **traer información sobre propiedades en línea**, agregando la demanda al lado de la oferta a través de la generación de leads.

Los marketplaces proptech recientes ahora están profundizando en la transacción y **cambiando por completo la forma en que los operadores trabajan** e incluso creando nuevas categorías.

La intersección de fintechs y proptechs **desbloqueó una nueva corriente de innovación en el mercado inmobiliario** con iBuyers y Power Buyers.

Posicionamiento en el mercado para los marketplaces proptech *LatAm*



Descubrimiento
(Clasificados)



Transacción
(riesgo financiero pequeño)



iBuyers
(riesgo de hoja de balance)



Power Buyers
(riesgo de hoja de balance)



Marca Propia
(riesgo de product-market fit)

Publicidad
(tarifas de listados o anuncios de búsqueda)



Viabilizados por SaaS
(tasa de suscripción)



Tasa de transacción
(comprador o vendedor)



Viabilizados por fintechs
(financiación, seguro)



Sin Power Buyers en LatAm

Los actores proptech en LatAm **replicaron** la propuesta de valor de sus benchmarks internacionales mientras **se adaptaban a las características locales**.

En CRE y viajes, las principales marcas siguen siendo **WeWork y Airbnb**, pero en residencial y rentas de corto plazo, nombres locales aparecieron como las principales empresas respaldadas por VC convirtiéndose en nombres familiares, como **Quinto Andar** para rentas.

Aunque el modelo iBuyer se hizo popular con **Habi y Loft**, parece haber menos apetito por otros modelos como Power Buyers.

Destacados del 2T de 2022

Habi: ronda Serie C de US\$ 200M

El marketplace Habi de inmuebles residenciales basado en datos anunció una ronda Serie C de US\$ 200M en mayo. La empresa también anunció una línea de crédito adicional de US\$ 75M recaudada en junio. La ronda de capital en mayo convirtió a la empresa en unicornio y el **marketplace de inmuebles residenciales más grande de América Latina de habla hispana**. Habi tiene operaciones en México y Colombia y está luchando por el mercado en México contra los unicornios brasileños Loft y Quinto Andar.

Caída de los precios de las acciones públicas de las proptechs

Los mayores riesgos de inflación en 2022 ampliaron el pronóstico de aumentos de las tasas de interés, creando así un **temor generalizado de recesión en todo el mundo**. Esto ha traído una perspectiva negativa para las acciones tecnológicas y de crecimiento. Las acciones de las proptechs se han visto **fuertemente afectadas, especialmente aquellas con modelos de negocio de capital intensivo y de bajo margen**.

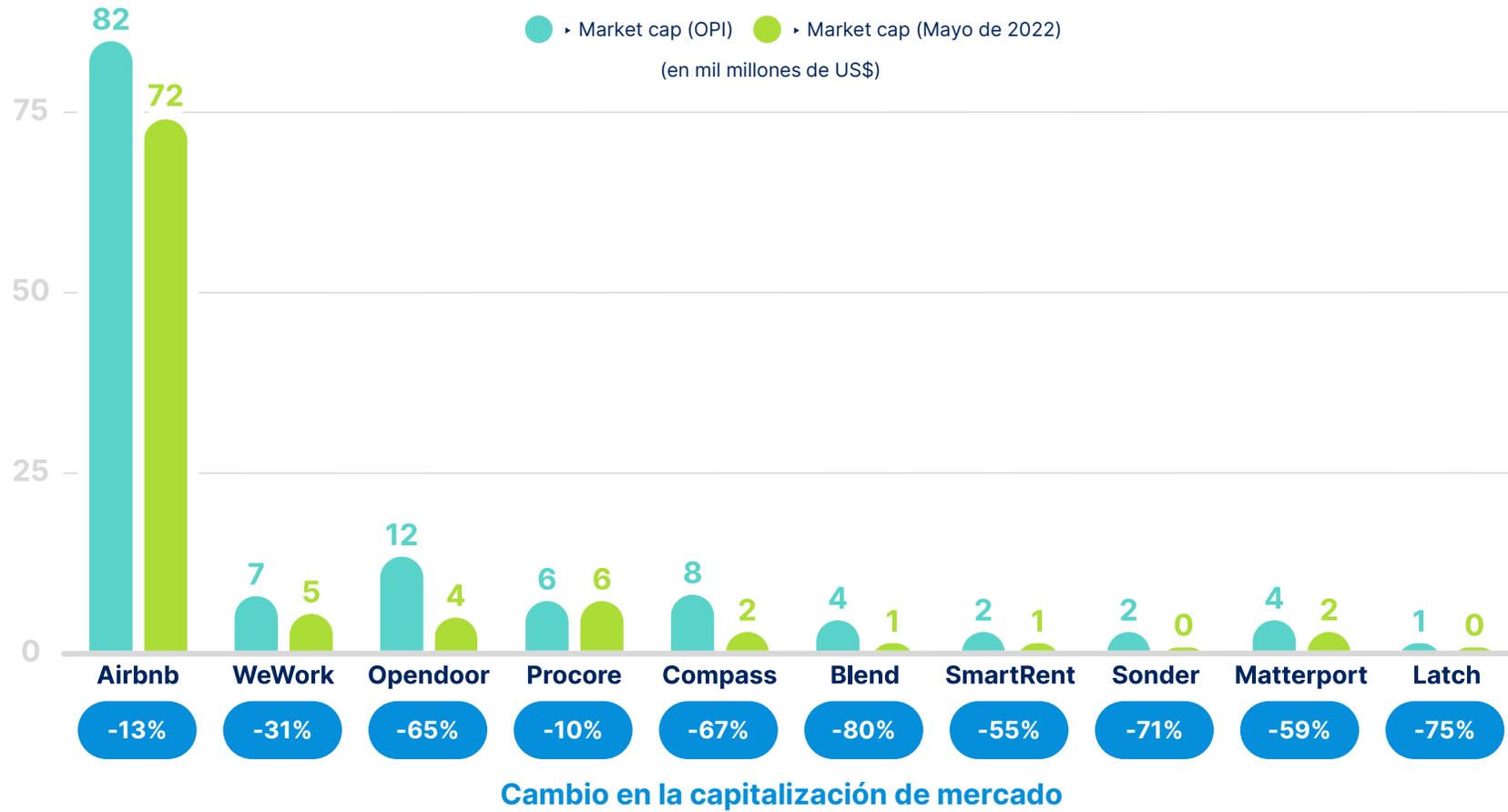
La mayoría de las acciones de las proptech han **bajado casi un 50% en el 2T**. Empresas prominentes como Airbnb y OpenDoor cerraron el 2T con una caída del 40% en los precios de las acciones, mientras que Sonder, Latch y Blend cayeron más del 70% solo en el 2T de 2022. Se espera que este movimiento afecte a las rondas de financiación de los mercados privados de las empresas proptech.

Despidos de startups proptech

Ha habido una compensación general en las expectativas de crecimiento de las empresas proptech en fase de crecimiento. Las startups que recaudaron capital en fase tardía en 2021 con objetivos agresivos de crecimiento necesitaron reevaluar sus objetivos, lo que resultó en despidos en todo el mundo.

En LatAm, Quinto Andar ha reportado despidos representando el 4% (160 personas) de su fuerza laboral y Loft el 12% (159 personas).

Las acciones recientes de OPIs de proptechs han bajado significativamente



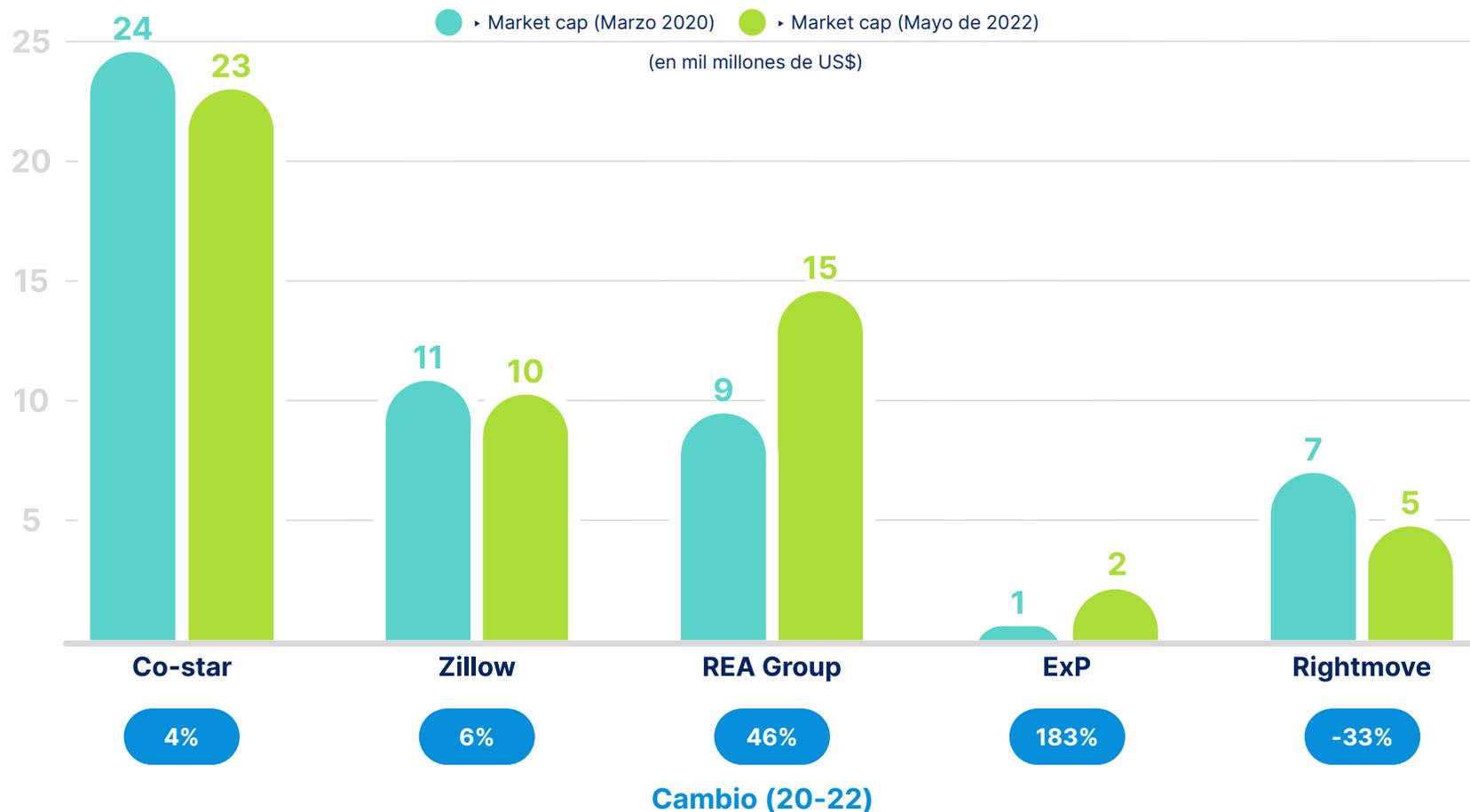
US\$ 94 mil millones

Capitalización total de mercado de las empresas proptechs que listaron en EE. UU. en 2020 y 2021. **Airbnb representa el 77% del valor total, dejando a las otras proptech con una valoración combinada de US\$ 22 mil millones.**

-53%

Reducción promedio en la capitalización de mercado producida desde la OPI. **Excluyendo Airbnb y Procore, que han bajado aproximadamente un 10% desde la OPI, la reducción promedio va al 63%.**

Sin embargo, los antiguos operadores de proptech están funcionando mucho mejor



US\$ 52 mil millones

Capitalización total de mercado de las empresas públicas proptech listadas antes del covid-19. **Más de dos años después**, y muchos altibajos en el mercado de acciones, **muy poco ha cambiado**. Incluso después de la debacle de iBuyer de Zillow.

183%

Cambio en la capitalización de mercado para ExP, una **correduría digital desafiante** que compite contra Compass y otros operadores tradicionales.

¿Cuáles son los *desafíos más importantes* que enfrentan los actores proptech en LatAm en este momento?

“iBuyer, modelos de viviendas temporales y, en términos generales, de residenciales de capital intensivo tendrán que **administrar sus carteras de cerca** en el contexto de la aceleración de la inflación y las fluctuaciones de las tasas de interés, y también deben **administrar las tasas de utilización y las necesidades cambiantes de los clientes** impulsadas por las tendencias de aumento de la movilidad y del trabajo desde casa.”

— Julian Roeoes, Director de Américas, y Santiago Danino, Director LatAm en Picus Capital

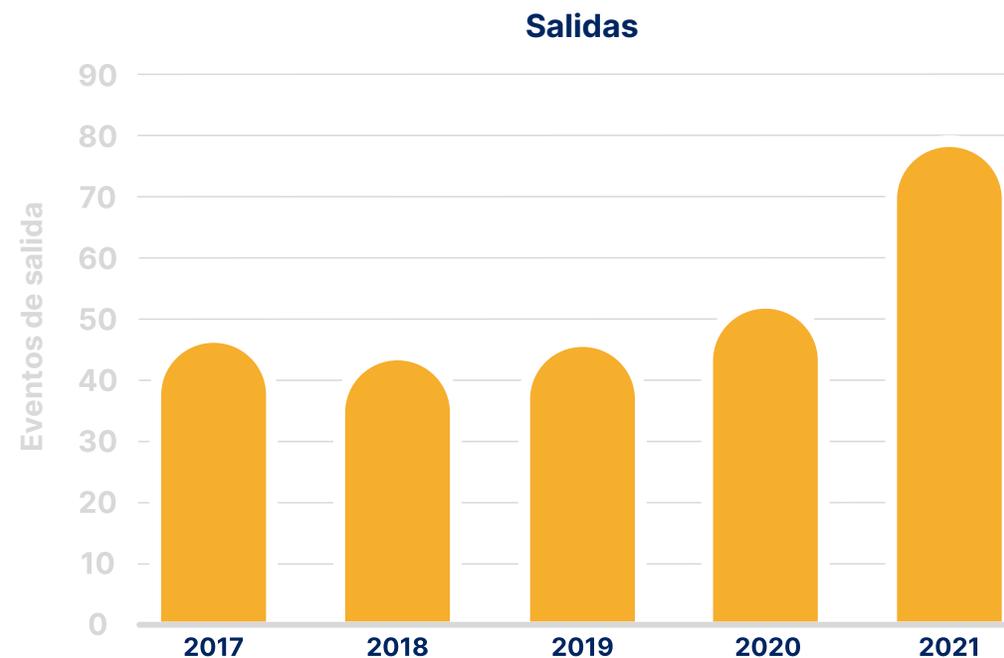
"Hay **cosas interesantes en torno a las transacciones** en las proptechs. Las sumas de dinero involucradas son grandes y se necesita capital institucional de crédito y facilidades de deuda. Es **mucho más difícil encontrar estas facilidades** en LatAm. OpenDoor, por ejemplo, recaudó **cientos de millones de dólares en deuda** porque había este tipo de facilidad disponible.”

— Pete Flint, Socio General de NFX

“**Confianza y seguridad son el desafío número uno** para las startups en LatAm. Hay una **desconfianza muy alta del gobierno y de los impuestos**, con la informalidad representando una parte muy alta del PIB (60%). La tecnología y la comunicación en tiempo real son importantes para **aumentar la transparencia** y hacer que la confianza sea fluida. Las plataformas inmobiliarias todavía están en una participación de mercado de un solo dígito, por lo que hay muchas estructuras tradicionales de confianza que aún no están rotas.”

— Rodrigo Sánchez-Rios, Fundador y Presidente en La Haus

La financiación privada está fuerte para la tecnología inmobiliaria



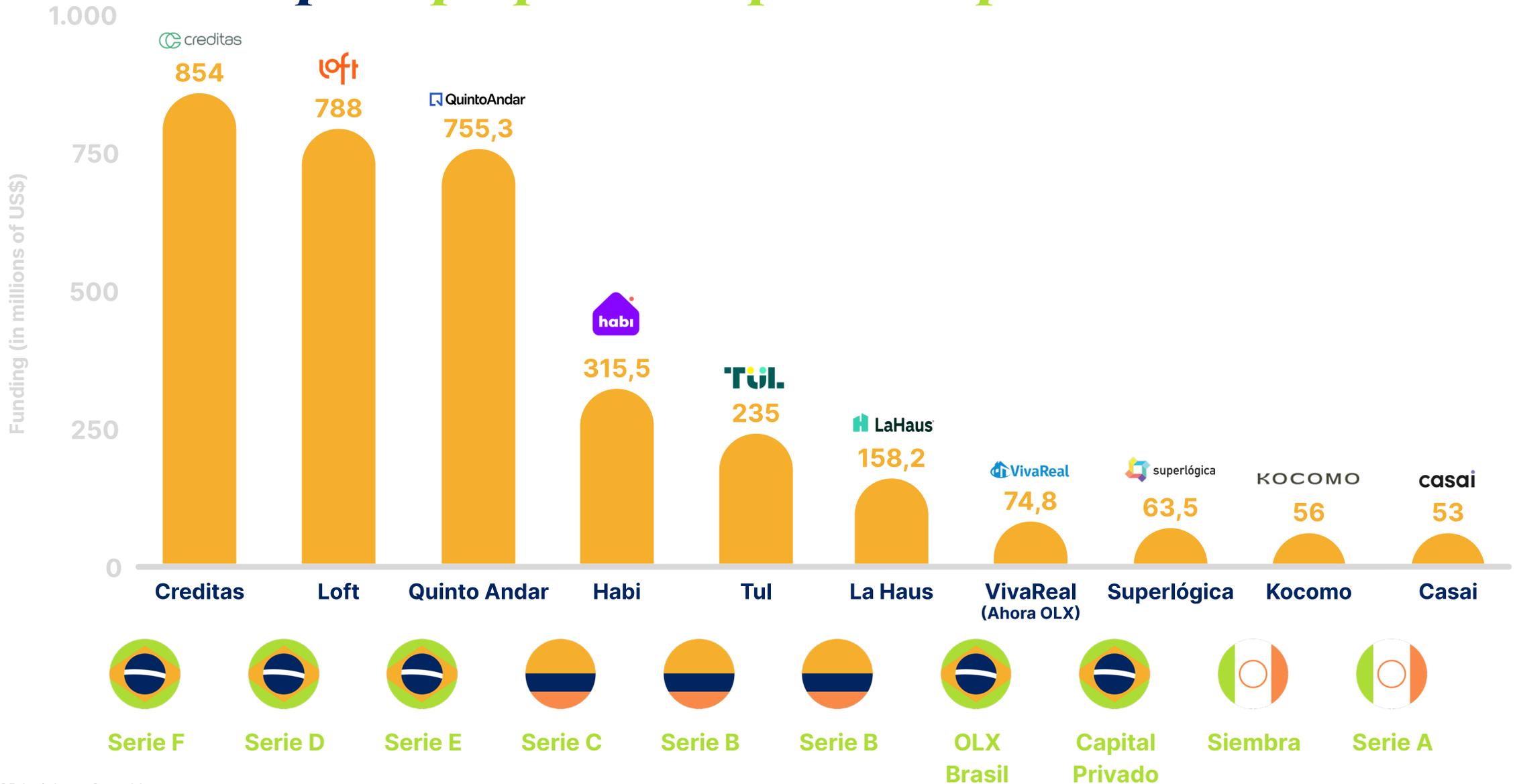
US\$ 26
mil millones

de financiación total de capital de riesgo para las startups proptech en 2021 estuvieron ligeramente por debajo de los niveles de 2019 y **US\$ 6 mil millones superiores al 2020**. Casi **el 10%** de la financiación destinada en 2021 fue a **empresas en fase inicial** en comparación con **menos del 5%** en los años anteriores.

51%

de crecimiento de las salidas en el espacio proptech. Con **rondas de financiación más altas**, las empresas en fase tardía **buscan** constantemente **iniciativas de FyA**.

Principales proptechs respaldadas por VC en LatAm



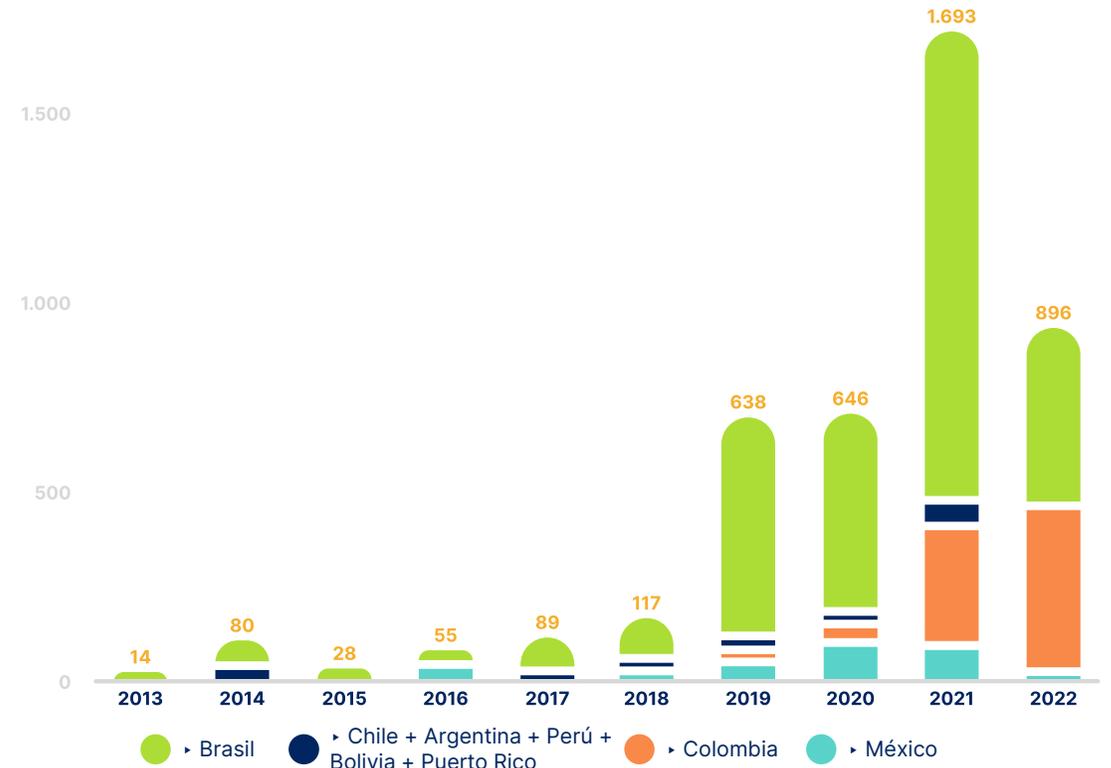
Huella geográfica de los actores seleccionados



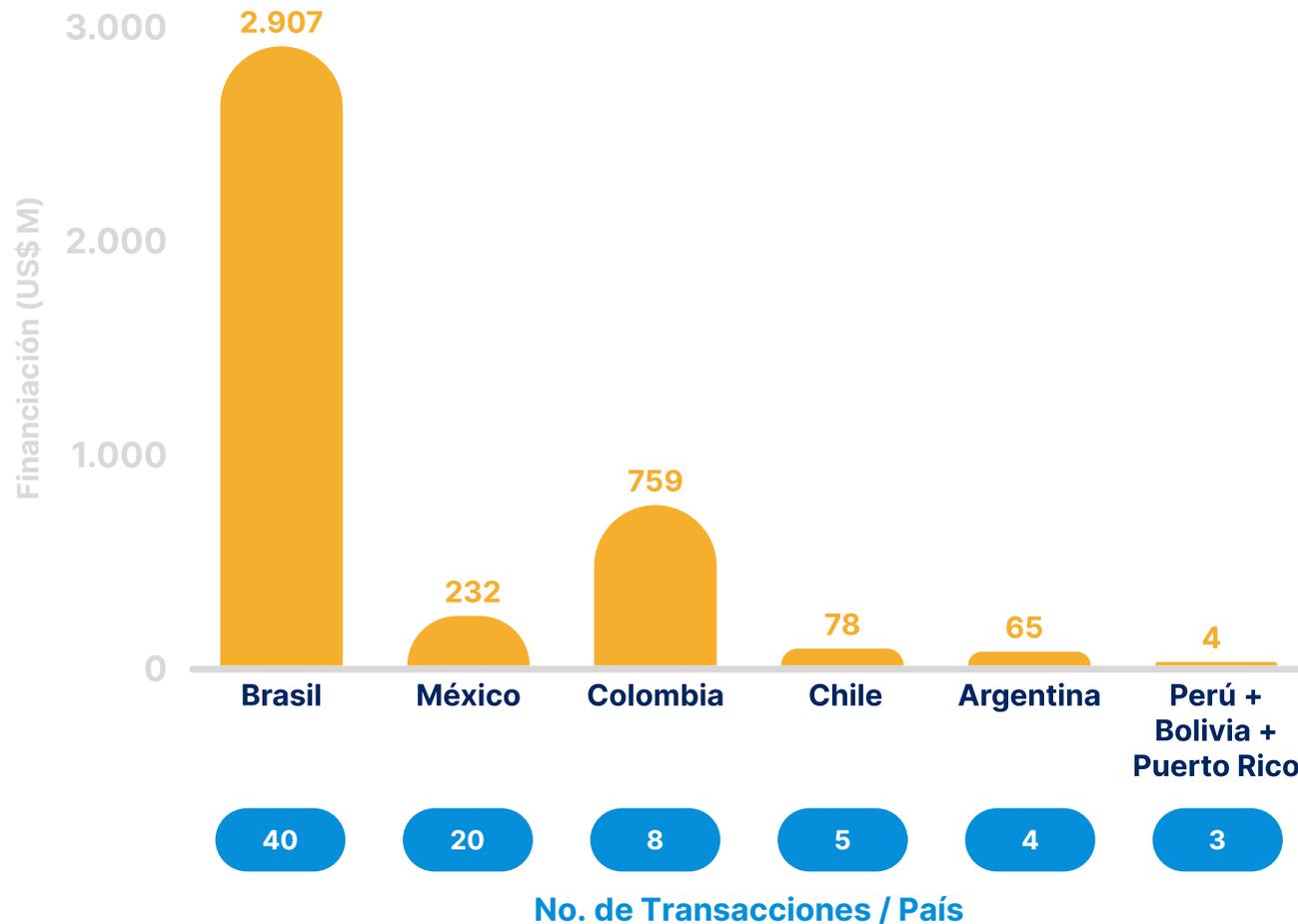
US\$ 4 mil millones

Inversores de riesgo han invertido **US\$ 4 mil millones** en startups de América Latina y **más del 90% llegaron en los últimos cuatro años**. El desarrollo del ecosistema proptech trajo rondas de última fase que impulsaron la región.

Financiación VC en LatAm (US\$ M)



Financiación total por startups en LatAm



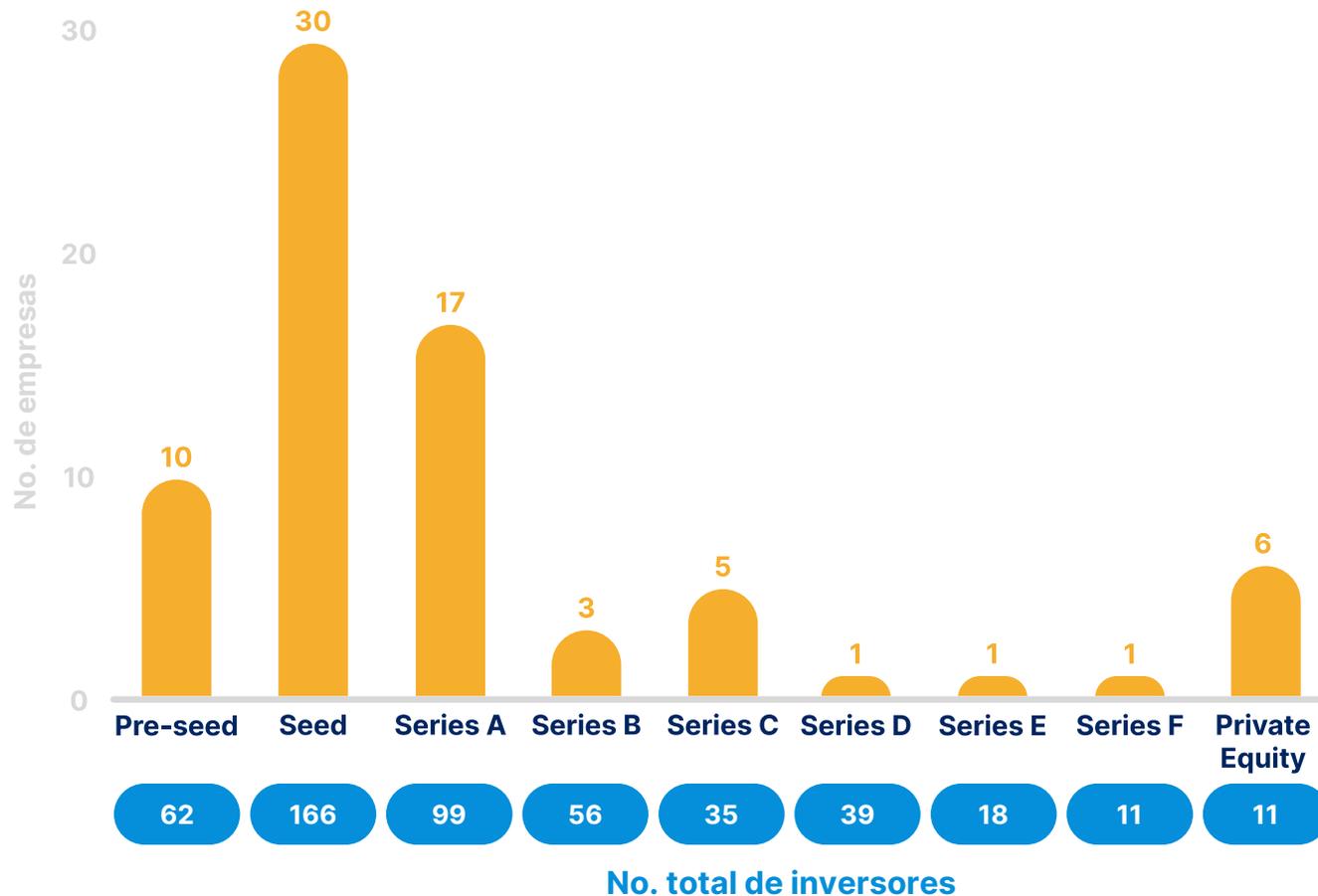
70%

Brasil representa **el 70% del total de financiación** y **el 50% de las empresas** incluidas en esta investigación.

18%

Las startups colombianas son responsables de **casi el 20%** de la financiación VC recaudada en América Latina. Aunque Colombia es un país más pequeño que México, **la mayoría de las startups proptech bien financiadas en Colombia tienen operaciones en México** (por ejemplo, La Haus, Habi y Tul).

Etapa actual de la inversión en LatAm



235

Número de **inversores de venture capital** registrados en todas las rondas. Una cantidad significativa de inversores institucionales.

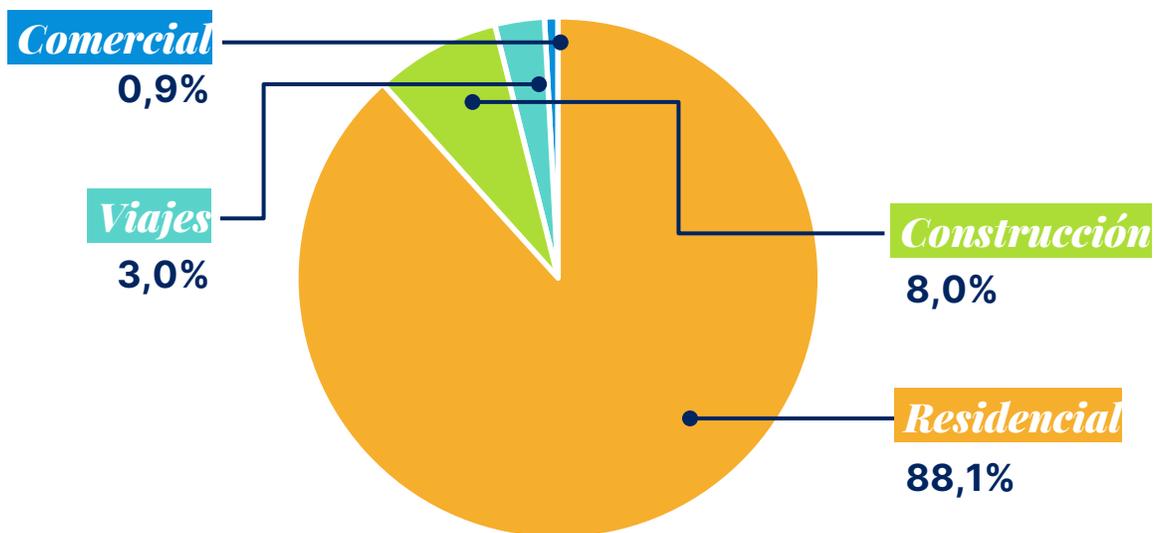
99

Inversores ángeles registrados en startups proptech de LatAm. Muchos inversores son **fundadores** de otras startups respaldadas por VC.

FyA

Dos empresas que recibieron inversión Series C de VC **fueron adquiridas por desafiantes** (Navent y VivaReal).

Tipos de inversión en LatAm



88% en Residencial

Casi **toda la inversión** realizada en startups proptechs en LatAm se dirigió a **empresas del sector residencial**, y **solo el 12%** se destinó a otras categorías. Esto está en línea con la mayoría de las inversiones globales en proptechs.



81,5% en Marketplaces + Fintechs

Los inversores han elegido **los marketplaces como el modelo inmobiliario preferido** con **un 59% de las inversiones**, seguidas **un 23% en Fintechs**. Aunque los marketplaces dominan el panorama global de proptechs, la cantidad es más **desproporcionada** en LatAm.

¿Cómo ve el futuro de los *marketplaces* y *SaaS* en las proptechs LatAm?

“Los marketplaces **ya han comenzado a doblar la apuesta** en su juego de SaaS por un tiempo y viceversa. En el futuro, **todas las plataformas** terminarán compitiendo por **las porciones más grandes del mercado** y querrán que los clientes y los administradores de propiedades manejen transacciones, cobros, financiación etc. **todo en el mismo lugar.**”

— Marcelo Lima, Socio de Monashees

“Los marketplaces y SaaS están **viabilizando soluciones Fintech**. A menudo, las mejores empresas tienen una tarifa SaaS muy predecible y también una tarifa transaccional de la cual se benefician. Es más fácil comenzar con SaaS y pasar después a un marketplace. Sin embargo, **SaaS funciona bien cuando se trabaja con grandes empresas** (por ejemplo, las industrias en los Estados Unidos aprecian la administración de propiedades, multifamiliar, construcción y CRE). El problema con SaaS y el sector inmobiliario es **que la rotación de agentes es alta** y las corredurías son malos clientes.”

— Pete Flint, Socio General de NFX

Inversores Más Activos en LatAm

15 VCs más activos	No. de transacciones
Y Combinator	9
Monashees	7
FJ Labs	7
Kaszek	7
Canary	5
Endeavor Catalyst	5
SoftBank	5
Global Founders Capital	5
Tiger Global Management	4
QED Investors	4
Redpoint eventures	4
Liquid 2 Ventures	4
Andreessen Horowitz	3
Graph Ventures	3
Clocktower Technology Ventures	3

15 ángeles más activos	No. de transacciones
Brian Requarth	8
Carlos Julio Garcia	3
Roger Laughlin	2
David Vélez	2
Mauricio Feldman	2
Fernando Gadotti	2
Edward Lando	2
Shaun Di Gregorio	2
Alexander Torrenegra	2
Simon Baker	2
Florian Hagenbuch	2
Travis Foxhall	2
Mate Pencz	2
Jonathan Wasserstrum	2
Julio Viana	2

Inversores más activos en LatAm por fase de inversión

Pre-Siembra y Siembra		Serie A y Serie B		Serie C+		
	Brian Requarth	9	 Monashees	10	 Kaszek	6
	Y Combinator	9	 Kaszek	9	 QED Investors	6
	FJ Labs	5	 Tiger Global	4	 Softbank	5
	Global Founders Capital	5		4	 VEF	4
	Canary	4	 Andreessen Horowitz	4	 Amadeus Capital Partners	3
	NXTP Ventures	4		3	 Andreessen Horowitz	2
	H20 Capital Innovation	4	 8VC	3	 General Atlantic	2
	Magma Partners	3		3	 Vulcan Capital	2
	Latitud	3		3	 Fifth Wall	2
	Nfx	3	 ONEVC	3	 Dragoneer Inv. Group	2

Fuente: Crunchbase a partir de Mayo de 2022.

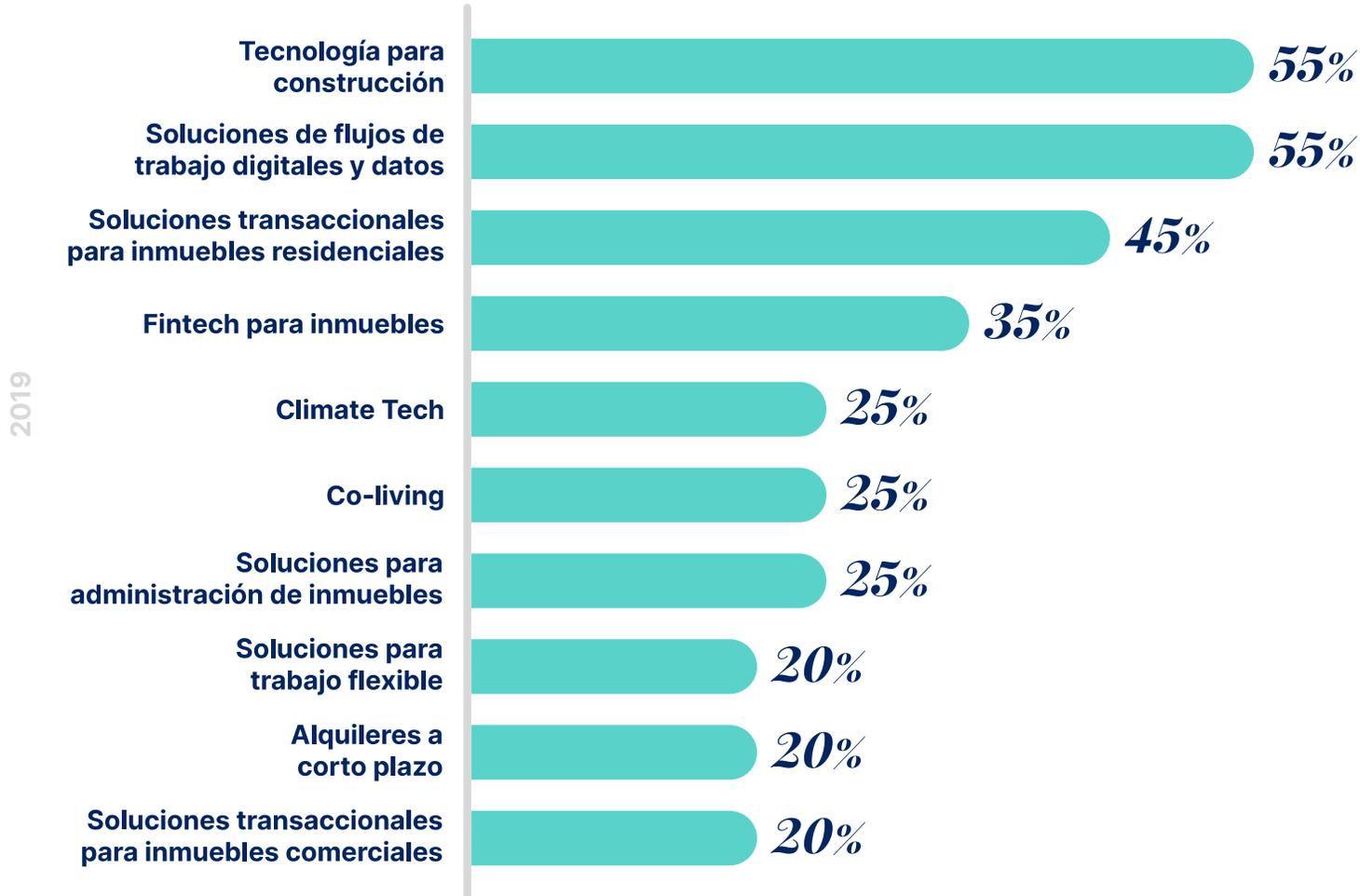
The background is a solid yellow color. It features several decorative elements: solid blue wavy lines and dashed blue lines that flow across the page, primarily along the left and right edges, creating a sense of movement and depth.

Las Tendencias

“ Hay muchos estudios que muestran que ***el sector inmobiliario y sus segmentos asociados representan alrededor del 17-20% del producto interno bruto mundial*** y es más grande que el mercado de deuda y acciones titulizadas de todo el mundo. Así que queríamos ***tomarnos el tiempo para explorar*** ese sector. Somos uno de los fondos más grandes del mundo, por lo que el sector nos da la oportunidad de ***desplegar capital*** de manera escalable.”

— Justin Wilson, Director General en Softbank

Inversores EE.UU.: ¿qué decían los inversores antes de la pandemia?



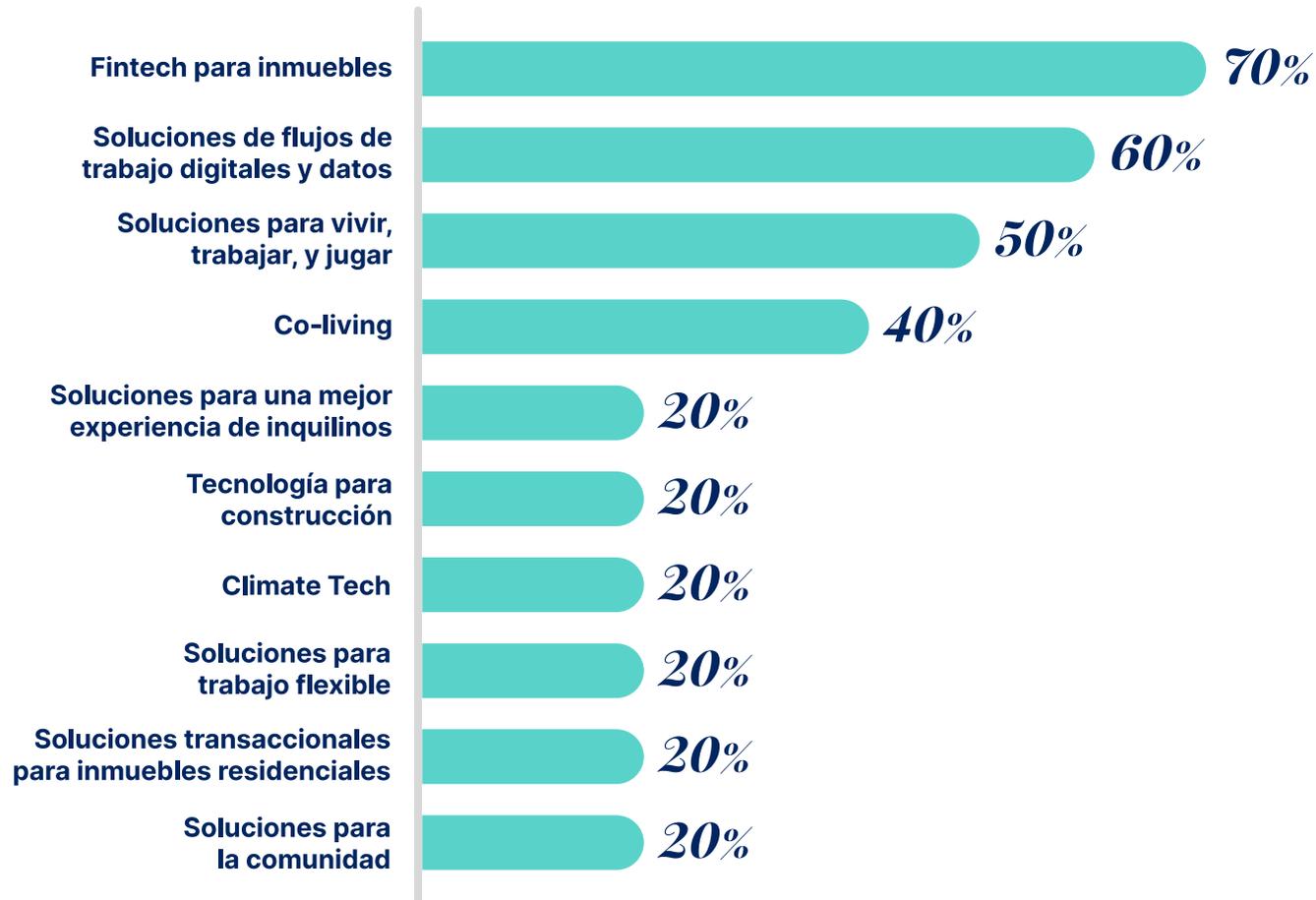
“El **desafío** para invertir en tecnología para el sector inmobiliario es **encontrar startups con equipos** que no solo tengan **capacidades de producto y software** de excelencia, pero también **conocimientos internacionales de finanzas, inmobiliarios y de operaciones.**”

— Pete Flint, Socio en NFX

“La **cantidad de dinero** gastado en el sector inmobiliario es **enorme** y los datos y herramientas que utilizamos hoy en día **todavía son basados en percepciones de hace una década.**”

— Connie Chan, socio en Andreessen Horowitz

Inversores EE.UU.: luego después de la llegada de la pandemia, ¿los inversores cambiaron sus expectativas?



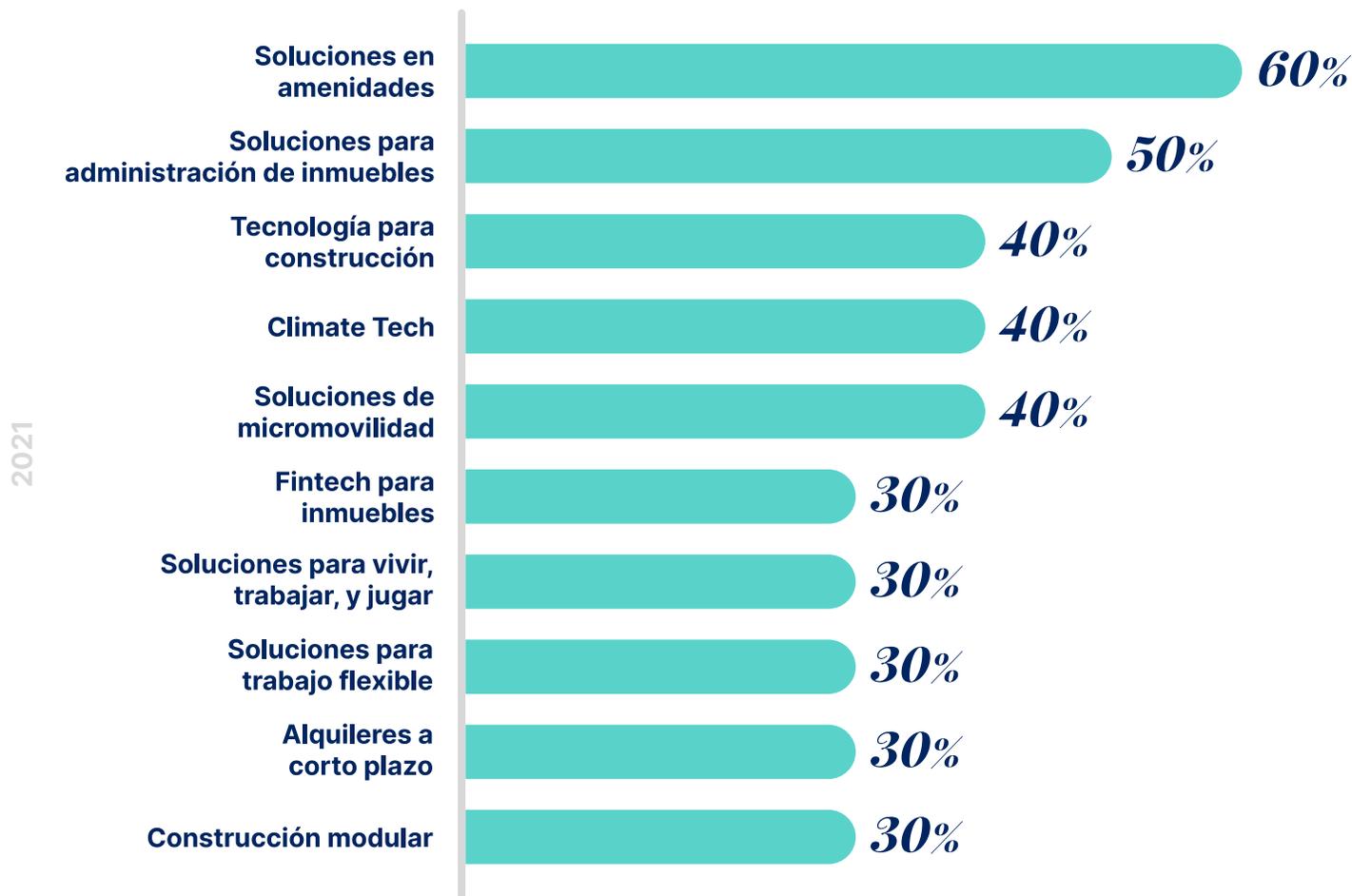
“Los jóvenes todavía quieren soluciones **más baratas, más rápidas y más viabilizadas por techs** cuando se trata de cómo **comen, trabajan y viven**. Son los modelos de negocio que la gente necesita echar un vistazo más profundo.”

— **Adam Demuyakor, Socio Director**
en **Wilshire Lane Partners**

“Somos bastante optimistas en este espacio, ya que **empresas inmobiliarias fintech han ganado tracción en los últimos meses**, en especial debido a las medidas de distanciamiento social y la demanda de los clientes por una mayor digitalización.”

— **Brendan Wallace, Socio de Fifth Wall**

Inversores EE.UU.: dos años de pandemia, ¿qué están pensando?



“Muchos **operadores multifamiliares** están entendiendo que la integración del trabajo/vida/juego está **creando una nueva necesidad de comodidad** y mejores servicios en sus ofertas.”

— **Clelia Warburg Peters, Socia**
en **Bain Capital Ventures**

“El trabajo remoto ha contribuido al resurgimiento de los suburbios y muchos mercados inmobiliarios suburbanos han visto una **creciente demanda de viviendas** tanto de compradores como de inquilinos. (...) El espacio SFR está preparado para **beneficiarse de la migración de las ciudades** y la tecnología que respalda el SFR probablemente tendrá **efectos positivos oscilantes** en toda la industria.”

— **Christopher Yip, Socio Director**
en **RET Ventures**

The background is a solid orange color with several wavy lines in a darker shade of orange. Some lines are solid, while others are dashed. The lines flow across the page, creating a sense of movement and depth.

La Oportunidad

“ La ***transformación digital*** está penetrando en todos los mercados. Los próximos dos años demostrarán que más actores fuera de línea utilizarán plataformas en línea. En los próximos años se darán nuevos pasos hacia ***tecnologías que aún no se entienden hoy***. Los datos y la inteligencia todavía se utilizan como meras estadísticas y no de manera ***inteligente***.”

— André Penha, Cofundador y CTO en QuintoAndar

“El sector inmobiliario es el mayor mercado que aún no sufrió *disrupción* en EE.UU., con un valor de más de **US\$ 1,6 Billones anuales.”**

— Chamath Palihapitiya, CEO en Social Capital

... y con un valor de **más de *US\$ 9,6 Billones*** en todo el mundo según **MSCI**

(Tamaño del mercado inmobiliario global de inversión gestionado profesionalmente - 2019)

Temas clave

- 1. Mayor fragmentación y bajo NPS:** La falta de consolidación de la industria tradicional en LatAm significa que el mercado todavía es atendido por una miríada de pequeños brokers y agentes independientes sin capital para digitalizarse, lo que, a su vez, significa **menos rechazo de los actores operadores tradicionales**.
- 2. Baja penetración / consolidación de los clasificados:** Los clasificados en línea, de propiedad de grandes medios de comunicación en general, no lograron consolidar el mercado y sub invirtieron en mejorar la experiencia del usuario. No hay un operador tradicional clasificado (es decir, Zillow). **Eso reduce los costos de publicidad y el riesgo de competencia.**
- 3. Aceleración de la adopción digital:** El 70% de la penetración de smartphones en LatAm (rivalizando con China y EE.UU.) ha demostrado ser un terreno fértil para la entrega de alimentos y el comercio electrónico que se han acelerado debido a covid-19.

Mercado considerable y en crecimiento (TAM en LatAm)

Ítem (US\$)	Brasil	Resto de LatAm
# de Hogares	66 M	124 M
Valor de Inmuebles Resid.	4.7 Billones	8.9 Billones
Valor de las Hipotecas Pendientes	127 Mil Millones	170 Mil Millones
Transacciones de Venta p.a.	206 Mil Millones	380 Mil Millones
Hogares en alquiler	18 M	40 M
Pagos de rentas p.a.	47 Mil Millones	112 Mil Millones

La tormenta perfecta:

Lo que tomó 50 años para EE.UU., tomó 15 para China y *tomará 5 para LatAm.*

Otros temas

1. Trabajo remoto (Comportamental / Demográfico)

Posiblemente **el cambio más significativo de largo plazo para el mercado inmobiliario** será impulsado por **la adopción convencional del trabajo remoto/flexible**

- Desurbanización/migración de los centros de las ciudades hacia los suburbios/ciudades más baratas
- Las personas retrasarán aún más las decisiones de compra de viviendas debido a la recesión y la flexibilidad geográfica recién descubierta
- Las personas buscan maximizar el tiempo con sus familias/amigos y minimizar el tiempo de viaje a la oficina

2. Reubicación de capital

Transferencia masiva de capital de inmuebles comerciales hacia residenciales

- El comercio electrónico acelerará la reducción del comercio minorista de ladrillo y mortero a cambio por la infraestructura logística de última milla y emprendimientos residenciales
- Zoom/el trabajo remoto disminuirá la necesidad de alojamiento para viajes de negocios
- Menos espacio general necesario por empleado reducirá los rendimientos de inmuebles comerciales
- El contexto de tasas bajas hará que las tasas de capitalización residenciales sean más atractivas (especialmente desde el punto de vista de la rentabilidad ajustada al riesgo)

3. Aceleración digital

El futuro es digital, integrado y centralizado

- Aceleración de experiencias en línea sin interrupciones vs. Transacciones inmobiliarias fuera de línea
- Apetito por soluciones para consumidores de one-stop-shop/marketplace llegará a los activos/productos inmobiliarios

Consideraciones sobre los modelos proptech (LatAm)

	Clasificados Horizontales	Broker posibilitado por las Techs ("TEB") (enfocado en ventas)	iBuyer	Hipotecas / HELOCs	Marketplace de Rentas	Plataforma Integrada de Rentas
Tamaño del Mercado (TAM Brasil + RoLA)	#25 mm x US\$ 150M = US\$ 3.7 Mil Millones	US\$ 600B x 3% = US\$ 18 Mil Millones	US\$ 600B x 8% = US\$ 48 Mil Millones	#7 mm x US\$ 50k x 8% = US\$ 28 Mil Millones	US\$ 159B x 12% = US\$ 19 Mil Millones	US\$ 159 Mil Millones
Crecimiento esperado del mercado subyacente						
Perfil de ingresos (Tamaño y Frecuencia)	B2B (recurrente) Alta frecuencia / Ticket bajo	B2C (transacción) Baja frecuencia / Ticket alto	B2C (transacción) Baja frecuencia / Ticket alto	B2C (recurrente) Baja frecuencia / Ticket alto	B2C (recurrente) Media frecuencia / Ticket medio	B2C (recurrente) Alta frecuencia / Ticket medio-bajo
Margen bruto / Captura LTV						
CAC						
Efectos de red						
Intensidad de capital						
Intensidad operativa						

¿Qué *mercados proptech* aún no están penetrados?

“**Nadie está enfocando** en el área de inmuebles comerciales en este momento. Las propiedades comerciales son muy diferentes dependiendo de la región, por lo que es más difícil de estandarizar, pero existe una **gran oportunidad para las soluciones hipotecarias y de renta**. Veo más oportunidades en el lado B2B que en el lado del consumidor”.

— Marcos Leite, Gerente General en ZAP+

“Creemos que hay grandes oportunidades que abordar en todos los sectores, pero **el comercial y de construcción** parecen especialmente interesantes. Siguen siendo **los más inexplorados**, con muy pocos actores tech-first en estas verticales, y hay **un montón de problemas por resolver**.”

— Marcelo Lima, Socio de Monashees

“A pesar de la existencia de un **potencial de innovación en todo el universo proptech**, hay dos mercados que, hasta la fecha, han visto un desarrollo limitado en relación con su potencial: **construcción y vacaciones**. En el primero, existen **múltiples oportunidades** para el desarrollo de modelos que permiten que todas las partes involucradas en un proyecto de construcción colaboren mejor, por ejemplo, en **la gestión de pedidos**. En el frente de las vacaciones, hay **un amplio margen para mejoras en el espacio de inversión extranjera**, lo que facilita la canalización de capital y contribuye a las economías locales de LatAm. Los ejemplos son Kocomo y Casai.”

— Julian Roeoes, y Santiago Danino, Picus Capital

¿Qué cambios ves sucediendo *en los próximos 5-10 años?*

“Vemos tres cambios importantes ocurriendo en el mercado proptech LatAm en los próximos 5 a 10 años: **democratización del acceso** y de la propiedad fraccionada, **innovación CRE y viabilización por techs**, así como un surgimiento de **soluciones SaaS verticalizadas**.”

— Julian Roeoes, Director de Américas, y Santiago Danino, Director LatAm en Picus Capital

“Al igual que le sucede a Nubank, **la adopción de tecnología llevará a más empresas** a las estructuras formales. Las transacciones **se basan en datos personales** y no en datos direccionados. La calidad del inventario inmobiliario actual está rota y **necesitamos construir la infraestructura**. La Haus se centra en el desarrollo residencial y casas nuevas, aumentando la velocidad de venta para maximizar los beneficios. Los desarrolladores usan herramientas muy malas, por lo que **hay muchas oportunidades**.”

— Rodrigo Sánchez-Rios, Fundador y Presidente en La Haus

“Vemos **muchos modelos nuevos** en EE.UU. y damos la vuelta al mundo y pensamos en los matices que hacen que el modelo funcione o no en diferentes regiones. Muchas **proptechs se están convirtiendo en plataformas full-stack** por lo que es realmente difícil diferenciar entre actores viabilizados por techs y otras plataformas. Esta tendencia continuará. **El marketplace y el software prosperan en entornos opacos**.”

— Jeff Weinstein, Socio de FJ Labs

The background is a solid blue color with several white wavy lines and dashed lines that create a sense of movement and depth. The lines are of varying thickness and curvature, some solid and some dashed, and they flow across the frame from top to bottom.

Estudios de Caso

“**El sector inmobiliario** es un proceso de un extremo a otro. La transformación desde la perspectiva de internet siempre ha sido que la **internet estaba haciendo algo que antes era ineficiente**. La evolución que está ocurriendo en este momento es que la tecnología está **reemplazando** el proceso y **creando** nuevos procesos.”

— Simon Baker, Inversor Ángel y ex CEO en REA Group

Desmembramiento de *CoStar*

CoStar es una empresa tech titular en inmuebles comerciales en EE.UU. y el líder indiscutible en muchas categorías

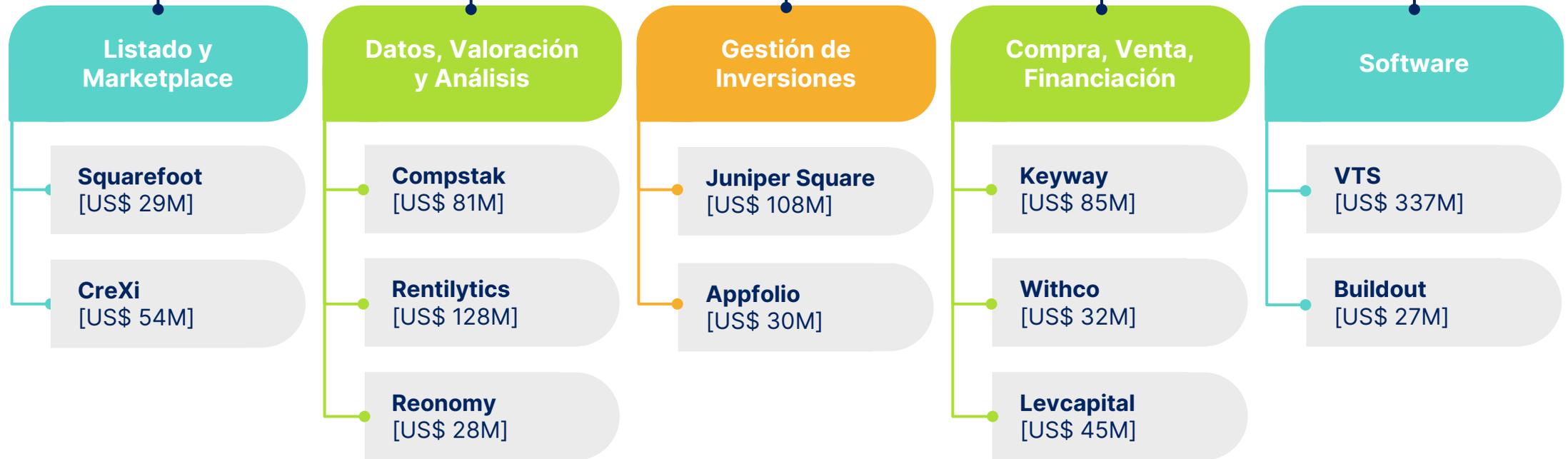
Capitalización de mercado de CoStar

US\$ 32
mil millones



US\$ 978M

Financiación total para el desmembramiento de CoStar



Desmembramiento de Zillow

Los marketplaces residenciales alrededor del mundo (por ejemplo, Zillow e REA Group) desbloquearon grandes segmentos de mercado para el desmembramiento

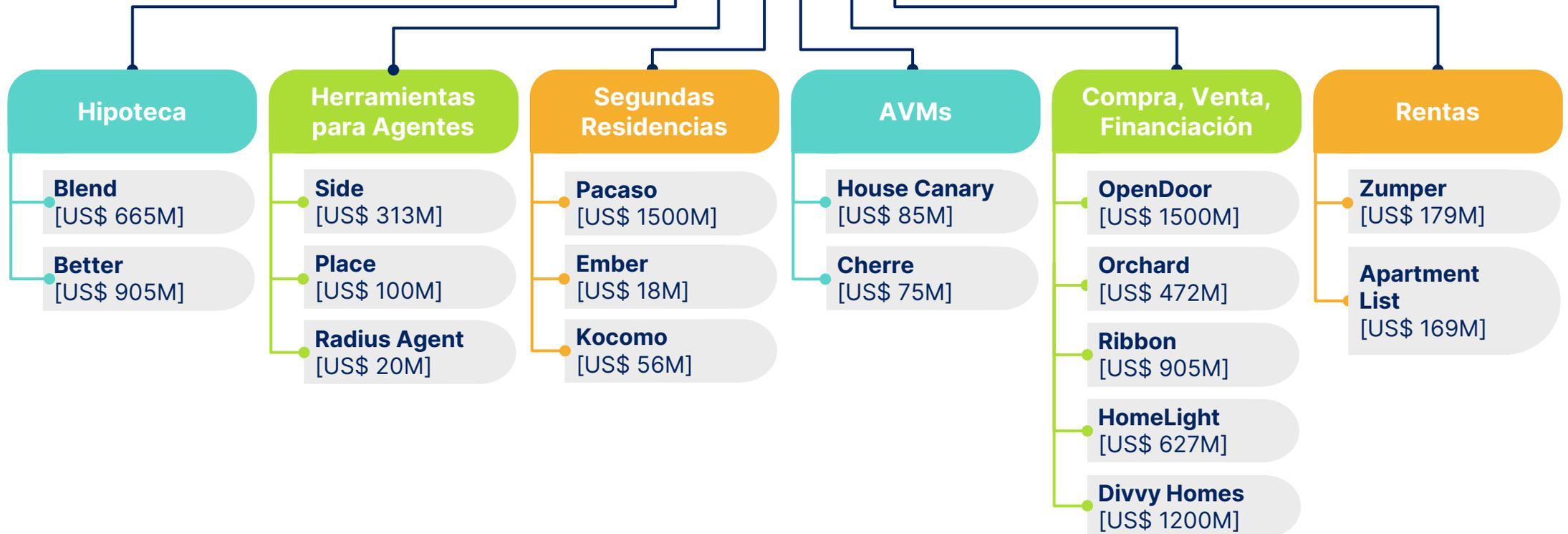
Capitalización de mercado de Zillow

US\$ 8
mil millones



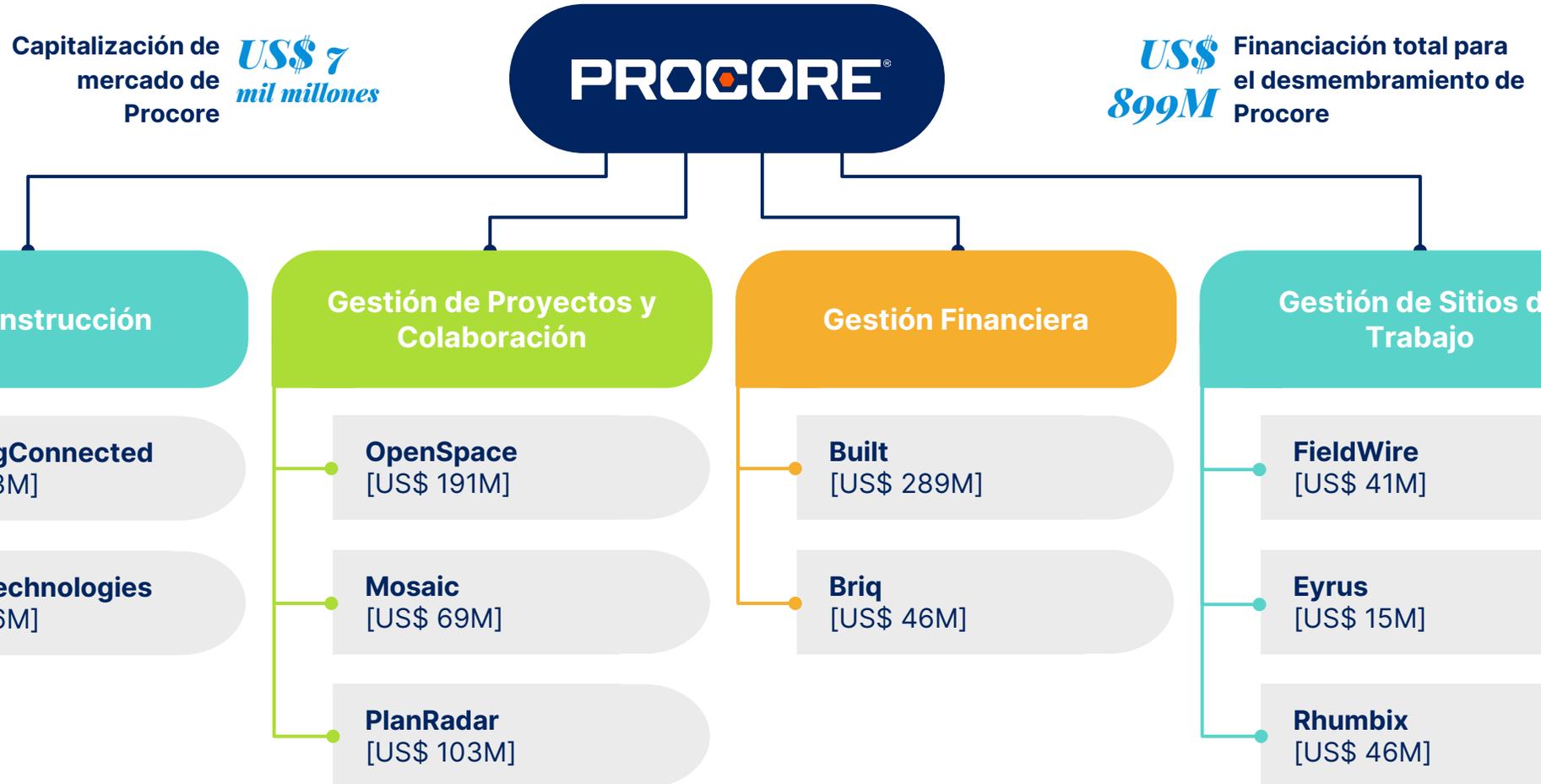
US\$ 9,245M

Financiación total para el desmembramiento de Zillow



Desmembramiento de *Procore*

Procore se convirtió en una de las plataformas de software más grandes para la industria de la construcción y ahora está luchando contra muchos desafiantes



Desmembramiento de *Airbnb*

La plataforma de Airbnb está formada por diferentes redes que están siendo desmembradas por muchas startups nuevas

Capitalización de mercado de Airbnb **US\$ 61.5 mil millones**

US\$ 4,820M Financiación total para el desmembramiento de Airbnb



*América Latina:
Futuro de Healthtech*



Contenido

América Latina: Futuro de Healthtech

Contexto del Sector

- ▶ ¿Qué es healthtech, y qué son las startups healthtech?
- ▶ América Latina tiene un mercado potencialmente grande
- ▶ Healthtech distribución por segmento
- ▶ El porcentaje de crecimiento del importe por las empresas healthtech
- ▶ Instantánea de financiación de 2021 y rondas más grandes cada vez más grandes
- ▶ Fondos recaudados por segmento
- ▶ Importe recaudado por estado y transacciones de FyA
- ▶ Monto recaudado por país y principales rondas
- ▶ Unicornios y soonicorns
- ▶ Principales vehículos de inversión en healthtechs en América Latina
- ▶ Diversidad de género en healthtech
- ▶ Aumento en las femtech
- ▶ Instantánea de financiación de 2022

Las Tendencias

- ▶ Transformación de la atención médica por Covid-19
- ▶ Tendencias Globales
- ▶ Tendencias Latinoamericanas

La Oportunidad

- ▶ Oportunidades de grandes actores de la salud, seguros y empleadores
- ▶ De LatAm a las tendencias globales en healthtech
- ▶ Oportunidad en el desarrollo de políticas de eSalud en LatAm

Desafíos

- ▶ Principales desafíos: infra de datos y privacidad, talentos y entorno regulador

Estudios de Caso

- ▶ Clivi
- ▶ Dr. Consulta
- ▶ Sami
- ▶ Saludtools
- ▶ Viuna/Tensoreye

Executive Summary



El objetivo de las startups healthtech es tan directo como hacer que la gente esté más sana. Esa es la mentalidad presente en los líderes de healthtechs en América Latina y estas empresas han demostrado un enorme crecimiento a lo largo de los años, incluyendo el aumento de la diversidad de género en sus equipos de fundadores, un número considerable de puestos de trabajo creados y, sobre todo, un mejor acceso a la atención médica para los que lo necesitan.



El sector tuvo un fuerte 2021, con las startups healthtech experimentando un impacto positivo en sus negocios debido a la pandemia. Además, los vehículos de inversión (por ejemplo, aceleradoras, incubadoras, capital de riesgo, etc.) son especialmente alcistas en América Latina, que está intensificando su juego healthtech, con resultados que ya se están observando.



Es alentador ver cómo muchas startups healthtech, apps y tecnologías siguieron la tendencia ascendente de la innovación en la mayoría de los países de América Latina para mejorar la calidad y la eficiencia de la atención médica. Y, lo que es más significativo, para proporcionar este servicio de atención médica a personas que antes dependían de los hospitales públicos y tenían un acceso limitado a ellos en la región.

The background features a light blue gradient with several wavy, dashed lines in a slightly darker shade of blue. These lines flow across the page, creating a sense of movement and depth. In the center, there is a white rectangular box with rounded corners, containing the text.

Contexto del Sector

¿Qué es *healthtech*, y qué son las startups *healthtech*?

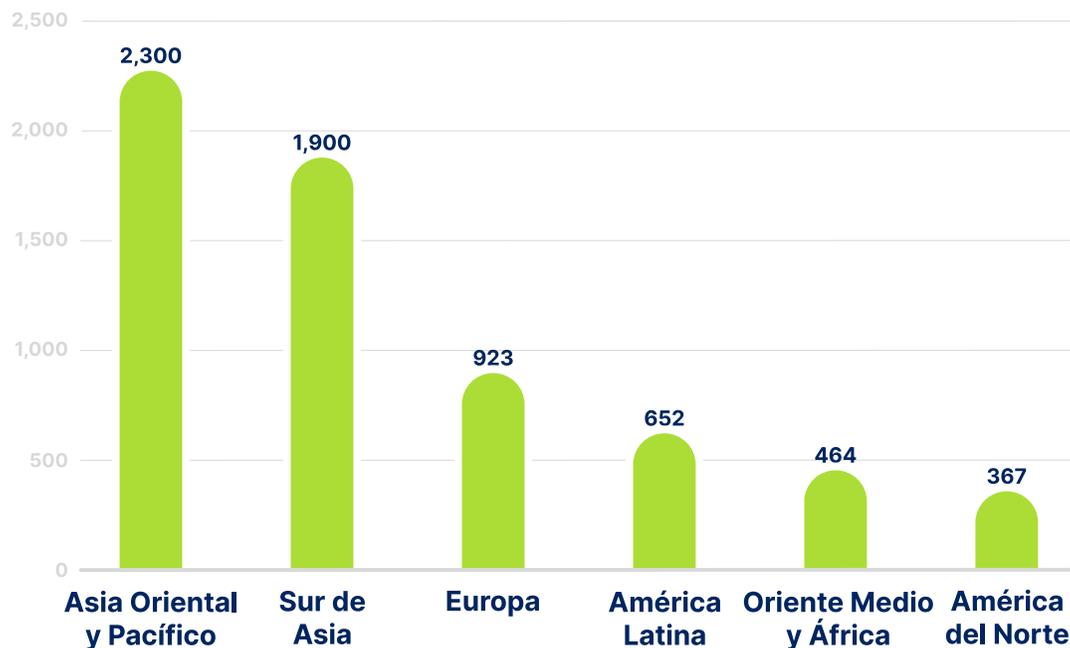
Healthtech se refiere al sector de la salud apalancado en la tecnología, que puede aplicarse a todos los aspectos de este sector para permitirnos tener un mejor estilo de vida. Una startup *healthtech* ofrece soluciones tecnológicas, como:

- Apps que permiten obtener información sobre diferentes variables fisiológicas, como la presión arterial y el ritmo cardíaco, en tiempo real y de forma menos complicada. Mayor control de la propia salud y bienestar garantizando el acceso a la información médica personal.
- Prevención, diagnóstico y tratamientos precisos, fiables y rápidos y medicamentos innovadores para enfermedades de distintos tipos.
- Software para centros médicos.
- Mejoras en el acceso a proveedores y servicios de salud, a cualquier distancia.

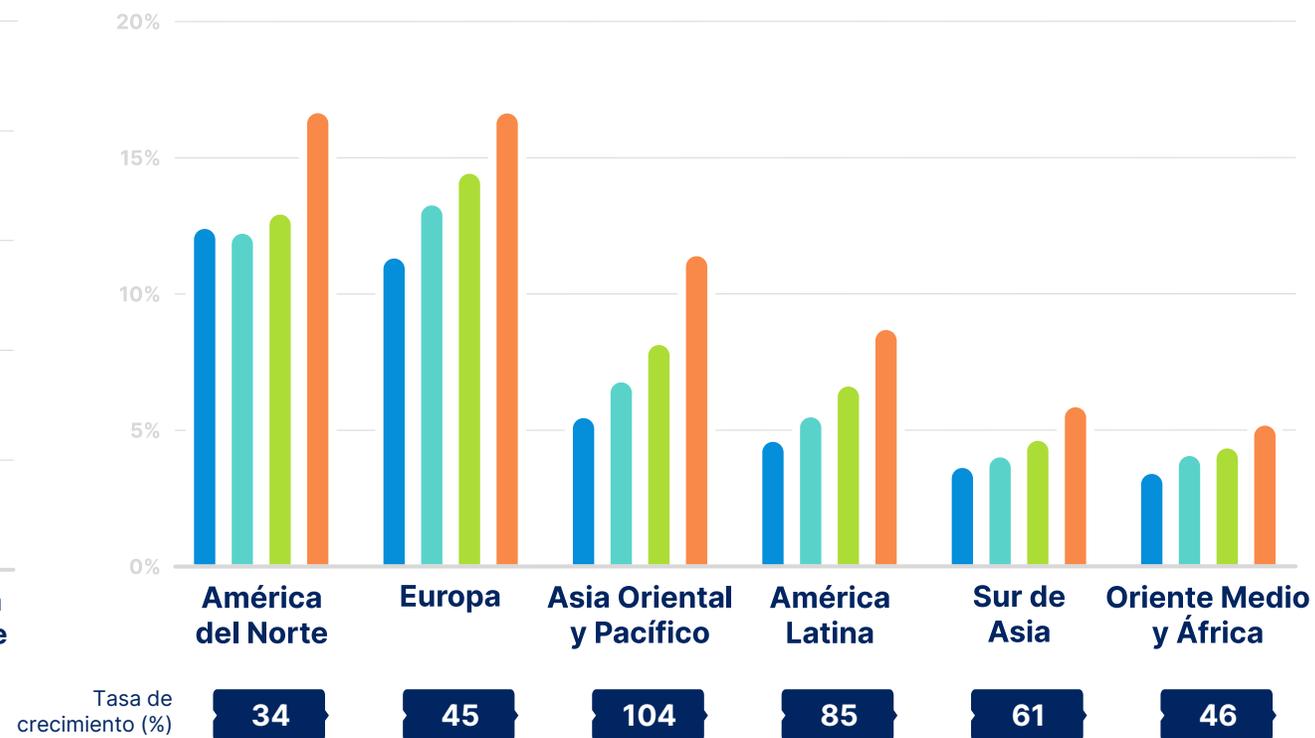
- América Latina tiene una población de edad avanzada numerosa y creciente, lo que la convierte en un mercado potencial para las soluciones healthtech a largo plazo. La región también tiene un enorme gasto con atención médica, aunque todavía no comparable al de los países desarrollados.
- Podemos decir que el sistema latinoamericano de atención médica es ineficiente, dado el bajo acceso de la población a las necesidades básicas y el bajo gasto sanitario per cápita.
- En cuanto a las infraestructuras sanitarias y la mano de obra especializada, América Latina se encuentra a la zaga de las regiones desarrolladas.
- El bajo acceso a la financiación pública de proyectos sanitarios y el elevado desembolso propio de la población crean oportunidades para la innovación a través de la inversión privada.
- En resumen, todas estas ineficiencias crean una oportunidad para que las soluciones healthtech mejoren la condición de vida actual de la población latinoamericana.

Con una población de edad avanzada numerosa y creciente, América Latina tiene un *mercado potencialmente grande* para las soluciones healthtech a largo plazo

Población total por región
(2019, Millones)

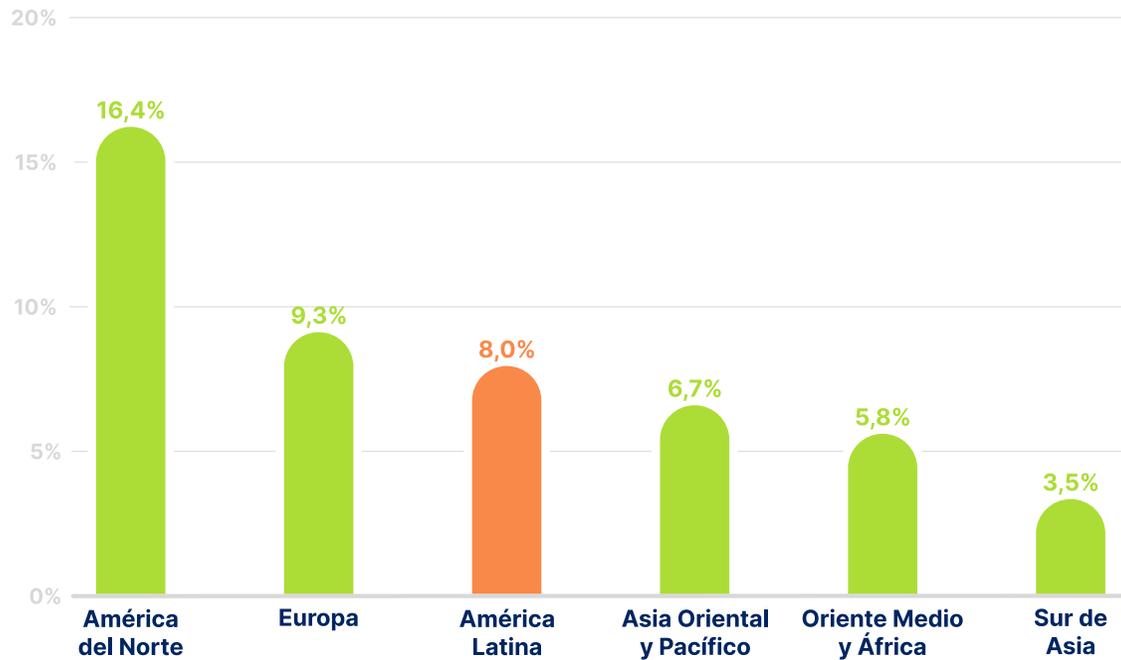


Población mayor de 65 años en % de la población



El mercado de healthcare latinoamericano es enorme, pero sigue *gastando menos* que otras regiones como porcentaje del PIB

Gasto total en atención médica (% del PIB, 2019)

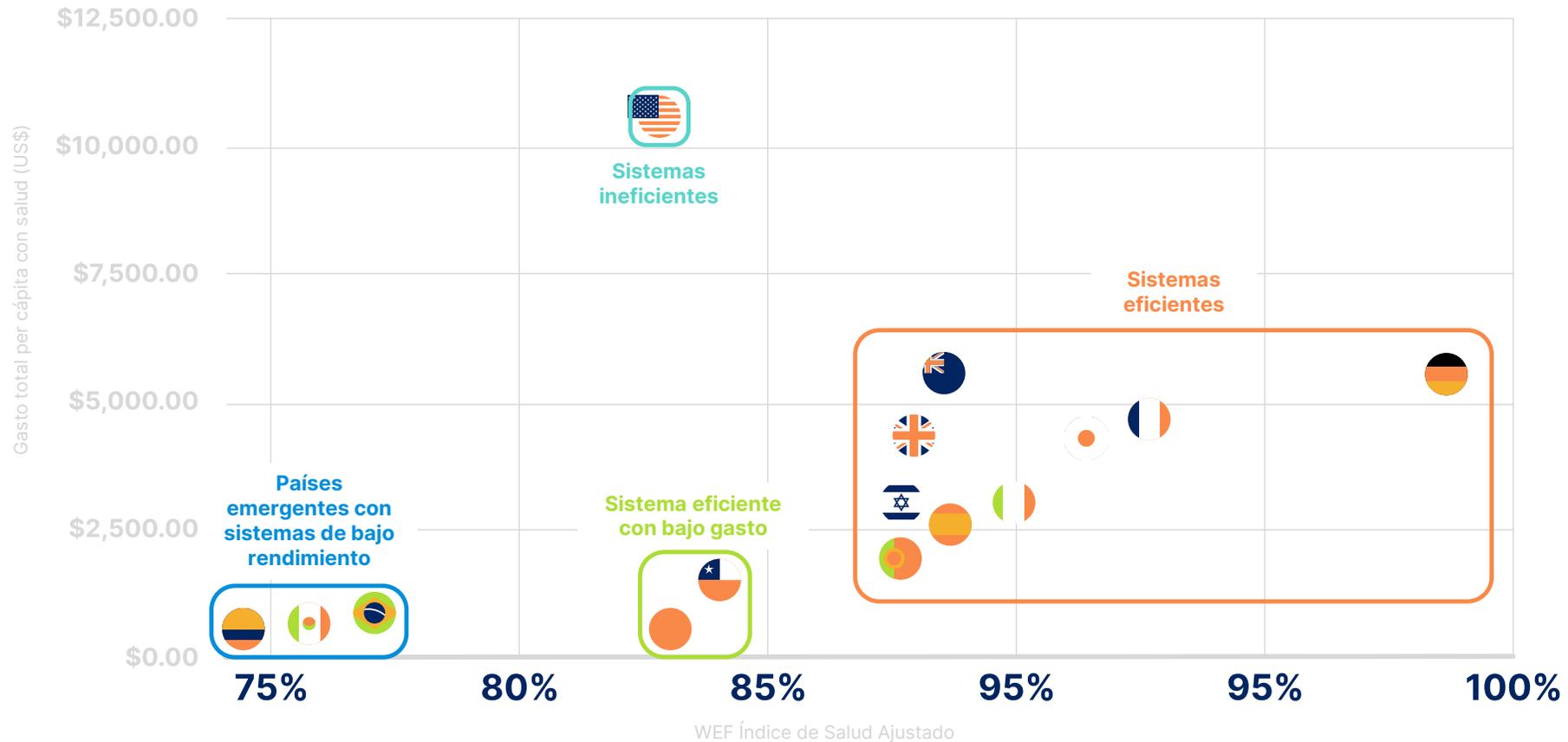


Gasto medio per cápita por región en atención médica (2019; US\$)



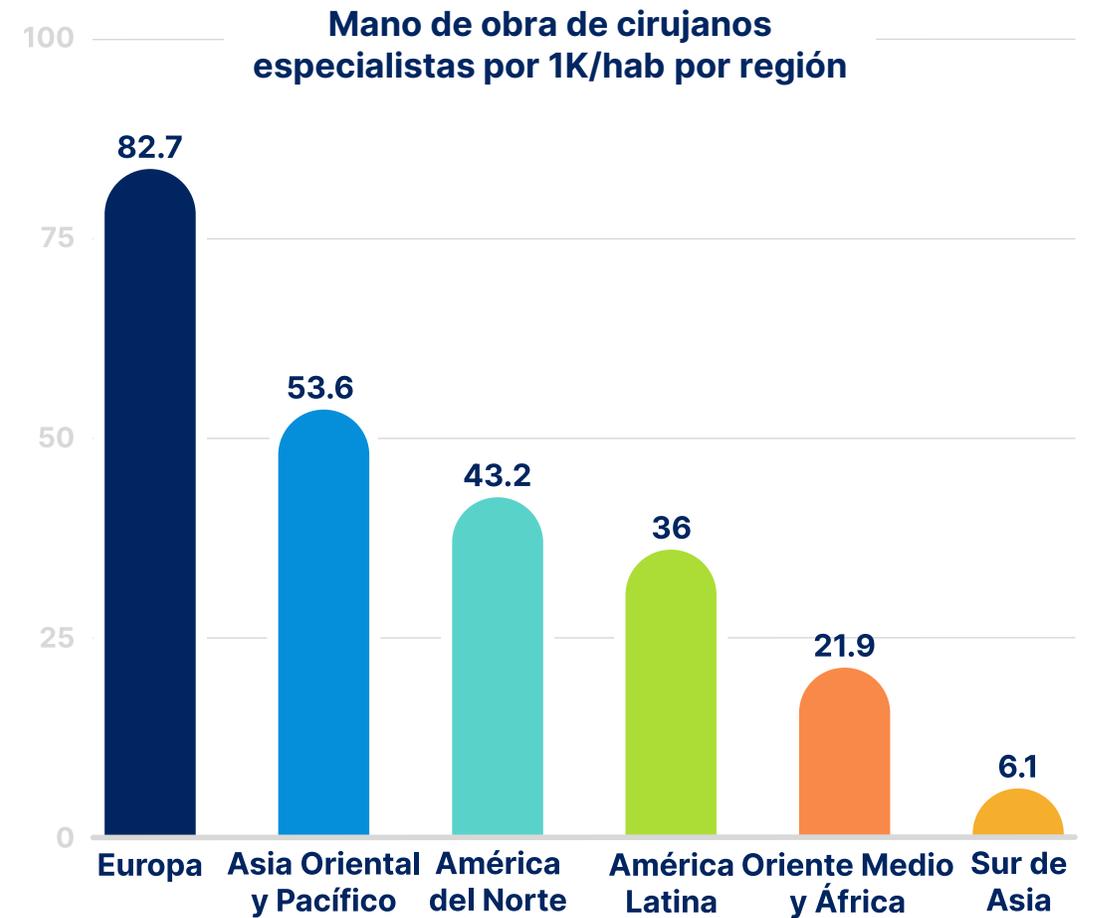
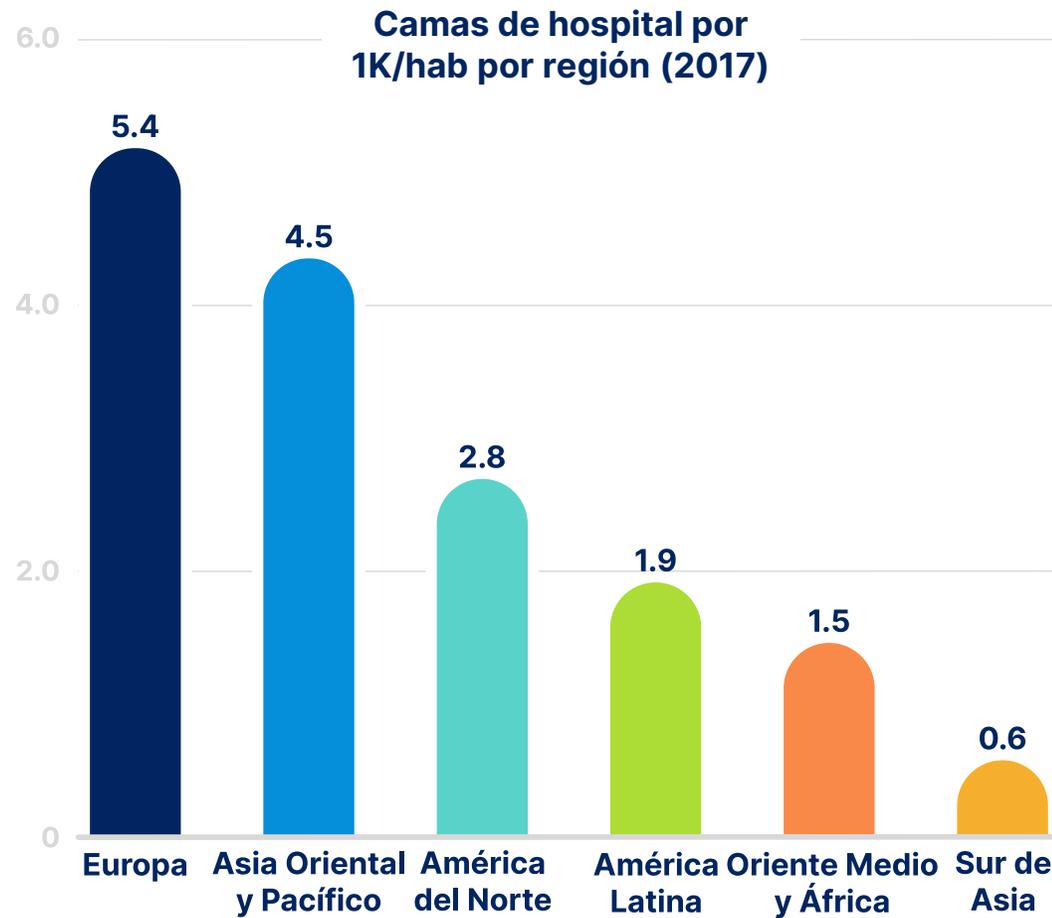
En términos de eficiencia, el sistema sanitario de América Latina tiene un *bajo rendimiento* dado el bajo acceso a *las necesidades básicas* y el *bajo gasto sanitario* per cápita

Eficiencia de los sistemas de atención médica



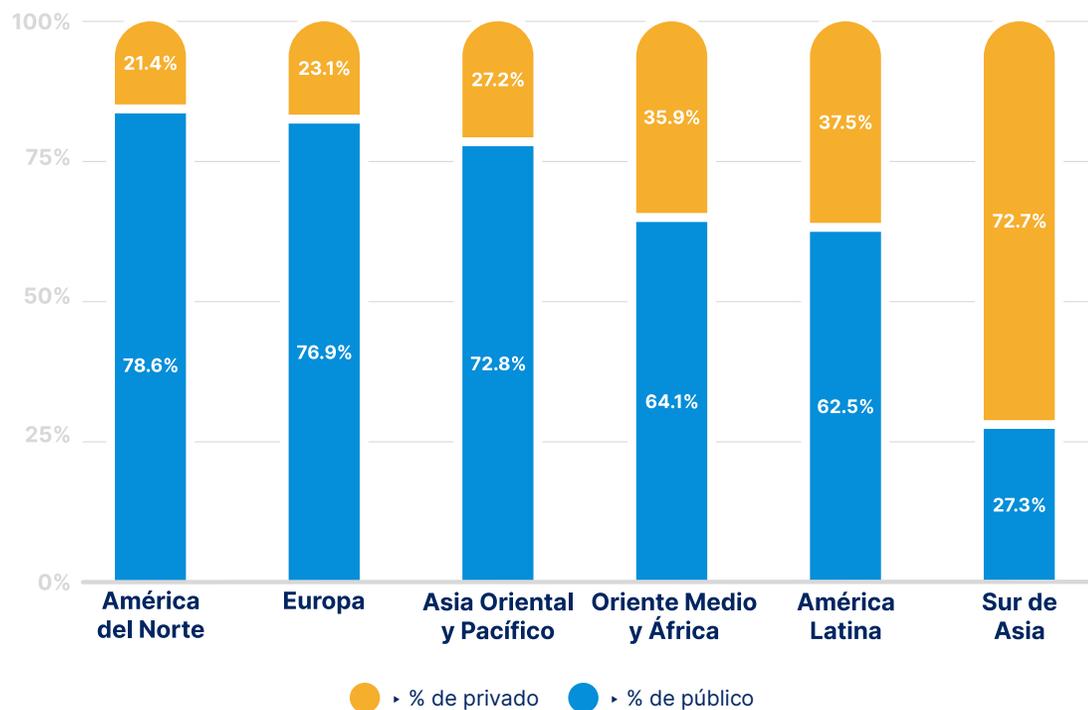
Fuentes: Banco Mundial; WEF (Índice de Salud: Acceso a mejora del agua potable y saneamiento)

América Latina está rezagada en cuanto a *infraestructura sanitaria* y número de *personal sanitario especializado* en comparación con las regiones desarrolladas

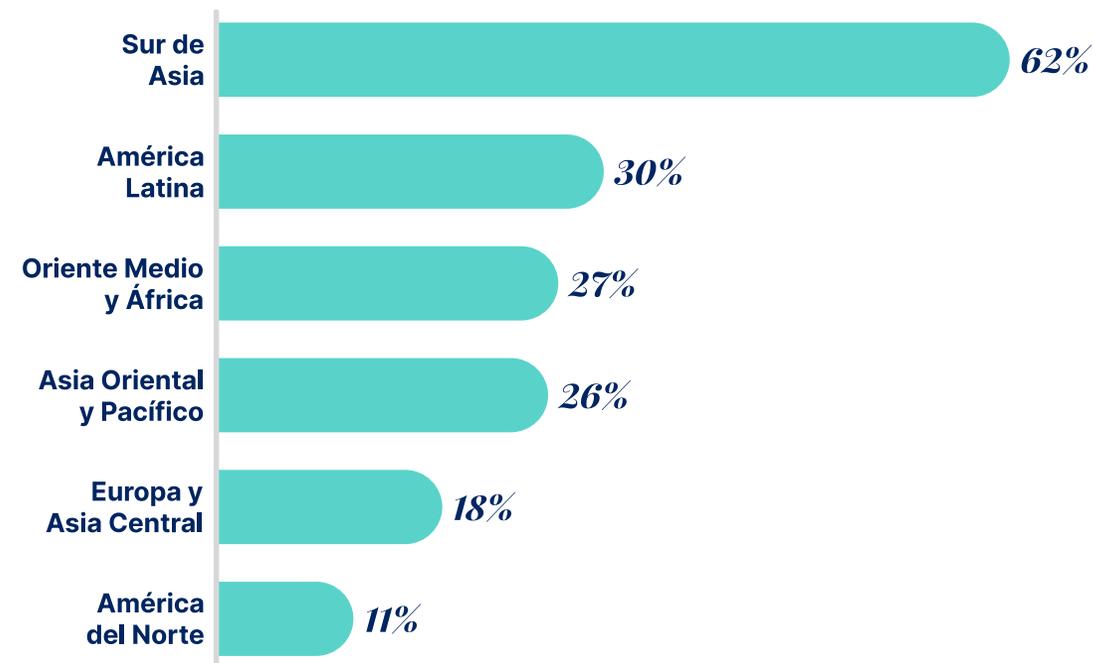


Con *bajo acceso a la financiación pública y elevado desembolso propio*, la población de LatAm necesita recurrir a soluciones de *atención médica privada*

Gasto per cápita con atención médica pública y privada
(%, 2019)



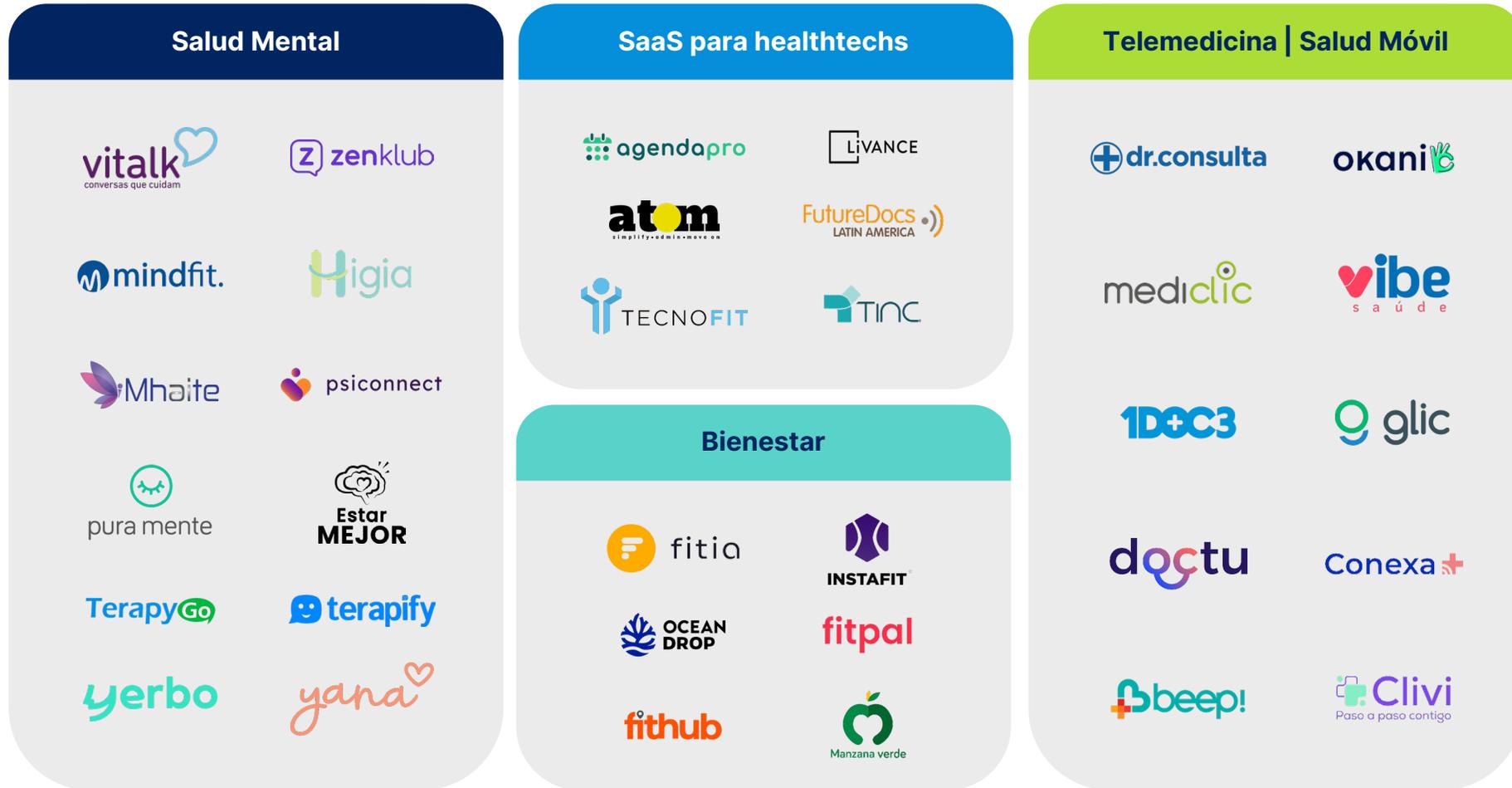
Desembolso propio
(2018, como % del gasto actual con salud)



Ecosistema de las healthtechs: distribución de las empresas *por segmento*

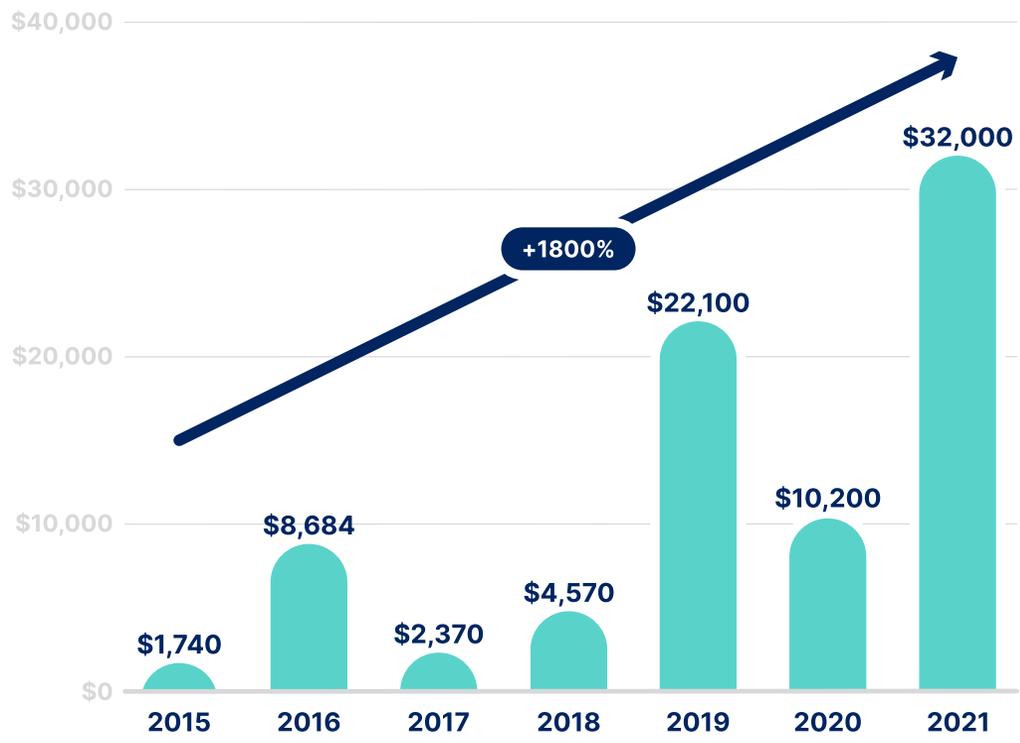


Ecosistema de las healthtechs: distribución de las empresas *por segmento*

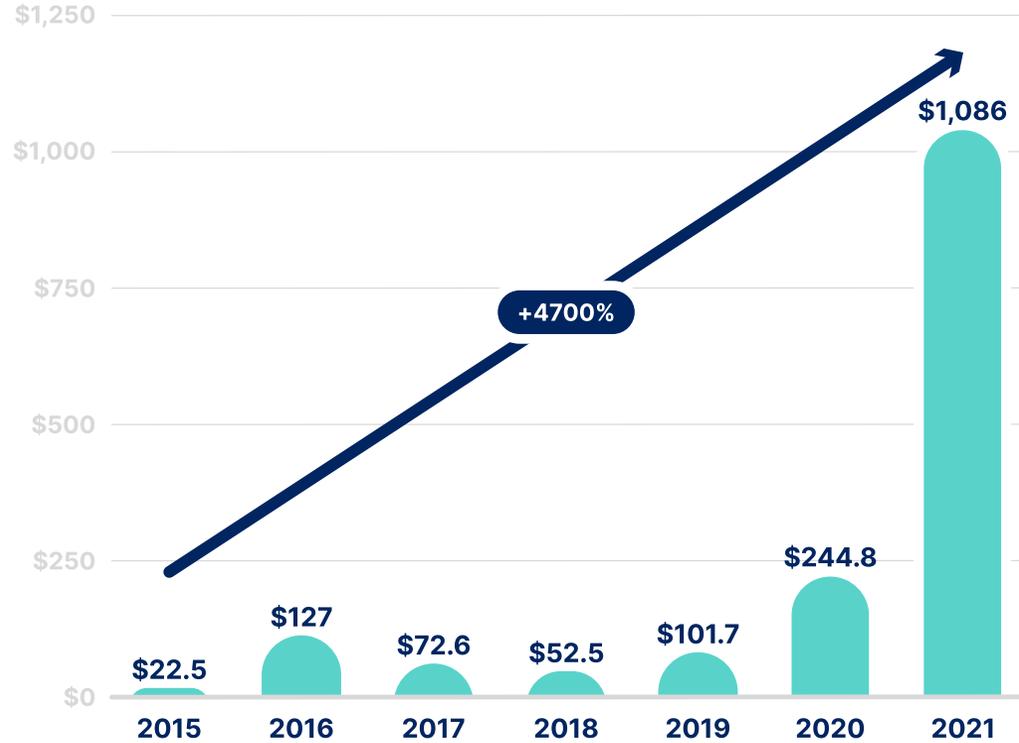


En los últimos años, el *porcentaje de crecimiento* del importe recaudado por las empresas healthtech *superó* al de todo el sector de las startups en LatAm

Financiación total recaudada por año para las startups en LatAm (Millones US\$)



Financiación total recaudada por año para las healthtechs en LatAm (Millones US\$)

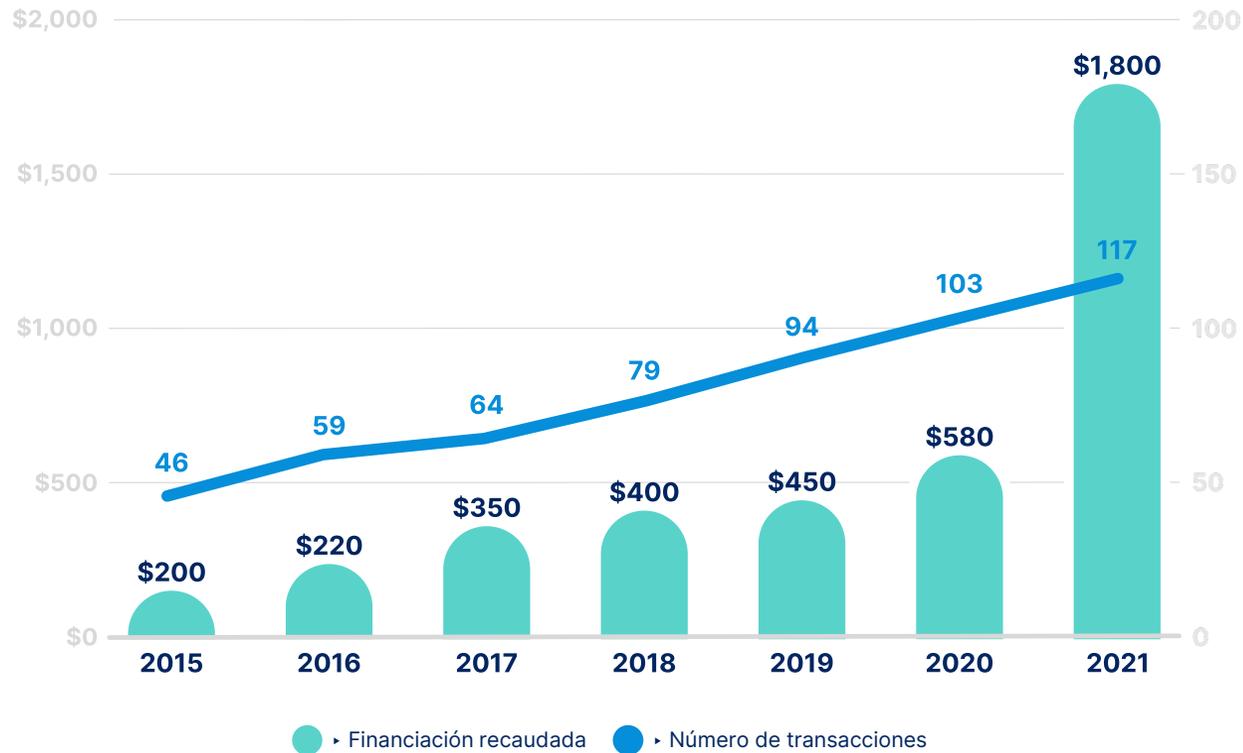


Fuentes: Crunchbase (Hubs: Empresas Latinoamericanas; Empresas Latinoamericanas de Atención Médica)

La *inversión de VC* en LatAm para healthtechs se ha *acelerado* en 2021

Financiación acumulada recaudada y transacciones por año – healthtech en LatAm

(Millones US\$)



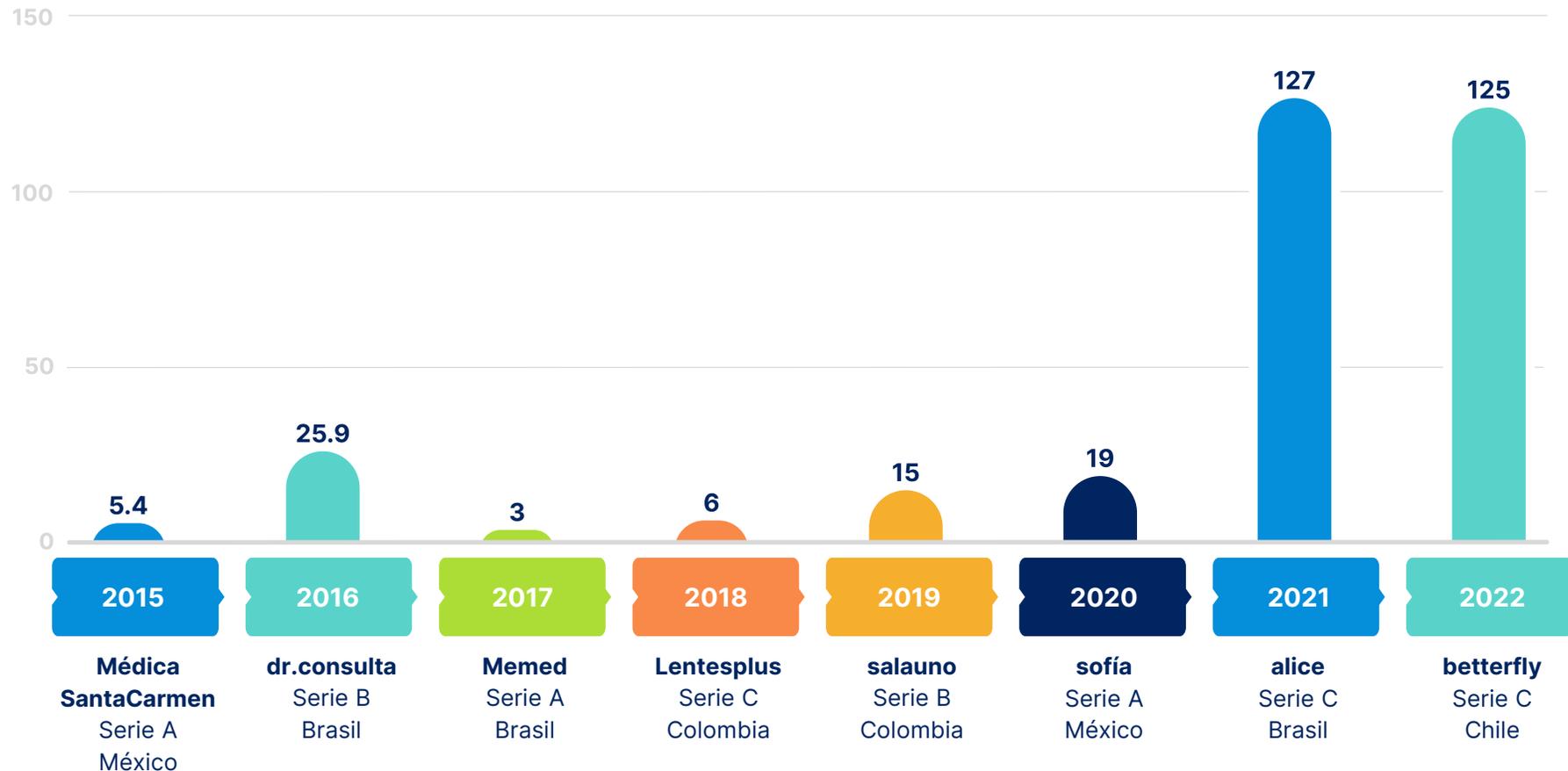
La mayor necesidad de nuevas soluciones en el espacio de la atención médica, los altos rendimientos y las salidas exitosas pueden explicar en parte este mayor interés en el sector, así como el importe de fondos recaudados.

La pandemia de covid-19 desempeñó un papel esencial en la aceleración de la innovación a través de diversas verticales, como la Telemedicina, el Monitoreo Remoto de pacientes y la Salud del Comportamiento.

Tomando como referencia el mercado estadounidense, el aumento de la actividad de capital de riesgo en el sector de atención médica animó a otros fondos a invertir en América Latina.

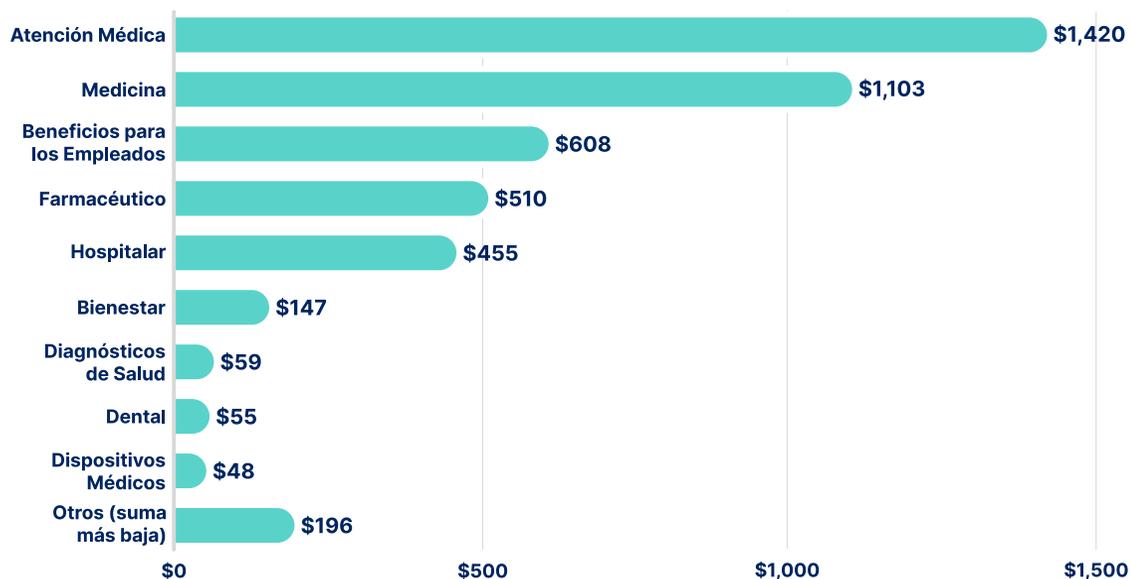
Las rondas de financiamiento más grandes son cada vez *más grandes*: de US\$ 5,4M en 2015 a US\$ 125M en 2022 (LatAm, YTD)

La mayor ronda de financiación por año
(Millones US\$)

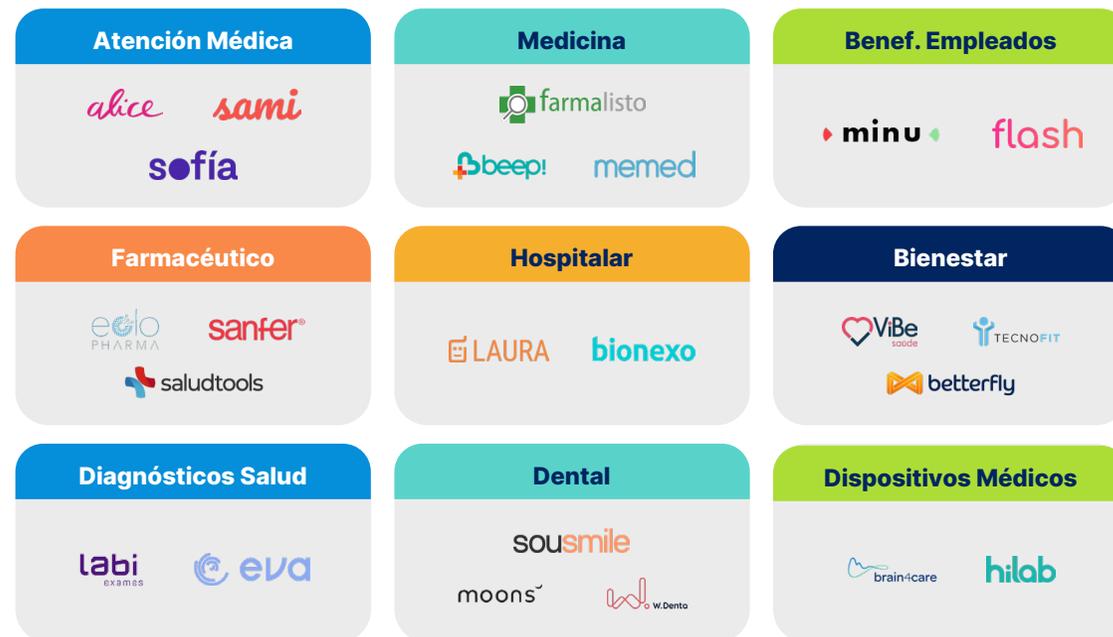


En cuanto a la recaudación de fondos de 2019 a 2021 en LatAm, *la mayor parte del monto recaudado* pertenece a empresas de los segmentos de **Atención Médica, Medicina y Beneficios para los Empleados**

Fondos recaudados por segmento
(2019-2021; Millones US\$)



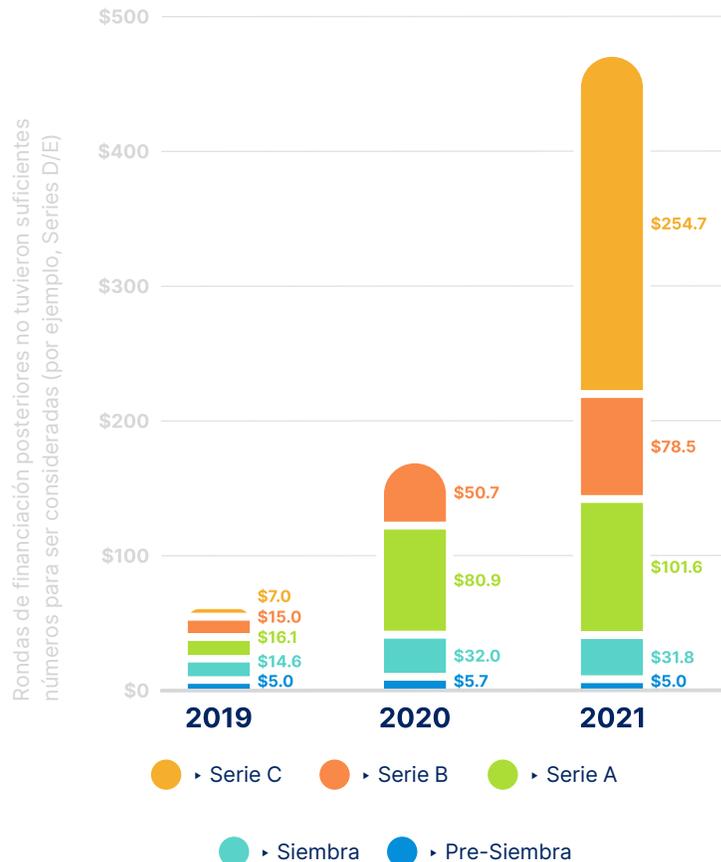
Fondos recaudados por segmento
(2019-2021; Millones US\$)



De 2019 a 2021, la *financiación aumentó* principalmente para las inversiones de las Series B y C en LatAm. La actividad de FyA también *experimentó un aumento*

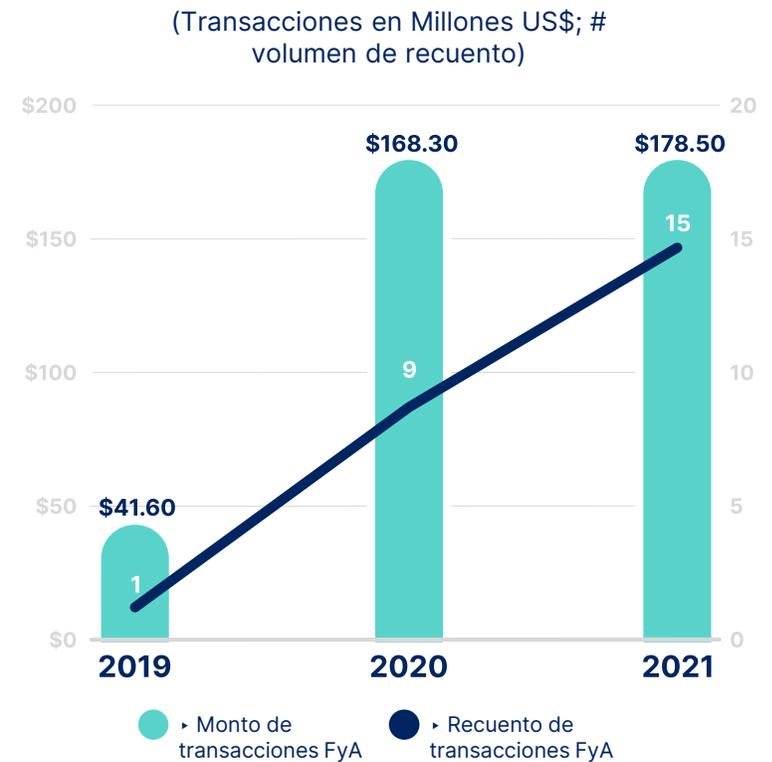
Healthtechs – Importe recaudado por estado

(19 a 21; Millones US\$)



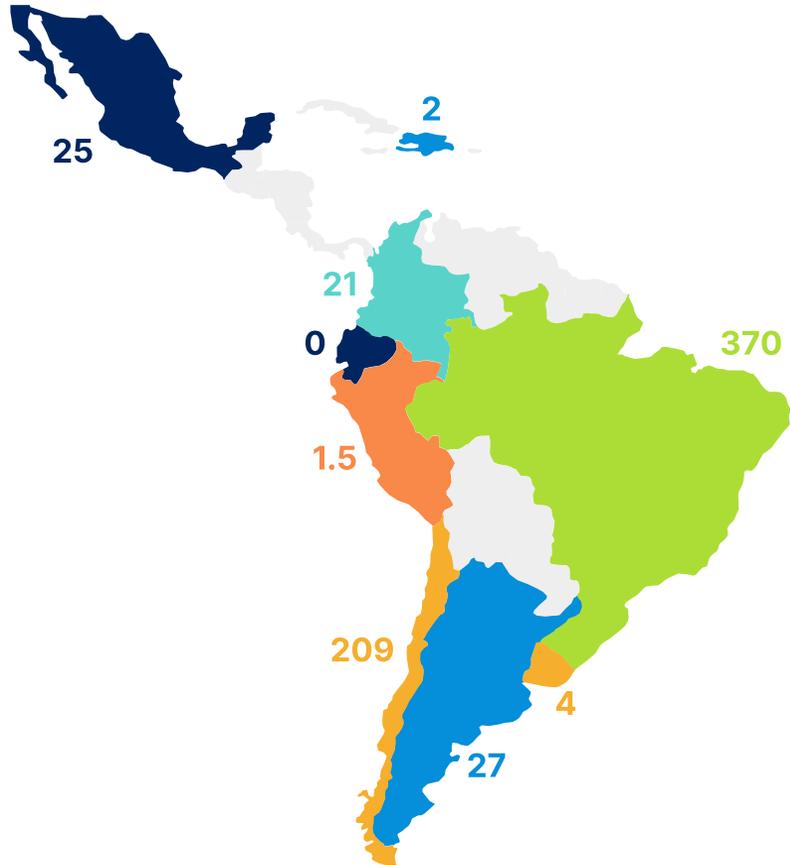
Transacciones de FyA de healthtechs en LatAm

(Transacciones en Millones US\$; # volumen de recuento)



2021 y 2022 han sido *años dinámicos* para las healthtechs en la región de América Latina, con una considerable actividad de *recaudación de fondos*

Monto recaudado por país
(21/22; Pre-siembra para Series E; Millones US\$)



Principales rondas de financiación de healthtechs en LatAm (21/22; Pre-siembra para Series E; Millones US\$)

Empresa	Monto recaudado	Tipo de financiación	Principales inversores
betterfly	US\$ 125M	Serie C	SoftBank Group DST Global QED Investors Valor
alice	US\$ 127M	Serie C	SoftBank Group Kaszek GloboVentures g ²
flash	US\$ 100M	Serie C	DNA Capital
memed	US\$ 55M	Serie C	Tiger Global GFC monashees
osana	US\$ 20M	Serie A	General Catalyst Preface Ventures Quiet FJ Labs

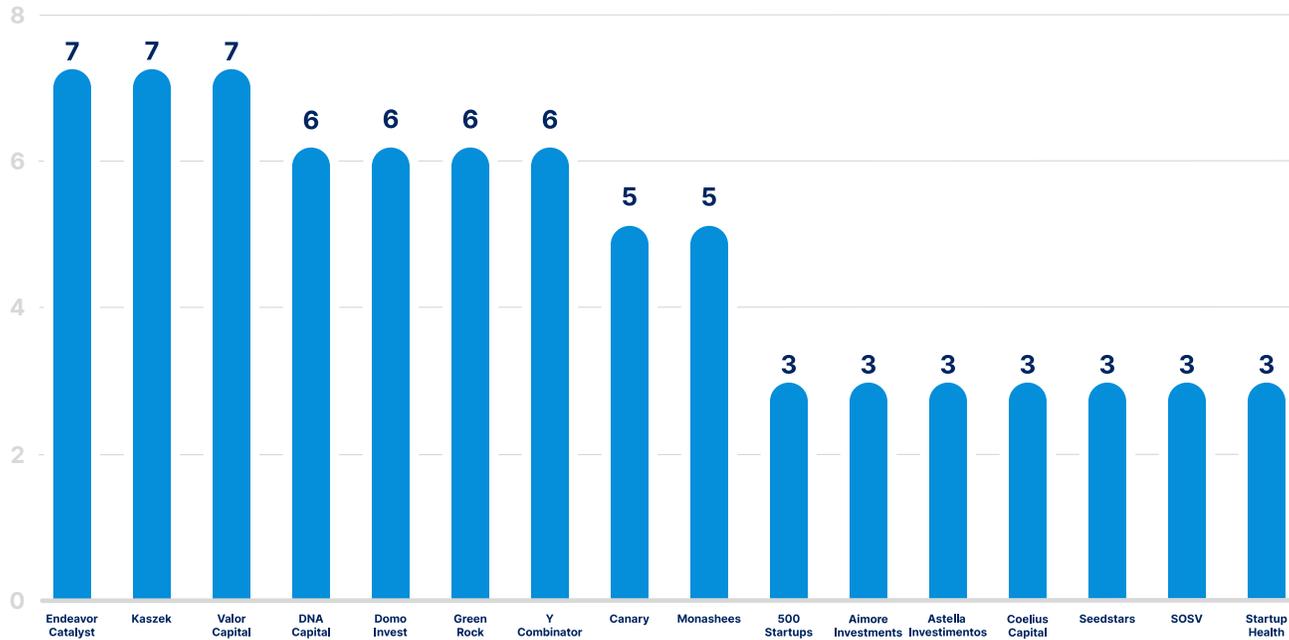


Aunque sólo hay un unicornio healthtech en LatAm (betterfly), *muchas startups están creciendo exponencialmente* y podrán acercarse a ese estatus pronto (soonicornos)



Principales vehículos de inversión en healthtechs en América Latina

Número de inversiones en healthtechs por fondo
(2020-2021; más de US\$ 50k)

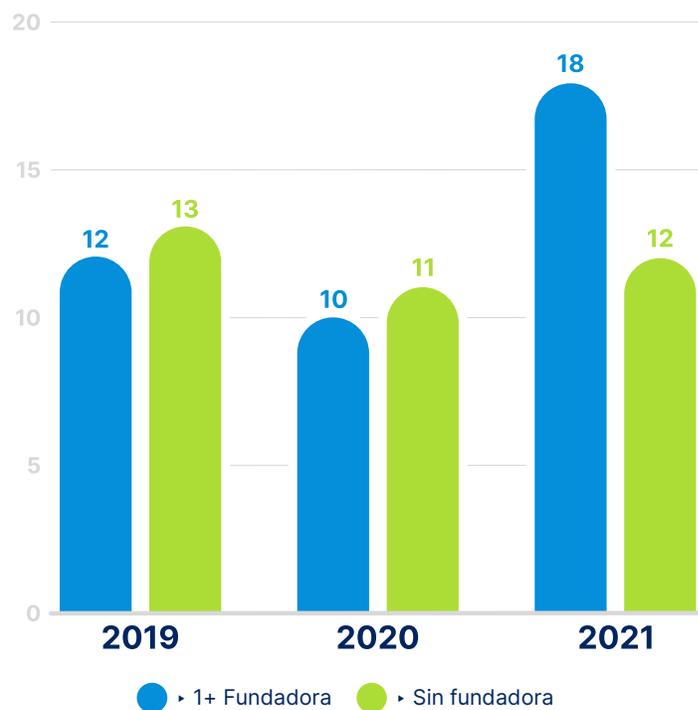


Principales vehículos de inversión en healthtechs en LatAm

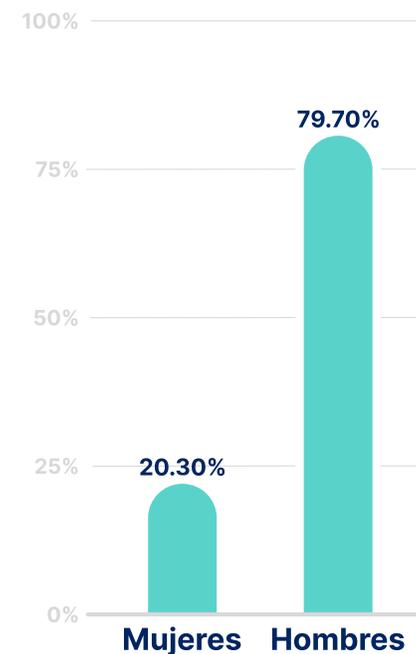
Fuente: Crunchbase

En cuanto a la *diversidad de género*, podemos ver *avances* en términos del monto recaudado en 2021. Pero todavía *hay margen de mejora* en la proporción de género de los fundadores

Valoraciones medianas pre-money de la Serie A por género (EE.UU./EU; Millones US\$)

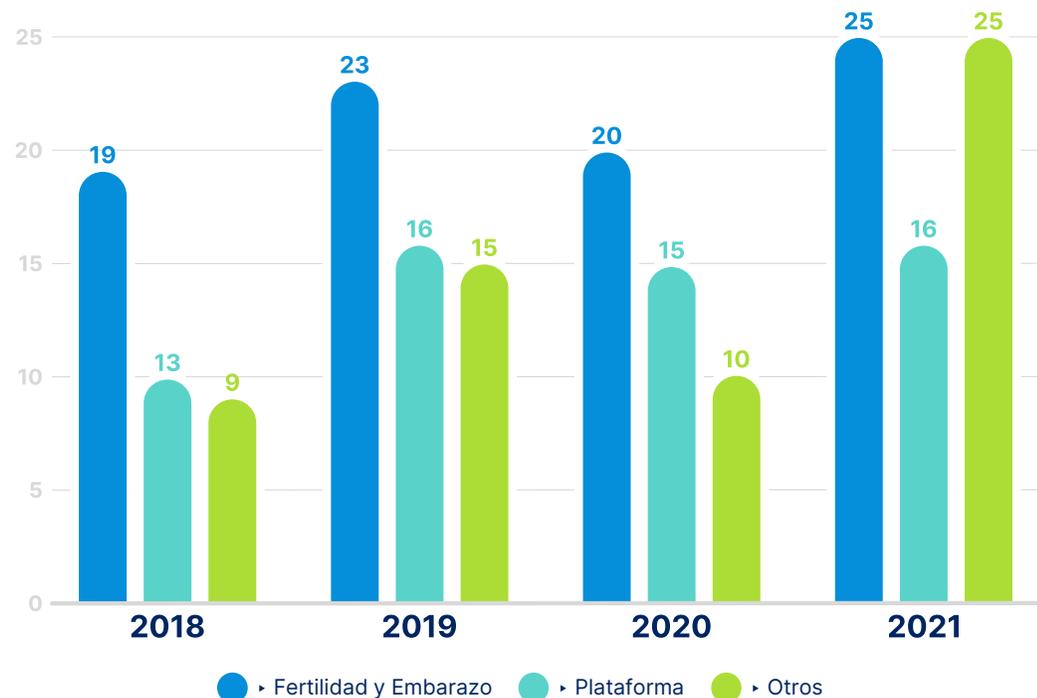


Proporción de género de los fundadores de healthtechs (2020; Sólo Brasil)



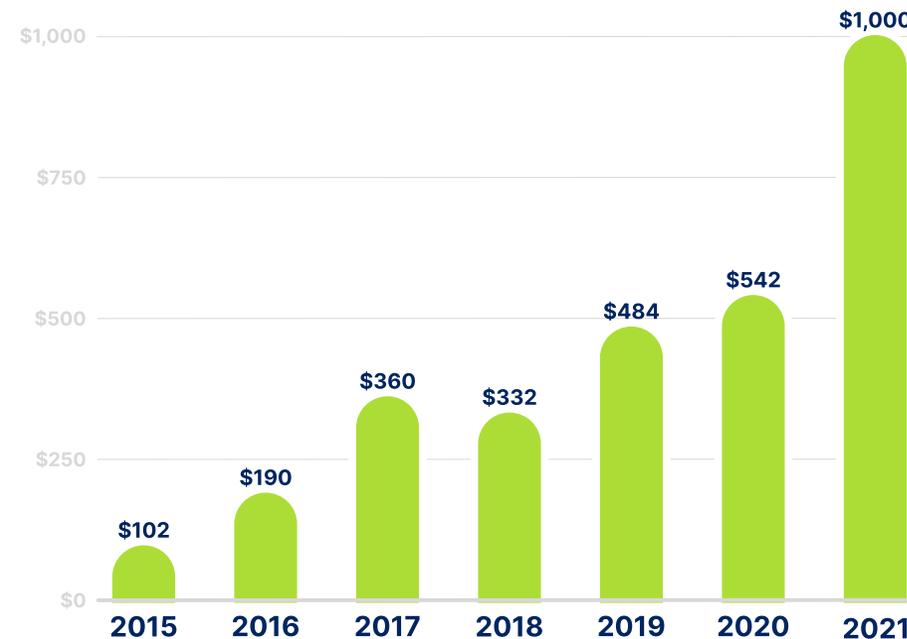
Las *femtechs** también han experimentado un aumento en las inversiones en todo el mundo, lideradas por *nuevos segmentos* que mejoran la calidad de vida de las mujeres

Recaudación de fondos por área de femtech
(EE.UU./EU; Millones US\$)



En 2021, la categoría Otros (por ejemplo, salud mental, menopausia, cáncer uterino y cáncer de mama) obtuvo el mismo monto recaudado que el sector de Fertilidad y Embarazo.

Dólares VC recaudados por femtech por año
(EE.UU./EU; Millones US\$)



La financiación alcanzó un récord histórico de US\$1 Mil Millón en 2021.

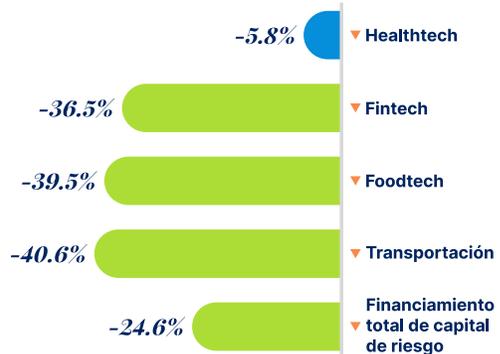
2022 no está del todo al día con 2021 en términos de financiación para Healthtechs, pero está *en camino de superar a 2020*

Después de un año récord en todo el mundo para las startups Healthtech en 2021, la financiación de Healthtechs en el 2º T disminuyó más del 40% vs. el 2º T de 2021. Aún así, Healthtech es el sector que menos disminuyó al comparar el segundo trimestre con el primer trimestre de este año. En cuanto al primer semestre de 2022, las Healthtechs están en camino de superar la financiación de 2020.

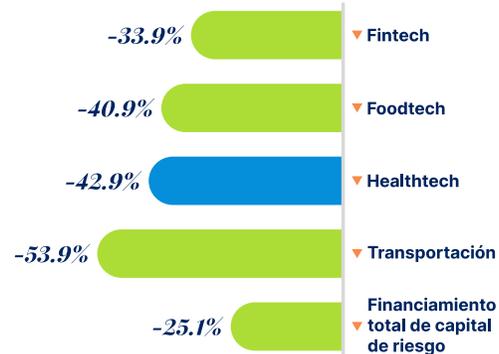
Considerando América Latina, una situación similar se ve en Brasil. Se invirtieron US\$ 127,5M en Healthtechs en el primer semestre de 2022. Esto está lejos de ser incluso la mitad de lo que hemos visto el año pasado, pero bastante cerca del total invertido en 2020.

En el 2º T, Healthtech es el sector que menos disminuyó en comparación con el 1er T de 2022

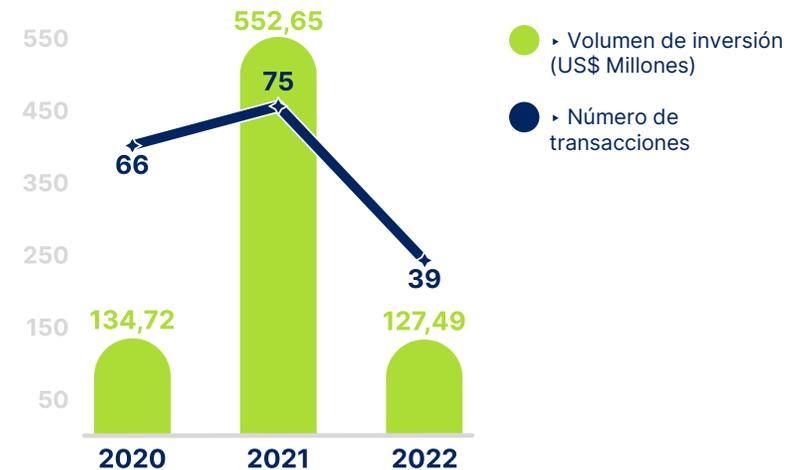
% de crecimiento de VC trimestre a trimestre (Q2 2022 vs Q1 2022)



% de crecimiento de VC año tras año (Q2 2022 vs Q2 2021)



Evolución de las inversiones en Healthtechs



The background is a solid yellow color. It features several decorative elements: solid blue wavy lines that flow across the page, and dashed blue lines that follow similar paths but are slightly offset from the solid lines. The overall effect is a sense of movement and fluidity.

Las Tendencias

Covid-19 fue un *punto de inflexión*, acelerando la transformación de la atención médica y *dando lugar a nuevas tendencias* del sector en América Latina

Mayor adopción de tecnología por los pacientes

La contaminación por covid-19 contribuyó a acelerar la adopción de soluciones digitales para la salud (por ejemplo, la telemedicina).

La alta adopción de herramientas digitales en América Latina, como los smartphones, contribuyó a un mejor uso de esas soluciones.

Hospitales presionados para mejorar las condiciones financieras

Dadas las restricciones de asistencia impuestas por la covid-19, los hospitales buscaban activamente nuevas iniciativas para reducir los costos y mantener el flujo de pacientes.

Mayor adopción y aceptación de soluciones healthtech para reducir la contaminación dentro de hospitales y clínicas.

Transformación de la atención médica por Covid-19

Mayor aceptación de los médicos hacia la tecnología

La covid-19 aceleró la adopción entre los médicos de las nuevas tecnologías para mejorar la comodidad y la eficiencia en sus relaciones con los pacientes.

Las recomendaciones de tecnologías de salud entre los médicos también aceleraron su uso.

La facilidad de uso fue clave para aumentar el uso entre los médicos.

Mayor respuesta de las agencias reguladoras hacia la tecnología

El aumento de los permisos por parte de las agencias reguladoras para utilizar tecnologías que antes no eran aceptadas dio lugar a una alta de la telemedicina en la región.

Los expertos creen que las agencias reguladoras revisarán sus permisos anteriores, pero es poco probable que las cosas vuelvan al estado antes de la covid-19, en el que la tecnología no formaba parte de las actividades habituales.

Tendencias Globales

Fuentes: objectbox.io ; demigos.com ; Entrevistas internas y externas; Crunchbase



Monitoreo Remoto de Pacientes

Definición

El acceso regular en tiempo real a los datos de los pacientes desde diferentes tipos de dispositivos médicos puede utilizarse de forma preventiva para evitar enfermedades. Además, el monitoreo remoto de pacientes abre diferentes posibilidades para mejorar los procedimientos hospitalarios y aumentar la eficiencia.

Ejemplo

wheel



Realidad Virtual para Cirugías

Definición

La Realidad Virtual ha permitido a los cirujanos mejorar sus habilidades en la mesa de operaciones sin tener que trabajar con pacientes reales. Al final, las herramientas de RV aumentan las posibilidades de éxito de las cirugías.

Ejemplo

Apella



Wearables

Definición

El aumento del uso de los smartphones ha creado una oportunidad para mejorar la comunicación entre las soluciones sanitarias (por ejemplo, apps, empresas, hospitales, etc.) y los pacientes a través de los wearables. Estos wearables aumentan la calidad de vida de los pacientes al hacer un seguimiento de su estado de salud y prevenir enfermedades.

Ejemplo


ULTRAHUMAN



Internet of Medical Things

Definición

Las empresas de IoMT están mejorando la eficiencia operativa mediante la optimización y automatización de los flujos de trabajo, aumentando así la seguridad en la atención médica y reduciendo los costes (por ejemplo, proporcionando asistencia clínica automatizada, lo que también reduce la necesidad de enfermeras y médicos).

Ejemplo

 **NEUROTECH**
EEG Specialists



Big Data & IA

Definición

El objetivo de las empresas de Big Data e IA en el ámbito de las healthtechs es mejorar el estado general de los pacientes mediante el análisis predictivo. Aprovechando el uso de herramientas digitales como las historias clínicas electrónicas y los sensores biométricos, es posible utilizar los datos recogidos e informar una mejor comprensión del estado de los usuarios.

Ejemplo

 **innovaccer**



Interoperabilidad de Datos

Definición

La interoperabilidad de los datos permite que los sistemas compartan información entre sí, lo que es crucial para el futuro de las healthtechs. Hoy en día, los hospitales enfrentan algunos desafíos relacionados con sus sistemas heredados, que no se conectan adecuadamente con las nuevas soluciones de atención médica. Esto crea varias oportunidades para quienes quieren mejorar la eficiencia de los hospitales y la calidad de vida de los pacientes.

Ejemplo

REDOX[^]

Tendencias Latinoamericanas

Fuentes: objectbox.io ; demigos.com ; Entrevistas internas y externas; Crunchbase



Telemedicina

Definición

La telemedicina proporciona servicios sanitarios de forma virtual a través de profesionales con el fin de prevenir, diagnosticar y tratar diferentes enfermedades. Del mismo modo, la telemedicina permite que personas en zonas de difícil acceso tengan la posibilidad de obtener un servicio sanitario de calidad. Además, al eliminar la distancia como un factor limitante, se puede tener una mayor rentabilidad y un alto nivel de asistencia.

Ejemplos



Salud Mental

Definición

La salud mental se ha convertido en algo extremadamente necesario hoy en día, especialmente tras el impacto de la pandemia en nuestros estilos de vida. Las plataformas de Salud Mental se han vuelto indispensables como forma de mejorar la calidad de vida de las personas. Las startups healthtech de esta vertical aportan soluciones para facilitar y democratizar el acceso a los servicios de salud mental.

Ejemplos



Seguro de Salud

Definición

Las startups healthtech en este sector ofrecen acceso a un seguro de salud completo, fácil de adquirir y con condiciones transparentes.

Ejemplos



Bienestar

Definición

Las empresas de Bienestar se centran en cómo mejorar la calidad de vida de sus usuarios mediante el uso de plataformas tecnológicas que ofrecen servicios (por ejemplo, un tipo diferente de deporte, marketplaces de empresas de bienestar, entrenadores personales y nutricionistas) y productos (por ejemplo, alimentos más saludables, equipos de fitness y otros productos).

Ejemplos



Dental

Definición

Las empresas del segmento Dental ofrecen nuevas soluciones para planes dentales, nuevos productos dentales con precios más competitivos y nuevas herramientas de software para mejorar la gestión de los gabinetes dentales.

Ejemplos



Beneficios para los Empleados

Definición

Las empresas de Beneficios para Empleados están ajustando los beneficios para los empleados de sus clientes (por ejemplo, bono para alimentos, aparcamiento, gimnasios) de acuerdo con sus preferencias y mejorando la experiencia de los empleados gracias a ello.

Ejemplos



“ Covid-19 ha traído cosas que probablemente ya no volverán, por ejemplo, la *telemedicina*. Anteriormente, los médicos eran muy conservadores y no aceptaban esta práctica. Después de covid-19, será *obligatoria para la mayoría de los casos de rutina diaria.*”

— Vitor Asseituno, cofundador & Presidente de Sami



La Oportunidad

Además de la *covid-19* como una de las *principales contribuyentes al crecimiento*, hay otras oportunidades que se están observando en América Latina con respecto a las *healthtechs*

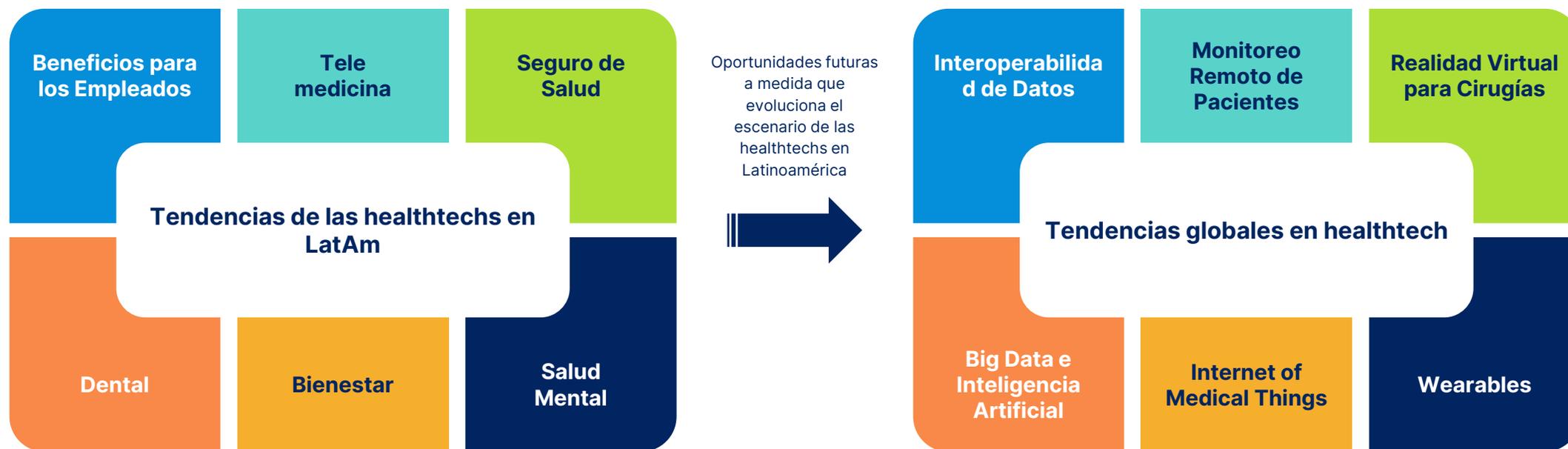
Oportunidad	Descripción
Mayor interés en la tecnología por parte de los grandes actores de la atención médica	Varios grandes actores de atención médica (por ejemplo, farmacéuticas y grupos hospitalarios) han mostrado interés en ingresar al mercado de healthtechs a través de adquisiciones y vehículos de capital de riesgo. Estas empresas de la región buscan innovación y eficiencia.
Insatisfacción con el sector de seguros	Varias startups están apareciendo en la región para alterar el negocio de seguros. Dado el mismo contexto de fintechs que surgieron en América Latina hace unos años, esas empresas están mejorando la experiencia con los seguros para los clientes al proporcionar un enfoque personalizado y transparente en términos de disponibilidad, precios y servicio.
Los empleadores como los que más gastan con atención médica	En algunos países (por ejemplo, Brasil), los empleadores son uno de los mayores gastadores con atención médica y normalmente dependen de las compañías de seguros para proporcionar soluciones a las necesidades de atención médica de sus empleados. Con un aumento en los costos de atención médica, algunas empresas están desarrollando sus iniciativas a través del uso de análisis y asociaciones para mejorar su proceso de toma de decisiones con respecto a las necesidades médicas

“ Europa tiene personas con conocimiento en otros sectores que pueden aprovechar y aportar a Healthtech, pero ese no es el caso de América Latina.

El verdadero activo aquí es el contacto y la proximidad con los hospitales. Su apertura para adoptar nuevas tecnologías es algo que realmente ayuda a las empresas a probar y experimentar sus productos.”

— Sebastian Ramos, Tensoreye y Viuna

Las empresas healthtech en LatAm *se centran en los grandes problemas utilizando soluciones sencillas*. Mientras tanto, la tendencia mundial es centrarse en soluciones que utilizan herramientas más complejas



En comparación con otras naciones, América Latina *tiene la oportunidad de ponerse al día*, dadas las áreas de políticas de eSalud en los próximos años

eSalud se utiliza como un instrumento para desarrollar la atención médica y aumentar el acceso a la información de salud

La política de eSalud se puede definir como un grupo de normativas, reglamentos y leyes que administran el ciclo de vida de eSalud.

Uno de los objetivos es determinar el alcance de eSalud y evaluar el entorno y las condiciones de eSalud en diferentes naciones.



	Uso de Big Data por parte del sector de atención médica pública	Uso de Big Data por parte de empresas privadas de atención médica	Legislación sobre la Historia Clínica Electrónica	Presencia nacional de la Historia Clínica Electrónica

The background is a solid blue color with several white, wavy, dashed lines that create a sense of movement and depth. The lines are irregular and flow across the frame, some curving upwards and others downwards.

Los desafíos

Principales *desafíos* para las healthtechs en América Latina



Infra de Datos y Privacidad

Con el creciente número de soluciones healthtech, se genera un volumen creciente de datos en diferentes canales. Esto crea la necesidad de sincronizar toda esta información de una manera rápida, confiable y segura.

Establecer el equilibrio en términos de privacidad de datos seguirá siendo uno de los principales desafíos. Al mismo tiempo que los pacientes están más interesados en compartir datos personales hasta cierto punto, el gobierno está aumentando el monitoreo contra los ataques cibernéticos y el mal uso.



Talentos

Contratar talentos tecnológicos nunca ha sido una tarea fácil, pero con el avance del trabajo remoto, se hizo aún más difícil hacerlo.

Las empresas locales en América Latina ahora compiten por los talentos contra los gigantes tecnológicos ubicados en todas partes del mundo, y, con el deterioro de la economía local, los salarios en moneda extranjera se volvieron aún más atractivos para los mejores talentos.



Entorno Regulatorio

En general, las barreras regulatorias son altas en el sector de la salud. Además, diferentes regiones tienen diferentes regulaciones.

Comprender los requisitos y comunicarse con las instituciones gubernamentales relevantes se volvió esencial para el éxito de cada startup healthtech.

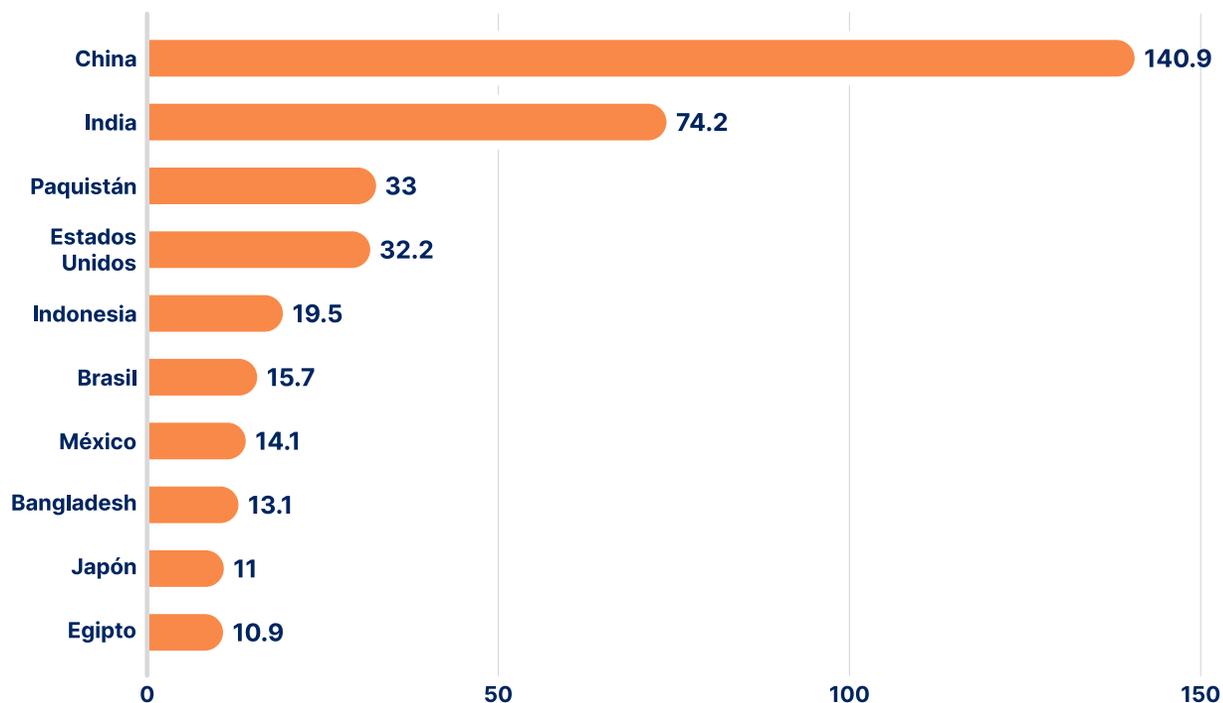
Esta carga adicional sobre las actividades innovadoras podrá agregar una capa adicional de desafío a las startups healthtech (por ejemplo, demora en la aprobación de patentes e investigación, falta de participación de las agencias regulatorias hacia la innovación, etc.).

The background features a light blue gradient with several wavy, dark blue lines that create a sense of movement and depth. A dashed white border follows the outer edges of these waves, framing the central text.

Estudios de Caso

La primera clínica digital de diabetes de México, *Clivi*, tiene como objetivo abordar la creciente necesidad del país de un tratamiento asequible para la diabetes

Personas con diabetes por país
(# en millones)



La Federación Internacional de Diabetes espera que los casos de diabetes aumenten a finales de la década. El número de personas que viven con diabetes podría aumentar a 578 millones en todo el mundo hasta 2030.

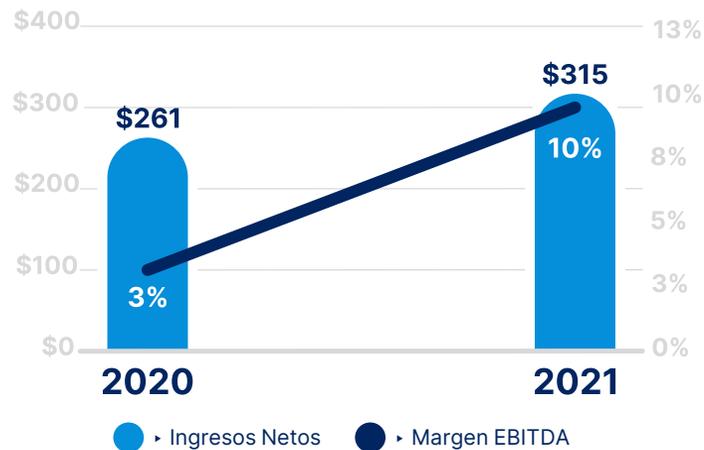
México es uno de los países líderes mundiales en casos de diabetes, actualmente siendo el 7º, con alrededor de 14 millones de personas.

Clivi tiene como objetivo abordar la necesidad de México de atención médica efectiva y asequible a través de su servicio de clínica digital. En general, los pacientes solo necesitan un glucómetro y un dispositivo móvil para comunicarse a través de WhatsApp

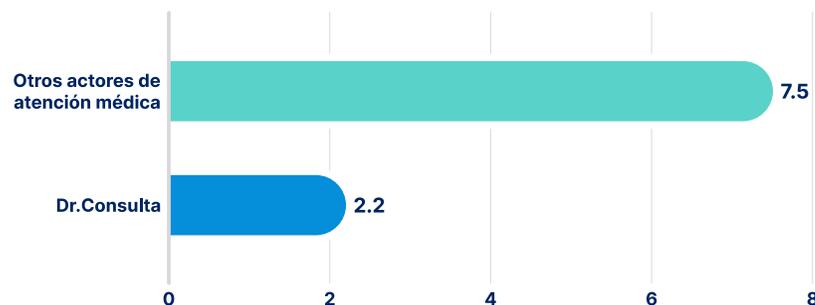
Clivi proporciona recordatorios a los pacientes, informando los niveles de glucosa en sangre y el peso corporal. También proporciona acceso a gráficos de monitoreo y contenido relevante para los diabéticos, incluidas invitaciones a talleres y seminarios con un equipo médico, guías sobre el cuidado de la diabetes y la oportunidad de comunicarse y hacer preguntas al equipo médico de Clivi.

Dr. Consulta tiene una de las redes de atención primaria más grandes de Brasil y ofrece una amplia gama de especialidades a través de una plataforma en línea fácil de usar

Declaración de Dr. Consulta para Ingresos Netos y Margen EBITDA



Número promedio de exámenes por cita médica



Dr. Consulta proporciona tratamiento médico de bajo costo mediante el uso de herramientas digitales para reducir los costos con atención médica.

Actualmente posee varias clínicas en diferentes estados de Brasil, como São Paulo, Río de Janeiro y Belo Horizonte.

Dr. Consulta aborda dos puntos de dolor principales: proporcionar tratamiento médico de bajo costo para pacientes sin un plan de salud y proporcionar un tratamiento médico de "marca" para pacientes que no conocen a los médicos con los que tendrán una cita.

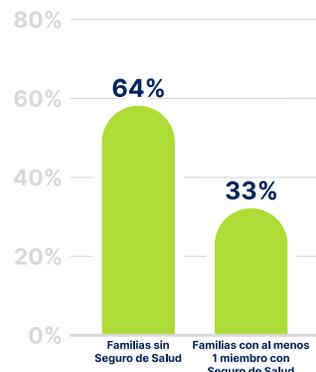
Dr. Consulta ofrece una amplia gama de especialidades (desde médicos generalistas hasta cardiólogos), varios exámenes, procedimientos simples, cirugías y vacunas.

Como factor diferenciador, Dr. Consulta proporciona una plataforma para agendar una cita en línea simple y fácil de usar para sus usuarios (web y app).

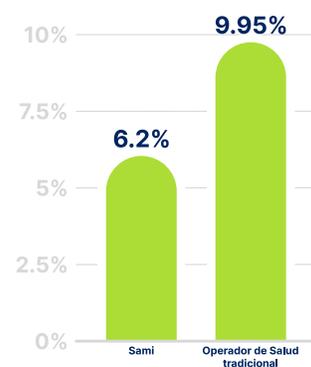
Recientemente, Dr. Consulta decidió invertir en el segmento de planes de salud, a través de la adquisición parcial de la startup cuidar.me.

Sami aprovecha datos y análisis para hacer que los planes de seguro de salud brasileños sean más accesibles para la población en general

Familias con/sin acceso a Planes de Salud en Brasil



Cuota Mensual media – Planes de Salud en Brasil



El mercado de seguros de salud en Brasil tiene un valor aproximado de US\$40 Mil Millones.

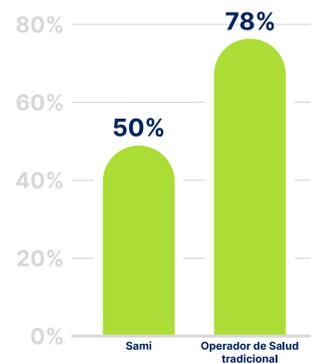
Según el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), aproximadamente el 64% de los brasileños viven en familias donde ninguno de los miembros tiene un seguro de salud.

Sami se centra en las pequeñas y medianas empresas y los microempresarios individuales. El precio es clave para este sector. Dado eso, el reajuste de los planes de Sami sigue el Índice General de Precios al Consumidor (IPCA) y no el reajuste tradicional de los operadores de salud. La idea es que las pequeñas empresas no necesiten renegociar y cambiar de planes con frecuencia debido a grandes ajustes.

Reajuste de precios de los Planes de Salud en Brasil



Promedio de accidentalidad – Planes de Salud en Brasil

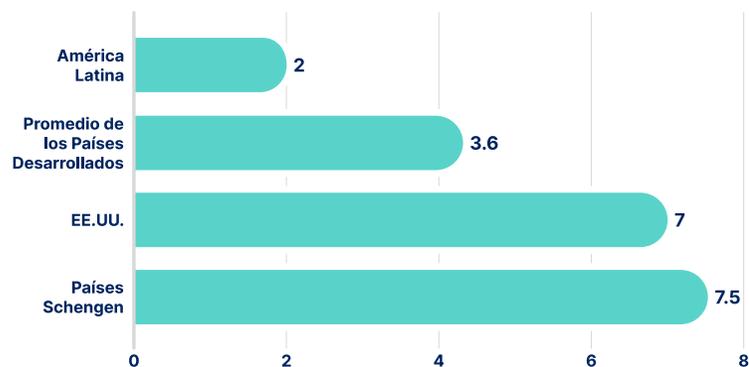


Para el usuario, Sami ofrece contratación en línea para planes de seguro de salud. Cada usuario tiene un médico responsable de acceder a su historial, monitorear su salud y guiar la agenda de citas con especialistas.

Los médicos y las instituciones de atención médica deben aceptar recopilar datos precisos sobre sus pacientes. Esta información es esencial para que Sami continúe mejorando su análisis de rendimiento: la startup afirma que cumple con la Ley General de Protección de Datos (LGPD).

Saludtools es una plataforma digital que aumenta la eficiencia de los médicos y les permite centrarse en los problemas más relevantes durante las citas médicas

Número de médicos por cada 1000 habitantes

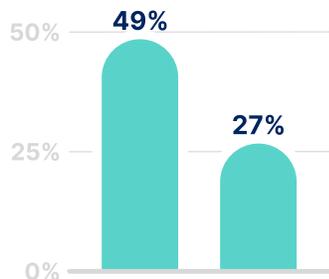


En los últimos años, los médicos han estado perdiendo el tiempo haciendo mucho trabajo administrativo en lugar de centrarse en la interacción con el paciente.

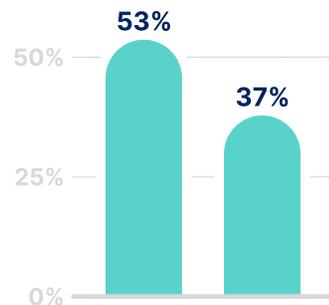
Dada la presión constante en el trabajo y las largas horas de trabajo, los médicos están sufriendo de burnout y la relación entre el médico y el paciente también se está deteriorando.

Además de estos problemas, los hospitales y clínicas no proporcionan herramientas de apoyo administrativo para los médicos.

Tiempo pasado por los médicos en el gabinete (% del tiempo)



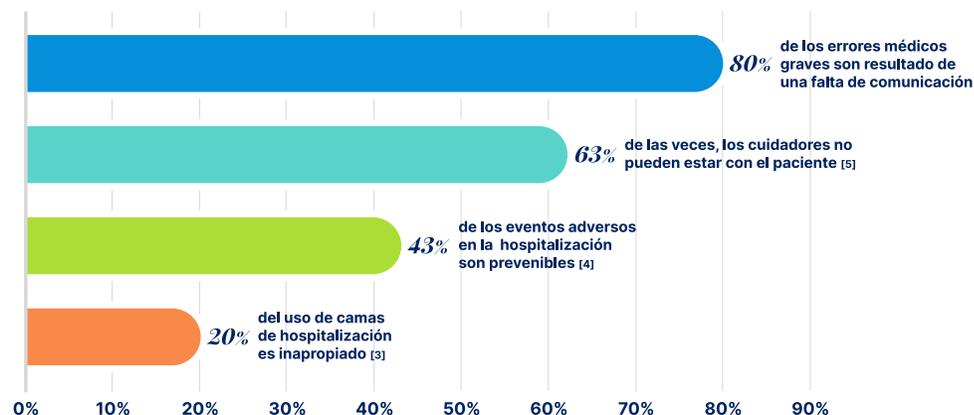
Tiempo pasado por los médicos durante los exámenes (% del tiempo)



Con un Net Promoter Score tres veces más alto en comparación con el promedio del sector, Saludtools proporciona una herramienta lista para usar para que los médicos mejoren su experiencia mientras interactúan con los pacientes, reduciendo el tiempo que pasan los médicos con el papeleo.

Como paso siguiente, la startup colombiana tiene como objetivo implementar capacidades de inteligencia artificial en su producto para transformar las conversaciones, notas y documentos de pacientes en datos médicos estructurados. Todo este esfuerzo va a seguir mejorando aún más la relación entre médicos y pacientes.

La plataforma de *Viuna* (antes parte de *Tensoreye*) aumenta la capacidad hospitalaria y la calidad de la atención al paciente



Tensoreye fue fundada por el colombiano Sebastián Ramos. Aunque la empresa tenga su sede en Alemania, el objetivo principal es abordar problemas en LatAm. Tensoreye estaba enfocada en los sectores de movilidad y atención médica, ofreciendo soluciones de computación visual basadas en inteligencia artificial. La empresa recientemente transformó su producto de salud en una otra empresa, llamada Viuna.

Miles de pacientes mueren a la espera de camas libres en hospitales superpoblados. Muchos otros experimentan estancias de hospitalización innecesariamente prolongadas y cirugías críticas pospuestas, causas frecuentes de deterioro de la salud. Esto también se traduce en bajos índices de reembolso, creando una enorme carga económica para los hospitales. Además, los cuidadores a menudo están sobrecargados con papeleo excesivo y procesos ineficientes.

El producto de Viuna permite una comunicación transparente entre el personal del hospital y proporciona información en tiempo real y prevista sobre los procesos diarios y los servicios de atención. A través de un análisis en profundidad y el ajuste de los flujos de trabajo, los hospitales aprovechan su capacidad total de una manera rentable. El monitoreo visual del paciente en tiempo real permite al personal del hospital centrarse en los pacientes que necesitan más apoyo, lo que lleva a mejores resultados de atención médica.

*América Latina:
Futuro de Climate Tech*



Contenido

América Latina: Futuro de Climate Tech

Contexto del Sector

- ▶ Comprendiendo el problema y su magnitud
- ▶ El clima de LatAm está cambiando y el impacto puede ser más devastador que en otras regiones
- ▶ Caracterización Socioeconómica y Biofísica
- ▶ Hay muchas preocupaciones y consecuencias del cambio climático en América Latina
- ▶ Esta grave situación se vería amplificada por la pobreza y el crecimiento y densidad de la población
- ▶ Visión general de otras regiones
- ▶ Mundo: empresas y fundadores en el sector de las climate techs
- ▶ Mundo: actividades de transacciones de climate techs en el mundo
- ▶ Mundo: inversión de capital de riesgo en climate tech por sector
- ▶ Los inversores tradicionales de todo el mundo ya están apostando en las climate techs
- ▶ Compromisos privados, públicos y de inversión
- ▶ Incluso en 2022, la inversión en climate techs se mantiene
- ▶ LatAm: enorme potencial, pero aún rezagada en términos de inversión
- ▶ Inversores locales en climate techs de América Latina

Las Tendencias

- ▶ Enfoque: verticales relevantes y áreas de impacto de las startups de climate tech
- ▶ El valor de las startups climate tech
- ▶ Tendencias Globales en climate techs
- ▶ Adaptaciones actuales en LatAm para el cambio climático
- ▶ Brecha entre las inversiones internacionales y el número de soluciones de mitigación
- ▶ LatAm: empresas del sector climate tech
- ▶ LatAm: fundadores en el sector de climate tech

La Oportunidad

- ▶ Mundo: urgencia en política climática
- ▶ Inversiones esperadas por sector en el mundo en desarrollo (BCG)
- ▶ El capital de riesgo está empezando a ser redistribuido
- ▶ Contexto económico y social de América Latina
- ▶ Países LatAm: las oportunidades van desde el hidrógeno verde hasta la producción certificada de alimentos

- ▶ Startups de climate tech en LatAm: las oportunidades van desde la agricultura hasta las cadenas de suministro sostenibles
- ▶ Agtechs
- ▶ Patrimonio inmobiliario verde
- ▶ Acceso al agua
- ▶ Energía renovable
- ▶ Hidrógeno verde
- ▶ IA y el aprendizaje automático
- ▶ Soluciones basadas en la naturaleza
- ▶ Reimaginación de procesos y sistemas a través de moonshots

Los desafíos

- ▶ Desafíos por segmento

Resumen Ejecutivo



América Latina está bien posicionada para crear soluciones climáticas efectivas a velocidad y escala.



El cambio climático va a tener un impacto desproporcionado para LatAm. Hay más consecuencias devastadoras y exacerbantes para América Latina que para otras regiones del mundo.



Se insta a los líderes políticos y sociales a participar en los catalizadores de red cero y en los cambios de comportamiento social. Los mercados están empezando a ver el cambio en las elecciones de los consumidores verdes.



Sin embargo, hay una brecha entre el crecimiento exponencial de los compromisos corporativos y las acciones climáticas tomadas.



Según BCG y GFMA, el total de las inversiones acumuladas para las próximas 3 décadas para la transición a una economía de bajo carbono estará en el rango de US\$ 100 Billones hasta US\$ 150 Billones. La Ley de Reducción de la Inflación de Biden de US\$ 369 Mil Millones (11,95% del PIB de América del Sur) para la acción climática acelera la transición.

Resumen Ejecutivo



Las inversiones en climate techs son a prueba de recesión y existe una creciente necesidad de soluciones. Incluso con las difíciles condiciones del mercado de 2022, la inversión en climate techs se mantiene. LatAm todavía está rezagada en términos de inversión, pero tiene un enorme potencial. El capital de riesgo está comenzando a reubicarse, abriendo oportunidades para la región.



Algunas de las tendencias a corto plazo para las startups de climate tech en América Latina se centran principalmente en Mitigación, Adaptación y Prevención de los efectos del Cambio Climático.



Las oportunidades para las startups climate tech a mediano y largo plazo varían desde la agricultura y el monitoreo de la biodiversidad hasta la energía renovable y las cadenas de suministro sostenibles.



Lidiar con marcos y regulaciones obsoletas, la competencia global y la lenta transición de los inversores, las empresas y los consumidores son algunos de los desafíos que los emprendedores climáticos tendrán que enfrentar.

The background features a light blue gradient with several wavy, layered lines in shades of blue and teal. A central white rounded rectangle contains the text. The text is in a serif font, with 'Contexto del' in white and 'Sector' in a dark blue color.

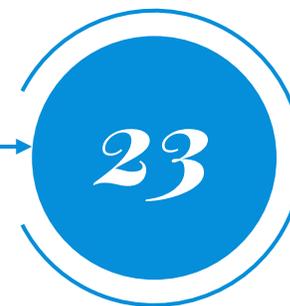
Contexto del Sector

Comprendiendo el *problema* y su *magnitud*



Mil Millones de toneladas de CO2 liberadas por año

Para mantener el objetivo de 1,5°C, las emisiones netas de GEI deben reducirse en:



Mil Millones de toneladas hasta 2030

US\$ 26 Billones
en oportunidades universales



Emisiones por sector (Apenas CO2)

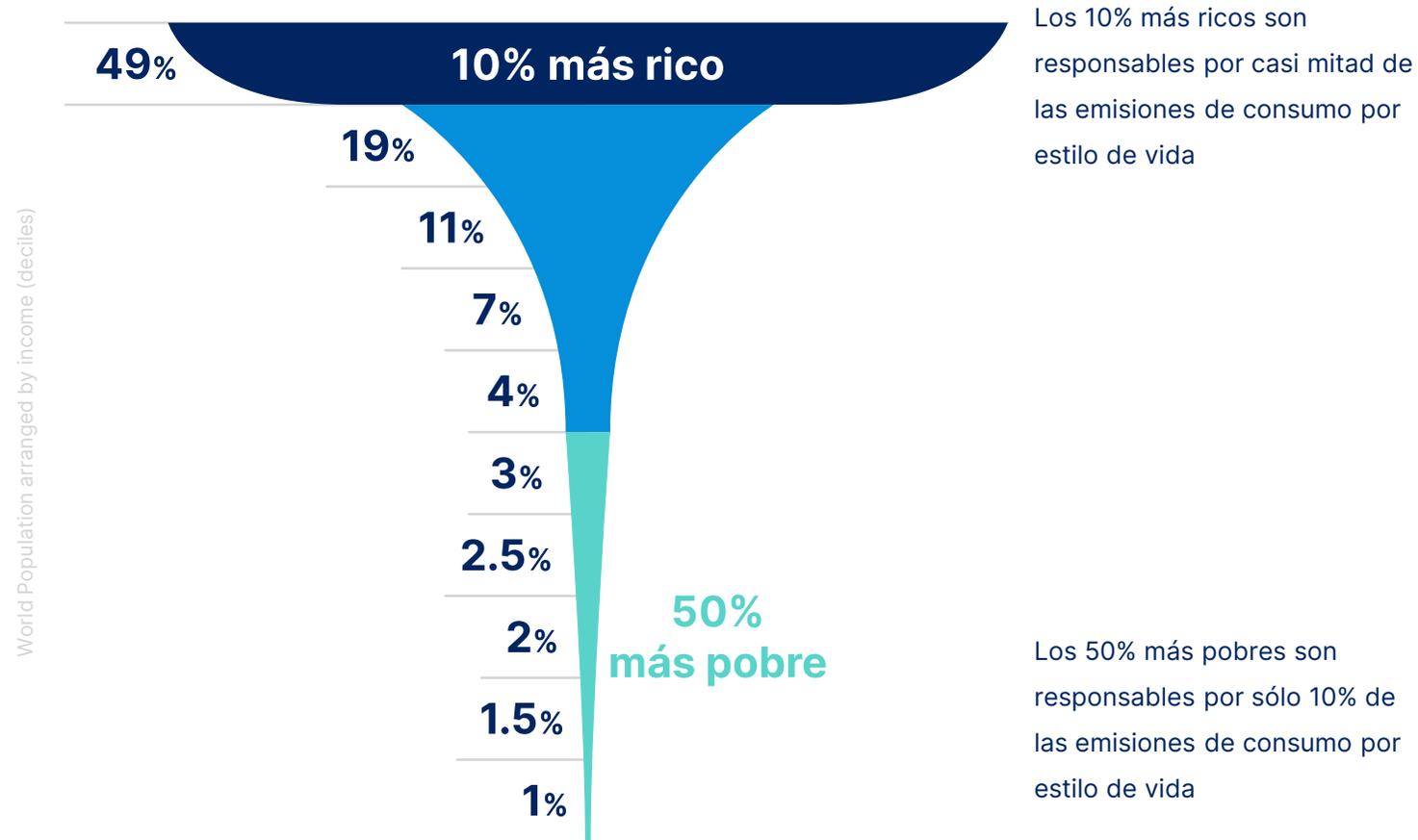


Químicos	Potencial de calentamiento global	Tiempo de residencia (yrs)
Dióxido de carbono	1	50-200
Metano	21	9-12

Hay una oportunidad global para frenar las emisiones globales. Las industrias que emiten la mayor cantidad de dióxido de carbono se consideran un problema aún mayor, ya que el CO2 permanece más tiempo en la atmósfera de nuestro planeta en comparación con otros productos químicos, como el metano.

Comprendiendo el *problema* y su *magnitud*

Las emisiones de consumo son un problema causado por las personas más ricas y un reflejo de la desigualdad. Por lo tanto, LatAm tiene una gran oportunidad para abordar este problema.



Establecimiento del contexto: Debido a su dependencia económica de productos agrícolas, energéticos y minerales, *el clima de LatAm está cambiando* – y el impacto puede ser *más devastador que en otras regiones*

Las condiciones climáticas extremas y los océanos más ácidos van a cambiar la vida de más de 300 millones de personas. Más de US\$ 10 Mil Millones se perderían en las actividades comerciales en LatAm, una región con biodiversidad endémica y rica, debido a las barreras causadas por el cambio climático. Al mismo tiempo, se podrían generar más de US\$ 60 Mil Millones anuales a través de la participación en el mercado de Carbono, con un tamaño global de US\$ 851 Mil Millones.

Hay oportunidades en mercados como Carbono, Turismo Ecológico, Agricultura y Energía.



Latinoamérica es un continente altamente dependiente de las exportaciones de productos básicos como productos agrícolas, productos energéticos y metales/minerales

- Dependencia de las exportaciones de productos agrícolas
- Dependencia de las exportaciones de energía
- Dependencia de las exportaciones de minerales, menas y metales
- Países no dependientes de los productos básicos

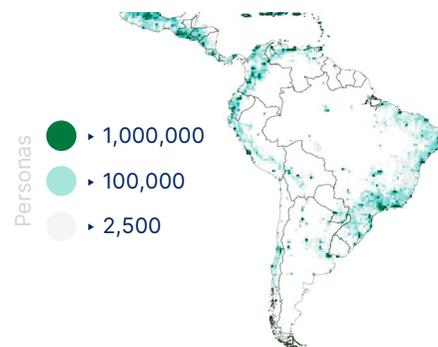
“*Los países latinoamericanos* están sentados en algunos de los *depósitos de carbono más valiosos* del mundo.”

— J.P Morgan

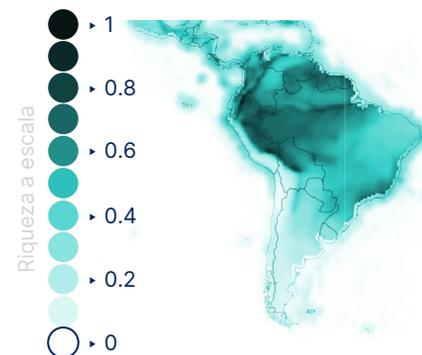
Caracterización Socioeconómica y Biofísica: LatAm es una región de ciudades con alta densidad, inestabilidad institucional e informalidad socioeconómica. Sin embargo, es la región más biodiversa del mundo, con la selva tropical más grande y riqueza en agua dulce

América Central y del Sur es la segunda región más urbanizada del mundo, después de América del Norte. Tiene el 81% de su población residiendo en ciudades. En este contexto, los bosques desempeñan un papel vital para estabilizar los climas locales.

Densidad de población (1995-2014)



Biodiversidad



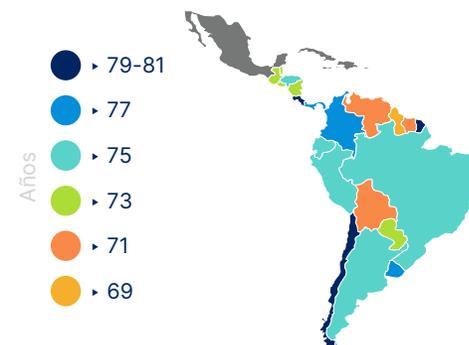
Cobertura del suelo (2019)



Ingreso nacional bruto per cápita



Esperanza de vida al nacer



Años esperados de escolaridad

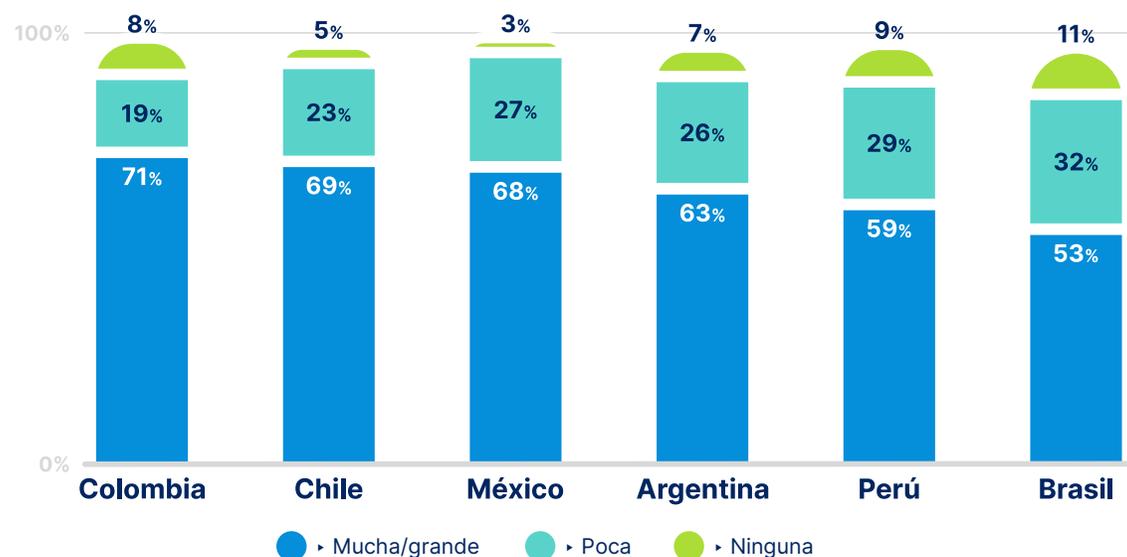


Hay muchas preocupaciones y consecuencias del *cambio climático* en América Latina

Deforestación, pérdida de glaciares, salud humana, seguridad alimentaria, migraciones y desplazamientos: LatAm es vulnerable a consecuencias desiguales, graves y altamente sensibles del cambio climático.

Los glaciares en los Andes tropicales **han perdido el 30% y más de su área** desde la década de 1980.

Niveles de preocupación acerca del cambio climático en países seleccionados de LatAm



Los niveles del mar en la región continuaron aumentando a un ritmo más rápido que el **global**, especialmente a lo largo de la costa atlántica de América del Sur al sur del ecuador ($3,52 \pm 0,0$ mm por año, de 1993 a 2021). El aumento del nivel del mar amenaza a una gran parte de la población, que se concentra en las zonas costeras.

La Mega Sequía del Centro de Chile continuó en 2021, **13 años hasta la fecha**. Esto constituye la sequía más larga en esta región en al menos mil años.

Los daños a la agricultura inducidos por la sequía de la cuenca Paraná-La Plata redujeron la producción de cultivos, incluidos el maíz y la soja, **afectando los mercados mundiales de cultivos**.

América del Sur es una de las regiones con **la mayor necesidad documentada de fortalecer los sistemas de alerta temprana**. Los sistemas de alerta temprana de peligros múltiples (MHEWS) son herramientas esenciales para la adaptación efectiva en áreas en riesgo de clima, agua y extremos climáticos.

Los Andes, el noreste de Brasil y los países del norte de América Central se encuentran entre las regiones **más sensibles a las migraciones y desplazamientos relacionados con el clima**.

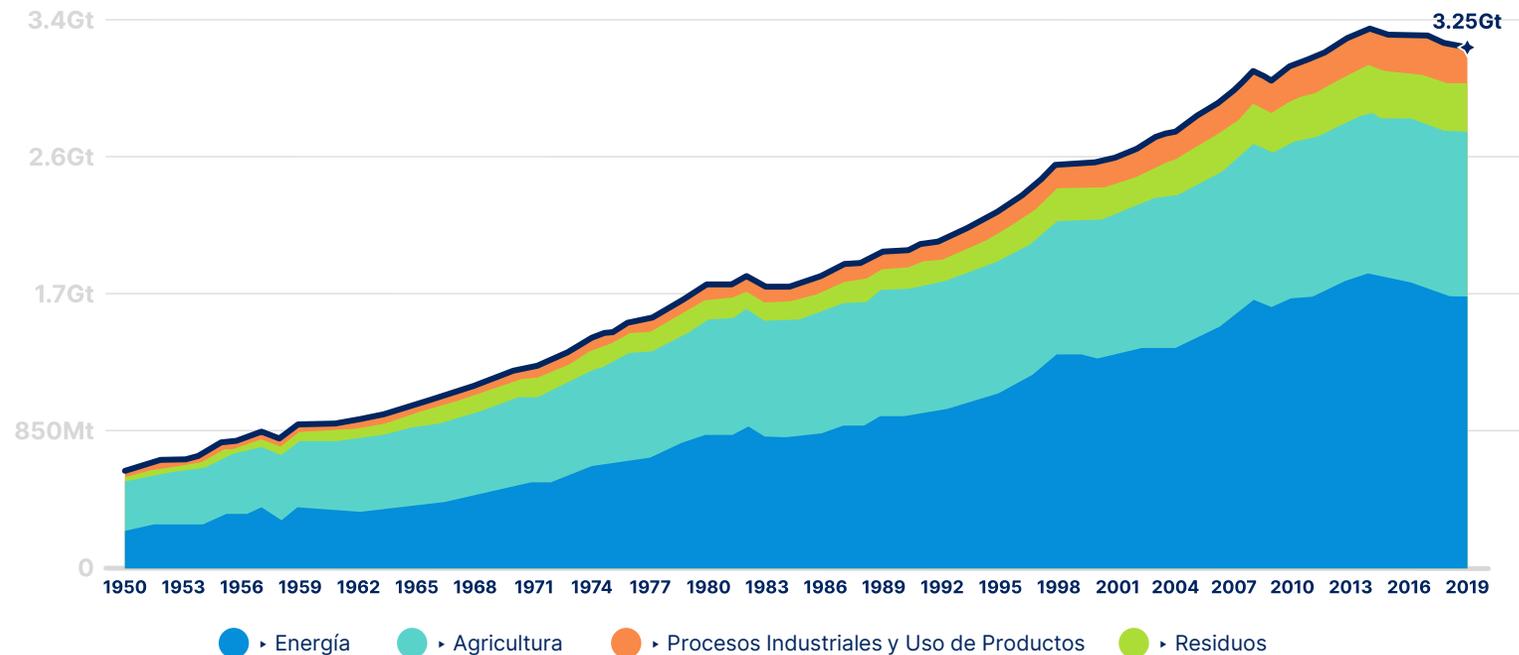
La deforestación en la selva tropical amazónica brasileña se duplicó en comparación con el promedio de 2009-2018, alcanzando su nivel más alto desde 2009. En 2021 se perdió un 22% más de superficie forestal en comparación con 2020.

Esta grave situación se vería *amplificada por la pobreza* y el crecimiento y densidad de la población

El 2,6% de la región va a migrar de pueblos rurales a ciudades (17 Millones de personas) y esta migración probablemente tendrá un impacto en el aumento de la contaminación urbana y la creación de nuevas ciudades. Entre 2,4 y 5,8 Millones de personas pueden caer en la pobreza extrema solo en Brasil debido al cambio climático.

Emisiones históricas en LatAm por sector

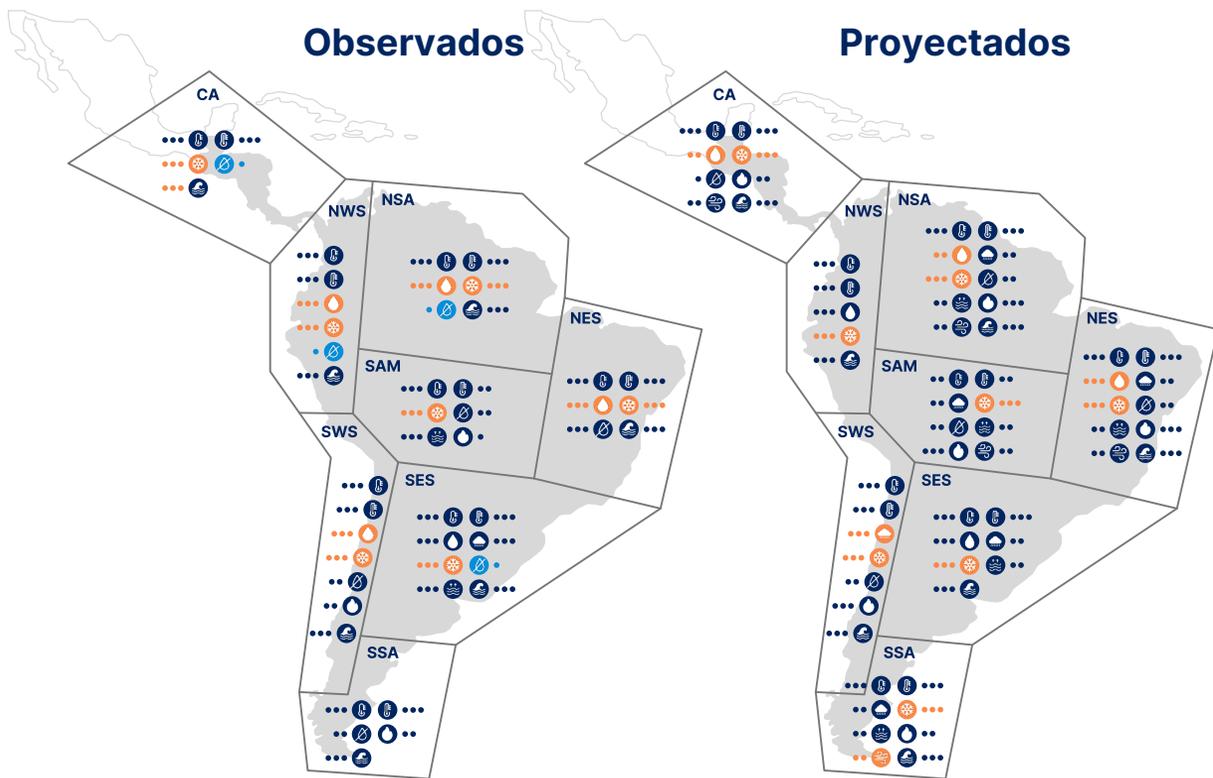
(Emisiones de GEI de Kioto, Dat: PIK)



Fuente: Climate Watch Data

Esta grave situación se vería *amplificada por la pobreza* y el crecimiento y densidad de la población

Peligros observados y proyectados en América Central y del Sur



CA ▶ América Central
NWS ▶ Noroeste de Sudamérica
NSA ▶ Norte de Sudamérica
SAM ▶ Monzón de América del Sur

NES ▶ Noreste de Sudamérica
SWS ▶ Suroeste de Sudamérica
SES ▶ Sureste de Sudamérica
SSA ▶ Sur de Sudamérica

Peligros

- ☉ ▶ Temperatura media
- ❄ ▶ Ola de frío y heladas
- ☁ ▶ Precipitación extrema
- 🌊 ▶ Inundaciones y deslizamientos de tierra
- 🌀 ▶ Velocidad del viento
- 🌡 ▶ Calor extremo
- 💧 ▶ Precipitación media
- 🔥 ▶ Sequía, sequedad y aridez
- 🌲 ▶ Incendio forestal
- 🌊 ▶ Nivel del mar

Dirección del Peligro

- ▶ Aumento
- ▶ Aumento y disminución
- ▶ Disminución

Confianza en la atribución

- ▶ Baja
- ▶ Media
- ▶ Alta

Tendencias observadas⁽¹⁾ y resumen de la confianza en la dirección del cambio proyectado en los impulsores del impacto climático, representando sus cambios característicos agregados para mediados de siglo para los escenarios RCP4.5, SSP3-4.4 y SRES A1B, o superior en cada región AR6, correspondiendo aproximadamente (para CIDs que son independientes de ANM) a los niveles de calentamiento global entre 2oC y 2,4oC

Fuentes: (1) WGI AR6 Tables 11.13, 11.14, 11.15 (Seneviratne et al, 2021); (2) WGI AR6 Table 12.6 (Ranasinghe et al, 2021)

Visión general de otras regiones: en todo el mundo, hay diferentes consecuencias comunes pero significativas del cambio climático

La mayoría de las regiones del mundo se verán afectadas por las consecuencias naturales y las amenazas para los negocios, la sociedad y las tierras. Los impactos directos van a ser comunes y las principales consecuencias del cambio climático tendrían un impacto severo en la forma en que el mundo prioriza los recursos:

Europa: Las temperaturas frías serán menos frecuentes debido al aumento de la temperatura, impulsando la demanda de energía en el Mediterráneo y Europa Occidental. Más sequías van a causar escasez de agua y una disminución en la calidad de los diferentes recursos. El 40% del agua dulce de Europa proviene de los Alpes (ONU) y se verá afectado por el derretimiento de los glaciares. La población de edad avanzada y las mujeres de Europa sufrirán desproporcionadamente los impactos que el cambio climático tendrá en la agricultura, la educación y el empleo.

Asia: Hasta 2050, se podrán perder hasta US\$ 4,7 Billones en Asia debido a las altas emisiones. Los tifones severos tienen un 400% más de probabilidades de ocurrir y más de 200 millones de indios podrán experimentar olas de calor letales. La trabajabilidad, la infraestructura, los sistemas alimentarios y el capital natural sufrirán cambios significativos en Asia Avanzada, Asia Emergente y Asia Fronteriza.

América del Norte: Regionalmente, Estados Unidos se verá afectado de diferentes maneras. Los costos de preparación, adaptación y mitigación causarán ciclos de conversión de efectivo más largos y podrán disminuir las inversiones en diferentes sectores. Principalmente, el mercado de la vivienda en los Estados Unidos podrá perder billones de dólares en el escenario de que solo las casas de alto riesgo se vean afectadas. Además, los impactos en la agricultura y el transporte podrán reducir el crecimiento económico de los Estados Unidos.

África: El 55-62% de la fuerza laboral de África Subsahariana está empleada en la agricultura y se ve directamente afectada por el cambio climático. Sería necesario aumentar la financiación privada y pública para los programas humanitarios. Aunque África es un pequeño contribuyente a los gases de efecto invernadero, sufrirá una escasez extrema de agua, pérdida de biodiversidad, reducción de la protección alimentaria y pérdida de vidas.

Oceanía: El Sur de Australia podrá pasar el 80% del año en sequías. El aumento del nivel del mar y la degradación de los corales podrían remodelar la economía de Oceanía. Con más de 10.000 islas, Oceanía sufrirá una grave reasignación de la población y el costo de la vida aumentaría sustancialmente.



El lugar de la **iniciativa**
empresarial tecnológica
en la *lucha contra el*
Cambio Climático

Mundo: empresas y fundadores en el sector de las climate techs



Elon Musk



Jeff Bezos



Bill Gates



Tilen Travnik



Landon Brand



N. Portman



Sophia Kianni



Christian Kroll



Michael Bloomberg



Adam Neumann



Eloa Guillotin



Andrei Cherny



Patrick Brown



Marissa Flores



*Travis Vander
Zanden*



RJ Scaringe



Scott Mercer



Kyle Vogt

Actividades de transacciones de climate techs *en el mundo*

14 centavos de cada US\$ en capital de riesgo se destinan a climate techs mundialmente. En LatAm, **esto aún no está sucediendo**

Las empresas climate tech requieren capital para crecer, lo que significa que hay **una mayor oportunidad al invertir en pre-siembra y siembra**. Se invirtió un total de US\$ 222 Mil Millones en climate techs entre H1 2013 y H1 2021, a través de más de 3.000 startups. Se invirtieron US\$ 87,5 Mil Millones solo entre el 2H 2020 y 1H 2021, lo que representa un crecimiento año tras año del 210%. Más de **6.000 inversores únicos en climate techs** han invertido dinero en el sector desde 2013, incluyendo capital de riesgo, firmas de capital privado, capitales de riesgo corporativos, ángeles, filántropos y gobiernos.

- Desde el 2H 2020 hasta el 1H 2021, el **65% de todas las inversiones se realizaron en los Estados Unidos** (US\$ 56,6 Mil Millones). Europa recibió US\$ 18,3 Mil Millones, mientras que China recibió US\$ 9 Mil Millones. LatAm ni siquiera está cerca.
- De los **78 unicornios** en climate techs, **43 están en movilidad y transporte**, que tuvieron una CAGR del 133% entre el 1H 2013 y el 1H 2021. Hay 16 unicornios climáticos europeos – y 11 de ellos fueron creados el año pasado.

5 principales centros de inversión: Boston, NYC, Berlín, Londres, San Francisco

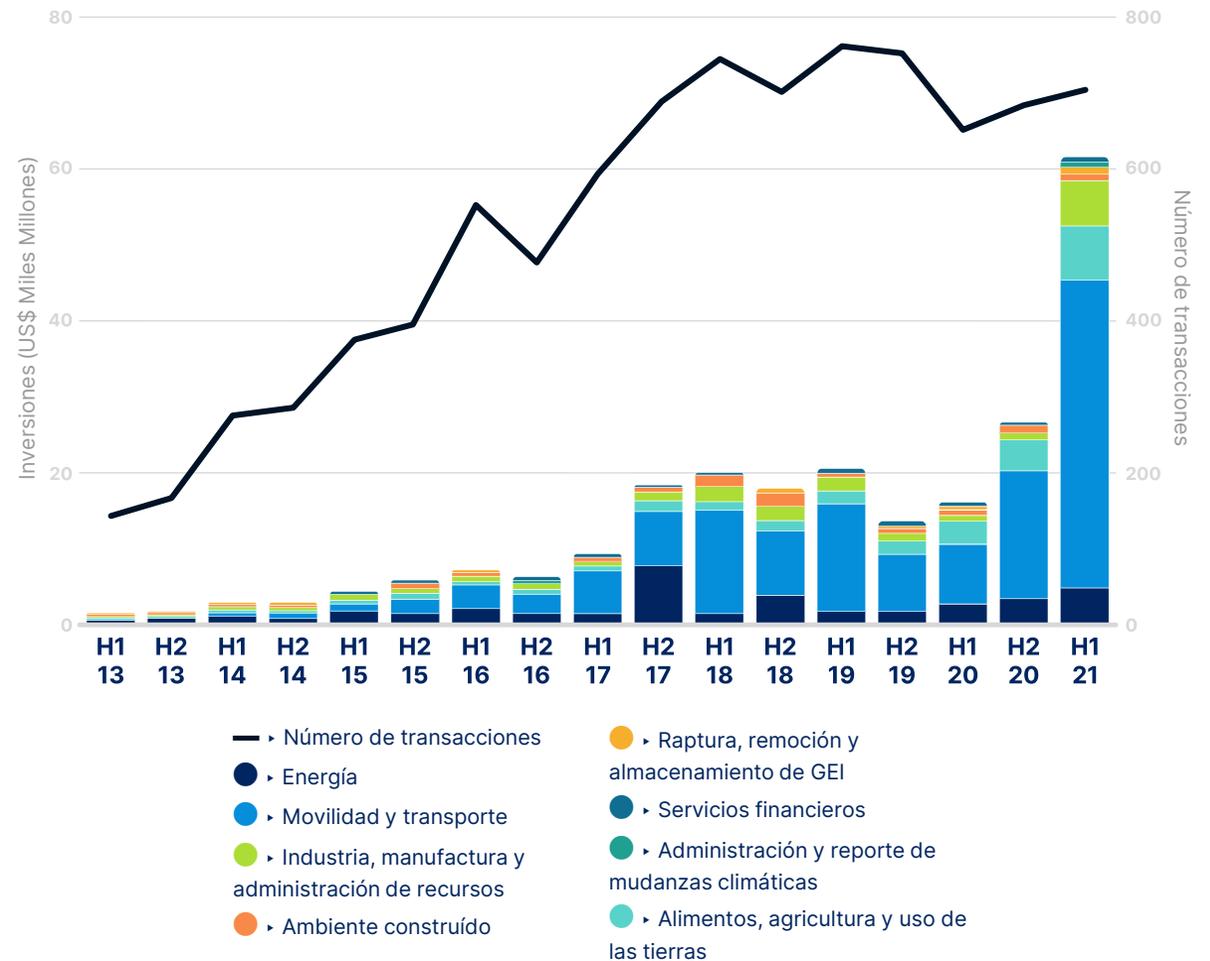
3,000+ startups en climate tech startups identificadas

US\$ 87.5 Mil Millones invertidos en climate tech en H2 2020 and H1 2021

210% crecimiento en inversión año tras año

US\$ 222 Mil Millones invertidos en climate tech entre H1 2013 y H1 2021

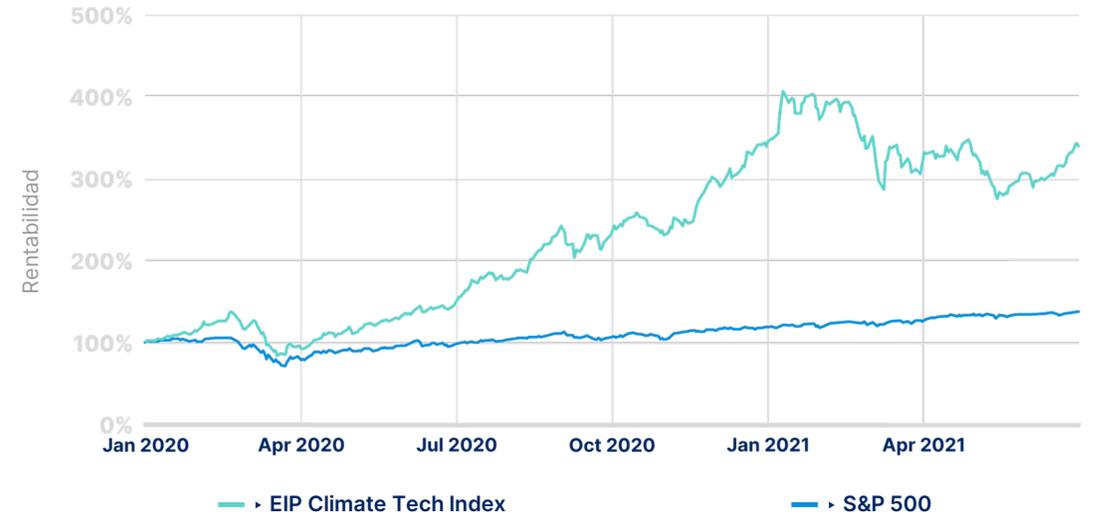
Inversión en startups de climate tech y número de transacciones



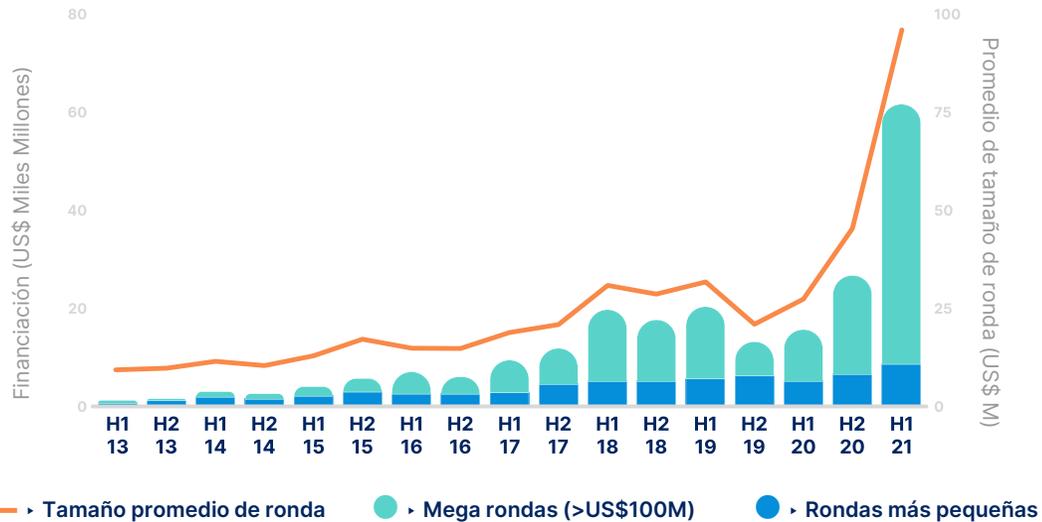
Número de inversores expertos en climate tech por tipos de ronda



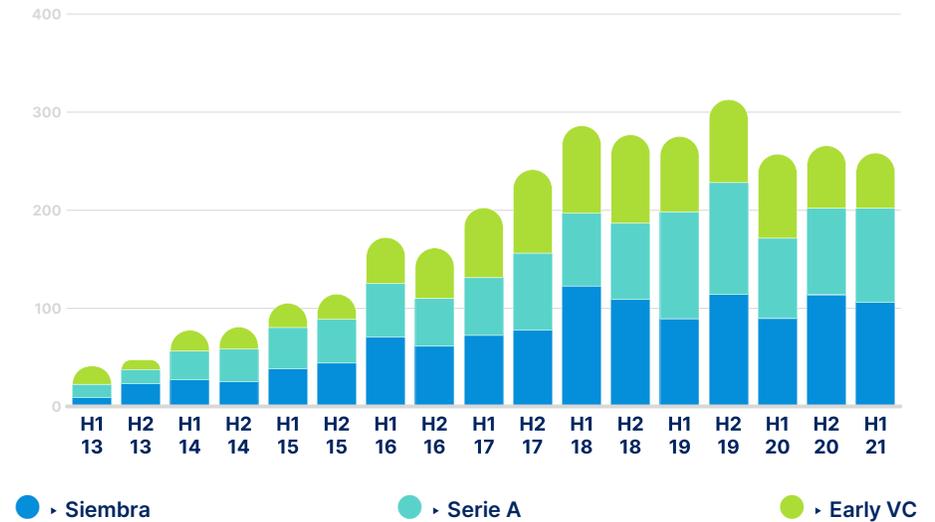
Rentabilidad total para el accionista de compañías de climate tech



Financiación para climate techs por tamaño de ronda



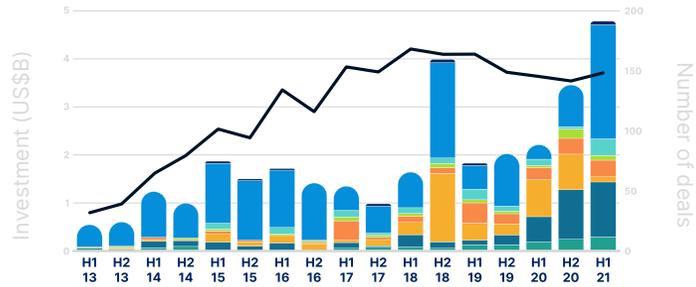
Número de rondas early stage con más de US\$ 1 M en financiación



Mundo: inversión de capital de riesgo en climate tech por sector

Energía

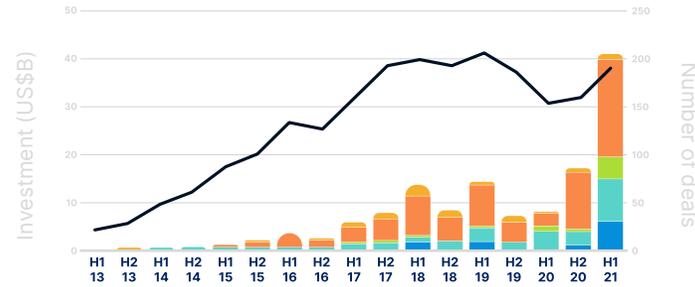
Financiación recaudada y número de transacciones



- Número de transacciones
- Captura, conversión y almacenamiento del calor residual
- Generación de energía renovable
- Generación de GEI nuclear
- Extracción y mantenimiento con bajas emisiones de GEI
- Electrónico con uso intensivo de energía y alta eficiencia, y control/gestión inteligente
- Gestión de red
- Almacenamiento de energía (térmica y eléctrica)
- Combustibles alternativos

Movilidad y Transporte

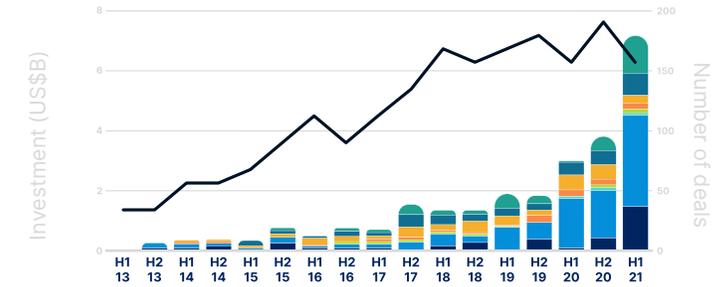
Financiación recaudada y número de transacciones



- Número de transacciones
- Micromovilidad
- Vehículos eléctricos de transporte ligero y pesado con bajas emisiones de GEI y vehículos de alta eficiencia
- Transporte aéreo con bajas emisiones de GEI
- Sistemas de transporte eficientes
- Baterías, pilas y células de combustible

Alimentos, agricultura y uso de las tierras

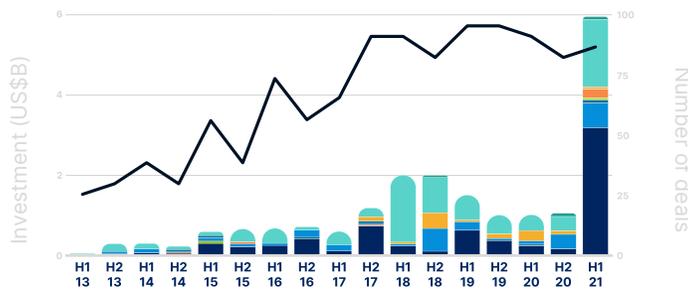
Financiación recaudada y número de transacciones



- Número de transacciones
- Agricultura vertical y urbana (inc acuaponía)
- Reducción de GEI en la cadena de valor
- Agricultura de precisión y robótica
- Fertilizantes y pesticidas bajos en GEI, insecticidas y productos terapéutico
- Equipos con baja emisión de GEI/eficientes en energía (inc. software de habilitación)
- Protección de la tierra y del mar
- Alimentos alternativos y proteínas con baja emisión de GEI
- Soluciones naturales y genómica/biotecnología para la agricultura

Industria, manufactura y administración de recursos

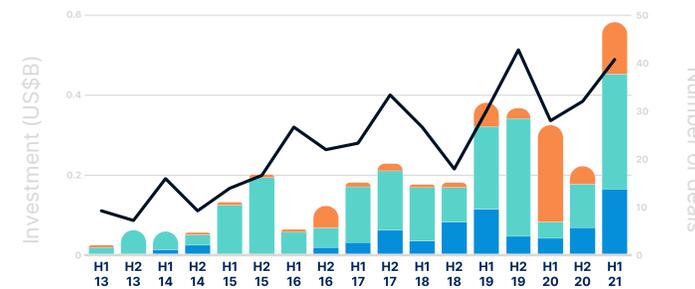
Financiación recaudada y número de transacciones



- Número de transacciones
- Tecnología para gestión del calor residual
- Circularidad y reciclaje transformados y materiales eficientes/con baja emisión de GEI
- Plástico o alternativas de plástico con baja emisión de GEI
- Materiales con baja emisión de GEI o reciclaje de materiales
- Hierro, aluminio y acero con baja emisión de GEI
- Extracción, suministro y mantenimiento con baja emisión de GEI
- Hormigón con baja emisión de GEI y alternativas de construcción
- Productos químicos con baja emisión de GEI (más allá de los plásticos)
- Tratamiento y gestión de residuos industriales
- Procesos de manufactura eficientes en energía y recursos

Administración y reporte de mudanzas climáticas

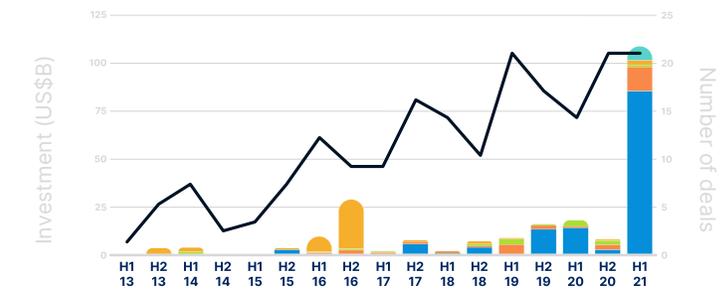
Financiación recaudada y número de transacciones



- Número de transacciones
- Captura, monitoreo, gestión y reporte de datos sobre emisiones
- Gestión de riesgo y resiliencia climática
- Generación de datos climáticos y geográficos

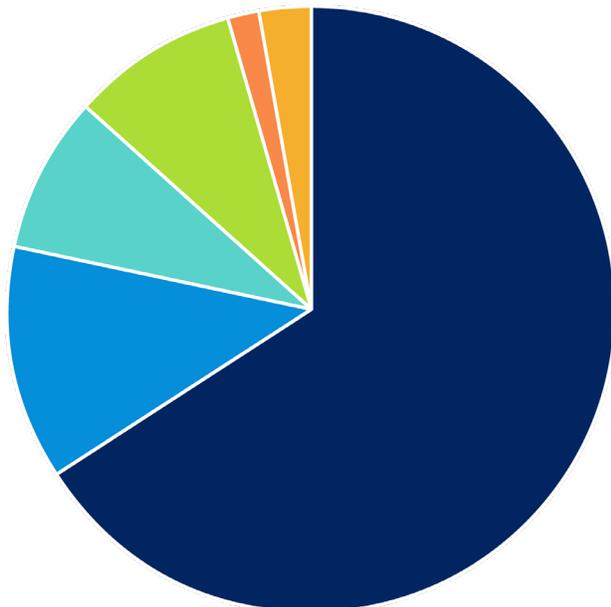
Servicios Financieros

Financiación recaudada y número de transacciones



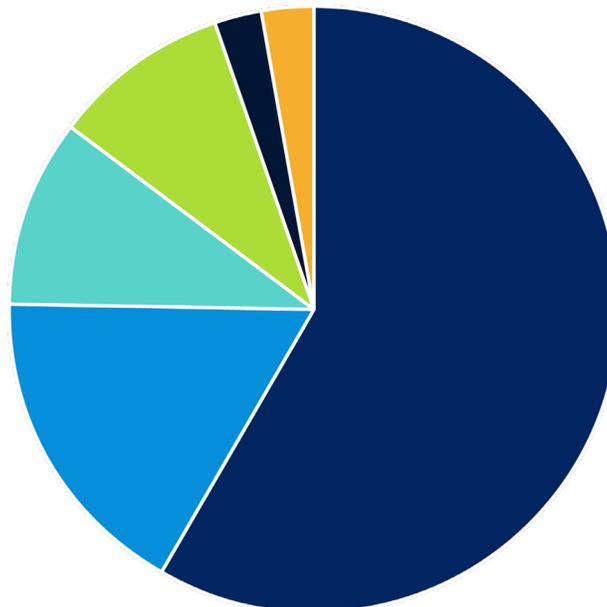
- Número de transacciones
- Pensiones
- Prestamistas
- Aseguradoras and reaseguradoras
- Fondos, portfolios y investment banking
- Banking (corporativo y minorista)

Financiación para climate tech por sector en startups de **EE. UU.** H2 2020-H1 2021



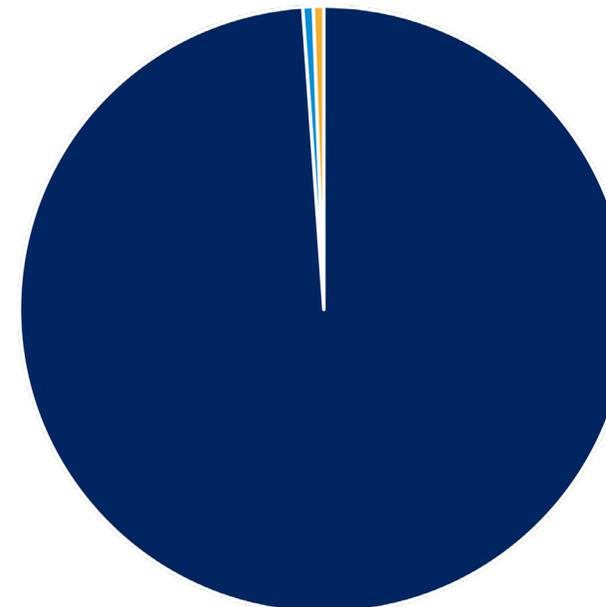
- ▶ Movilidad y transporte
- ▶ Alimentos y agricultura
- ▶ Energía
- ▶ Industria y manufactura
- ▶ Servicios financieros
- ▶ Otros (Gestión del cambio climático y Informes de captura, remoción y almacenamiento de GEI)

Financiación para climate tech por sector en startups de **Europa** H2 2020-H1 2021



- ▶ Movilidad y transporte
- ▶ Alimentos y agricultura
- ▶ Energía
- ▶ Industria y manufactura
- ▶ Ambiente construído
- ▶ Otros (Servicios financieros, Gestión del cambio climático y Informes de captura, remoción y almacenamiento de GEI)

Financiación para climate tech por sector en startups de **China** H2 2020-H1 2021



- ▶ Movilidad y transporte
- ▶ Alimentos y agricultura
- ▶ Otros (Industria, Manufactura y Gestión de recursos)

Enfoque: los inversores tradicionales de todo el mundo ya están apostando en las climate techs

Inversor	AUM	Ejemplos de Inversiones	Inversor	AUM	Ejemplos de Inversiones
YC	N/A	 Pachama REMORA	COATUE	US\$ 73 Mil Millones	Patch SWEEP
Sequoia	US\$ 85 Mil Millones	 Carbon Direct  Watershed	Amazon	N/A	AMOGY
SoftBank	US\$ 175 Mil Millones	 ENERGY VAULT	Plug and Play Tech Center	N/A	greyparrot 
World Fund	€ 350 Millones	JUICY MARBLES 	Khosla Ventures	US\$ 15 Mil Millones	LanzaTech  Nitricity
BlackRock	US\$ 8.5 Billones	Aladdin.	Partech Partners	US\$ 2 Mil Millones	 ADVANO

Compromisos privados, públicos y de inversión

Privados

Iniciativa Amazónica: **US\$ 1 Mil Millones**

Huella Chile, Reduce tu huella corporativo (Panamá), y Huella de carbono (Perú) son todos programas institucionales trabajando con el sector privado para descarbonizar sus actividades.

Unilever, Nestlé, J&J, Ecopetrol.

Públicos

US\$ 5 Mil Millones de BID

US\$ 100 Mil Millones

Comprometidos por los países en desarrollo para la acción climática.



Inversiones

Según J.P. Morgan, los fondos sostenibles atrajeron un **récord de US\$ 69,2 Mil Millones en flujos netos** mundialmente en 2021. Eso es un aumento del 35% comparado a 2020, cuando se estableció el récord anterior. Sin embargo, los inversores **aún no han reconocido plenamente la oportunidad presentada por la transición neta cero en América Latina**. Actualmente, la región solo contribuye al 2% de la emisión global de bonos verdes.

La inversión en el segmento de climate tech es a prueba de recesión, con una creciente necesidad de soluciones.

Incluso con las difíciles condiciones del mercado de 2022, la inversión en climate techs se mantiene.

Aunque los números de la inversión en climate techs hayan disminuido en comparación con 2021, un año que muchos creen ser un caso atípico en el mundo del capital de riesgo, están **en camino de superar a 2020 como el segundo mejor año para la inversión**, dice Tim de Chant de TechCrunch.

El recuento de transacciones aumentó un 15,4% en el segundo trimestre de 2022 en comparación con el primer trimestre del año, según el sitio web de tecnología, citando la investigación de Pitchbook. El valor total de las transacciones de mercado también aumentó significativamente en el 2T.

El valor promedio por transacción se ha mantenido estable en **US\$ 23,6 Millones**, más del **triple de lo que era hace cinco años**.

LatAm tiene un enorme potencial, pero *aún está rezagada* en términos de inversión en comparación con otras regiones

Comprometimiento de dinero en el mundo vs LatAm

Mundo

US\$ 369 Mil Millones (11,95% del PIB de América del Sur) para la acción climática dada por la **Ley de Reducción de la Inflación de Joe Biden**.

La Unión Europea invertirá **€ 750 Mil Millones** a través de InvestEU para luchar contra el cambio climático.

Más de **US\$ 7 Mil Millones invertidos en Agtechs** en 2021 a través de capital de riesgo en el mundo (**PwC**).

LatAm

BID: **US\$ 50 Mil Millones** en LatAm para la financiación climática y verde en **LatAm y el Caribe** hasta 2026.

LatAm representa **sólo el 7%** de la inversión realizada en energías renovables, pero tiene uno de **los mayores potenciales de producción**.

US\$ 35,4 Millones invertidos en Agtechs en LatAm a través de capital de riesgo en 15 rondas divulgadas en 2021 (J.P. Morgan & LAVCA).

vs.

Enfoque: inversores locales en climate techs de América Latina

Inversores	AUM	Inversiones en climate techs
Kaszek	US\$ 2 Mil Millones	 
Dalus Capital	US\$ 175 Millones	  
Mountain Partners' Chile Climate Fund	US\$ 50 Millones	-
Valor Capital Group	US\$ 2 Mil Millones	
Barn	N/A	
Maya Capital	US\$ 141 Millones	
SP Ventures	R\$ 370 Millones	

The background is a solid yellow color. It features several decorative elements: solid blue wavy lines and dashed blue lines that flow across the page, primarily along the top and bottom edges, creating a sense of movement and depth.

Las Tendencias

Enfoque: verticales relevantes y áreas de impacto de las startups de climate tech en todo el mundo

Prevención



Adaptación



Mitigación



Más relevantes en LatAm

El valor de las startups climate tech

Dentro de solo cinco años, PitchBook estima que el mercado de climate tech se acercará a US\$ 1,4 Billones, lo que representa una tasa de crecimiento anual compuesto del 8,8%.

- ◆ **Creciente demanda de empresas**, consumidores y gobiernos de todo el mundo;
- ◆ El sentido de propósito y pertenencia conduce a un **mejor trabajo en equipo**;
- ◆ **Rendimiento superior** de los productos;
- ◆ Economía competitiva de unidades (unit economics);
- ◆ Impulsadas por la comunidad y altos efectos de red;
- ◆ **Etapas actuales:** Idea e Investigación // Ajuste Problema-Solución y Crecimiento;
- ◆ **Financiación actual:** Bootstrapping // Pre-siembra o Siembra // Serie A;
- ◆ Alto potencial de rendimiento climático y emisiones relevantes totales evitables son de gran interés;
- ◆ Las empresas con el potencial de ahorrar al menos 10 toneladas métricas de un equivalente de dióxido de carbono (Mt CO₂e) por año tendrían fácil acceso a la financiación;
- ◆ Financiación en capital de riesgo y fuera del mundo del capital de riesgo **conduciría a salidas más fáciles.**

Tendencias Globales en Climate Techs

- ◆ **Reemplazar los alimentos de altas emisiones con alternativas biotecnológicas**

Los alimentos van a ser reimaginados para ser **más sostenibles**. La carne a base de plantas, cultivada y fermentada es un buen ejemplo de cómo se está redefiniendo la fuente de los alimentos.

- ◆ **Herramientas de contabilidad y cálculo del carbono**

Proceso de ayudar a **empresas e individuos** a calcular su huella de carbono.

- ◆ **Agroforestería y reforestación**

La integración de árboles en los sistemas agrícolas y **la reposición intencional de árboles** existentes que habían sido destruidos.

- ◆ **Transporte eléctrico**

Se refiere a la **electrificación** de nuestros métodos de transporte.

- ◆ **Tokenización criptográfica del clima**

Uso de blockchain y crypto para **simplificar la no fungibilidad y el comercio** de créditos de carbono y activos ambientales.

Adaptaciones actuales en LatAm para el cambio climático

Deforestación, pérdida de glaciares, salud humana, seguridad alimentaria, migraciones y desplazamientos.

Latinoamérica se quedará vulnerable a consecuencias desiguales, altamente sensibles y graves del cambio climático. Una situación amplificada por la pobreza y el crecimiento y la densidad de la población.

Algunas de las respuestas actuales a las adaptaciones son:



Protección remunerada de los ecosistemas



Iniciativas oceánicas y costeras



Gestión y almacenamiento del agua urbana



Agricultura climáticamente inteligente



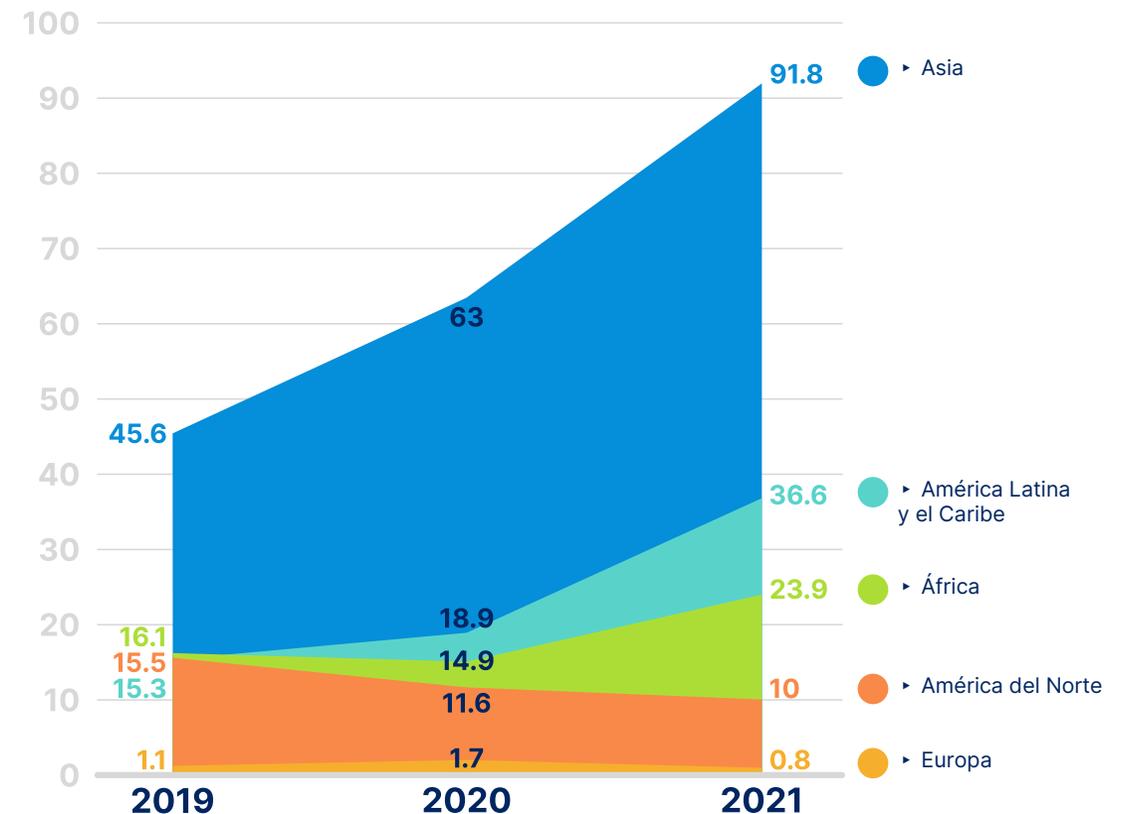
Reforestación y secuestro de carbono

Hay una brecha entre el volumen de inversiones internacionales y el número de soluciones de mitigación. Esa es *un área en la que América Latina es fuerte* debido a su bajo costo de proyectos y su valiosa reserva de carbono.

- ◆ Los países más pobres y los que dependen de los combustibles fósiles son los más expuestos a los cambios en una transición neta cero, aunque también tienen perspectivas de crecimiento. (McKinsey)
- ◆ La cuenca del Amazonas posiciona a LatAm como líder en los mercados voluntarios de créditos de carbono.
- ◆ La emisión de bonos verdes en América Latina más que doblaron en los últimos dos años y está ayudando a financiar proyectos de energía renovable, transporte y uso de la tierra, a pesar de que LatAm representa solo el 2% de la emisión global de bonos verdes, como hemos mencionado. (J.P. Morgan)

América Latina es el segundo mayor proveedor de créditos de carbono en los mercados voluntarios

Volumen de compensación voluntaria de carbono negociado por región del proyecto, 2019-Agosto/2021 (MtCO₂e)



América Latina se asienta sobre una valiosa reserva de carbono que apoya el caso de la preservación de los bosques - Valor de carbono almacenado en países seleccionados a 40\$/tCO2e (2020)



LatAm: *empresas* del sector Climate Tech

Alimento				Transportación				Agua	
Prevención	Adaptación		Mitigación	Adaptación				Adaptación	Mitigación
Atarraya	Honest Mit	NotCo	Verde	Mobi LatAm	BeepBeep	Awto	Cocoche	Nilus	Agua Siembra
Micro terra	Perfekto	The Live Green Co.		Alterbike	Buser	LiteRide	Urbvan		
	Genius Foods	Fazenda Futuro	Voltz	Econduce	E-moving	Vemo			
Cheaf	Asanté	Save fruit	AllRide	Ualabee	Mazmobi	Dezba			
Assante foods	Rising Farms	Supefoods	Bussi	Bender Motors	Eco Planeta	Vetelia			
	Gricha	ZoomAgri	Bynd	Tembici	Nemak	VEU			
PolyNatural	Desserto		Algramo		Hitech Electric		Evsy		

Energía								
Mitigación								
Atlas Power	BioEsol	Vinsomex	Pelletmx	Caliza	IluMexico	BIA	Powerstein	Beyond Energy
CUBi	CHP Brasil	Eco Evel	Ruuf	Lemon	Neu Energy	Solfium	S2G	
Onegrid	Tycho Solutions	Greenfluidics	JustWe	Solarity	Rocasol	Galt Energy	Exolar	Bright
Clean Light	J3M	Urbix	Endurance Electric	Tecnoligente	U energy	Nextenergy	Klik	

LatAm: *empresas* del sector Climate Tech

Agricultura y uso de la tierra			
Prevención	Adaptación		Mitigación
Agrapp	Agree Market	Auravant	Agrosmart
Savefarm	Microendo	Aegro	Courageous Land
	EcoTerra	Agrofy	
Horus	Instacrops	Salus Mundi	BovControl
Agranimo	Sosty	Elwa	Ponce
	Ecobot	Luxelare	Sioma
Nuup	Verqor	Sima	Sistema.bio

La sostenibilidad como servicio				
Prevención	Adaptación			Mitigación
Greenplat	Desserto	Superplants	Sugo	Moss
	Denda	Toroto	Tiendoo	
Bureo	Karun	Bono	Cirkula	Amazónico
	TriCiclos	Clevot	Bosquenible	Saving the amazon
Awake	Getfair	Cariuma	Sanimax	Pachama
	Sin Carbono	New Hope Ecotech	Bambuterra	

Materiales			
Prevención	Adaptación		
Reinicia el ciclo	Trashin	WAS Co.	Reciqllo
		Polybion	BioElements
Acquara	ReciPuntos	Algramo	

Biotecnología		
Prevención	Adaptación	
RebX	Botanical Solution	Solena
MetaBIX	Spora Biotech	

*LatAm: fundadores en el sector de **climate tech***



Matias Muchnick



Diego Saez Gil



Philip Kauders



**Jaibet Paola
Santiago**



**Mariana
Vasconcelos**



**Luis Felipe
Adaimee**



**Jose Manuel
Moller**



Ana Ortiz



Marcos Leta



**Eduardo Della
Maggiora**



**Anahí Sosa
Padilla**



Carolina Duque



Sebastian Ruales



Jan Heinvirta



Felipe Mejia



Tomás Abrahão



Tatiana Malvasio



**Santiago
Espinosa**



Felipe Chavez



Daniel Salinas



**Joselyne Del
Rosario**



Alexa Gantous



Tomás Martins



Walter Mata



Eduardo Ospina



La Oportunidad

“ *Una acción climática audaz*
podría generar *al menos* US\$
26 billones en *beneficios*
económicos hasta 2030.”

— CMNUCC

“*Las próximas* startups de billones de dólares estarán en *climate tech.*”

— Larry Fink, CEO de Black Rock

Mundo: urgencia en política climática

El Acuerdo de París, las COPs y los compromisos gubernamentales en general dirigieron más fondos y cambiaron jurisdicciones. Probablemente, vamos a cambiar los compromisos actuales por promesas y prohibiciones más agresivas. Según un informe del IPCC, **“sin reducciones inmediatas y profundas de emisiones en todos los sectores, será imposible”** limitar el calentamiento global a la meta de 1,5°C. En el peor de los casos, las emisiones deben reducirse en un 43% hasta 2030. Según el Consejo de Estabilidad Financiera (una iniciativa del G20), el cambio climático es un **riesgo sistémico que puede afectar nuestro sistema financiero.**

La oportunidad

Las startups climáticas exitosas deben entender que necesitan ir **más allá de las agendas de los gobiernos** para la innovación climática. Las startups climáticas en América Latina necesitan **caminos ambiciosos** y deben tener un **enfoque basado en nuevas soluciones y áreas para expandir** estas agendas. La academia, el gobierno, la sociedad civil, los financiadores, los responsables políticos, los proveedores de tecnología y los emisores pueden participar **ofreciendo apoyo.**

“*La mayoría de los principales emisores* no están tomando las medidas necesarias para cumplir las promesas “inadecuadas” que ya han hecho.”

— António Guterres, Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas

“*América Latina* tiene una oportunidad única para *aprovechar* esta transición verde.”

— Ernesto Torres Cantu, CEO de Citi Latin America

*Inversiones esperadas **por sector** en el mundo en desarrollo (BCG)*

- ✦ **Energía:** se espera que se inviertan US\$ 6,2 Billones en el mundo en desarrollo.
- ✦ **Carretera Pesada y Transporte:** se espera que se inviertan US\$ 2,1 Billones en el mundo en desarrollo.
- ✦ **Transporte Ligero por Carretera:** se espera que se inviertan US\$ 1,9 Billones en el mundo en desarrollo.
- ✦ **Construcción:** se espera que se invierta US\$ 1 Billón en el mundo en desarrollo.
- ✦ **Aviación:** se espera que se inviertan US\$ 0,3 Billones en el mundo en desarrollo.
- ✦ **Envíos:** se espera que se inviertan US\$ 0,2 Billones en el mundo en desarrollo.
- ✦ **Hierro y Acero:** se espera que se inviertan US\$ 0,8 Billones en el mundo en desarrollo.
- ✦ **Productos Químicos:** se espera que se inviertan US\$ 0,2 Billones en el mundo en desarrollo.
- ✦ **Hormigón:** se espera que se inviertan US\$ 0,3 Billones en el mundo en desarrollo.
- ✦ **Agricultura:** se espera que se inviertan US\$ 0,6 Billones en el mundo en desarrollo.

El capital de riesgo está *empezando a se redistribuir*, *abriendo oportunidades* para LatAm

El desajuste entre las industrias con mayor capacidad para avanzar en la descarbonización y las industrias receptoras de capital de riesgo está empezando a regularse y vendrá al precio de la **redistribución geográfica del capital**. La redistribución de capital **llegará al sur global** y esto abrirá enormes oportunidades para el entorno construido en Latinoamérica, específicamente en términos de agricultura, alimentación y tierras energéticas. La nueva tesis de inversión de capital de riesgo para climate techs también **beneficiaría a las soluciones basadas en la naturaleza** en LatAm, porque los capitales de riesgo mundiales para climate techs están buscando tales soluciones, mirando su impacto en la biodiversidad.

+600

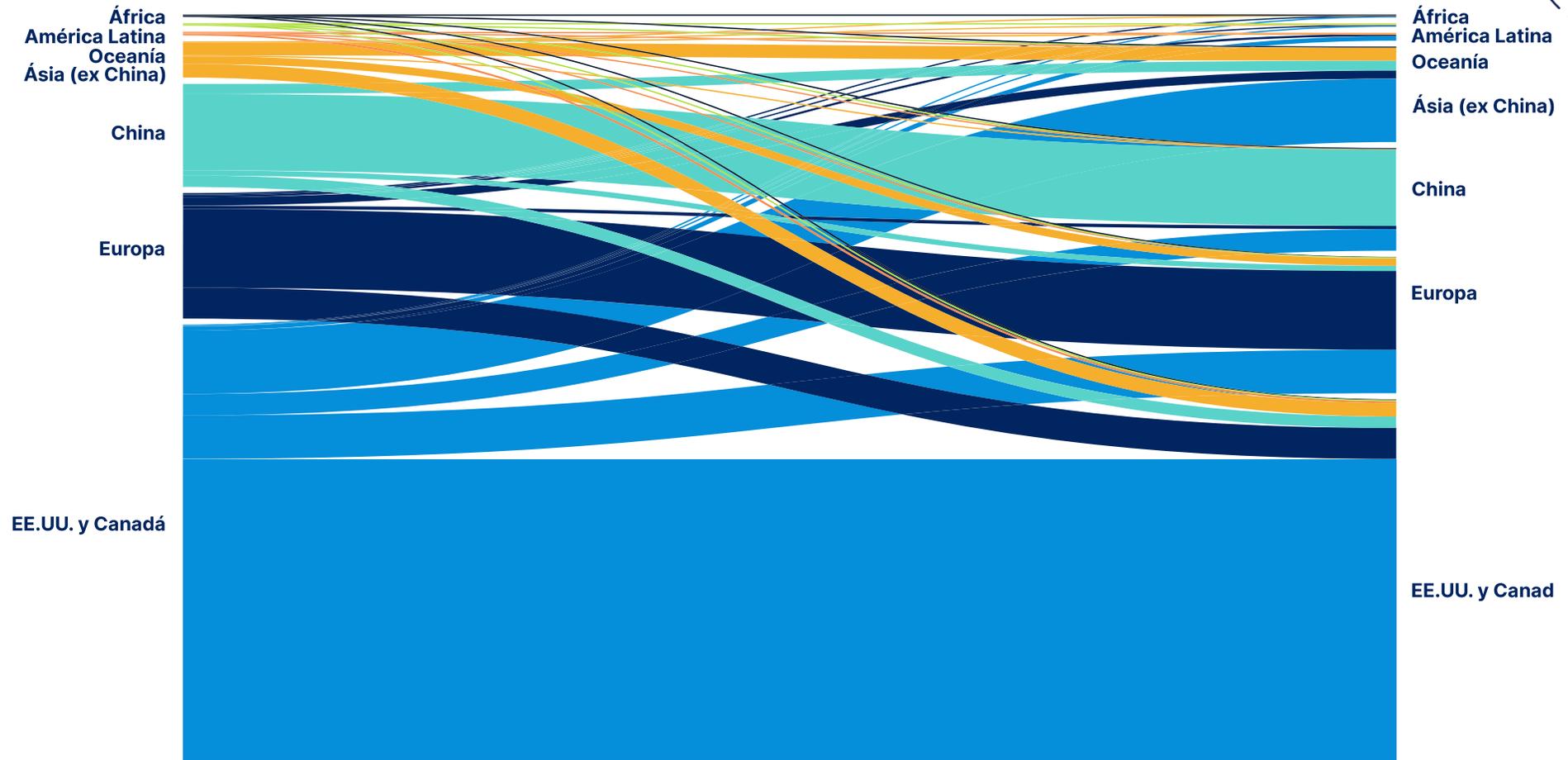
Transacciones para startups en el 1H 2021 en climate tech

“*Climate tech* se convertirán en la **próxima gran tesis** para América Latina.”

— Francisco Jardim and Marcella Falcão, Socio Fundador y Asociada en SP Ventures (AgFunder News)

América Latina puede ofrecer **más reducciones de carbono por US\$ invertido que cualquier otra región en el mundo**. Hay una urgencia para cambiar el capital hacia nuevas soluciones y geografías. Hay espacio para que las empresas se centren en los esfuerzos de mitigación, pero también para que las empresas resuelvan problemas de productos de altas emisiones.

Climate tech funding by region H2 2020-2020 H1 2021



Vemos que Estados Unidos, Europa y China están **redistribuyendo los recursos entre ellos**. América Latina y África **solo están recibiendo el 4%** de todos los fondos climáticos. Esto está a punto de cambiar debido a los capitales de riesgo extranjeros y **LatAm tiene un enorme potencial de crecimiento**.

Contexto económico y social de América Latina



El análisis de la materialidad va a ser crucial para todas las empresas de LatAm.

LatAm es la **segunda región más urbanizada del mundo** y la densidad de las ciudades causa vulnerabilidades. El impacto económico de los huracanes Eta e Iota y la pandemia de covid-19 afectaron múltiples factores de la economía y la calidad de vida. Disciplinas de educación y servicios relevantes son una necesidad en la mayoría de los países. En LatAm, se trata de **identidad y conectividad**. Para la mayor parte del mundo, su disfrute estético, recreación y salud, además del atractivo de ubicación, la convierten en el lugar perfecto para el ecoturismo.

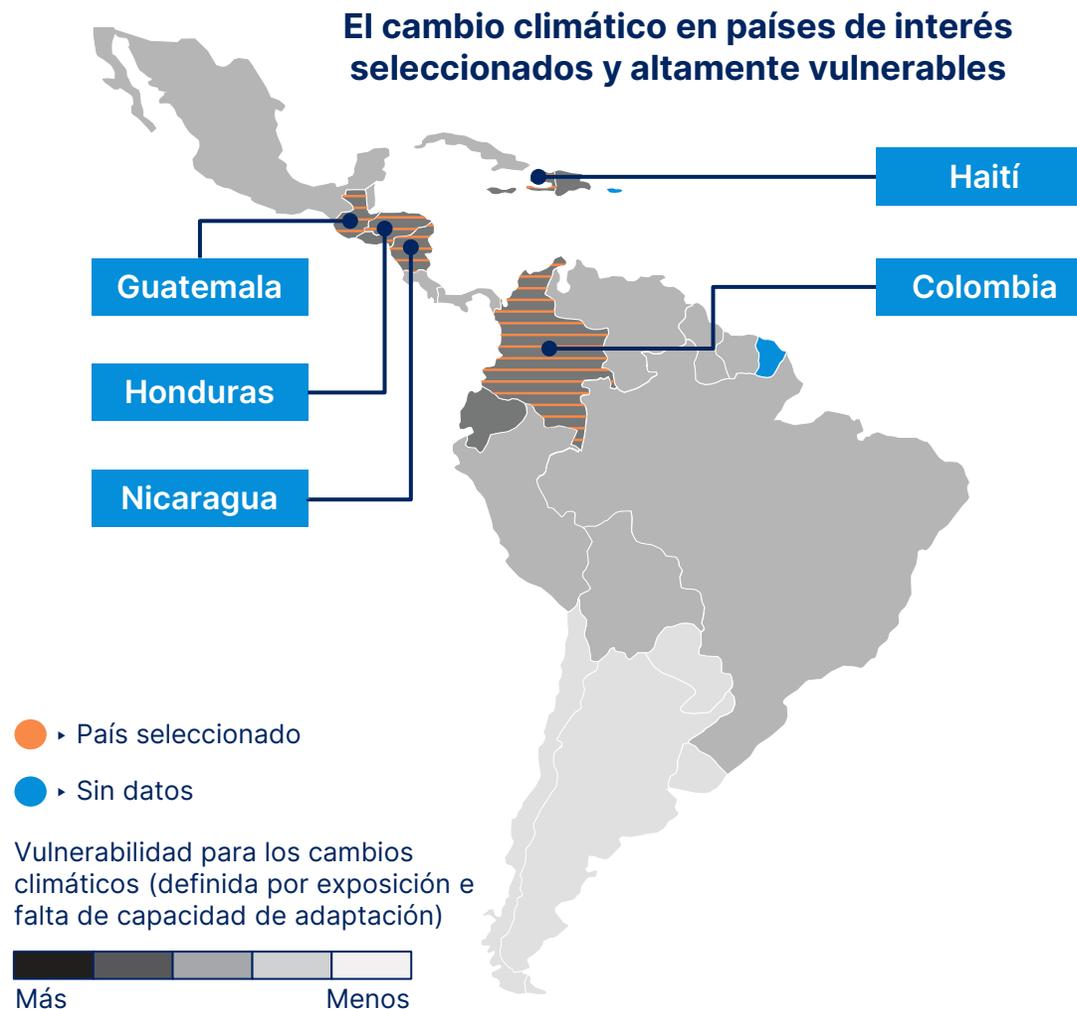
Esto crea el contexto perfecto para que las startups climáticas hagan crecer comunidades que **apoyen activamente las iniciativas climáticas**. LatAm es la única región en el mundo en la que más de dos tercios de la electricidad consumida proviene de energías renovables.

Aunque LatAm no es históricamente un alto contribuyente a las emisiones, está **experimentando desproporcionadamente los impactos** del cambio climático.

Contexto económico y social de América Latina

“ *Considere que durante generaciones* su familia ha estado cultivando ciertas agriculturas y ha **aprendido el ritmo de las estaciones**, teniendo un sistema sobre cómo y cuándo cosechar. **Y de repente esas estaciones están cambiando.** Y no es solo un cambio de estación y luego volviendo a la normalidad, sino un cambio de forma **permanente y continua**. Es muy difícil poder adaptarse a ese tipo de cambio rápido de una manera que, a corto plazo, aún le **permita mantener sus medios de vida** y alimentar a su familia.”

— **Gabriela Nagle Alverio, estudiante de Doctorado en política ambiental en la Universidad de Duke**



Países LatAm: las oportunidades van desde el hidrógeno verde hasta la producción certificada de alimentos

“ *La Ley de Reducción de la Inflación de Biden (US\$ 369 Mill Millones)* ciertamente revitalizará los esfuerzos del mundo para reducir las emisiones de carbono y alentará a otros países, especialmente a los países de ALC, a adoptar una legislación formulada en líneas similares.”

— José Goldemberg, académico y ex Secretario de Medio Ambiente de la Presidencia de Brasil

- ✦ **Panamá:** Panamá quiere posicionarse como un centro de hidrógeno verde y producirlo y exportarlo a Europa. Hasta 2030, entre 81,4 Millones y 140 Millones de toneladas de hidrógeno verde pasarán por el Canal de Panamá. El 29% de lo que pasa por el canal son combustibles fósiles y esto va a ser reemplazado, según Rosilena Lindo (Subsecretaria Nacional de Energía de Panamá).
- ✦ **Chile:** El país quiere desarrollar mejores tecnologías locales para no depender de otros. El gobierno está trabajando en certificaciones, legislación y transiciones como un sistema de cuotas. Actualmente, menos de la mitad de la energía de Chile se deriva de energías renovables. La diversa geografía de Chile las hace atractivas. Hay potencial para la energía solar en el norte, hidrógeno en el centro y viento en el sur. Sólo el potencial de hidrógeno verde chileno es alrededor de 70 veces más que la capacidad instalada actual.
- ✦ **Colombia:** La escasez de agua va a ser más frecuente y requerirá grandes adaptaciones dentro del país, especialmente para la agricultura. El sector energético de Colombia es uno de los mayores contribuyentes a su PIB. Según Bloomberg, Colombia alcanzó US\$ 785 Millones en nuevos flujos de inversión para energía limpia en 2021 y este año se espera que el país inicie un auge multianual de energía renovable que aumentará su capacidad eólica y solar en 13 veces desde los niveles de 2021 en los próximos cuatro años. Según la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), la oportunidad se creará principalmente luchando contra la deforestación impulsada por los productos básicos y apoyando el manejo forestal sostenible. También, añadimos, innovando en términos de software.

Países LatAm: las oportunidades van desde el hidrógeno verde hasta la producción certificada de alimentos

- ✦ **Perú:** Las Contribuciones Determinadas Nacionalmente de Perú actualmente se califican como insuficientes, lo que significa que necesitan mejoras para ser consistentes con el Acuerdo de París. Se esperan y es muy probable que ocurran nuevas estrategias del gobierno nacional. La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) está trabajando con el gobierno de Perú principalmente en monitoreo forestal, adaptación climática e infraestructura natural para la seguridad hidráulica.
- ✦ **Brasil:** Brasil tiene una ventaja sobre la mayoría de los otros países de América Latina. Boston Consulting Group publicó un Informe Climático de Brasil en septiembre de 2022 y, de muchas oportunidades diferentes, estos son algunos de los hallazgos más interesantes. El 85% de la matriz energética de Brasil es renovable (vs. 26% en el mundo) y eso puede crecer aún más. Brasil puede ser el principal sumidero de Carbono del planeta (0,6-1,0 Gt CO₂e por año, sin dejar de ser rentable). La agricultura sostenible puede escalar al mundo. Brasil es #1 en las principales palancas de Soluciones Basadas en la Naturaleza. El hidrógeno de Brasil tiene una ventaja de 5 días contra el hidrógeno de Chile en términos de acceso al mercado europeo, debido a la ubicación. Brasil también tiene más agua dulce renovable y más capacidad de energía renovable para generar hidrógeno a escala. El Puerto de Pecém (estado de Ceará) y de Açú (estado de Río de Janeiro) deben recibir especial atención. Brasil tiene más de 1547 Agtechs, un aumento del 40% al año. El café y la soja serán los primeros sectores alimentarios en cambiar a la producción sostenible a escala. Aún así, los bosques y la carne son los principales desafíos para Brasil (vs. otros países, donde el desafío se centra más en la energía y la manufactura). Brasil también contamina más que Estados Unidos y China por dólar del PIB. Ahora, según Climate TRACE, Brasil contamina más que Estados Unidos en términos de emisiones de GEI en los sectores de residuos y bosques.
- ✦ **Dominican Republic:** El 98% de las empresas de la región son pequeñas y medianas. Algunos aspectos destacados de las tendencias y oportunidades son las finanzas sostenibles para el turismo, el reciclaje y la gestión de residuos, además de la producción certificada de cacao. República Dominicana tiene un promedio de 150.000 hectáreas de cacao de alrededor de 40.000 productores y 36.236 fincas registradas y el 16,5% se dedica al cacao orgánico. La región es actualmente líder mundial en exportaciones de cacao orgánico, representando el 60% del volumen de exportaciones mundiales (CONACADO, IICA).

Países LatAm: las oportunidades van desde el hidrógeno verde hasta la producción certificada de alimentos

Alerta para islas y ecosistemas costeros:

“ *En los últimos 5 años* ha habido avances en los compromisos asumidos por diferentes países, pero **la mayoría de las islas y penínsulas aún están en vulnerabilidad.** ”

— Inka Mattila, representante del PNUD para República Dominicana,
en su discurso en LatAm Climate Week 2022

La pequeña población del Caribe vio el impacto en su industria turística debido a covid-19 y esto puede ser peor debido al cambio climático. Las islas que dependen de los arrecifes de coral están viendo que están llegando a sus límites. Es común ver esfuerzos de recuperación y rescate en los refugios destruidos de coral.

La oportunidad

El acceso al océano representa una oportunidad para innovar y constantemente probar diferentes soluciones. Los ecosistemas costeros van a tener necesidades urgentes de adaptación y migración y los cambios sistémicos se van a adoptar más rápido que en los ecosistemas no costeros. Las emergencias van a ocurrir más rápido, lo que significa que habrá más capacidad de reacción y apoyo de otros países. Una vía a explorar es la desalinización del agua, por ejemplo.

***Startups de climate tech en LatAm:* las oportunidades van desde la agricultura hasta las cadenas de suministro sostenibles**

Las startups climáticas latinoamericanas deben tener un enfoque en soluciones que no sea sistemático sino dinámico, teniendo en cuenta la diversidad de oportunidades disponibles y luego repensando la esencia de los modelos de negocio. La informalidad de la economía en América Latina podrá fomentar cambios transformadores en los sistemas y sistemas de retroalimentación en múltiples áreas. Habrá un cambio de la rentabilidad a otros tipos de factores de negocio para las decisiones de inversión, como la sostenibilidad.

Algunos sectores que las climate techs en América Latina pueden abordar en el mediano y largo plazo, considerando los sectores con más emisiones de CO2, son:

acceso al agua; agricultura y ganadería; monitoreo de biodiversidad y toma de decisiones mediante el uso de tecnologías como inteligencia artificial y aprendizaje automático; descarbonización y consultoría en el tema para empresas de todo tipo; electrónicos digitales y energéticos; energía como servicio; infraestructura inmobiliaria verde desde los materiales hasta el seguimiento de las emisiones; tecnología de la información y seguros para activos verdes; soluciones basadas en la naturaleza como las compensaciones de biodiversidad y las cadenas de suministro sostenibles; energía renovable incluido el hidrógeno verde; I&D para las biotechs y climate techs en sí; y SaaS para la adaptación, mitigación y prevención del cambio climático.

Profundizaremos más en algunos de estos sectores.

Agtechs: las tecnologías agrícolas tienen un enorme impacto potencial en LatAm

Se estima que el tamaño de mercado para agtechs globales alcanzará los US\$ 22 Mil Millones hasta 2025 (Statista). Hay más de 130 millones de fincas en América Latina y el Caribe (ALC), donde el 46% son pequeños agricultores. El tamaño promedio se estima en 50 acres.

La oportunidad

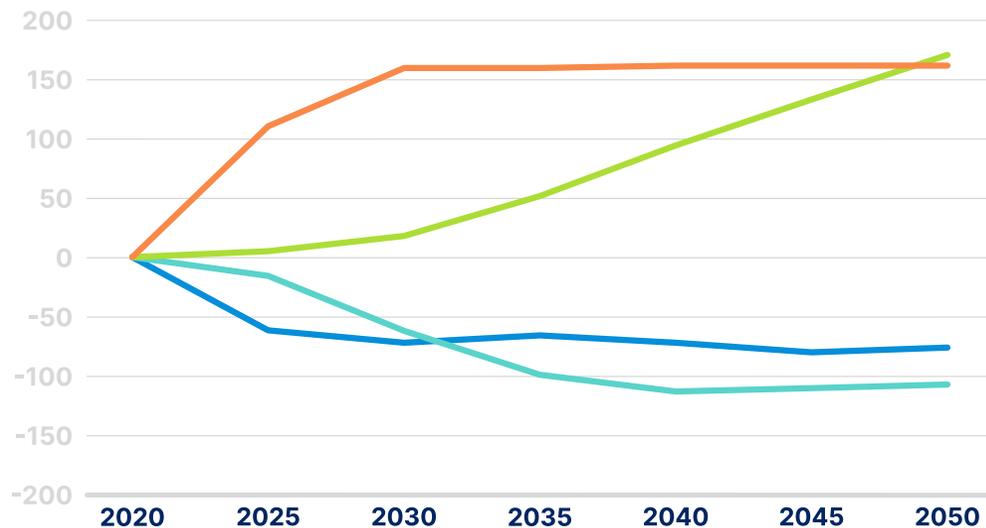
- ✦ **Agfintechs:** a través de la ciencia de datos y las imágenes aéreas, las empresas pueden certificar y emitir deuda para los agricultores con prácticas agrícolas sostenibles, ofreciendo un “greenium” de bajas tasas de interés.
- ✦ **Digitalización para aumentar la productividad por hectárea:** esto puede reducir la presión para expandir las fronteras de las tierras agrícolas hacia los bosques al optimizar el uso de insumos (por ejemplo, fertilizantes, protección de cultivos, agua). Este frente tendrá impactos directos e indirectos en GEI.
- ✦ **Ag y Biotech de precisión:** la optimización y sustitución de insumos preserva el agua y reduce el uso de agroquímicos. Estos insumos pueden tener una enorme huella de carbono, mientras que la gestión del agua es clave en la incertidumbre climática.
- ✦ **Infraestructura clave en agricultura o ganadería:** abordar la infraestructura puede ayudar a financiar la transición de los agricultores hacia una agricultura baja en carbono.
- ✦ **Excedentes de alimentos:** las plataformas de marketplaces pueden conectar a compradores y vendedores de alimentos excedentes o casi caducados.

Agtechs: las tecnologías agrícolas tienen un enorme impacto potencial en LatAm

Pronto, LatAm comenzará a usar su tierra de manera diferente:

Reducir las emisiones requerirá un cambio en el uso de la tierra para satisfacer la demanda de cultivos energéticos y preservar la cobertura forestal.

Cambios cumulativos en uso de las tierras para 2050 en un escenario de emisiones netas cero (million ha)



Cobertura de tierra

- Patizal** (million ha)
- Tierra de cultivo** (Cultivos energéticos) (million ha)
- Bosques** (million ha)
- Cultivos alimenticios** (Tierra de cultivo menos cultivos energéticos) (million ha)

Fuentes: IIASA NGFS Climate Scenarios Database, REMIND-MagPIE model

Ejemplos de LatAm en el sector



Fuentes: Statista; Acceso, JP Morgan

Patrimonio inmobiliario verde: las climate techs tienen la oportunidad para abordar la demanda del gobierno y los consumidores de espacios de vida más verdes

Recientemente, los inversores asumieron compromisos netos cero. Los reguladores desarrollaron estándares de presentación de informes. Los gobiernos aprobaron leyes dirigidas a las emisiones. Los empleados exigieron acción. Y, por último, los inquilinos exigieron edificios más sostenibles.

Requisitos reglamentarios para descarbonizar edificios y promover la conservación de la biodiversidad (por ejemplo, Biodiverciudades); nuevos materiales y sistemas de calefacción y refrigeración con bajas emisiones de carbono; y la identificación de activos con precios incorrectos debido a los riesgos climáticos podrían convertirse en una diferenciación competitiva para los actores inmobiliarios y son oportunidades para las climate techs. Para crear edificios ecológicos y atraer a más inquilinos, las climate techs pueden ofrecer al sector inmobiliario soluciones como:

- ◆ Materiales de construcción ecológicos
- ◆ Edificios ecológicos, incluyendo "retrofitting"
- ◆ Generación y almacenamiento de energía local
- ◆ Servicios para la reducción y el seguimiento de las emisiones

Las certificaciones Leed, el programa Living Building Challenge, y la GPR para la arquitectura sostenible puede ayudar a lograr una mayor rentabilidad en proyectos inmobiliarios.

39%

de las emisiones globales son impulsadas por el sector inmobiliario.

6
Millones

4-6 millones de empleos se pueden agregar por año con la construcción de transiciones en todo el mundo

11%

de estas emisiones son generadas por materiales de fabricación (hormigón y acero).

1.9
Billones

es el gasto de capital estimado por año con construcciones entre 2036 y 2040

Ejemplos de LatAm en el sector

Materiales Sostenibles

POLYBION



GLASST
Innovation Company

Retrofitting



Acceso al agua: un riesgo y una oportunidad

Nuestros recursos totales de agua dulce renovable son más grandes que en la mayoría de las regiones del mundo y eso viene con una gran ventaja competitiva en términos de costo de extracción de agua dulce. América Latina está asumiendo que el agua es abundante, pero, en realidad, no durará mucho. LatAm tiene una llamada "infraestructura gris" para transportar agua (represas, diques, carreteras, tuberías o plantas de tratamiento de agua). La filtración, retención y detención de cuencas hidrográficas se está degradando a gran velocidad en LatAm debido a esta infraestructura gris. México, Lima y Santiago sufrirán más con un suministro limitado de agua.

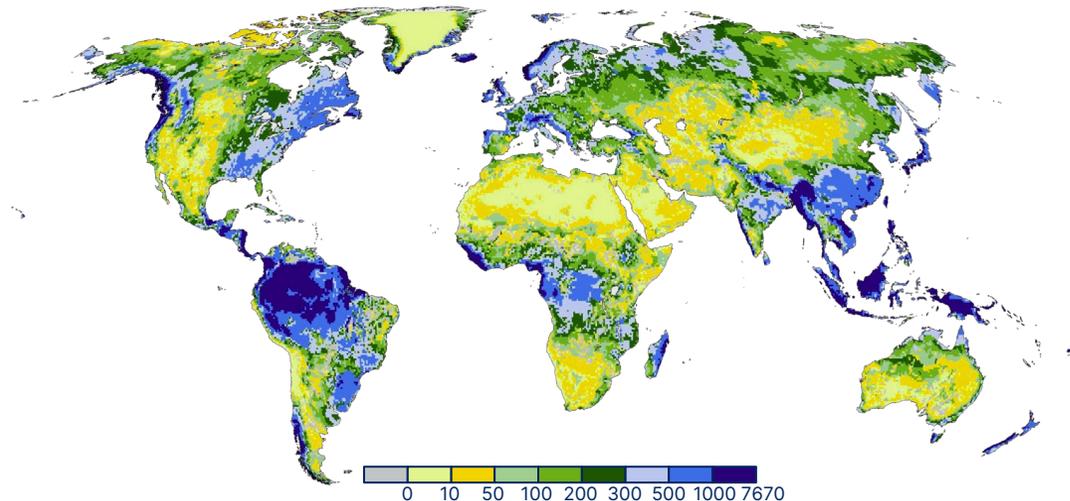
La frecuencia de las inundaciones va a aumentar y si la innovación es capaz de abrir las barreras de los sistemas de filtración de agua disponibles a escala, América del Sur podrá convertirse en el proveedor de agua del mundo.

La "ley de agua" en Guatemala y la desigualdad de acceso al agua que enfrentó Monterrey son ejemplos de cómo existen riesgos materiales, extralimitación regulatoria y daños a la reputación debido a la falta de acceso al agua. Los gobiernos pueden crear tarifas de agua e imponer restricciones corporativas de agua.

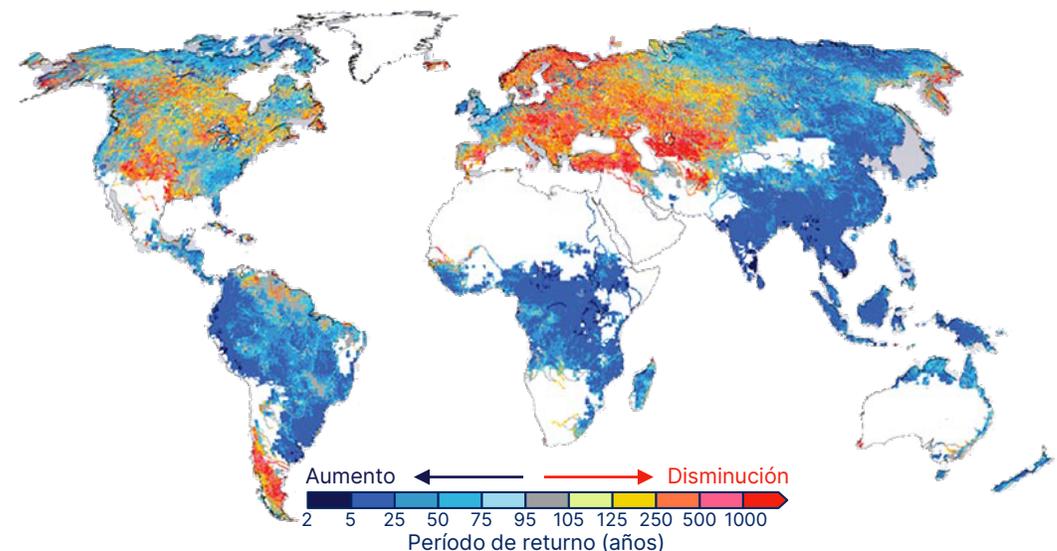
“*El uso doméstico del agua* en LatAm será el doble que en el mundo.”

— Fondosdeagua.org

Recursos renovables totales de agua dulce en mm año (1961-1990)



Frecuencia de inundaciones



Acceso al agua: **un riesgo y una oportunidad**

La oportunidad

La restauración y conservación de los ecosistemas pueden tener un gran retorno de la inversión al reducir las concentraciones de sólidos suspendidos en el agua y traer beneficios a diferentes comunidades a medida que los proyectos de agua se vuelven más conscientes del impacto en la comunidad (más US\$ por usuario). Hay una oportunidad de interrumpir un sector liderado principalmente por políticas gubernamentales, apostando por segmentos como la defensa, la desalinización y los satélites para monitorear los recursos hídricos y el suministro de agua.

El transporte por navegación, el turismo y la planificación urbana se verán afectados por las innovaciones en el sector del agua. El agua puede convertirse en uno de los principales factores en las evaluaciones de varios proyectos. Esta es una oportunidad para los inversores, ya que no ha sido alcanzada por otros inversores, como los institucionales.

Ejemplos de LatAm en el sector



N I L U S

***Energía renovable:* la caída de la demanda de combustibles fósiles contribuirá a la disminución de los ingresos petroleros en la región y abrirá espacio para las climate techs centradas en energía.**

Existe un potencial de cambio rápido en América Latina cuando se habla de la transición a la infraestructura de energía renovable, considerando el aumento en el costo de la electricidad, el compromiso de los países latinoamericanos y los ejemplos – como el proyecto de energía solar Cerro Dominador de US\$ 1,4 Mil Millones de Chile, el lanzamiento de una industria eólica marina en el Golfo de México y el impulso a la generación de energía geotérmica por parte de varios países.

La oportunidad

Las climate techs pueden apostar por construir, expandir e integrar la infraestructura para energías renovables; mejorar la estructura de costos y distribución del mercado de energías renovables, especialmente cuando se habla de producción descentralizada; lidiar con el varamiento de activos, como las centrales eléctricas de carbón y gas perdidas por la transición a una economía baja en carbono.

US\$ 555
Mil Millones

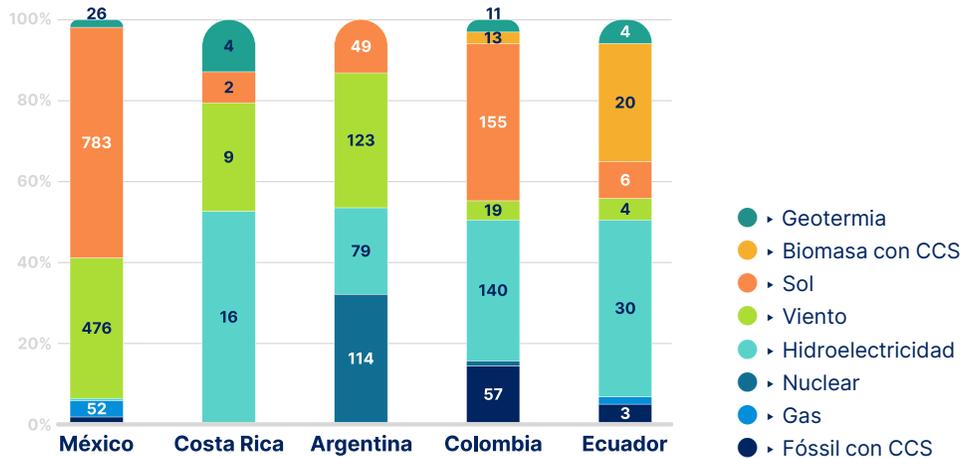
Oportunidad de inversión para la infraestructura de energía renovable en LatAm hasta 2030 (CFI)

10

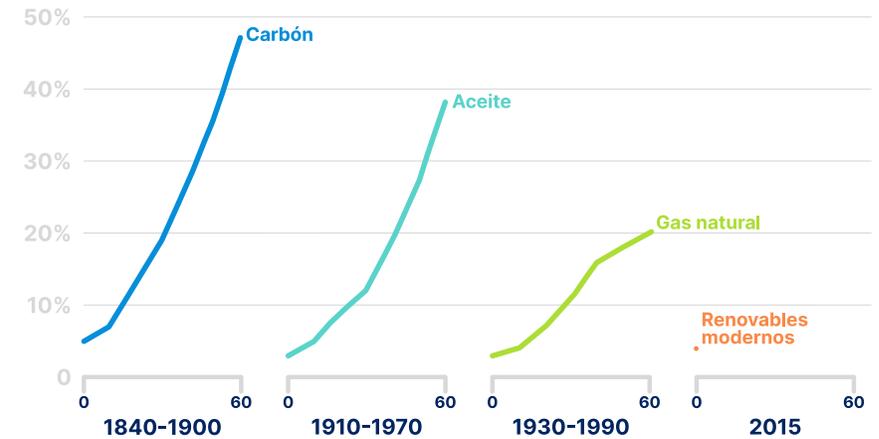
Los países en LatAm ya se han comprometido con un objetivo regional colectivo del 70% de energía renovable en sus matrices hasta 2030 (Organización Latinoamericana de Energía)

Energía renovable: la caída de la demanda de combustibles fósiles contribuirá a la disminución de los ingresos petroleros en la región y abrirá espacio para las climate techs centradas en energía.

Mix de generación de electricidad por país en 2050



Suministro mundial de energía



Ejemplos de LatAm en el sector



Hidrógeno Verde: se espera que la demanda de hidrógeno aumente 163X hasta 2030, según BCG

El hidrógeno verde se define como el hidrógeno producido al dividir el agua en hidrógeno y oxígeno utilizando electricidad renovable. Esta es una vía muy diferente en comparación con otros colores de hidrógeno, como el gris y el azul (Foro Económico Mundial).

Un obstáculo para el hidrógeno verde es el costo. Cuando el hidrógeno verde cruza el punto de inflexión de US\$ 2/kg (US\$ 50/MWh), se vuelve competitivo para el uso industrial, los riesgos disminuyen y comienza la revolución para América Latina y África como exportadores de energía. La estacionalidad puede abrir oportunidades para que algunos países de América Central y del Sur tengan ventajas competitivas frente a otros productores. Brasil y Chile pueden posicionarse como actores clave en el segmento del hidrógeno.

60%

Caída de los costes del hidrógeno verde en 2050

10x

Más hidrógeno producido en 2050 que en 2020

Fuente: McKinsey

+500 Mil Millones

Invertidos en infraestructura de hidrógeno hasta 2030

Los colores del hidrógeno

Verde: Hidrógeno producido por electrólisis de agua, usando electricidad de fuentes renovables como viento o solar. Cero emisiones de CO2 son producidas.

Azul: Hidrógeno producido por combustibles fósiles (por ejemplo, hidrógeno gris, negro o marrón) donde el CO2 es capturado y almacenado o reutilizado.

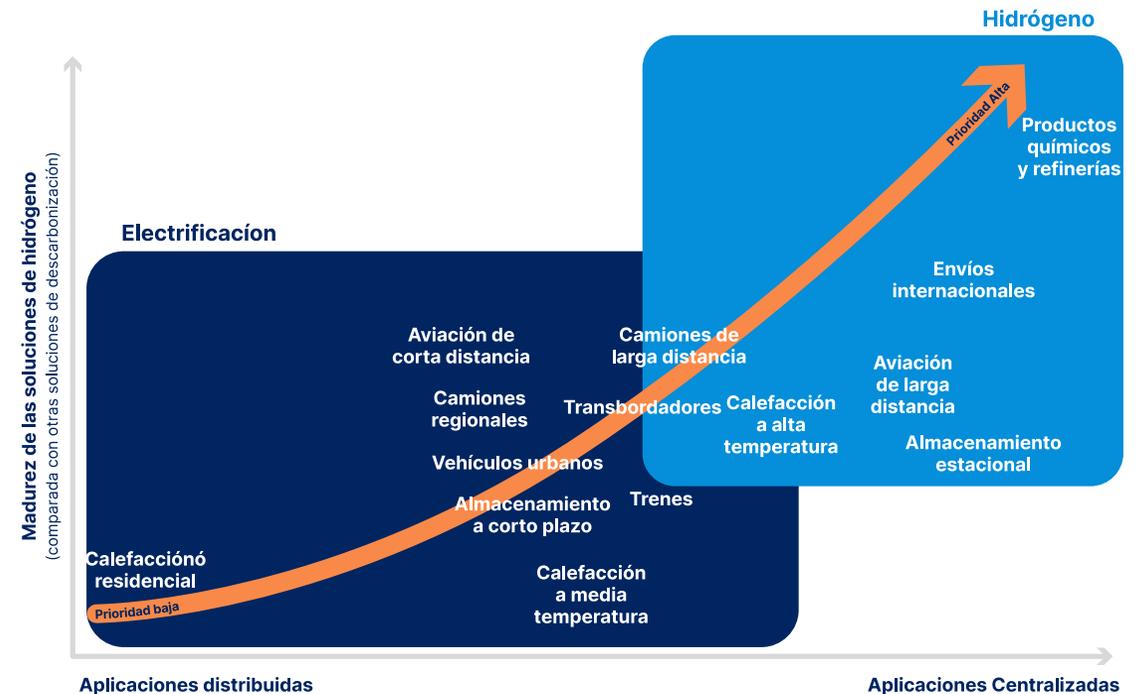
Gris: El hidrógeno extraído de gas natural usando reutilización de vapor-metano. Actualmente, esta es la forma más común de producción de hidrógeno en el mundo.

Púrpura/rosa: El hidrógeno producido por electrólisis usando energía nuclear.

Turquesa: El hidrógeno producido por división termal de metano (pirólisis de metano). En lugar de CO2, se produce el carbono sólido.

Marrón/Negro: El hidrógeno se extrae de carbón usando gasificación.

Prioridad de la política de hidrógeno verde



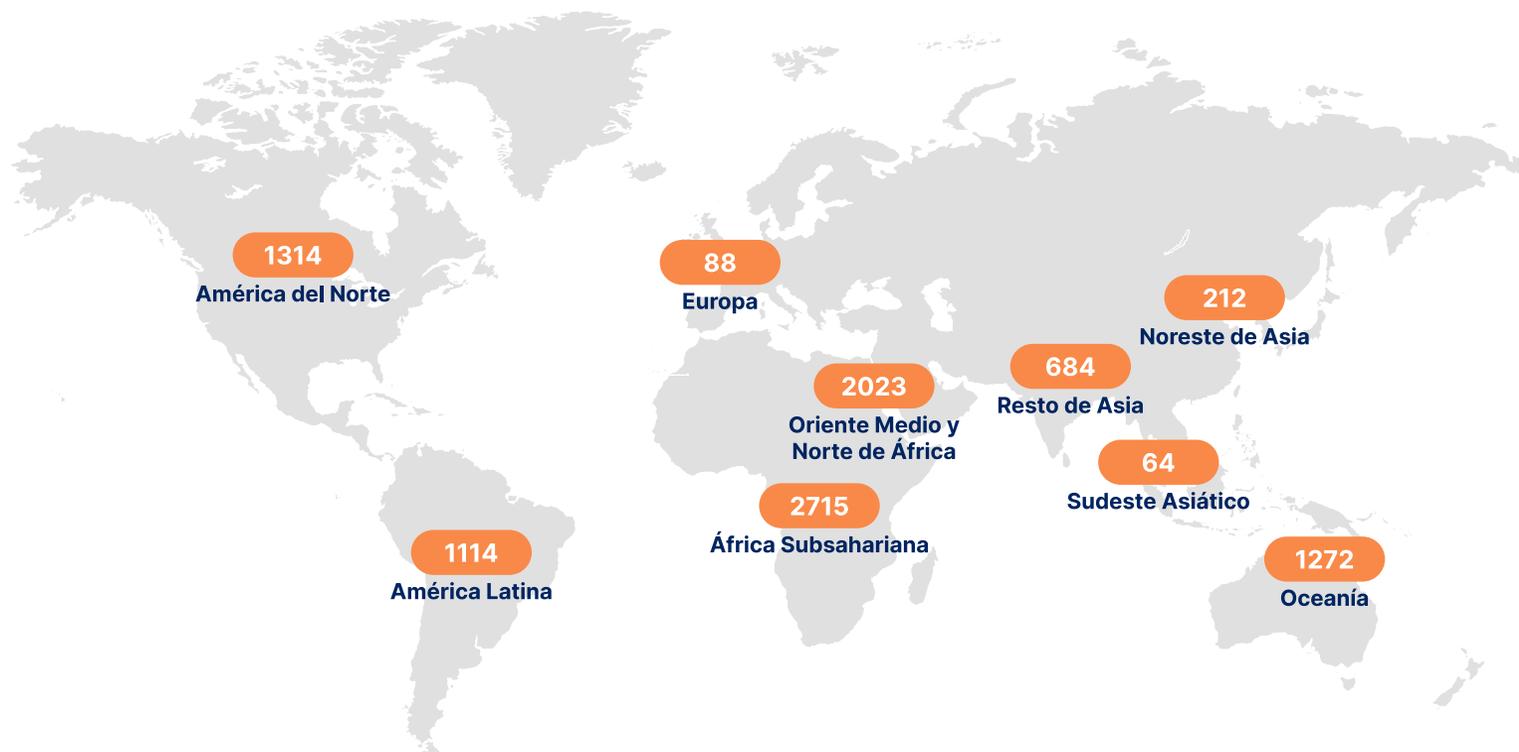
Hidrógeno Verde: se espera que la demanda de hidrógeno aumente 163X hasta 2030, según BCG

La oportunidad

Las startups climate tech pueden ver todas las posibles aplicaciones del hidrógeno verde: la producción de acero; la mezcla de hidrógeno verde en la red de gas tradicional; la movilidad, la industria y la energía (Valles del Hidrógeno); y los centros de datos ecológicos.

Una nueva clase de exportadores de energía

Potencial técnico para producir hidrógeno verde por menos de US\$ 1,5/kg para 2050 [EJ]



Ejemplos globales en el sector



IA y el aprendizaje automático: tecnologías que pueden luchar por la biodiversidad y combatir el cambio climático

Estructura para el uso de la IA para combatir el cambio Climático

Tópicos	Mitigación			Adaptación y resiliencia		Fundamentos	
	Medición	Reducciones	Remoción	Previsión de riesgos	Vulnerabilidad y gestión de la exposición		
Subtópicos y ejemplos	Medición a nivel macro Por ejemplo, estimación de las reservas naturales de carbono remotas	Reducción de la intensidad de las emisiones de GEI Por ejemplo, previsión de suministro de energía solar	Eliminación ambiental Por ejemplo, monitoreo de invasión de bosques y otras reservas naturales	Proyección de tendencias regionalizadas a largo plazo Por ejemplo, modelos regionalizados del aumento del nivel del mar o eventos extremos como incendios forestales e inundaciones	Gestión de crisis Por ejemplo, seguimiento de epidemias	Investigación y modelado del clima Por ejemplo, modelado de la transición económica y social	
	Medición a nivel micro Por ejemplo, cálculo de la huella de carbono de productos individuales	Mejora de eficiencia energética Por ejemplo, fomento del cambio de comportamiento	Eliminación tecnológica Por ejemplo, evaluación de los sitios de almacenamiento de captura de carbono	Construcción de sistemas de alerta temprano Por ejemplo, predicción a corto plazo de eventos extremos como ciclones	Fortalecimiento de la infraestructura Por ejemplo, riego inteligente	Financiación climática Por ejemplo, previsión de los precios del carbono	
Usos para la IA	Recopilar, completar y procesar datos ➔ Datos de satélite y IdC ➔ Llenar brechas en datos temporales y espacialmente dispersos		Fortalecimiento, planificación y toma de decisiones ➔ Análisis de políticas y riesgos climáticos ➔ Modelado de efectos de orden superior ➔ Gestión biónica		Optimización de procesos ➔ Optimización de las cadenas de suministro ➔ Entornos de simulación	Apoyo a los ecosistemas colaborativos ➔ Compartición de datos verticales ➔ Mejores herramientas de comunicación	Fomento de comportamientos positivos para el clima ➔ Sugestiones ponderadas por el clima ➔ Funciones optimizadas por el clima

***IA y aprendizaje automático:* tecnologías que pueden luchar por la biodiversidad y combatir el cambio climático**

La oportunidad

LatAm tiene el potencial de recopilar fácilmente datos y probarlos con grandes cantidades de muestras. Esto representa una ventaja competitiva para el desarrollo de herramientas que mejoren nuestra comprensión de la naturaleza. Un ejemplo es la tecnología de visión artificial, combinada con big data e inteligencia artificial, para desarrollar un monitoreo que podría ayudarnos a decidir en pro de la conservación de nuestra biodiversidad. Otras oportunidades incluyen mejorar la predicción sobre la electricidad; descubrir nuevos materiales; optimizar la cadena de suministro; y ayudar a hacer construcciones más eficientes.

Ejemplos de LatAm en el sector



Ejemplos globales en el sector



Soluciones basadas en la naturaleza

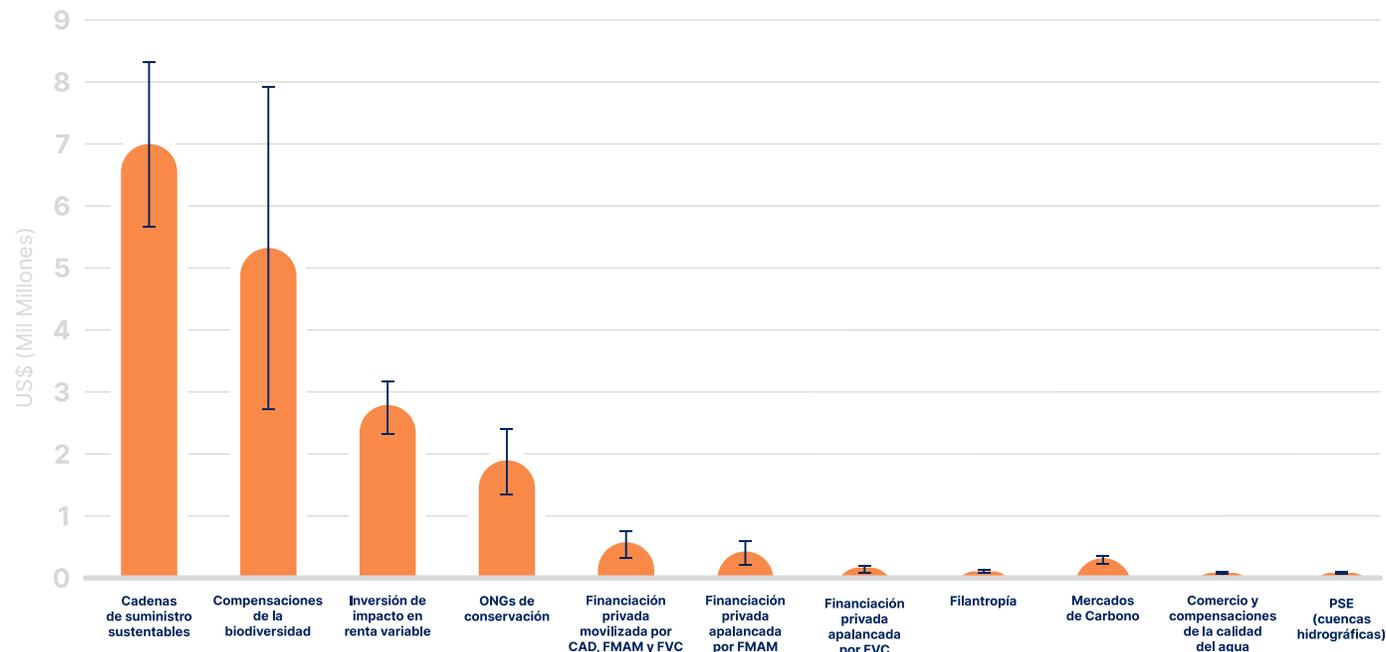
Las soluciones basadas en la naturaleza son acciones para proteger, gestionar de manera sostenible o restaurar los ecosistemas naturales. Son una forma para que América Latina ayude al mundo a construir resiliencia y luchar contra el cambio climático. La restauración de tuberías y manglares, la forestación (siembra en una tierra no forestal) y otros esfuerzos de conservación son algunos ejemplos.

LatAm puede ser líder en eso, porque tiene una dotación natural ilimitada para facilitar las soluciones basadas en la naturaleza.

Las empresas privadas, como las startups climate tech, podrán buscar oportunidades como la creación de compensaciones de la biodiversidad.

Financiación del sector privado para SBN 2019 por categoría

(con títulos superiores e inferiores)



“Solo alrededor de 133 mil millones de dólares se canalizan hacia las soluciones basadas en la naturaleza y las inversiones deben triplicarse hasta 2030 para cumplir con las metas climáticas, de naturaleza y de neutralidad de la tierra.”

— Inger Andersen, Director Ejecutivo del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, 2022

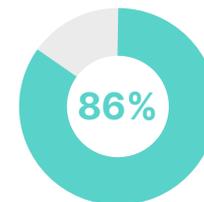
Soluciones basadas en la naturaleza

Acciones del sector privado para acelerar la financiación para SBN

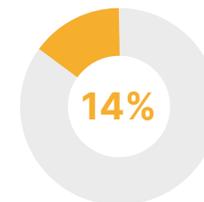


US\$ 133
Mil Millones

Invertidos por año en soluciones basadas en la naturaleza



Financiación pública



Financiación privada

Ejemplos de LatAm en el sector

Liderado por cooperativas e inversores privados en Perú, el caso Café Selva Norte es un excelente ejemplo de una inversión de US\$ 12 Millones en un proyecto agroforestal con grandes retornos y también el secuestro de 1,3 Millones de toneladas de CO₂ y el mejoramiento de la tierra para 2.400 productores.

En el sector Climate Tech, Courageous Land es un excelente ejemplo de inteligencia agroforestal y los cultivos sucesionales, regenerativos y multiestratos pueden crear proyectos rentables y agregar la protección de especies biodiversas y nativas.

Reimaginación de procesos y sistemas a través de moonshots (por ejemplo, computación cuántica y CRISPR)

La computación cuántica podrá provocar cambios en toda la economía que tendrán un gran impacto en la reducción y eliminación de carbono.

Visualización de la acción climática postcuántica



Modernizar la alimentación y la silvicultura

- Fertilizantes ecológicos
- Vacunas reductoras de metano para los rumiantes



Electrificar nuestras vidas

- Baterías eléctricas de mayor densidad para vehículos eléctricos pesados
- Baterías eléctricas de mayor densidad para el almacenamiento de energía



Remodelar las operaciones industriales

- Clinker de cemento sin carbono
- Nuevos solventes de captura, utilización y almacenamiento de carbono (CUAC)



Aumentar los mercados de carbono

- Nuevos adsorbentes de Captura Directa de Aire (CDA)



Descarbonizar la energía y el combustible

- Mejoras químicas de CO2 para combustibles sintéticos
- Mejor membrana electrolítica polimérica y electrólisis de pulso en Generación de H2
- Perovskitas más eficientes para la energía solar
- Cofactor FeMo para amoníaco verde
- Amoníaco verde para el envío

¿Qué es una reinención de procesos y sistemas a través de moonshots?



La Investigación y el Desarrollo basados en América Latina para los sectores Biotech y Climate Tech tendrán una ventaja competitiva, ya que la región comienza a posicionarse como un lugar perfecto para la investigación. Los bajos costos de infraestructura y mano de obra especializada hacen que LatAm sea ideal para reducir los costos de laboratorio y fomentar los descubrimientos. Básicamente, desarrollar alta tecnología es más barato en LatAm. Al extender la pista de las startups, podemos ganar los moonshots y ellos no son regionales. El principal desafío es la accesibilidad a algunos materiales especiales y la falta de inversores, especialmente para este tipo de moonshots, en LatAm.

Global examples in the sector

Computación cuántica



CRISPR



The background is a solid blue color with several white, wavy, dashed lines that create a sense of movement and depth. The lines are irregular and flow across the frame, some curving upwards and others downwards.

Los desafíos



Hay **oportunidades** para las climate techs, pero también **riesgos** en *términos de daños a la propiedad y a los activos, y cambios en la productividad de los cultivos* en todo el mundo. En *América Latina*, también hay el riesgo de **fluctuación en los precios** debido a las monedas volátiles de la región y los *costos legales y de investigación*.

◆ ***Inestabilidad social y gubernamental***

Estructuras y liderazgos corporativos y gubernamentales desafiantes; tendencias de litigio; riesgos de los países; greenwashing; responsabilidad personal; cultura de la carne en América Latina; primas verdes.

◆ ***Urgencia en la política climática***

La transparencia en las estructuras jurídicas, que se basan en el mundo de ayer, es un desafío. Además, el enfoque actual se limita a una sola parte de la agenda de innovación climática.

◆ ***Alerta para islas y ecosistemas costeros***

Las sequías e inundaciones, los ciclones tropicales, los riesgos de infraestructura energética, la seguridad alimentaria y la rentabilidad de los cultivos son desafíos cuando se trata de islas y ecosistemas costeros. En los lugares costeros donde los activos tienen poco o ningún valor, habrá menos riesgo económico; y, por lo tanto, los impactos para las comunidades marginadas que viven en esos lugares van a ser mayores. Las islas podrán verse afectadas de manera desproporcionada por la falta de distribución de recursos.

◆ ***Agtechs***

América Latina realmente necesita mantener su actuación con las Agtechs. De lo contrario, otros países van a ser más productivos y LatAm dejará de ser la opción #1 para importar productos agrícolas. Los nuevos cultivos, lugares y climas permitirán a otros países cultivar alimentos que antes no podían cultivar. Por ejemplo, Rusia comenzó a desarrollar el sur de Siberia como una región para la agricultura. Algunos de los ecosistemas de Tundra que estaban allí ya no son más ecosistemas de Tundra y son capaces de cultivar más debido a los cambios en el clima.

◆ ***IA y aprendizaje automático***

Hay una falta de conjuntos de datos multinacionales o comunidades para alimentar los algoritmos con datos. Las capacidades y precisiones de los sensores son otros desafíos. Finalmente, las nuevas startups climate tech que utilizan estas tecnologías necesitan obtener permisos de los gobiernos y luchar por la accesibilidad al adquirir materiales sostenibles.

◆ ***Patrimonio Inmobiliario verde***

Las empresas que se ocupan del sector inmobiliario deben ser conscientes de las devaluaciones debidas a las condiciones climáticas extremas y otras consecuencias del cambio climático. Posiblemente podrán ver una reducción del 40% en los rendimientos anuales.

♦ **Acceso al agua**

Todavía hay una falta de evidencia y conocimiento para un aumento en la financiación de las climate techs en el espacio acuático. También hay desafíos de regulación, ya que este es un espacio liderado principalmente por políticas gubernamentales. Hay altos costos iniciales y largos períodos de tenencia en términos de inversión. También hay el desafío de la seguridad hídrica, el objetivo básico de las políticas y la gestión del agua. Una sociedad con un alto nivel de seguridad hídrica aprovecha al máximo los beneficios del agua para los seres humanos y los ecosistemas y limita el riesgo de los impactos destructivos asociados con el agua.

♦ **Energía renovable**

Entre desafíos como capturar la energía de la manera más eficiente posible, intentar hacerlo en el mejor momento del día y luego almacenarla, el mayor desafío está en realidad en afrontar las regulaciones y tener adaptabilidad a la infraestructura actual.

♦ **Hidrógeno verde**

Los riesgos para las climate techs abordaren el segmento de hidrógeno verde incluyen una transición lenta a esta fuente de energía; embargar el apoyo del sector, que podría ampliar su uso de hidrógeno verde; y preocupaciones de seguridad con respecto a accidentes con el hidrógeno.

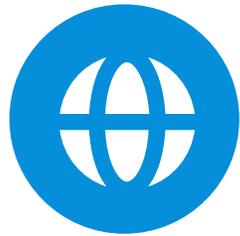
♦ **Reimaginación de procesos y sistemas a través de moonshots** (por ejemplo, computación cuántica y CRISPR)

Aunque los bajos costos de desarrollo de estas tecnologías en LatAm deberán hacer atractiva a la región, los principales desafíos son el riesgo natural de tener un conocimiento profundo detrás de las soluciones, el acceso a estas soluciones y las redes y comunidades que las rodean. A menudo hay una falta de recursos para que estas comunidades puedan competir contra las comunidades más desarrolladas del mundo.

♦ **Soluciones basadas en la naturaleza**

El capital privado aún no es suficiente. Más de US\$ 550 Mil Millones se invierten anualmente en finanzas climáticas en todo el mundo, el 56% hecho de capital privado, en comparación con sólo más de US\$ 100 Mil Millones invertidos en soluciones basadas en la naturaleza, el 14% hecho de capital privado.

Para más contenido:



Website



Blog



Newsletter



Podcast



Instagram



Twitter



LinkedIn



YouTube

Agradecimientos



Ana Paula Gonzales



Andres Bilbao



Brian Requarth



Brian York



Caio Bolognesi



Carolina Porto



Dan Pinchasi



Daniel Chalfon



Daniela Cadena



Diego Serebrinsky



Diego Villareal



Domingo Cruzat



Dominique Oliver



Gabriel Vasquez



Guilherme Esquivel



Gustavo Souza



Juan Fantoni



Juliane Butty



Maia Eliscovich



Marcial Gonzalez



Maximiliano Chab



Mike Packer



Oscar Pomar



Patrick Arippol



Philip Kauders



Raphael Kappeler



Robbie J Frye



Santiago Fossatti



Ximena Aleman