CHILECLIPPING.COM
INFORMACION DIARIA

Desafíos para el éxito de los emprendimientos en la industria fintech

Jueves, 20 de Junio de 2019 - Id nota:859214

Medio : El Mercurio
Sección : Fintech - Tecnologías Financieras
Valor publicitario estimado : $2991600.-
Pagina : 4
Tamaño : 20 X 30

Ver en formato web

POR HAROLD LÓPEZ,
académico del Departamento de Control de Gestión y Sistemas de Información, Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile.

Fintech es un concepto que ha tomado fuerza en el último tiempo.

DIOMEDIA

ANÁLISIS:

Desafíos para el éxito de los emprendimientos en la industria fintech

El sector financiero no ha estado exento a la irrupción de las nuevas tecnologías de información que siguen transformando tanto a la sociedad como a los mercados. Nuevas soluciones en la industria financiera ganan fuerza en un mercado que pide a gritos mayor eficiencia y cobertura.

Fintech es un concepto que ha tomado fuerza en el último tiempo. En términos generales, corresponden a tecnologías para apoyar o mejorar los servicios financieros. Tan amplio es el concepto, que para las compañías del sector el primer desafío consiste en explicar claramente el negocio que proponen y cómo a partir de este generan valor agregado, en vez de que sean consideradas solo como algo interesante o novedoso.

Si bien es cierto aún se considera a las fintech como una industria de nicho, lo más probable es que pronto esta tendencia con muchos de los desarrollos realizados internamente por las empresas se convierta en el status quo del sector financiero. En este aspecto, cabe destacar que hace mucho tiempo que el negocio financiero es considerado uno de información más que de cualquier otra cosa. Los emprendimientos desarrollados en esta materia son aquellos que buscan transformar al mercado, generando una disrupción en la forma de cómo se realizan las cosas. Los desafíos, entonces, tienen que ver con el desempeño que tengan los emprendimientos enfocados en generar mejoras en el sector.

FACTORES DE ÉXITO

Como en todo emprendimiento, no sabemos cuáles serán los exitosos, pero hay varios factores que estas empresas debieran considerar que podrían determinarlo. En primer lugar, la seguridad de la información es extremadamente importante. En general, las compañías tienden a dejar este aspecto para el final. Sin embargo, es muy importante que esté presente durante todo el proceso de desarrollo y operación. Una aplicación o tecnología implementada en el sector financiero debe garantizar a los clientes que la operación es segura en todo momento. De ese modo, se genera confianza en los usuarios. Tenemos que considerar que la industria financiera es un segmento demasiado atractivo para personas inescrupulosas, que buscan activamente debilidades en el sistema.

En segundo lugar, no debemos subestimar lo conservador que es el mercado chileno y su concentración. En ese sentido, no porque la solución que se presente sea buena, las instituciones la van a adoptar, o se le otorgará financiamiento. En este caso, las políticas públicas orientadas a fomentar el emprendimiento han tenido el efecto que se buscaba: que más gente decida emprender. Esto sumado a lo conservador de nuestro mercado financiero ha generado que el acceso al financiamiento se haya vuelto muy competitivo. Es por esto que quienes deciden transitar por este camino deben tocar la mayor cantidad de puertas como sea posible. Un problema de nuestra economía es que las conexiones personales son extremadamente importantes para acceder al capital y a las oportunidades de negocio en general. Los emprendedores están obligados a salir a buscar las redes necesarias, a mostrarse y contactarse con potenciales inversores. El mercado no los irá a buscar al laboratorio. Es claramente deseable un ambiente más amigable con el emprendimiento, pero los emprendedores no pueden quedarse esperando a que aquello suceda.

En tercer lugar, los emprendimientos en general buscan la disrupción; por lo mismo, es clave contar con planes de crecimiento, o saber decir que no. Desde esta perspectiva, quienes emprenden deben considerar ciertas preguntas: ¿Qué pasa si son exitosos y la demanda explota? Sería una noticia extremadamente buena, pero hay que estar preparado para tomar la oportunidad; ¿está el recurso humano disponible? y ¿cómo financiarían el crecimiento? Si se crea una solución que genera un nuevo mercado y la empresa no es capaz de reaccionar, la demanda será cubierta por otros, por lo que se transformará en una oportunidad perdida. Pero peor aún, lo que no puede pasar es que pierdan la confianza. Este aspecto es demasiado importante si se quiere seguir haciendo negocios en el futuro en un mercado tan pequeño como el chileno. A veces, se deben evaluar todas las alternativas disponibles, sabiendo que se puede decir que no cuando el momento no es el correcto.

Un cuarto elemento importante es poner atención a la regulación y el contexto. En relación a lo primero, no solo hay que revisar lo ya existente, que es bastante precario e incipiente en el tema, sino que lo que viene en el futuro. Algunas de las preguntas que deben hacerse los emprendedores tienen que ver con ¿cómo este escenario podría afectar mi negocio?, ¿cuáles son los riesgos? y ¿cuáles son las oportunidades que se pueden crear? Con respecto al contexto, normalmente se recomienda que los emprendimientos nazcan con la idea de expandirse a mercados internacionales. No se debe mirar solo la competencia local, sino también la externa. En este sentido, los emprendedores deben ser conscientes de que Chile es un mercado atractivo para los extranjeros.

Por último, los emprendedores no deben encerrarse en el concepto fintech. Este es atractivo y sirve para comenzar la conversación cuando se quiere vender un proyecto, pero enseguida se debe explicar cómo el negocio que se propone es diferente del resto y cómo cambiará la forma en que se hacen las cosas. Es primordial creer en el producto propio. Pero que uno crea en su producto no es suficiente. Hay que convencer al mundo.