

EXPANSIÓN

Tecnología financiera, emprendimiento y pobreza: ahora o nunca

En la inversión de impacto se busca lo mismo en rendimiento social y/o ambiental: potencial disruptivo para mejorar la vida de personas y comunidades, señala Rodrigo Villar.



Rodrigo Villar

@rorrovillar

(Expansión) - Tanto para inversionistas de capital de riesgo como para aceleradoras de negocios, el centro de gravedad suele estar en la escalabilidad. Atrae la perspectiva de utilidades excepcionales, pero la que nos engancha es la de crecimiento exponencial y disrupción.

En la inversión de impacto buscamos lo mismo en rendimiento social y/o ambiental: potencial disruptivo para mejorar la vida de personas y comunidades; alcance exponencial para pasar de miles a millones en ese sentido. Ahí radica la explicación del gran apetito para fondear emprendimientos fintech, y con mayor razón en países en vías de desarrollo como el nuestro.

Justamente porque hay unos 1,700 millones de personas en el mundo sin cuenta bancaria y, de acuerdo con el Grupo Consultivo para Asistir a los Pobres (CGAP por sus siglas en inglés), asociación internacional para impulsar la inclusión financiera, muchas de quienes sí la tienen obtienen muy poco valor, así que una tercera parte de la población adulta del planeta carece de estos servicios que podrían ayudar a mejorar radicalmente sus vidas.

La visión del CGAP es empoderar a la gente para aprovechar oportunidades y desarrollar resiliencia: ahorrar para la educación de los hijos, acceder a préstamos para insumos agropecuarios, tener algún seguro contra desastres naturales o enfermedades. En suma, hay una necesidad ancestral que ahora, gracias a la tecnología, puede cubrirse con profundidad y rapidez. Derivado de ello se abre un inmenso mercado.

Más aún, casi 50% de las personas no bancarizadas se concentra en unos pocos países, principalmente India, Indonesia, China (zonas rurales), Nigeria, Pakistán y México, como destaca un análisis recién publicado de Standard & Poor's sobre el futuro de la banca, donde prevé que el uso de efectivo podría ser casi una reliquia en 10 años, y no sólo en los países ricos.

El propio Fondo Monetario Internacional ha mandado señales en la misma línea: el dinero digital transformará hasta la raíz al sector financiero y los países emergentes y de menores ingresos pueden cosechar los mayores beneficios. Básicamente, la llave del acceso a bajo costo a transferencias y servicios con un simple teléfono celular, sin necesidad de cuentas bancarias tradicionales. Y así, acelerar la conectividad, el comercio y la integración de mercados.

Difícil encontrar mejores oportunidades de impacto socioeconómico, a diferencia de “transformaciones” que en esencia son mucha retórica y una pizca de ocurrencias. Ya hemos hablado del gran proyecto de inclusión financiera de nuestro gobierno: construir 2,700 sucursales del Banco de Bienestar con el Ejército como contratista, que ha tenido dificultades hasta para encontrar proveedores idóneos de cajeros automáticos.

Sistemas de corresponsalías, pagos con código QR y terminales de punto de venta accesibles, lo mismo que emprendimientos disruptivos, están llegando mucho más lejos y rápido con una fracción de la inversión. Greta Bull, CEO de CGAP, quien en su visión del desarrollo fintech coincide con el supuesto principio de nuestro gobierno de “primero los pobres”, ha destacado casos concretos y con resultados tangibles en todo el mundo, sobre todo en Asia y África.

En Malawi, los agricultores con nuevas cuentas de ahorros pudieron gastar más en equipos y el valor de sus cultivos aumentó 15%; en los hogares encabezados por mujeres kenianas con servicios de dinero móvil aumentaron 20% los ahorros. En Indonesia, la empresa Gojek, que empezó en 2010 como centro de llamadas para mensajería y transporte en dos ruedas, ahora es una súper app multiservicios, incluyendo pagos y productos financieros, con una capitalización de mercado de 10,000 millones de dólares.

La fintech Eko no sólo invita a todo comercio de la India a ser proveedor de servicios financieros, sino a cualquier persona con teléfono inteligente y un poco de dinero en el bolsillo, como una especie de ATM humano. Provee prácticamente a cualquiera una cuenta sencilla para depósitos, retiro, envío y recepción de remesas a través de sus celulares, y desde ahí, incluso seguros en conjunto con la filial local de AXA.

Por no hablar de lo que ha sido Alipay en China, M-PESA en Kenia, Facebook como opción de comercio o las implicaciones revolucionarias del próximo lanzamiento del yuan electrónico. En India se implementó hace una década un programa voluntario de identificación biométrica digital con participación de las empresas y sus clientes: hoy, 90% de la población está inscrita y desde 2014 hay 424 millones de nuevas cuentas bancarias con esfuerzo promovido desde el gobierno. Qué diferencia con el Padrón Biométrico que se trató de imponer aquí.

En vez de construir elefantes blancos, en México deberíamos coordinarnos, sector privado y financiero, empresas de tecnología y telecomunicaciones, ecosistema emprendedor y gobierno, en cuatro rubros:

- 1) penetración tecnológica: teléfonos inteligentes y conexión a Internet para todos;
- 2) apoyar y quitar obstáculos a los emprendedores que están creando iniciativas extraordinarias de inclusión financiera;
- 3) campaña masiva de alfabetización financiera (un *benchmark* es Finlandia y su objetivo de ser la nación más avanzada en este aspecto para el 2030);
- 4) sistema regulatorio robusto, pero facilitador, que brinde seguridad y confianza en procesos de autenticación, protección y privacidad de datos.

Estamos a tiempo, pero hay que moverse: hay 10 años de margen.

Nota del editor: Rodrigo Villar es un emprendedor social y Socio Fundador de New Ventures, donde busca transformar la manera tradicional de hacer negocios y crear un nuevo modelo empresarial que perciba el impacto como status quo. Cuenta con un MBA del Royal Melbourne Institute of Technology y estudió la carrera de Contabilidad y Administración Financiera por el Tecnológico de Monterrey. Síguelo en [Twitter](#) y/o en [LinkedIn](#) . Las opiniones publicadas en esta columna pertenecen exclusivamente al autor.