



Asociación Dominicana
de Empresas FinTech

ESTADO DEL ECOSISTEMA FINTECH DOMINICANO 2021

Resultados de Encuesta sobre el Panorama del Ecosistema
Fintech Dominicano 2021.



CRÉDITOS

Levantamiento y procesamiento de información

Alejandro Ramos Estrada - Analista Técnico y Proyectos Institucionales

Elaboración de encuesta

Virginia Velázquez Kranwinkel - Directora Ejecutiva
Alejandro Ramos Estrada - Analista Técnico y Proyectos Institucionales

Diseño y diagramación de encuesta

María Laura Fernández - Coordinadora de Mercadeo y Comunicación

Edición

Virginia Velázquez Kranwinkel - Directora Ejecutiva



ADOFINTECH

¿QUIÉNES SOMOS?

Somos una asociación sin fines de lucro que agrupa empresas FinTech y a sus aliados en la República Dominicana, para mejorar y aportar nuevas ideas que reformulen la forma de entender y prestar servicios, y lograr mayor inclusión financiera.

¿QUÉ SOMOS?

MISIÓN:

- Promover el fortalecimiento del ecosistema FinTech en la República Dominicana.

VISIÓN:

- Ser el catalizador de la inclusión financiera en la República Dominicana y posicionarnos como el referente de FinTech en la región.

VALORES:

- | | |
|------------------|---------------------|
| • Ética | • Institucionalidad |
| • Impacto social | • Credibilidad |

INTRODUCCIÓN

Las **Fintech** son nuevos modelos de negocio que se apalancan de la tecnología (TIC) para transformar procesos, productos, y servicios financieros de la actividad tradicional, de forma eficiente, y orientada al cliente.

Sus verticales son:

- **Neobanco:** entidades financieras de nueva creación (con licencia bancaria propia o utilizando la de un tercero) con múltiples productos financieros y cuya distribución es 100% digital.
- **Activos financieros y mercados de capitales:** soluciones de compra y venta de acciones, deudas y divisas extranjeras, y otras para facilitar o ejecutar transacciones de otras clases de activos financieros.
- **Insurtech:** emprendimiento tecnológico aplicado al sector de seguros y reaseguros para su distribución o para sus procesos relacionados (reclamaciones, analíticos, ...).
- **Gestión de Finanzas Empresariales:** plataformas en línea para la oferta y provisión de servicios de factura, administración contable y cálculo de impuestos, administrar la recuperación de cuentas por cobrar o la generación de analíticas de desempeño de los negocios.
- **Gestión de Finanzas Personales & WealthTech:** herramientas digitales para facilitar la gestión de ahorros, organización de gastos, reestructuración de deudas y comparación de productos financieros y sus características. Incluye soluciones digitales para los servicios de asesoría automatizada y la gestión de inversiones y patrimonio personal.

- **Tecnologías para instituciones financieras:** empresas que usan la tecnología para la prestación de servicios financieros, tales como SaaS para instituciones financieras.
- **Cripto-activos:** Empresas que desarrollan servicios tecnológicos con base en tecnología Blockchain de Bitcoin, redes de pagos distribuidas, plataformas de Blockchain-as-a-service (BaaS), plataformas que integran soluciones financieras tradicionales y cripto-activos, y otras que permiten transferir dinero a otros países, a través de la compra-venta de activos digitales.
- **Pagos digitales:** soluciones para la transferencia y administración del dinero, así como la aceptación, autorización y procesamiento de pagos en plataformas y dispositivos digitales.
- **RegTech:** soluciones tecnológicas utilizadas para ayudar a la industria financiera con la gestión y el cumplimiento de regulaciones gubernamentales.
- **Crowdfunding:** plataformas digitales mediante las cuales las personas aportan sus recursos financieros a individuos, proyectos o compañías.
- **Créditos Digitales/Lending:** plataformas sin depósito que facilitan el crédito en línea a individuos o empresas con fondos de prestamistas individuales o inversores institucionales. Esta deuda puede tener la forma de un préstamo garantizado o no garantizado, una fianza u otro tipo de pagaré.

Metodología:

La data cuantitativa y cualitativa fue recopilada entre el 18 de enero y el 18 de febrero de 2022. Se obtuvo un total de 48 respuestas, lo que representa un 62% del total de las empresas de Fintech identificadas por ADOFINTECH hasta marzo marzo 2022.



Asociación Dominicana
de Empresas FinTech

RADAR FINTECH RD 2021

PAGOS DIGITALES Y REMESAS

Procesadores y herramientas de pago



Billeteras y tarjetas prepagadas



TECNOLOGÍA PARA INSTITUCIONES FINANCIERAS



FINANZAS PERSONALES (PFM)

Gestión de Finanzas



Comparadores



INSURTECH



REG TECH



INCUBADORAS



GESTIÓN FINANCIERA EMPRESARIAL



CROWDFUNDING



Factoring/Confirming



FINANCIAMIENTO ALTERNATIVO



Lending



PROPTECH



NEOBANCO



CRPTOACTIVOS



Si eres una Fintech Dominicana y no estás en el radar o deseas cambiar tu categoría, [contáctanos en hola@adofintech.org](mailto:hola@adofintech.org)

* Son productos Fintech, si bien ofrecidos por empresas que no están dedicadas a la actividad Fintech.

Octubre 2021



Asociación Dominicana
de Empresas FinTech

Patrocinadores ADOFINTECH

Terabyte



N V X P R E F C O
K C O M G B H P
Q L T R D L N L K O E



Gigabyte



Megabyte



Scotiabank®

Seguros
Ademi //

SQUIRE
PATTON BOGGS





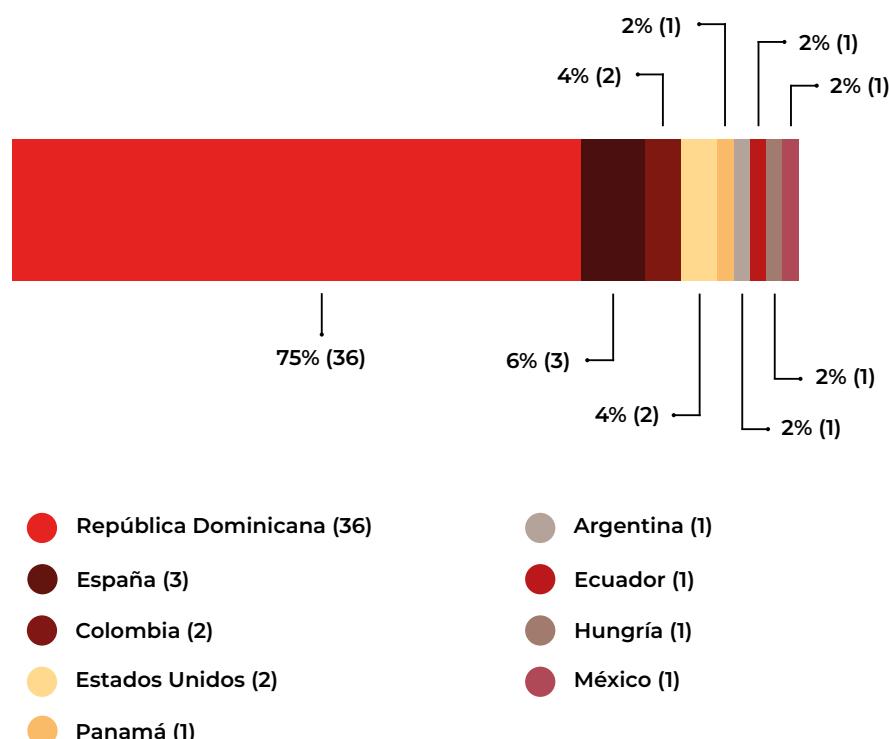
Asociación Dominicana
de Empresas FinTech

ESTADO DEL ECOSISTEMA FINTECH DOMINICANO 2021

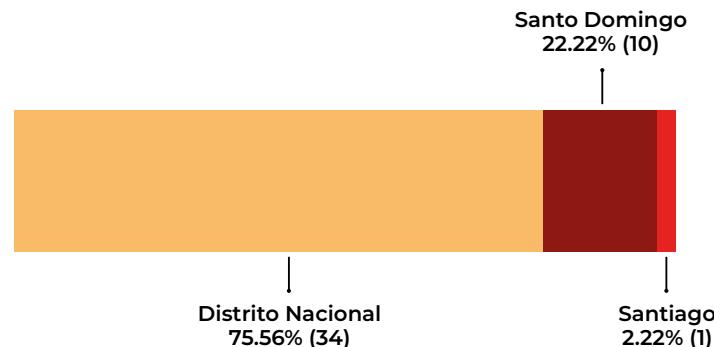
NACIONALIDAD DE LAS FINTECH

El ecosistema Fintech de la República Dominicana está compuesto, en su gran mayoría, por empresas locales. La encuesta refleja esta data, siendo que el 75% de las Fintech que respondieron son dominicanas, con su sede principal ubicada en el territorio nacional, principalmente en el Distrito Nacional y Santo Domingo (98%). Solamente una de las Fintech dominicanas encuestadas está ubicada en la provincia de Santiago de los Caballeros.

La gráfica muestra, además, que la mayor cantidad de las Fintech internacionales encuestadas que operan en el país proceden de Latinoamérica (50%), seguido de Europa (33%) y Estados Unidos (17%).



Provincia dominicana en la cual se encuentra la sede de su empresa en República Dominicana

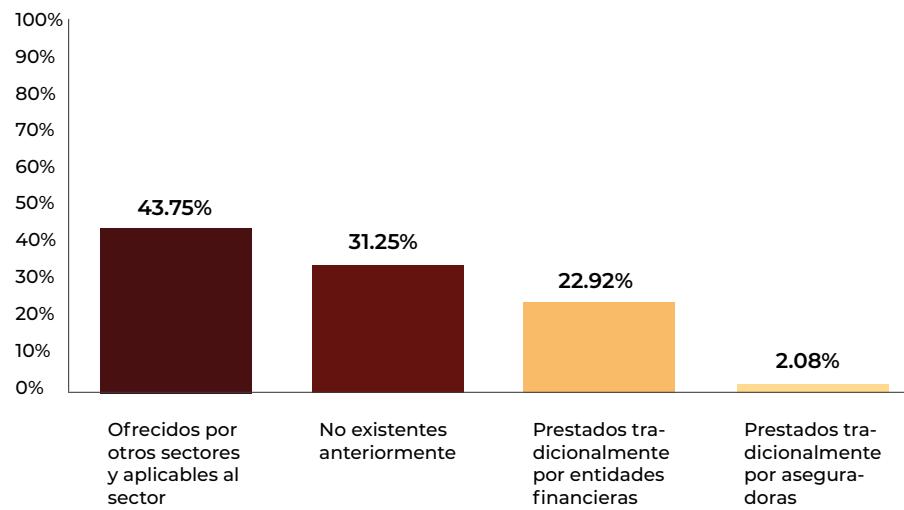


VERTICALES FINTECH

La mayoría de las Fintech encuestadas pertenece a la vertical de pagos digitales (33%), seguida de la vertical de créditos digitales (financiamiento alternativo) (19%), que abarca a las empresas de factoring.

Pagos Digitales	16
Lending - Financiamiento Alternativo	6
Insurtech	6
Gestión de Finanzas Empresariales	4
Factoring - Financiamiento Alternativo	3
Gestión de Finanzas Personales	3
Tecnología para Instituciones Financieras	3
Regtech	2
Aceleradora/Incubadora	2
Criptoactivos	2
Proptech	1

FINTECH E INNOVACIÓN:



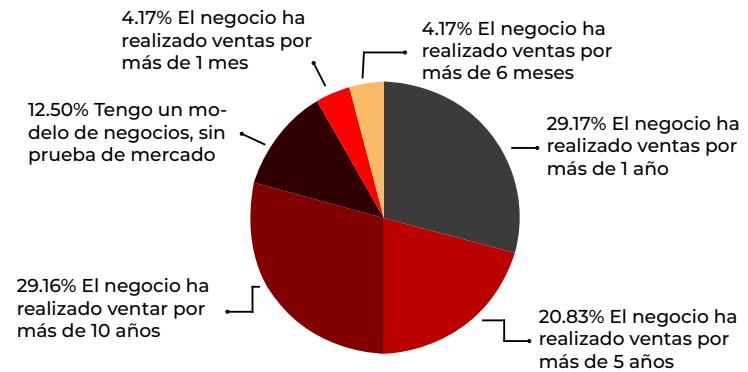
Los servicios ofrecidos por las Fintech son ofrecidos por otros sectores, pero aplicables al sector financiero (banca, seguros, y el mercado de valores (46%) o prestados tradicionalmente por las entidades de intermediación financiera (23%).

Destaca que el 31% de las empresas afirmaron ofrecer productos y/o servicios que no existían anteriormente en el sector financiero, es decir, innovaciones propias del ecosistema Fintech. Como ejemplos, se mencionan:

- Avances de efectivo a comercios que facturan con tarjetas de crédito/débito, haciendo el recaudo del avance por esta misma vía.
- Softwares de firma digital y certificados digitales.
- Plataformas exchange de criptoactivos.
- Pagos en línea con tarjetas de crédito y débito a través de links de pago.
- Soluciones de PropTech, como los SaaS CRM todo en uno diseñados 100% para el sector inmobiliario.

- Onboarding digital.
- Factoring Electrónico.
- Plataformas comparadoras de precios de productos y servicios financieros, así como de seguros.
- Integraciones de punto a punto de todo el ciclo operativo y financiero de las empresas.
- Seguros digitales para emergencias médicas, enfocados enfocados en la población migrante y sus familiares en RD.
- Recaudaciones de pago de facturas y ventas de recargas.
- Plataformas de micromecenazgo o crowdfunding.

ESTADO DE DESARROLLO:

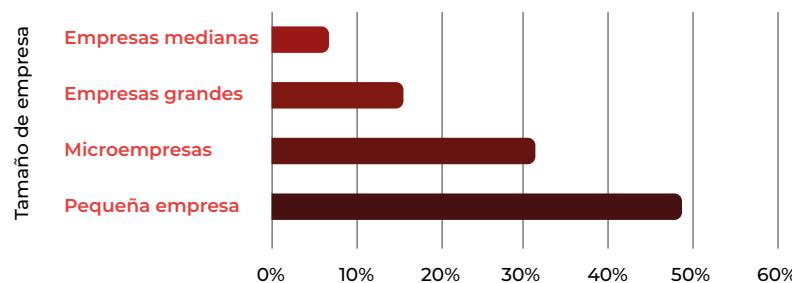


Se muestra que la mayoría de las empresas encuestadas se encuentran en una etapa de madurez, siendo que más de la mitad de las Fintech ha realizado ventas por más de 5 años.



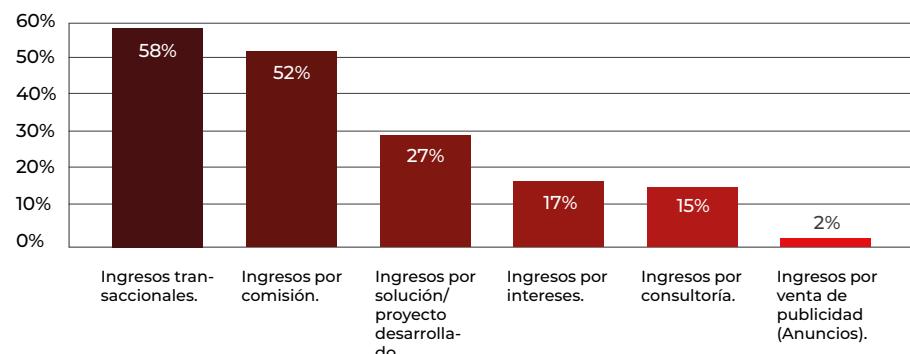
TAMAÑO DE LAS EMPRESAS

Según la Ley No. 187-17 de la República Dominicana, que tiene por objeto la clasificación de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), el ecosistema Fintech dominicano está compuesto principalmente por pequeñas empresas, seguidas de microempresas.



Obtuvimos información de 38 empresas (79%) sobre cuánto facturan mensualmente. Excluyendo 3 valores atípicos, el promedio mensual facturado en el 2021 fue de RD \$7,726,971.43

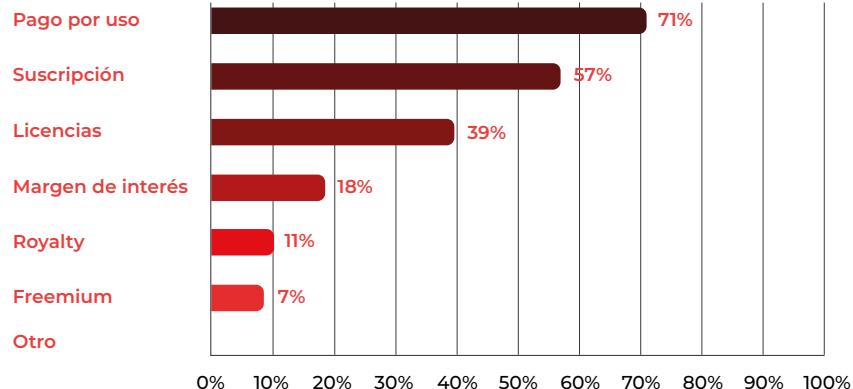
MODELO DE INGRESOS:



Los modelos de ingresos más populares son: ingresos transaccionales, en un 58% e ingresos por comisión en un 52%.

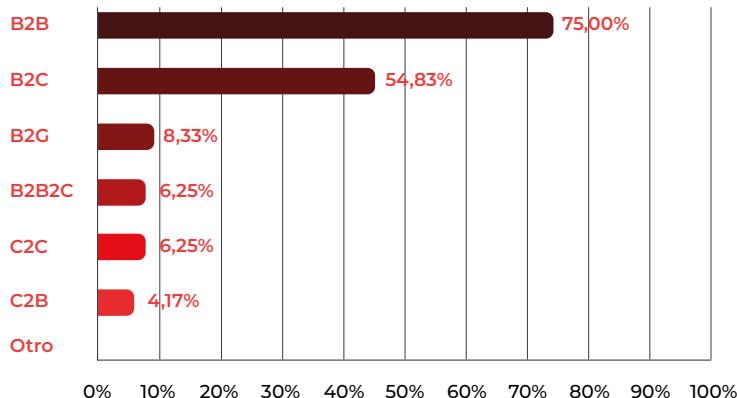
Por ingresos transaccionales se entiende por vender en el mercado un producto o servicio y recibir pagos únicos o recurrentes a cambio de estos.

Ingresos transaccionales marcados por encuestados



Los más utilizados son pago por uso (71%), suscripción (57%) y las licencias (30%). En menor medida, margen de interés (18%), royalties (11%) y el modelo Freemium (7%).

Estrategia de comercialización de la empresa



● B2B - Negocio a Negocio: clientes principales son otros negocios

● B2C - Negocio a Cliente: clientes principales son consumidores usuarios finales.

● B2G - Negocio a Gobierno: clientes principales son entes u organizaciones del gobierno

● B2B2C - Alianza entre negocios para servir a un usuario final

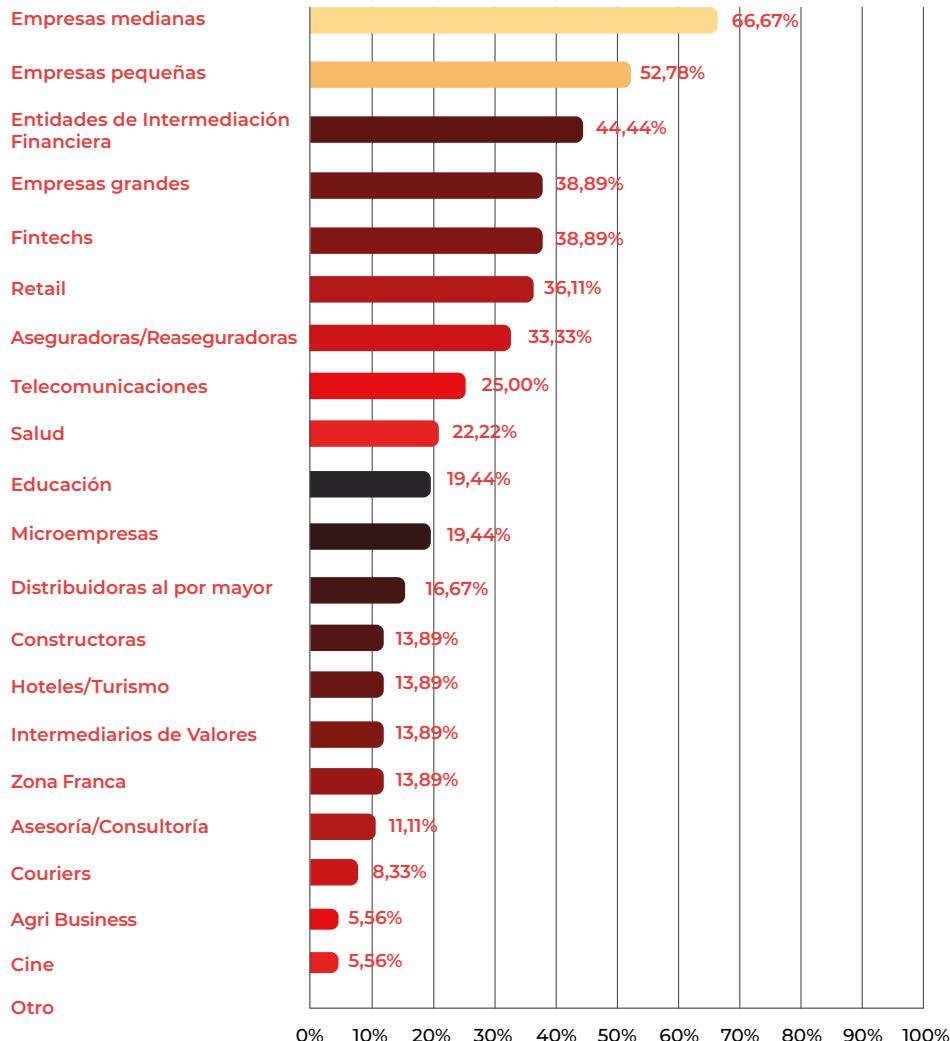
● C2C - Consumidor a Consumidor: consumidores intercambian bienes, servicios o información entre sí

● C2B - Consumidor a Negocio: la empresa le paga a sus consumidores

La principal estrategia de comercialización utilizada por las Fintech es B2B, seguida del B2C.

La gráfica a la derecha muestra los sectores a los que dirigen sus servicios las empresas que ofrecen soluciones B2B.

Sector(es) al cual va dirigido la empresa:



CLIENTES

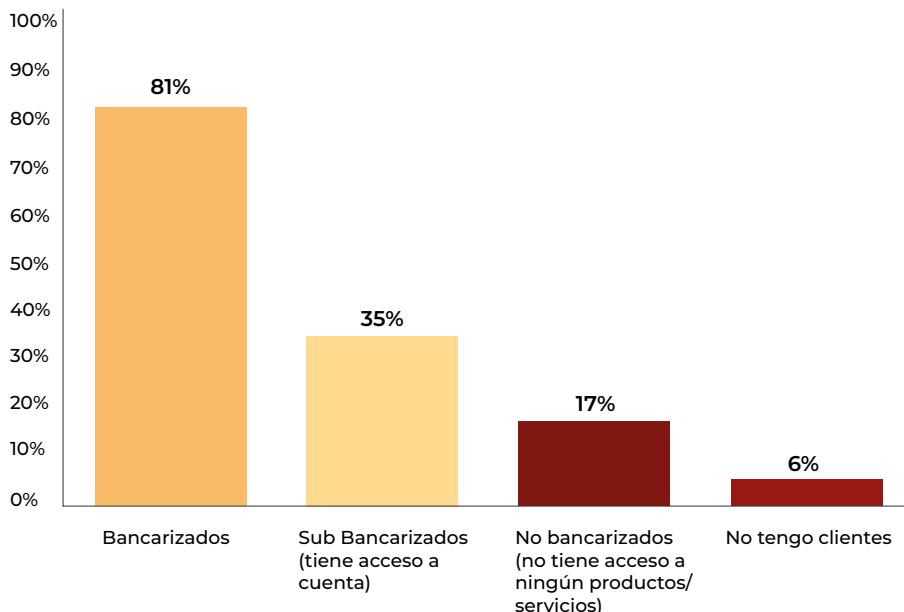
33,650 

Clientes en promedio

76% 

Colaboran con al menos una EIF

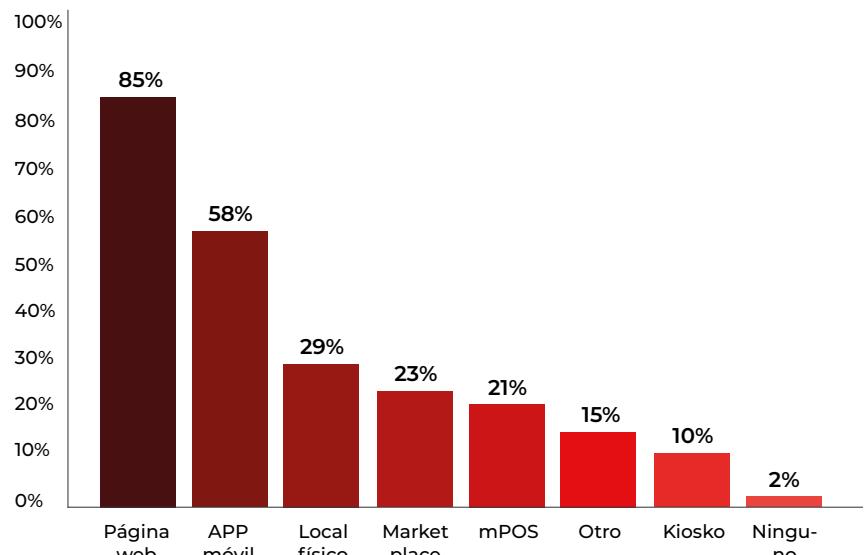
Nivel de bancarización de sus clientes:



El 35% de las Fintech indicó tener entre su base de clientes a personas sub-bancarizados (tienen acceso a cuenta corriente/ahorro, pero sus demás productos servicios/financieros están fuera del sistema), mientras que el 17% afirmó que sirve a sectores no bancarizados, es decir, personas que no tienen acceso a ningún producto/servicio financiero.

CANALES Y TECNOLOGÍA

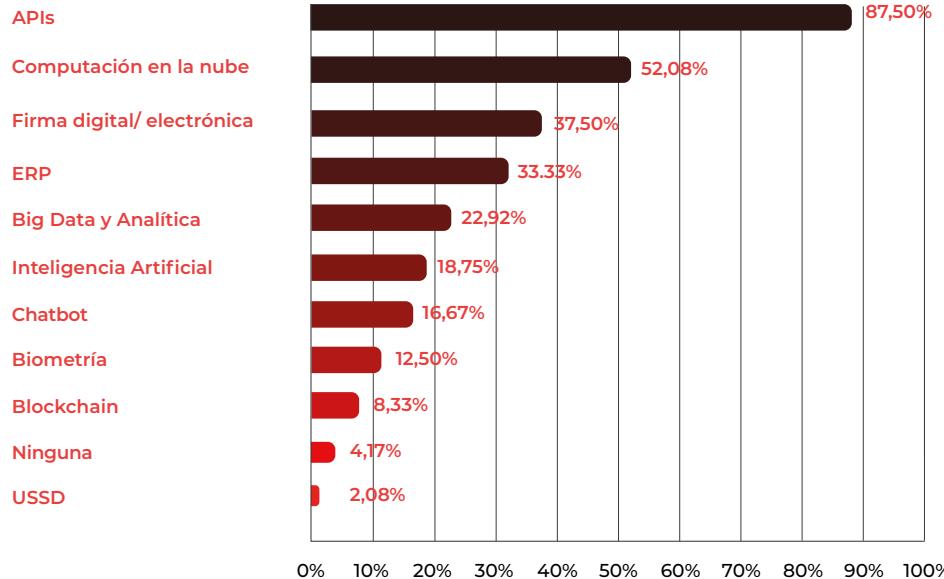
Canales o medios por donde ofrecen su solución:



La gráfica indica los principales canales o medios a través de los cuales las Fintech ofrecen sus soluciones, siendo las páginas webs y las aplicaciones móviles los principales. En la categoría “otros”, que representa un 15%, se encuentran las aplicaciones web y las APIs.

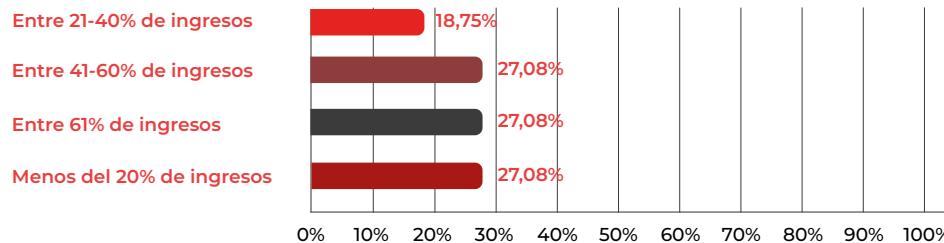


Tecnologías habilitadoras de su empresa



La principal tecnología habilitadora en las que se basan los productos y servicios facilitados por las Fintech son las APIs, para el 88% de las Fintech encuestadas. Un menor porcentaje indicó utilizar tecnología blockchain, biometría e inteligencia artificial.

Porcentaje de los ingresos que dedicó al desarrollo tecnológico de la empresa en los últimos 12 meses:

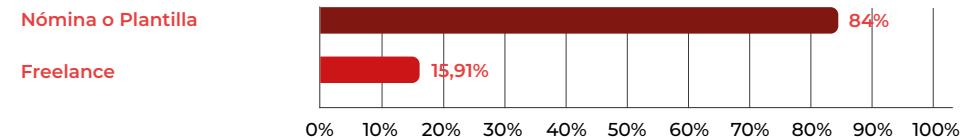


Las empresas de Fintech dedican una partida importante de sus ingresos a invertir en desarrollos tecnológicos, con un 64% de las empresas invirtiendo 41% o más.

TALENTO HUMANO

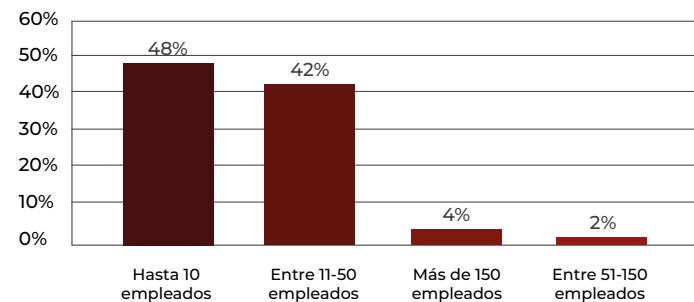
El 92% de las empresas que respondieron la encuesta tienen talento humano contratado actualmente.

¿Cuál es el principal modelo de contratación en su empresa?

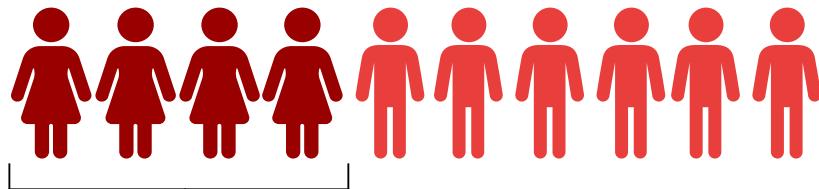


El principal modelo de contratación utilizado es el de nómina o planilla (84%), con un porcentaje moderado de 16% que indica que su personal son mayormente freelancers.

Distribución de empleados en las empresas:



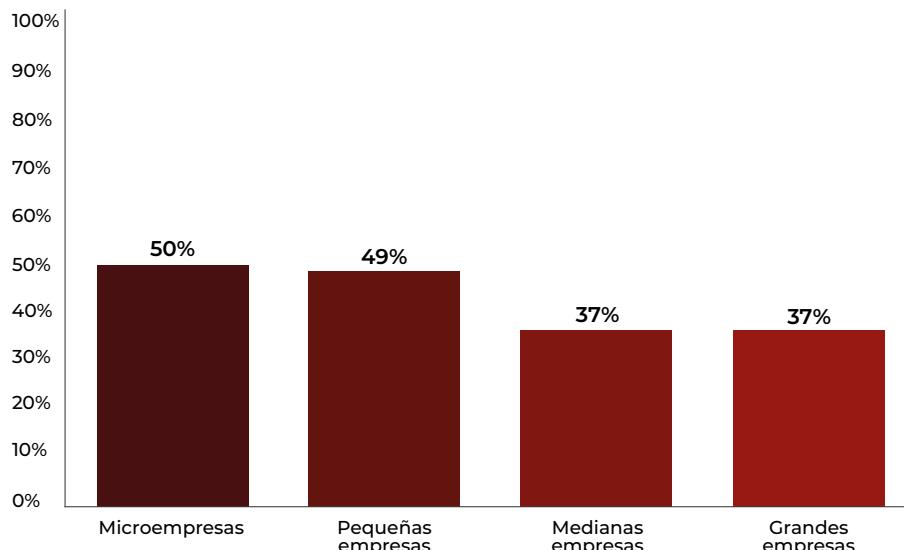
MUJERES EN FINTECH



El 41% de los colaboradores de las Fintech son mujeres. De estas, el 16% ocupan posiciones de la alta dirección y el 3.5% son fundadoras

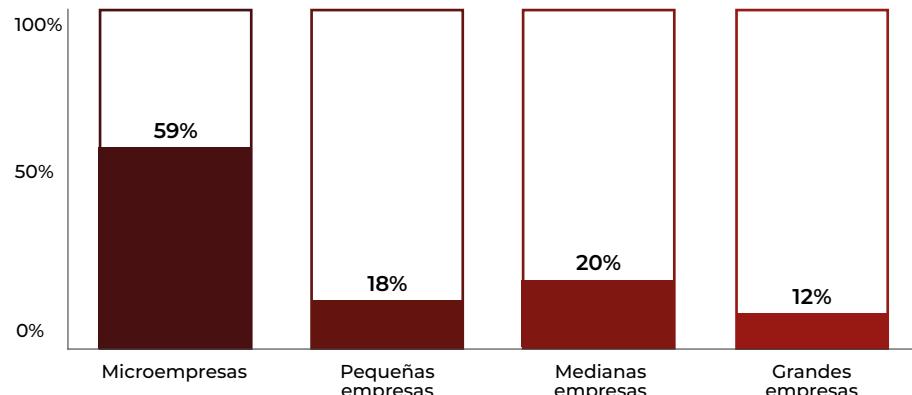
El 6% de las empresas Fintech encuestadas no tienen mujeres en su fuerza laboral. Son empresas de 1-2 empleados.

Relación de porcentaje de mujeres laborando en la empresa por tamaño de la empresa:

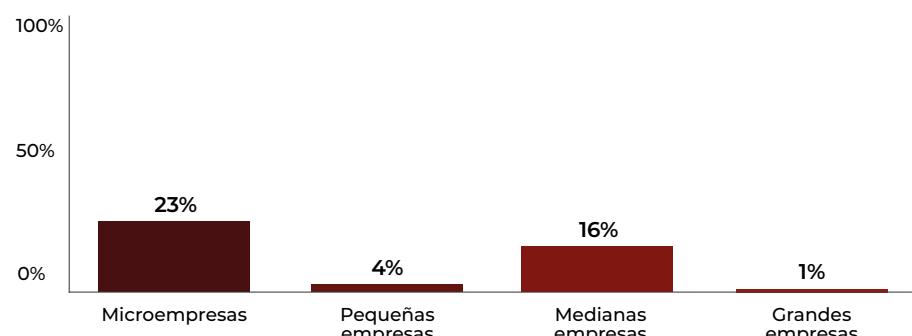


Esta gráfica evidencia que en la medida en que aumenta el tamaño de la Fintech, se va reduciendo el porcentaje de mujeres que laboran en la empresa en relación a los hombres.

Relación de porcentaje de mujeres en posiciones de alta dirección según el tamaño de la empresas:



Relación de porcentaje de mujeres fundadoras según el tamaño de la empresa:



Destaca que las microempresas cuentan con un mayor porcentaje de mujeres en posiciones de alta dirección que las empresas pequeñas, medianas y grandes. Esta tendencia se repite al evaluar el porcentaje de mujeres fundadoras según el tamaño de la empresa.

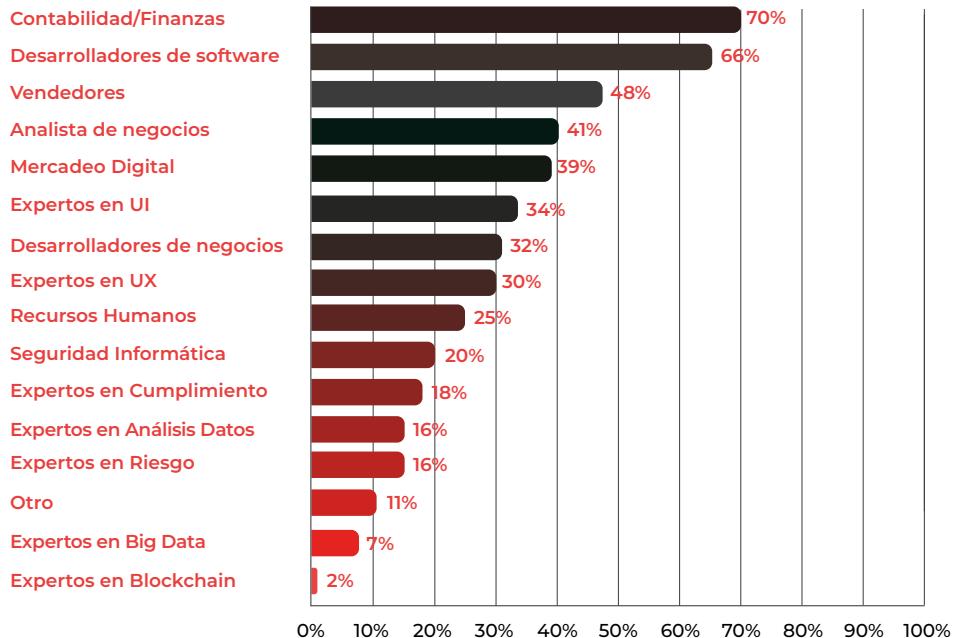
Debe considerarse al apreciar estos datos que el número total de empleados y por ende, de mujeres laborando en estas empresas, es mucho menor que en el resto.

Cabe destacar que el 23% de las empresas encuestadas no cuentan con mujeres en posiciones de alta dirección.

PERFIL DEL TALENTO HUMANO

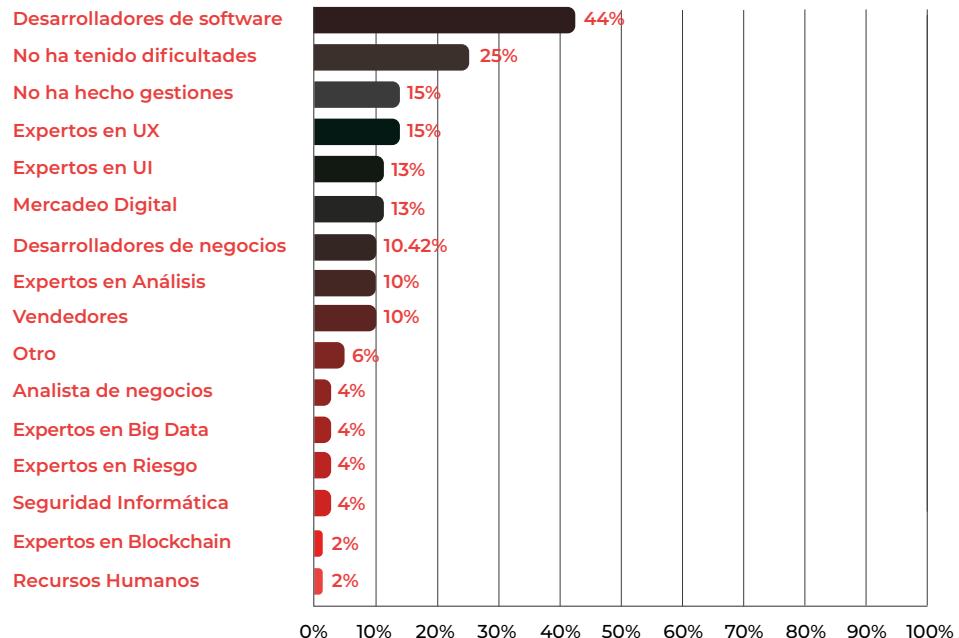
Para comprender mejor el perfil profesional de los colaboradores de las empresas de Fintech, preguntamos a los encuestados sobre los perfiles de talentos que han contratado y sobre aquellos que más se les ha dificultado contratar.

Perfil de talento humano que ha contratado:



En la categoría “Otros”, que representa un 11%, se mencionan: Expertos en Negocios Locales e internacionales, Relaciones Públicas, Legal, Project Manager, Diseñadores gráficos, Expertos en Procesos, Expertos en Servicio al Cliente y Personal de Call Center.

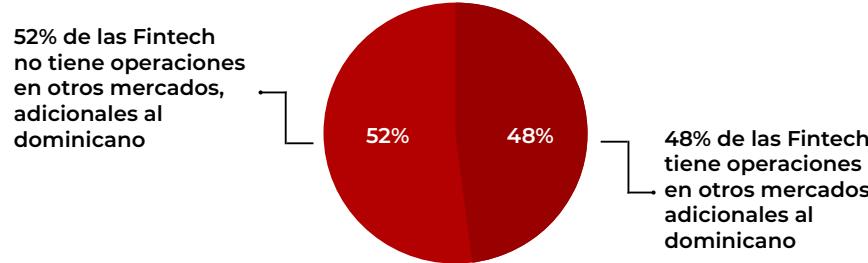
Perfil de talento humano que se le ha dificultado contratar



En la categoría “Otros”, que representa un 6%, se encuentran: asistente administrativa, administrador de productos y expertos en prevención de fraudes.

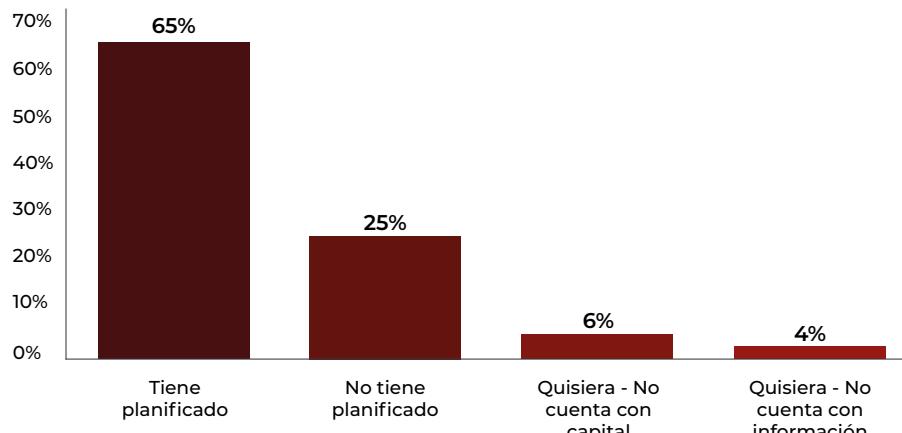
Los desarrolladores de software representan uno de los perfiles más contratados por este tipo de empresas y al mismo tiempo, el que mayores dificultades de contratación presenta. Similar es la situación con los perfiles especializados en diseño UX/UI.

EXPANSIÓN DE MERCADO



El año 2021 fue de expansión para el 31% de las Fintech encuestadas, las cuales indicaron haber abierto operaciones en los siguientes países: Bahamas, Brasil, Canadá, Costa Rica, El Salvador, España, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, México, y Puerto Rico. El listado evidencia que el principal destino de expansión fue Latinoamérica.

La siguiente gráfica resume los planes de expansión internacional de las Fintech a futuro:



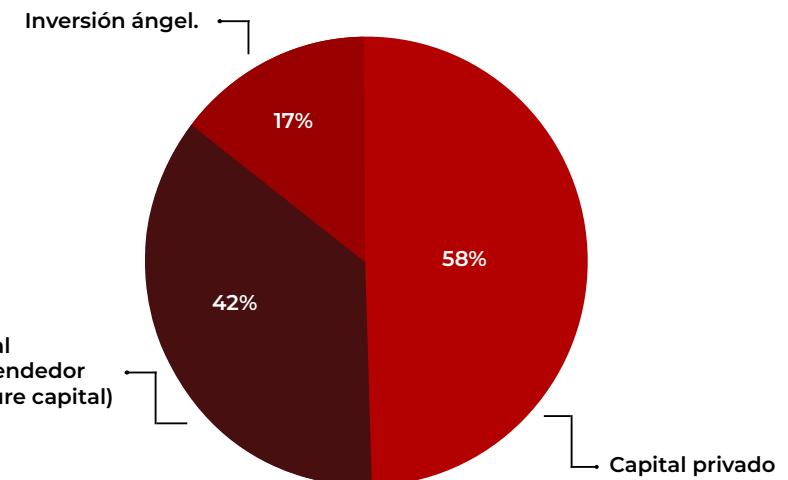
Los países mencionados por quienes tienen planificado abrir operaciones en otros mercados mayormente de Latinoamérica, especialmente Colombia, México y Guatemala. En menor medida, se mencionan España y Estados Unidos. Estas expansiones están previstas para el 2022 y el 2023.

INVERSIONES

La participación de las Fintech en programas de incubación y aceleración continúa siendo escasa. De las Fintech encuestadas, solamente un 2% ha participado en programas de incubación en el año 2021 y un 10% en programas de aceleración.

Solamente 11 de las Fintech encuestadas, es decir la cuarta parte, recibió inversión en el 2021. El monto total de inversión captada por estas 11 Fintech suma USD \$ 183,357,000.00. Cuatro de estas empresas tiene su sede principal en la República Dominicana. El monto total recaudado por las empresas dominicanas fue de USD 680,000.00

La siguiente gráfica muestra el tipo de inversión recibida:

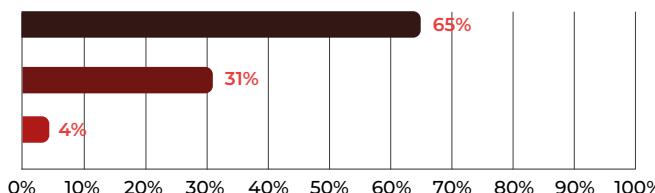




IMPACTO DEL COVID-19

¿Cuál ha sido el efecto que la pandemia COVID-19 ha tenido en su empresa?

Positivo



Negativo

No ha tenido ningún efecto

El 65% de las Fintech valoran el impacto de la pandemia del covid-19 en su empresa de manera positiva, ya sea porque esta generó un incremento en las operaciones y/o una ampliación de la base de clientes.

RETOS Y PREOCUPACIONES

A nivel de retos, las Fintech identifican los siguientes al operar en República Dominicana:

Complejidad de introducción de un producto/servicio al mercado.	63%
Educar al cliente y/o usuario final sobre mi producto/servicio.	58%
Regulación.	35%
Acceso a capital de inversión.	33%
Impuestas muy altos o poco flexibles.	31%
Atracción y/o retención del talento humano.	29%
Baja o nula confianza en las fintechs en general.	17%
Baja o nula confianza en la vertical fintech en que opera.	17%
Escalabilidad o expansión internacional.	17%
Escalabilidad o expansión nacional.	10%
Otro.	8%

En la categoría "otros" se encuentran estas respuestas: acceso a financiamiento en el sector bancario y la no aceptación de las instituciones financieras.

De cara al futuro, estas son las preocupaciones futuras que los encuestados se identificaron:

Acceso a capital de inversión.	47,92%
Regulación.	39,58%
Atracción y/o retención del talento humano.	35,42%
Educar al cliente y/o usuario final sobre mi producto/servicio.	35,42%
Escalabilidad o expansión internacional.	35,42%
Complejidad de introducción de un producto/servicio al mercado.	33,33%
Impuestas muy altos o poco flexibles.	27,08%
Baja o nula confianza en la vertical fintech en que opera.	18,75%
Escalabilidad o expansión nacional.	16,67%
Baja o nula confianza en la vertical fintech en que opera.	12,50%
Otro.	10,42%

En este caso, el acceso a capital de inversión se configura como la principal preocupación de las Fintech, seguido de la regulación.

REGULACIÓN FINTECH

Al profundizar sobre la percepción de las Fintechs sobre la regulación de las fintech en la República Dominicana, alrededor de un 40% indica requerir una regulación específica que actualmente no existe, en contraste con un 6% que indica que no requiere regulación. Solamente un 30% considera la regulación existente como adecuada.

NO existe regulación específica y SÍ se requiere.	39,58%
La regulación es adecuada.	29,17%
La regulación es excesiva.	16,67%
La regulación es muy laxa.	8,33%
NO existe regulación específica y NO se requiere.	6,25%

*Continuación en siguiente página



Algunos de los argumentos presentados por quienes entienden que se requiere una regulación son: permitiría atraer mayor inversión a través de reglas del juego claras, generaría una confianza adecuada y una mayor protección en los usuarios, aumentaría el uso de las soluciones Fintech y protegería a las Fintech contra acciones fraudulentas perpetradas por usuarios o socios comerciales.

Al preguntárseles sobre aquellos aspectos sobre los que entendían necesario que hubiera una regulación, las empresas respondieron lo siguiente:

- Open Banking/Open Finance: normas que faciliten el acceso e intercambio de información con otras instituciones como el gobierno, el sector financiero y asegurador tradicional, empresas de telecomunicaciones, entre otras.
- Blockchain & activos virtuales: mayor apertura a la tecnología blockchain, definir requisitos para las empresas que ofrecen servicios basados en cripto y regular su relación con las entidades reguladas del sistema financiero.
- Protección y manejo de datos personales.
- Norma tributaria: impuestos adecuados a los modelos de negocios (en vez del modelo one size fits all) y que ofrezcan claridad tributaria para el cliente final.
- Establecer garantías económicas adecuadas y balanceadas con el objetivo de la actividad del producto, servicio o solución ofertada, así como flexibilidad en los canales de comercialización y servicio.
- Ley de Facturas y Factoraje moderna.
- Firma Digital: dotar de mayor validez y equiparar con la de una firma presencial manuscrita.
- Incentivos al desarrollo tecnológico.



Asociación Dominicana
de Empresas FinTech

Síguenos en:



Adofintech_oficial



AdofintechO



Adofintech



AsociaciónFintechsRD

Escríbenos a hola@adofintech.org