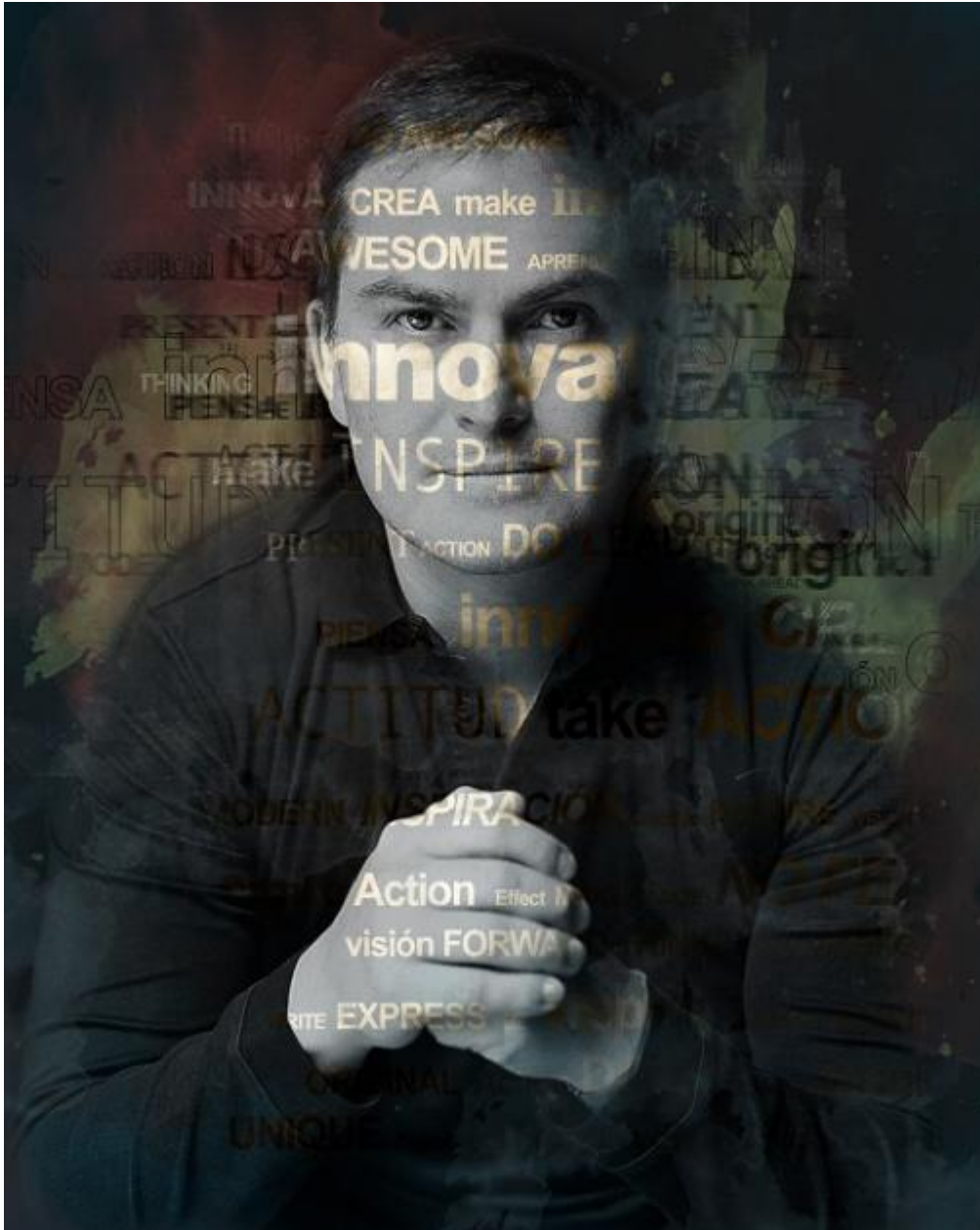


Ejemplos de innovación financiera de los que podemos aprender (primera parte)

Economía, 16/01/2021



Cuando se habla del futuro de la tecnología financiera (fintech), la conversación se ha movido a lo largo de los años para centrarse en ejemplos de innovación financiera desde EFT hasta PayPal y, más recientemente, Bitcoin. El futuro de la tecnología financiera a menudo se mueve a un ritmo intimidante, por lo que es importante reconocer qué innovaciones financieras han transformado nuestras vidas y cuáles han fracasado drásticamente. Hay muchas lecciones que aprender de ambos.

1) PayPal

PayPal es uno de los ejemplos de innovación financiera más grandes del mundo y el sitio web número 73 más visitado del mundo. En 1998, PayPal, conocido como Cofinity Inc en ese momento, fue fundado por Ken Howery, Luke Nosek, Max Levchin, Peter Thiel y Elon

Musk. Casi de inmediato, la empresa tuvo un gran éxito, creciendo aproximadamente un 10% todos los días. A mediados del año 2000, la organización llegó a cinco millones de usuarios, y solo dos años después, eBay adquirió PayPal por \$ 1.5 mil millones. Peter Thiel comentó sobre la adquisición, diciendo: “eBay y PayPal han construido redes de usuarios vibrantes en el Internet. La belleza de este acuerdo es que nos permitirá ofrecer a nuestras comunidades nuevas herramientas y mayor flexibilidad para hacer más negocios”.

Sin embargo, PayPal finalmente se separó de eBay en 2014, una medida que la mayoría esperaba ya que los inversores los habían estado instando durante bastante tiempo. Carl Icahn, empresario e inversor estadounidense, dijo sobre el asunto: “Estamos contentos de que la junta y la dirección de eBay hayan actuado responsablemente con respecto a la separación, tal

vez un poco más tarde de lo que deberían, pero antes de lo que esperábamos ". Según The Telegraph, dos de las principales razones detrás de la separación fueron: obligó a los inversores a evaluar a ambas empresas por separado, algo que planteó su valor combinado; y eBay y PayPal tenían prioridades estratégicas independientes y operaban en diferentes mercados.

Hoy en día, la compañía tiene una capitalización de mercado de \$ 61.6 mil millones (febrero de 2018), y todavía está creciendo al haber adquirido compañías como Braintree, Venmo y VeriSign.

¿Éxito o fracaso?

El éxito detrás de este negocio al convertirse en el procesador de pagos en línea más grande del mundo tiene mucho que ver con que sus fundadores encontraran una brecha en el mercado y decidieran dejar eBay en el momento adecuado. Bryan Yeager, analista de eMarketer, dijo sobre la medida: "Tener a PayPal como esta empresa independiente es probablemente algo bueno porque eBay es un gran mercado en línea, es un competidor de otros sitios de comercio electrónico y estar vinculado a él podría limitar el oportunidades que ofrece PayPal ".

Es probable que el 86% de los clientes de PayPal recomiende el servicio, lo que hace que esta innovación financiera tenga una gran demanda.

Eso, y pura determinación: PayPal pasó por seis iteraciones antes de convertirse en el gigante de los pagos en línea como se conoce hoy en día. Max Levchin, cofundador, describe cómo tuvieron que lidiar con muchos contratiempos antes de llevar su producto a una audiencia: "Cuando empezamos a acercarnos mucho a salir a bolsa, empezaron a suceder todo tipo de locuras. Los trolls de patentes nos demandarían. Cada dos días, encontraría "Presentamos una demanda en su contra; está infringiendo esta patente "en nuestra máquina de fax durante el fin de semana porque se enviaría por fax el viernes por la noche. Y el lunes por la mañana, pensamos: "Una demanda más. Aparentemente, estamos infringiendo una patente de red telefónica que era el dial giratorio. ¿Cómo es eso posible?"

PayPal ofrece descuentos especiales para clientes dedicados en minoristas seleccionados y tiene la reputación de ser excepcionalmente seguro, lo que garantiza que toda la información esté encriptada. Según Dean Turner, el anterior Director de Inteligencia de Seguridad de PayPal, "Si te importa el producto [y] te importa sobre sus clientes, usted se preocupa por la seguridad de sus clientes; esto es lo que tiene que hacer ". Este nivel de excelente servicio al cliente ayuda, ya que es probable que el 86% de los clientes recomiende el servicio, lo que aumenta la demanda de esta innovación financiera.

2) Círculo de financiación

Funding Circle es una plataforma que conecta a las organizaciones que tienen dinero disponible para prestar con empresas solventes que buscan financiación. Sus fundadores, Alex Tonelli y Sam Hodges, iniciaron la plataforma después de experimentar lo difícil que era obtener fondos para su pequeña empresa. Después de abrir varios centros de fitness juntos, los dos no lograron hacer crecer más el negocio porque no pudieron obtener un préstamo. Esta experiencia provocó la idea de crear Funding Circle.

Basado en la innovación financiera de préstamos entre pares, también conocida como préstamos sociales, Funding Circle es ahora una de las muchas plataformas de préstamos que ofrecen este servicio. Sin embargo, tuvo un gran éxito al ser el primero de su tipo. De enero a junio de 2018, Funding Circle obtuvo unos ingresos de 63 millones de libras esterlinas, frente a los 40,9 millones de libras esterlinas durante el mismo período de 2017. A septiembre de 2018, facilitó más de 5.600 millones de libras esterlinas en préstamos. Sin embargo, la empresa sigue funcionando. con una pérdida de £ 16,3 millones, sin embargo, en 2015 la compañía tuvo una pérdida de £ 37 millones, y en 2016, una pérdida de £ 36 millones respectivamente.

¿Éxito o fracaso?

Con los bancos cada vez más regulados y el capital inicial cada vez más difícil de asegurar, los préstamos entre pares han intervenido para satisfacer la demanda de nuevos prestamistas y prestatarios. Sin embargo, en un entorno en el que hay dinero fácil, la rápida expansión de la fuente de crédito a menudo conducirá a desastres financieros como la burbuja hipotecaria de 2006. Esto se debe a que los prestamistas individuales no necesariamente tienen los conocimientos necesarios para evaluar el riesgo crediticio. Los préstamos de igual a igual pueden tener sus fallas, pero como empresa, Funding Circle está ahora en camino de convertirse en la mayor oferta pública inicial de fintech de Londres que podría valorar a la empresa en £ 1,65 mil millones.

Una de las principales razones de su éxito es la expansión medida. La empresa ajustó su modelo de negocio en 2016 para seguir siendo competitiva y retiró la emisión de préstamos en España para centrar sus recursos de Europa continental en los Países Bajos y Alemania. Según Business Insider, estos cambios sugieren que la empresa no está dispuesta a perseguir el crecimiento por sí mismo y a ser selectiva en sus decisiones comerciales.