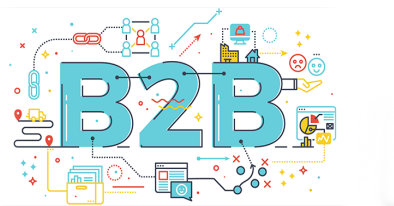


El negocio B2B de las FinTech

Gran parte del negocio FinTech ha estado centrado en los consumidores, con medios de pago, préstamos o gestión automática de las finanzas personales y del patrimonio. Recientemente se observa, asimismo, un crecimiento en el número de FinTech (y en el volumen de ingresos generados) que ofrecen servicios que tienen como destinatarios a otras empresas. Es el negocio B2B (business-to-business).



Los datos más recientes muestran un número creciente de FinTech que se han lanzado, o bien han reenfocado su negocio, hacia el B2B, especialmente hacia pequeñas y medianas empresas (PYMES). En España, el informe del ODF-Funcas con KPMG, “*FinTech, innovación al servicio del cliente*” constata que un 52% de las Fintech españolas tienen un modelo de negocio B2B, frente al 34% que sólo destinan sus esfuerzos al consumidor final.

En Europa, la inversión en FinTechs B2B ha ido aumentando su peso en el total de las inversiones europeas pasando de

suponer el 34% en 2015 a más de la mitad en el último año¹.



Aunque la digitalización de las pymes españolas todavía es un reto -pues sólo el 19% cuenta con un plan de digitalización²-, el volumen de PYMES que facturan al menos un 1% online crece y se sitúa en el 18,7%, por delante de la media de la UE-28³.

La oferta de las FinTech destinada al sector empresarial se ha centrado principalmente en: la financiación de la actividad empresarial, oferta de servicios de gestión de facturas y tesorería y soluciones de pagos.

La financiación de las pequeñas y medianas empresas es clave para que inicien, ejecuten y hagan crecer sus planes de negocio. Pero, sobretodo, la

¹ State of European FinTech. Current Trends and Predictions. Innovate Finance and Pitchbook.

² Estudio sobre el estado de la digitalización de las empresas y las Administraciones Públicas españolas. Vodafone España.

³ Eurostat

financiación debe llegar en el momento justo. Muchas FinTech han comenzado a ofrecer crédito online a las pymes en un corto período de tiempo, a veces en cuestión de minutos. Estas FinTech, gracias a la adopción de técnicas de *big data* y *machine learning*, son capaces de analizar la evolución de los negocios de la empresa casi en tiempo real para atender la solicitud de crédito rápidamente. Sigue siendo una incógnita, en todo caso, cómo funcionará la gestión del riesgo crediticio.

sus pagos digitalmente, más allá de la tarjeta de crédito o débito.



Otro ámbito es el de la gestión de recibos y facturación. Las FinTech han visto la oportunidad de ofrecer alternativas para racionalizar los procesos de facturación electrónica. Así, permiten reducir los costes operativos de las empresas. Estas soluciones pueden automatizar los pagos y cobros de facturas y además crear bases de datos valiosas para el análisis de liquidez y solvencia.

Una parte del sector FinTech ya ofrece también soluciones online para la gestión de cobros. Así, las empresas pueden ofrecer a sus clientes la posibilidad de realizar