

UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS DE ELCHE



GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

TRABAJO FIN DE GRADO

CURSO ACADÉMICO 2019-2020

**FUTURO DEL SECTOR BANCARIO – RETOS Y COMPETENCIA
ANTE EL COVID 19.**

Alumno: Óscar Romero Alemañ

Tutor: Ramón Miralles Soler

Contenido

1. Introducción	3
2. Breve historia del sector Bancario Español	4
3. Contexto actual del sector bancario español	13
3.1 Datos básicos sobre infraestructura de pagos en España	13
3.2 Préstamos Fintech	19
3.2.2 Utilizando datos masivos	21
3.2.3 Pago en línea de igual a igual	22
3.2.4. Billeteras móviles	23
3.2.5 Criptomoneda	24
4. Fintech en España	25
4.1 Alianza de Bancos y Fintech	26
4.2 Caso: Bnext, el banco del futuro	28
5. Impacto del COVID19	38
5.1 Impacto COVID en el Sector Bancario.	40
6. Conclusión	43
Bibliografía	47

1. Introducción

Los bancos tradicionales han desempeñado los papeles clave en el mundo financiero. Sin embargo, el rápido desarrollo tecnológico ha evolucionado la economía mundial para cambiar gradualmente a los canales digitales. Los mercados financieros se han transformado rápidamente por las empresas de tecnología financiera (fintech) (Skan, Dickerson y Masood 2015). La tecnología financiera ha creado varios modelos de negocio, así como las nuevas necesidades del cliente. Afectan diferentes aspectos de la economía, incluidos los servicios de pago, la industria bancaria y las regulaciones financieras (Salmony, 2014).

Los nuevos servicios electrónicos se han introducido cada vez más en los mercados que llenaron los vacíos de los mercados financieros. Las nuevas soluciones tienen como objetivo proporcionar a los clientes facilidad de uso, agilidad transaccional y una amplia variedad de proveedores de servicios. Tras la introducción de la World Wide Web, el sector financiero se ha digitalizado gradualmente, con la introducción de la plataforma de pago en línea Paypal, o la moneda digital Bitcoin (González 2004).

La banca está experimentando una transformación basada en sucursales físicas y el uso de tecnología de la información (TI) y big data, junto con capital humano altamente especializado, incluso antes de que comenzara esta transformación, los bancos y los mercados se habían entrelazado, con una mayor proporción de actividades intermedias. Los bancos se enfrentan a mayores competencias de otros intermediarios, cada vez más digitales, en sus negocios principales, como como servicios de pago y asesoramiento.

Todo esto se ha visto afectado recientemente por una crisis mundial hasta ahora nunca vista. Una pandemia global que ha obligado a confinar en sus casos a millones de personas, empresas obligadas a cerrar durante semanas, sectores totalmente parados,..... Esto va a provocar un cambio social importante y el Sector Financiero va a tener que adaptarse lo antes posible a esta nueva situación.

El objetivo del trabajo es estudiar la evolución del sistema bancario, su historia, su transformación ante las nuevas tecnologías Fintech y sus principales retos para el futuro, para tal fin se realiza una revisión de la literatura acerca del tema, en las web y especialmente páginas Barómetro de Información Financiera, Innovating, FUNCAS, BBVA. Banco de España, Worlbank, MINCOTUR.

2. Breve historia del sector Bancario Español

Cuando España se unió a la Eurozona en 2002, estaba relativamente menos desarrollada que el resto de la unión monetaria. La falta de desarrollo significaba que había proyectos de mayor rendimiento disponibles en España, y con una mayor movilidad de capital y personas, las inversiones comenzaron a fluir hacia España. Como resultado, el superávit de la cuenta de capital pasó de 83.000 millones de dólares en 2005 a 155.000 millones de dólares en 2008. (Worldbank, 2013).

Cuando estalló la burbuja inmobiliaria, España se vio sumida en una crisis con más del 25% de desempleo, una base impositiva deprimida y un aumento del gasto público.

La burbuja alcanzó un punto de ruptura a principios de 2008, después de lo cual los precios de las viviendas cayeron un 37% en promedio. (Karaian, 2013). El sector de la construcción, que constituía el 17% de la economía en 2007, cayó precipitadamente a medida que se disipaban los ingresos y la riqueza en todo el país. (Etxezarreta, 2011)

Las empresas no financieras y los hogares habían aumentado su deuda en una época de financiación de bajo costo. Con la introducción del euro, el tipo de interés de España convergió con el de Alemania, pasando de un diferencial de 100 puntos básicos en 1997 a prácticamente el mismo nivel en 2005 (Spain Government Bond, 2013).

La estructura de la Eurozona no permitió a España abordar la crisis de manera efectiva. Cuando España aceptó unirse a la unión monetaria, también aceptó renunciar al control de su política monetaria y a su capacidad de controlar los

tipos de interés. La demanda interna se desplomó tras la burbuja inmobiliaria y, aunque España podría haberse beneficiado de la devaluación de su moneda para hacer más atractivas las exportaciones, su participación en la zona euro hizo que tal contingencia fuera imposible.

Al mismo tiempo, dado que España no pudo devaluar su moneda, tampoco pudo bajar sus tipos de interés para liberar el crédito y fomentar la inversión. Sin poder de política monetaria, ni capacidad para bajar los salarios, España tenía pocas herramientas para luchar contra el estado decadente de la economía.

Como resultado, España cayó en una profunda recesión. La crisis financiera mundial no hizo más que exacerbar los problemas existentes. Con la crisis financiera general de la Unión Europea, la intransigencia de la zona euro en sus políticas hacia la periferia, y los problemas que existían dentro de España, que se agravaron para formar un panorama financiero nefasto, se hicieron necesarias reformas estructurales internas.

Reformas económicas: En 2008, el gobierno español estaba pidiendo prestado a un tipo de casi el 5% y las empresas tenían dificultades para encontrar financiación, en cualquier caso. (Spain Government Bond, 2013).

El futuro de España era incierto, ya que los inversores y los propietarios de empresas se preguntaban si España se mantendría en la Eurozona. Los mercados de contratación y de crédito se congelaron; el desempleo aumentó al 20% en 2010 desde el 8% en 2008. (Spain Government Bond, 2013).

Los préstamos de más de un millón de euros a empresas cayeron un 25% de 2009 a 2010, ya que las empresas esperaban una respuesta del gobierno español. Sin embargo, el entonces presidente del gobierno José Luis Rodríguez Zapatero se demoró en instituir cualquier reforma significativa. El líder socialista tenía la presión política de la izquierda para mantener los servicios del gobierno y las leyes laborales favorables al trabajo. (Lafraya, 2014).

Las reformas que el gobierno de Rajoy promulgó en respuesta a la crisis, pueden clasificarse en tres categorías principales: reformas del mercado

financiero, medidas fiscales y reformas del mercado laboral. Cada reforma se puso en marcha para estabilizar la macroeconomía de España y permitir el retorno a los mercados de capital tanto para el gobierno como para las empresas.

La economía española necesitaba un sentido renovado de credibilidad dentro de los mercados globales, y el esfuerzo de reforma estaba dirigido a restablecer esta credibilidad para poner a España en el camino de la recuperación.

Estructura de la economía española: Gran parte de la incapacidad de España para hacer frente a la crisis se vinculó a la estructura de la economía española. El mercado laboral estaba plagado de leyes arcaicas y de inflexibilidad. Mientras que la economía perdió 2 millones de puestos de trabajo entre 2008 y 2009, el nivel de compensación por empleado aumentó en realidad un 6%. (OECD, 2016).

Los convenios colectivos impidieron una negociación razonable y los sindicatos rechazaron los salarios más bajos. La incapacidad de cambiar los costos y los precios sólo llevó a las empresas a despedir a más empleados, y empeoró la situación económica.

Además, gran parte del sistema bancario español no estaba regulado y era ineficiente. Los políticos regionales dirigían y regulaban 45 cajas de ahorro. Las cajas poseían la mitad de todos los activos bancarios de España y no estaban obligadas a divulgar un historial de reembolso, las ratios de préstamo a valor, o la garantía de los préstamos al banco central de España. En 2009, las cajas - en realidad un sistema de "banca en la sombra" poseían el 56% de todas las hipotecas españolas.

Además, los pagos de los préstamos hipotecarios constituían una parte significativa de los ingresos de las cajas, acercándose a una ratio del 20% de todos los activos. La combinación de la disponibilidad de financiación barata y el hecho de que las cajas no tuvieran que revelar información sobre los préstamos al gobierno condujo a préstamos excesivamente arriesgados y no regulados. Cuando estalló la burbuja, casi el 5% de todas las hipotecas en

manos de las cajas estaban bajo el agua y las instituciones financieras de todo el país no pudieron otorgar nuevos créditos dentro del país. (Minder, 2010).

En julio de 2012, la tasa de desempleo de España estaba por encima del 20%, su mercado de valores estaba en su punto más bajo en una década, y el gobierno estaba pidiendo prestado a una tasa del 7,6%. Con la demanda interna agotada y sin signos de recuperación a la vista, el presidente Mariano Rajoy y la Unión Europea decidieron promulgar reformas para renovar la credibilidad en España y aumentar las exportaciones del país.

Estas reformas se pueden desglosar en tres categorías principales: reformas del mercado financiero, medidas fiscales y reformas del mercado laboral. Mientras que las medidas fiscales y del mercado financiero restauraron la confianza de los inversores extranjeros en España, bajando los tipos de interés en más de 400 puntos básicos y aumentando el mercado de valores español a niveles récord, las reformas del mercado laboral redujeron los costes laborales unitarios en casi un 4%.

Reformas de los mercados financieros: Para restaurar la confianza en la periferia: países como España, Portugal, Irlanda y Grecia fuera del núcleo de Europa, el 2 de agosto de 2012 el presidente del Banco Central Europeo, Mario Draghi, anunció que el BCE estaba dispuesto a realizar Operaciones Monetarias Directas (OMT) para ayudar a los países en dificultades, y que España recibiría hasta 100.000 millones de euros para salvar su sistema bancario. A cambio de la promesa de apoyo del BCE, se requería que España administrara ciertas reformas en su sistema financiero. (Tremlett, 2011).

Con el Real Decreto-Ley 24/2012, el Gobierno español creó SAREB (Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria) que funcionaba como un típico 'banco malo'. Se transfirieron activos por valor de 40.000 millones de euros de cuatro de las instituciones financieras españolas previamente nacionalizadas: BFA:Bankia, Catalunya Banc, NGC Banco-Banco Gallego y Banco de Valencia.

Estos activos consistían en préstamos incobrables de la crisis hipotecaria y permitieron a las instituciones originales centrarse en su negocio mientras que

una nueva entidad podía centrarse únicamente en la reestructuración y venta de los activos incobrables. (Pallares, 2012).

La rama gubernamental, el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria, posee el 45% del SAREB mientras que los accionistas privados poseen el 55% restante. El banco tiene 15 años para disponer de los activos y tiene como objetivo obtener un beneficio acumulado del 15%. (Pallares, 2012).

La siguiente tarea fue capitalizar mejor los bancos españoles en funcionamiento. Muchos bancos, con bajos montos de capital en primer lugar, aún no habían cancelado todos los préstamos de bajo rendimiento debido a la crisis de la vivienda. Con el fin de evitar otra crisis de la misma magnitud, e infundir confianza en el sistema bancario, la Unión Europea ordenó a los bancos que aumentaran sus niveles de capital en línea con las pruebas de estrés del Banco Central Europeo del 6% de los activos. (Tremlett, 2011).

Por último, España se propuso frenar el sistema de cajas, en gran parte no regulado, que había estado en vigor durante cientos de años. España instituyó una reforma del marco de regulación, permitiendo un Mecanismo de Supervisión Único sobre el sistema bancario y mejorando los poderes de regulación y supervisión del Banco de España, otorgándole poder de sanción y de concesión de licencias. Las reformas exigían que las cajas tuvieran accionistas formales con un sistema de distribución de beneficios, e intentaban centralizar las autoridades reguladoras con el fin de imponer los mismos requisitos a todos los bancos y reducir el riesgo de la banca sumergida que contribuyó a la burbuja inmobiliaria de 2008 (Comisión Europea, 2014).

Cada una de estas reformas trató de restablecer el acceso de los bancos a los mercados de financiación, para permitir que los bancos comenzaran a prestar a las empresas una vez más y, eventualmente, para impulsar la economía.

Efectos de la reforma del mercado financiero: Los efectos de las reformas financieras fueron importantes para restablecer la credibilidad de la economía española ante el mundo exterior y reducir el coste del capital, a la vez que aumentan el acceso al capital de las empresas españolas.

Todos los indicadores sugirieron que las reformas del mercado financiero español tuvieron un impacto notable en el restablecimiento de la credibilidad y la confianza en el sector bancario. A modo de resumen, los tipos de interés tomaron convergencias hacia Alemania, los bancos recapitalizaron para pasar las pruebas de resistencia de la Unión Europea y el sector bancario tomó vías de saneamiento.

Las transacciones monetarias directas anunciadas por el director del Banco Central Europeo, Mario Draghi, le dieron éxito a la reducción de los tipos de interés de los países periféricos de Europa.

La tesorería española a 10 años ha pasado de un máximo del 7,64% en julio de 2012 al 3,08% en abril de 2014, continuando su retórica sobre los países prestatarios "cueste lo que cueste", e incluso ha considerado hacer que el tipo de depósito del Banco Central Europeo sea negativo para estimular la inversión y la inflación. (Randow, 2013).

El plan de recapitalización de los bancos españoles, las reformas iniciales han creado planes plurianuales que incluyen revisiones de la gestión, restricciones de los préstamos y recortes de gastos. Inicialmente, se encontró que diez bancos se enfrentaban a un déficit de capital de 56.000 millones de euros basado en un índice de referencia de un 6% de capital. Estos déficits fueron cubiertos principalmente en el primer trimestre de 2013, en un 70% por capital público, en un 23% por el rescate de deuda junior y en un 7% por capital privado.

A pesar de los considerables progresos realizados, todavía hay que seguir saneando los bancos y, en una acción de seguimiento, la Comisión Europea ha aumentado los requisitos de capital hasta el 9%, que se aplicarán a finales de 2014. (Randow, 2013).

El 'banco malo' SAREB también va por buen camino, ya que el programa ha completado la transferencia de activos, la emisión de bonos y las inyecciones de capital. El Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria, entidad estatal creada para ayudar a la reestructuración de las cajas, y propietaria del 45% de SAREB, poseía el 18% del total de préstamos brutos en toda España a finales de 2012.

El gobierno vendió activos a inversores privados e internacionales con la esperanza de terminar a finales de 2017. Catalunya Banc y Commerzbank AG están comercializando respectivamente carteras de 6.950 millones de euros de préstamos para viviendas residenciales y 4.400 millones de euros de préstamos para propiedades comerciales a bancos de inversión y empresas de capital privado estadounidenses como Blackstone Group LP, Cerberus Capital Management LP y Apollo Global Management LLC. (Patnaude, 2014).

Los bancos europeos aumentaron sus ventas de deuda en dificultades en un 40% en 2013, lo que implica que, a los precios actuales, el gobierno español puede ser rentable en la venta de los activos de SAREB.

Por último, las reformas estructurales han rehecho el sistema de cajas. El 27 de diciembre de 2013 el gobierno español promulgó la Ley 26/2013, de cajas de ahorros y fundaciones bancarias, para fortalecer la regulación de las cajas de ahorros, mejorando el gobierno corporativo y limitando el tamaño y el alcance de los bancos fuera de la región nativa. (Glazer, 2014).

Además, muchas cajas de ahorros fueron escindidas como bancos comerciales antes de que se instituyeran las reformas, y estos bancos comerciales representaban una sexta parte de todos los activos de los bancos.

Cambios estructurales fueron desarrollados dentro del sector bancario español, el proceso de reestructuración ha llamado mucho la atención. Como consecuencia de la intensidad del proceso, como se suministró en gran medida por las propias disposiciones de las instituciones financieras.

Ningún otro país europeo ha cambiado la estructura de su sector bancario al grado de la registrada en España. Esta reestructuración ha ayudado a igualar la oferta de servicios financieros con la demanda, un problema que parece no resolverse en otras partes de Europa durante algún tiempo.

Un total de 53 instituciones participaron en los procesos de integración, dando como resultado 14 grupos bancarios.

El Sector Bancario está sufriendo desde 2008 una transformación muy grande, en Septiembre de 2018 disponía de 45.707 sucursales por toda España, esto la convertía en la red de sucursales más grande de Europa. A partir de ese

momento hasta Diciembre de 2018 ha sufrido un descenso en el número de sucursales de un 43,1% con un número de sucursales de 26.011. La tendencia en 2019 y 2020 es de seguir disminuyendo el número de sucursales para apostar por otros canales de comunicación, relación,... con los clientes.

Cuántas oficinas bancarias han cerrado en España

Evolución del número de oficinas



Provincias que han cerrado más oficinas en la crisis

Variación desde septiembre de 2008

	En número	En %
Barcelona	-3.369	-57,5
Castellón	-374	-55,0
Tarragona	-450	-54,0
Girona	-459	-53,3
Valencia	-1.290	-48,9
Alicante	-846	-48,3
Zaragoza	-580	-48,3
Ourense	-180	-48,0
Madrid	-2.855	-47,4
Almería	-331	-46,8
Lleida	-269	-45,6
Málaga	-629	-45,2

Por comunidades

	En %
Cataluña	-55,8
Com. Valenciana	-49,5
Madrid	-47,4

BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

Figura 1. Evolución número de oficinas. (CincoDías, 2019)

También ha sufrido un cambio muy importante en el número de empleados, esto en parte por el gran número de integraciones de Bancos que ha habido desde 2007 pero también por la continua digitalización y automatización de los procesos que están llevando a cabo todas las Entidades.

Según el informe del BDE en 2008 habían 270.000 empleados en el Sector Financiero, a cierre de 2018 habían 182.000 empleados. En los últimos 10 años ha disminuido el número de empleados en casi 100.000. (Informe BDE Empleados).

El Fondo para la reestructuración ordenada del sector bancario (FROB) adquirió una participación accionaria en seis grupos

El gobierno español se ha asegurado de que los nuevos bancos comerciales se transformen en fundaciones bancarias sobre las que el Banco de España tiene la regulación. A estas fundaciones se les exige que describan las políticas de

propiedad, que mantengan inversiones en activos diversificados y que mantengan un fondo de reserva de activos líquidos.

Adicionalmente, se fortaleció el financiamiento no bancario. En diciembre de 2013 se abrió el primer mercado de bonos para pymes. A lo largo de este año, los fondos de cobertura y las empresas de capital riesgo han aumentado sus inversiones en España, ofreciendo a los bancos un comprador para los activos problemáticos y ofreciendo a las pymes créditos que no están disponibles en los bancos españoles, aunque a un ritmo mucho más elevado que antes de la crisis. (Glazer, 2014).

Las reformas financieras, tenían como objetivo aumentar la credibilidad del sector financiero para disminuir el coste de capital de las empresas. Sin embargo, irónicamente, el desapalancamiento de la economía creó una escasez de capital en España. Mientras que los rendimientos del tesoro español han convergido hacia los de Alemania, el capital barato no ha llegado a las pequeñas y medianas empresas, y la cantidad de crédito comercial nuevo neto otorgado en España ha disminuido cada uno de los últimos 5 años.

El coste de los pequeños préstamos en España es todavía muy alto comparado con sus pares europeos. Mientras que el diferencial entre los bonos alemanes y españoles es de alrededor de 200 puntos básicos, el diferencial entre el crédito a las pequeñas y medianas empresas en España y Alemania es de cerca de 500 puntos básicos.

Tras la implementación de los requisitos de capital, los bancos españoles se han acostumbrado a conceder préstamos de cualquier tipo por miedo a aumentar sus pasivos hasta niveles insostenibles. Además, los bancos españoles se han mostrado reacios a conceder préstamos a las pequeñas y medianas empresas debido a los requisitos de capital ponderados por riesgo. Mientras que los préstamos al gobierno español tienen una baja ponderación de riesgo, los préstamos a las pequeñas empresas tienen una ponderación mucho mayor, lo que aumenta los requisitos de capital. (Minder, 2010).

A medida que los bancos y las entidades privadas terminaron de sanear sus balances, la tendencia tocó fondo a finales de 2014 y las reformas tuvieron efectos significativos en el acceso al capital de las empresas españolas.

En los últimos meses ha cambiado el paradigma mundial motivado por la nueva Crisis provocada por el COVID, trataremos el tema en detalle más adelante.

3. Contexto actual del sector bancario español

El sector bancario español, en 2018, estaba compuesto por doce grupos bancarios, que representan más del 90% de la industria, con 52 bancos privados, dos bancos de ahorro y 62 bancos cooperativos. Las tendencias observadas en años anteriores, a saber, las bajas tasas de interés y el estancamiento de los préstamos para hogares y pymes, continuaron en 2018. Sin embargo, los bancos españoles han hecho un esfuerzo significativo para limpiar sus balances y fortalecer sus ratios de capital a una tasa más rápida que la requerida por la reforma de Basilea III.

Un último factor que afecta ampliamente al sector bancario español es la tecnología. Con base en la tendencia observada en la mayoría de los sectores de servicios, mediante la cual se utilizan nuevos canales basados en TI para ofrecer servicios, con costos marginales bajos o nulos, han surgido nuevas formas en que las empresas y los individuos pueden obtener fondos. Estos incluyen, en cualquier caso, si bien los sistemas de financiación alternativos buscan establecerse tanto dentro como fuera del sector bancario, el cambio tecnológico continúa centrándose en los métodos de pago, como ha sido en gran medida el caso en los últimos años.

3.1 Datos básicos sobre infraestructura de pagos en España

Se están discutiendo cada vez más alternativas para alentar el cambio, como incentivos fiscales o hacer que los pagos con tarjeta sean obligatorios para ciertos servicios. Para las instituciones financieras españolas, esta transición es importante porque, entre otras cosas, las inversiones del país en infraestructura de pagos han estado entre las más altas del mundo durante muchos años. En cualquier caso, hay un aspecto adicional que debe tenerse en cuenta en el desarrollo de esta tecnología.

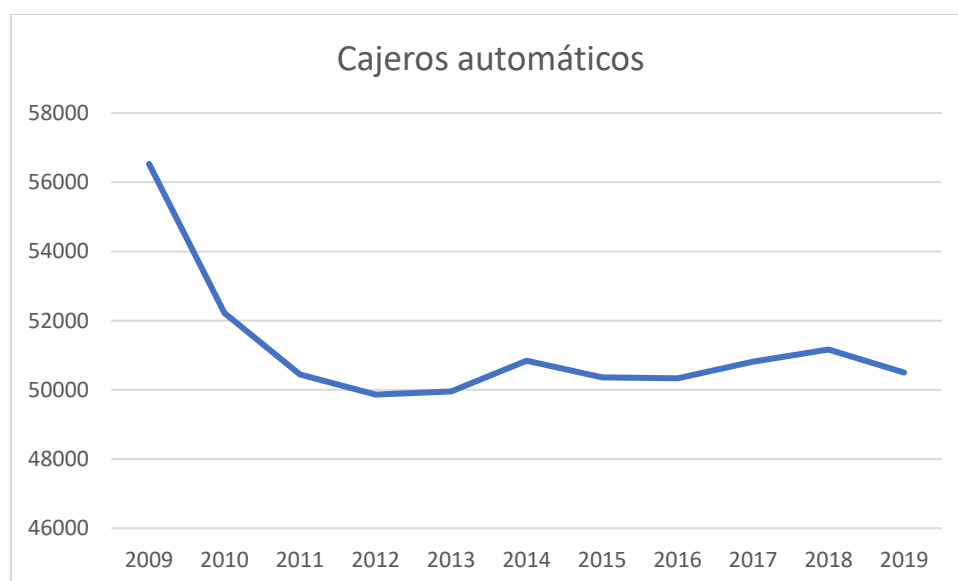
El medio preferido para el desarrollo de pagos con tarjeta es el terminal de punto de venta (TPV). Esto contrasta con el cajero automático (ATM), que, aunque proporciona otros servicios, fomenta los retiros de efectivo. Si que es verdad que en los últimos años ha aumentado considerablemente la variedad de operaciones que se pueden realizar desde el cajero automático como: Pago de recibos, Transferencias, Ingresos,....

Tabla 1. Cajeros automáticos

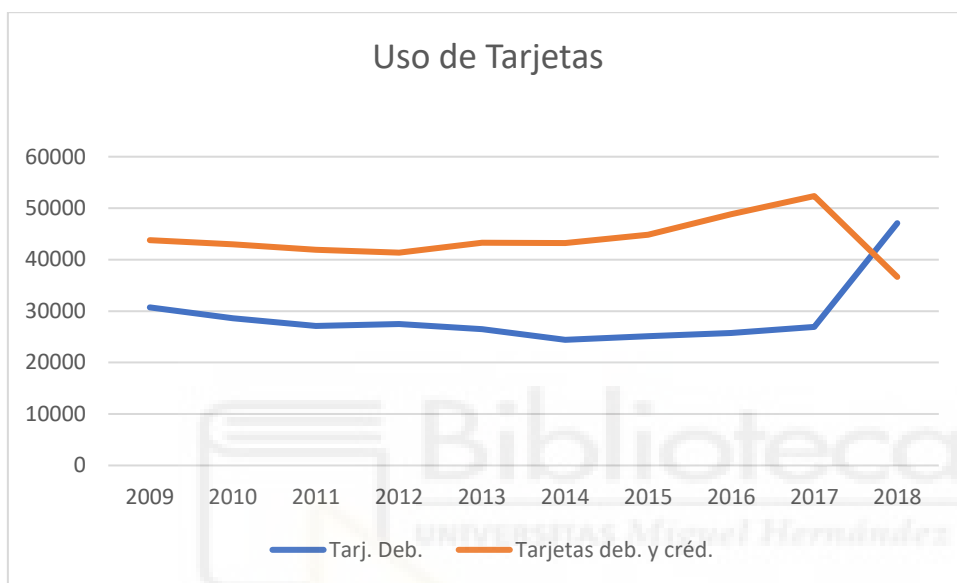
Año	Número
2009	56.528
2010	52.221
2011	50.441
2012	49.864
2013	49.958
2014	50.839
2015	50.363
2016	50.336
2017	50.812
2018	51.167
2019	50.501

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de España, (2019)

Figura 1. Gráfico cajeros automáticos, fuente: Elaboración propia con datos del Banco de España



	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Tarj. Deb.	30745	28617	27079	27468	26485	24414	25097	25762	26933	47084
Tarjetas deb. y créd.	43774	42964	41891	41332	43264	43242	44819	48789	52348	36640



Las instituciones financieras tienen dos objetivos coexistentes diferentes: reducir los servicios básicos de las sucursales que se pueden realizar utilizando cajeros automáticos y fomentar el uso de terminales TPV.

En cualquier caso, las instituciones financieras españolas han reducido su número de cajeros automáticos de 56,258 en 2012 a un estimado de 50,100 a fines de 2015. Mientras tanto, el número de terminales TPV1 ha aumentado de 1,502,144 a 1,589,000. El número de tarjetas en poder de los consumidores españoles aumentó de 68.8 millones a 69.58 millones durante el mismo período.

En otro contexto, la historia de Fintech entra en escena, hay muchas personas que utilizan productos de nueva tecnología para sus transacciones financieras y administración, como el pago con teléfonos inteligentes, la banca en línea, los

sitios web de comercio en línea y otras formas de pago de compras automáticamente a través de la red.

Sin embargo, la mayoría de ellos desconocen el origen de estas ideas, acerca de Fintech, a excepción de los inversores o personas que se especializan en el sector financiero.

El hecho muestra que la aparición de Fintech ha cambiado completamente las vidas y ha creado un gran punto de inflexión en la relación de las transacciones humanas y financieras, como los préstamos y las líneas de crédito.

Sin embargo, Fintech no se menciona como un nuevo producto de la tecnología reciente, ya que existe desde hace mucho tiempo. Las personas simplemente continúan usándolo y mejorando en paralelo con el desarrollo de la tecnología con el propósito de crear la innovación y revolucionar la industria financiera tradicional. (The Economist 2015.)

Existen varias fuentes electrónicas que brindan información sobre Fintech. Por ejemplo, la Asociación Española de Fintech e Insurtech tiene su propio sitio web y la National Securities.

La Comisión de Mercado (CNMV) ha creado una sección en su sitio web destinada a establecer un espacio de comunicación informal con Fintech.

Además de esto, la CNMV ha creado un Q&A en Fintech para actividades y servicios donde las Fintech están presente. Los principales esquemas de incentivos fiscales para la inversión en empresas tecnológicas o Fintech en general aplicables en España son:

- 1) El régimen español de cajas de patentes y la investigación, desarrollo, y el crédito fiscal a la innovación potencialmente aplicable a las empresas residentes en España que participan en actividades tecnológicas y de tecnología financiera (generalmente solo en aquellos casos en que la

tecnología califica, por ejemplo, como patente o como software registrado por adelantado)

2) Los beneficios del impuesto sobre la renta corporativo para nuevas empresas (por ejemplo, una tasa del 15% para los primeros dos años fiscales de la nueva empresa, en lugar de tasa legal del 25 por ciento) y entidades de capital riesgo residentes en España.

3) impuestos representan créditos para "business angels" en start-ups específicas (bajo condiciones específicas).

La estructuración es esencial para que los inversores de estas empresas mitiguen cualquier fuga de impuestos en España. Aplicable a inversiones en empresas tecnológicas y Fintech.

En términos generales, y hasta que se aprueben nuevas regulaciones, España debe considerarse como una jurisdicción relativamente amigable para los Fintech.

A modo de ejemplo, en 2013 se estimó que había 50 empresas Fintech en España; este número aumentó a 337 a febrero de 2019.

En general, dejando de lado a los proveedores externos (TPP) regulados por la Directiva (UE) 2015/2366 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre, sobre servicios de pago en el mercado interior (PSD2) y crowdfunding y plataformas de préstamos colectivos, que están sujetas a la Ley 5/2015, de 27 de abril, de promoción de financiamiento empresarial (Ley 5/2015), el negocio Fintech se centró solo en desarrollar soluciones de IT para respaldar la prestación de servicios por parte de entidades financieras que actualmente no están sujetas a ningún tipo de régimen de regulación.

Además de lo anterior, en julio de 2018, el Ministerio de Economía y Empresa español publicó el Proyecto de Ley para la Transformación Digital del Sistema Financiero (el Proyecto Bill), que fue discutido por el gobierno español en

febrero de 2019. El texto final del proyecto de ley no es público en este momento; sin embargo, se sabe que los propósitos de dicho Borrador Bill son:

a) Asegurar que las autoridades de supervisión financiera tengan instrumentos adecuados para mantener sus funciones de supervisión y regulación dentro de la nueva digital medio ambiente; y

b) facilitar el proceso innovador para lograr un mejor acceso a la financiación por parte productiva sectores, servicios financieros más eficientes y una mayor atracción de talento en un Entorno internacional competitivo.

Los mercados digitales de financiación y servicios de pago con el uso de vehículos de inversión colectiva están regulados principalmente por la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de planes de inversión colectiva y Ley 22/2014, de 12 de noviembre, de capital riesgo y otros esquemas de inversión cerrados y compañías de gestión de los cerrados esquemas de inversión. No existe una ley específica para los vehículos de inversión colectiva Fintech.

A diferencia del resto de Fintech. Las plataformas de préstamos colectivos están sujetas a la Ley 5/2015, que, por primera vez en España, regula las actividades de estas plataformas. Estas actividades están actualmente sujetas a obtención

una autorización otorgada por la CNMV (con la intervención de la BOS), pero este régimen de autorización probablemente cambiará como resultado de la implementación de nuevas regulaciones.

La propuesta es que la AEVM será la autoridad de supervisión pertinente que pueda otorgar autorizaciones para la prestación de servicios Crowdfunding.

De igual forma los préstamos que no se realizan a través de una plataforma de préstamos colectivos no están regulados en España. La normativa española sobre préstamos al consumo es aplicable cuando un Fintech participa en una transacción de crédito con un consumidor.

Los préstamos y financiaciones pueden asignarse a través de un contrato de asignación y es muy común asignar carteras completas de préstamos. Tales préstamos y financiaciones solo pueden negociarse si se convierten en un valor, que se asigna a un Vehículo especial (SPV). Dicho SPV puede emitir valores respaldados por los derechos de crédito. Lo planteado anteriormente es la estructura típica en las titulaciones.

En España, “el Consejo de Ministros ha aprobado un anteproyecto de ley para la transformación digital del sector financiero, que incluye la creación del sandbox regulatorio y supervisor, que quedó paralizado por la disolución de las Cortes el pasado 5 de marzo y cuyo texto ha sufrido ligeras alteraciones. Así lo informó El Economista, el pasado 18 de febrero”.

3.2 Préstamos Fintech

Los préstamos quizás son el cambio más grande que Fintech trajo a la economía global fue la innovación sobresaliente en el campo de los préstamos. (Conner 2013).

Tradicionalmente, solo a los bancos se les permitía realizar transacciones de préstamos con individuos u organizaciones comerciales (Kuznetsov 2016). Por lo tanto, para poder pedir dinero prestado a los bancos, las personas y las empresas tendrían que implementar todos los requisitos necesarios para los préstamos, incluidos los documentos comerciales, la propiedad que se hipoteca, la prueba de capacidad para pagar los préstamos en el futuro y otros documentos relacionados. Los bancos ganaron dinero cobrando tasas de interés mensuales de sus préstamos a clientes en los que el interés crediticio generalmente era más bajo que la tasa de interés del depósito bancario (Kuznetsov 2016).

Sin embargo, el proceso de préstamo de los bancos es relativamente complejo y difícil para la mayoría de las personas y organizaciones empresariales. Especialmente en el caso de individuos o pequeñas empresas con bajas

calificaciones crediticias o sin garantías, las posibilidades de que pudieran pedir dinero prestado a los bancos fueron extremadamente bajas (Conner 2013).

Por lo tanto, esto ha causado muchos obstáculos y dificultades para las organizaciones, así como para las personas, para recaudar capital para la inversión y para hacer negocios.

Para resolver estos problemas, la industria Fintech ha lanzado muchas aplicaciones tecnológicas y servicios de apoyo financiero con el fin de crear un nuevo mercado de préstamos, que aborda todas las dificultades, respalda y satisface la mayoría de las necesidades de los consumidores.

3.2.1 Nuevos modelos de préstamo

El primer avance para el mercado de préstamos fue la introducción del modelo de préstamos entre pares (P2P). P2P puede verse como una nueva generación de modelo de recaudación de fondos que se forma en función del enlace entre muchos sistemas informáticos a través de redes con niveles de alta seguridad. A través de la cual, muchos prestamistas pueden recaudar dinero para financiar préstamos para muchos prestatarios, y los prestatarios pueden solicitar fácilmente los préstamos llenando las solicitudes de préstamos en línea sin proporcionar otros documentos relevantes ni hipotecar sus activos.

Además, en el modelo de préstamo P2P, un prestatario puede pedir prestado dinero de muchos prestamistas diferentes con la tasa de interés más baja que los bancos. Por el contrario, un prestamista también puede ser acreedor de muchos otros prestatarios si quiere diversificar sus inversiones invirtiendo en varios fondos de préstamos.

Aprobaciones y financiación más rápidas, un cambio especial que ayuda a las empresas Fintech a crear ventajas más competitivas en el mercado financiero es que ofrecen servicios más rápidos en una solicitud de préstamo, aprobación y financiamiento para los clientes en comparación con los bancos tradicionales.

La cantidad de dinero que las empresas pagarán por completo sus préstamos depende de la cantidad de ventas que logren todos los días a través de PayPal. En otras palabras, en lugar de hacer pagos semanales o mensuales para PayPal, las empresas tienen que pagar sus préstamos con un porcentaje fijo de ventas diarias en PayPal (Brown, 2014). Por ejemplo, las empresas tendrán que pagar más si venden más productos hoy, o pagarán menos si se venden menos mañana.

“Las Fintech ya son una amenaza real para la banca tradicional: participarán dando créditos a la industria cultural. Es la primera vez que sucede algo así. Una acción que se enmarca dentro del plan aprobado por el Ministerio de Cultura por el cual se repartirán 780 millones de euros para evitar la caída del sector, castigado como muchos otros por el coronavirus”. Voxpopuli, (2020). Este es un ejemplo del avance de las Fintech en el sector financiero español.

3.2.2 Utilizando datos masivos

A diferencia de muchas instituciones financieras tradicionales, las empresas Fintech utilizan una gran cantidad de datos de sitios en línea para analizar la capacidad de pagar las deudas de los prestatarios, en lugar de exigir a los clientes que proporcionen una amplia gama de documentación financiera, ingresos personales y garantías. Por ejemplo, a través de los datos de compra y venta en eBay y PayPal, las compañías de préstamos pueden determinar el número de ventas o facturación que los prestatarios han logrado y luego basándose en estos datos; pueden tomar las decisiones de préstamo apropiadas para los prestatarios. (Williams, 2015.)

Sin embargo, en la actualidad, las empresas Fintech han incorporado docenas de fuentes de datos de UPS, Amazon, QuickBooks, Yodlee, Yelp y Facebook para maximizar la fuente de datos del cliente disponible para ayudarlos a analizar de manera más exhaustiva y eficiente la solvencia y el reembolso capacidad del prestatario (Williams, 2015).

Las compañías de Fintech realmente habían creado un nuevo avance en la transacción de pago cuando lanzó una serie de aplicaciones y servicios financieros en línea con muchas formas diferentes de pago de acuerdo con los objetivos y las necesidades de los consumidores (Parker, 2016).

En lugar de ir a los bancos para realizar todas las transacciones de pago, hoy, con el desarrollo de productos Fintech, los clientes pueden realizar cómodamente todos sus pagos cuando y donde quieran de una manera simple y rápida a través de muchos servicios financieros en línea.

3.2.3 Pago en línea de igual a igual

El modelo de pago entre pares se puede describir brevemente como la nueva forma de pago que ayuda a las contrapartes a transferir dinero de sus cuentas bancarias a las cuentas bancarias de otros en cualquier lugar y en cualquier momento a través de Internet o los teléfonos inteligentes que tienen conexión de red (Broom, 2015).

El pago P2P realiza todas las transacciones electrónicamente, lo que conectará automáticamente a los compradores y vendedores sin la necesidad de un tercero. Por lo tanto, el costo de usar este tipo de pago es mucho más bajo que el tradicional. Además, el mayor beneficio que este modelo brinda a los consumidores es que minimiza los engorrosos procedimientos en el proceso de escribir y enviar un cheque o transferir efectivo físico a través de los bancos tradicionales, al mismo tiempo que maximiza los beneficios de los consumidores, como la velocidad, la conveniencia y sencillez. (Escoba, 2015.)

Algunos proveedores de pago P2P exitosos se enumeran a continuación:

PayPal es un ejemplo, esta es, una empresa que opera en el campo del comercio electrónico, especializada en la prestación de servicios de pago y transferencia de dinero a través de Internet. La transacción financiera se realiza a través de Paypal de forma rápida y sencilla mediante el uso de la aplicación

móvil de Paypal que debe conectarse directamente a las tarjetas de crédito o débito bancarias del usuario.

Sin embargo, el costo de implementar las transacciones a través de paypal es el más caro en comparación con otras compañías rivales. Por ejemplo, aunque Google Wallet no cobra ninguna tarifa al usar las tarjetas de débito y crédito, los usuarios de PayPal tienen que pagar un 2.9% más 30 centavos adicionales además del dinero enviado desde las tarjetas de débito y crédito.

En contraste, con una cuenta verificada, Paypal permite a los usuarios realizar la transacción sin límite y enviar hasta 10000 USD en una sola transacción. El dinero en el saldo de PayPal se transferirá directamente a la cuenta bancaria de los usuarios si lo permiten en la configuración de la aplicación.

La diferencia que hace que Paypal se convierta en uno de los procesadores de pagos en línea más grandes del mundo es que está disponible en todo el mundo en más de 200 mercados y 26 monedas, y elimina la necesidad de tener cuentas adicionales. Además de eso, después de cooperar con Ebay, PayPal se ha convertido en una forma de pago aceptada en todos los comerciantes en línea a través de Internet. (Looper, 2016.)

3.2.4. Billeteras móviles

La billetera móvil es una billetera digital que utiliza tecnología para almacenar los objetos de valor digitalizados, como las tarjetas de débito o crédito, que permiten a los clientes realizar pagos en la tienda de forma rápida y segura (Parker, 2016).

Los propósitos clave para inventar este método de pago son reemplazar completamente las billeteras físicas que las personas siempre llevan en sus bolsillos, mejorar la comodidad, la velocidad y la seguridad de los usuarios, así como tratar de construir una sociedad sin efectivo en el futuro. Las billeteras móviles utilizan Near Field Communication (NFC), que es un tipo de tecnología de identificación por radiofrecuencia, para transmitir la información de pago desde un dispositivo móvil a un terminal de pago cuando están juntas para realizar el pago (Investopedia, 2020).

Para poder utilizar este método de pago de alta tecnología, el cliente primero debe descargar la aplicación de billetera móvil correspondiente del proveedor en su teléfono inteligente y luego almacenar la información de sus tarjetas de crédito o débito en una cuenta digital que está directamente conectada al móvil descargado. aplicación billetera. Después de eso, el cliente puede hacer el pago en la tienda simplemente sosteniendo el teléfono sobre el lector NFC de la tienda. NFC no solo ayuda a que la billetera móvil acepte el pago sin contacto, sino que también ayuda a que el proceso de pago sea mucho más rápido, en pocos segundos, en comparación con otras formas de pago como el pago con tarjeta de débito o en efectivo.

Además, también es más conveniente y seguro para los clientes, ya que no necesitan llevar las billeteras físicas y pueden evitar perder efectivo o tarjetas bancarias. Square es una compañía típica que ofrece un lector de chip y sin contacto cuadrado para ayudar a las pequeñas empresas a aceptar los pagos a través de las billeteras móviles. (Parker, 2016.)

Apple Pay es una de las formas de pago móvil que utiliza servicios digitales para cambiar la forma en que las personas compran. También se puede ver como una billetera electrónica de la nueva era de Apple utilizando productos tecnológicos de Apple como el iPhone 6, iPhone 6s, iPhone SE, iPad.

3.2.5 Criptomoneda

Según Maese, (2016), la Criptomoneda es una forma de dinero electrónico que se puede utilizar para realizar transacciones financieras como el pago o la transferencia de dinero entre los usuarios a través de las computadoras. Bitcoin es un ejemplo típico de la moneda digital nacida en 2009, que permite a los usuarios realizar intercambios de bienes y servicios con los proveedores que aceptan Bitcoins como sus pagos (Carrick, 2016).

Bitcoin no está sujeto al control ni a la asistencia de nadie, por lo que todos los Bitcoin tienen opciones que se implementan de forma independiente (Bitcoin

2014). Los clientes, por lo tanto, solo necesitan pagar muy poco dinero por los costos de transacción o, a veces, no hay una tarifa por realizar las transacciones con Bitcoin.

Además, según Franco, (2014), el uso de la moneda digital también puede ayudar a reducir el riesgo de colapso y el riesgo de inflación para el país. De hecho, la inflación siempre es motivo de preocupación en todos los países, especialmente cuando todas las monedas se devalúan cada vez más que antes. Esto se debe a que los gobiernos de los países continúan imprimiendo más dinero (Franco, 2014).

El uso de Bitcoin puede eliminar gradualmente el riesgo de inflación, ya que está diseñado para ser finito. Solo hay 21 millones Se emitirán Bitcoins, y la cantidad de Bitcoins lanzados se reducirá más en el futuro (Franco 2014). Además, Bitcoin es una moneda virtual global, que no está regulada por el gobierno y, por lo tanto, tiene un riesgo de colapso muy bajo (Carrick, 2016).

Además, el uso de Bitcoin también puede aumentar la seguridad, simplicidad, rapidez y eficiencia en la realización de la transacción financiera para los consumidores.

Por ejemplo, desde la perspectiva del vendedor, Bitcoin es una muy buena opción porque si el pago se realiza a través de PayPal, el comprador puede reclamar su dinero en cualquier momento, mientras que Bitcoin no permite que el comprador retire el dinero si el vendedor no indica "ya lo recibí". Desde la perspectiva del comprador, Bitcoin simplifica y agiliza las transacciones, ya que utiliza el modelo de pago P2P en lugar de otros intermediarios. (Carrick, 2016.)

4. Fintech en España

Hoy, la industria financiera española en línea está creciendo exponencialmente. El sector financiero tiene una clara prioridad: culminar el proceso de transformación digital y servir como agente de cambio para otros sectores. La principal asociación empresarial española (CEOE) está

presionando para promover una cultura basada en datos, identidad digital y una sociedad sin dinero, fomentando formas de pago electrónico.

4.1 Alianza de Bancos y Fintech

El desafío para el futuro es complementarse, en resumen, el fenómeno Fintech está haciendo cambios bastante superficiales al mundo de las finanzas.

En este punto, las nuevas empresas de tecnologías Fintech representan una amenaza o no, dada la extensión no insignificante de innovaciones disponibles, y si realmente tienen la fuerza y la determinación necesarias para revolucionar el sector bancario y sus operaciones. A menudo sucede que los bancos no se dan cuenta de la extensión del fenómeno y por esta razón no muestran ningún tipo de preocupación en comparaciones de startups "pequeñas". (Mc.Millan, 2018)

Es precisamente el pequeño tamaño de estos nuevos actores, el tamaño que no les permite confrontar las ventajas derivadas, lo que coloca a este último en un estado de tranquilidad que, sin embargo, es solo ilusorio.

La actitud de los titulares hacia los gigantes digitales es diferente. Amazon y Facebook, por ejemplo, se perciben con gran preocupación. El factor decisivo de esta preocupación no radica tanto en el hecho de que estos nuevos actores están poniendo pie en el mundo de los servicios financieros, sino que estos actores tienen que herramientas innovadoras disponibles que les permiten obtener una gran cantidad de datos relacionados con la base de clientes de los bancos tradicionales, datos que son el elemento vital para el desarrollo de una oferta que se adapta perfectamente a sus características, y satisfacen cada necesidad mínima de una manera completamente personalizada. (Mc.Millan, 2018)



Figura 1. Gigantes empresas Bigtech. (Mc.Millan, 2018)

El dilema para los bancos no se refiere a la decisión de centrarse o no en la innovación. tecnología y soluciones en línea con las tendencias actuales porque la respuesta es obvia.

El dilema real es cómo emprender este camino: independientemente, arriesgándose a que no sea lo suficientemente rápido, quedando atrás de nuevos actores muy inteligentes; o si emprender el camino enfocándose inmediatamente en una relación colaborativa con estos, confiando en el hecho que de esta manera se adaptan apropiadamente a las nuevas tendencias dado el impulso altamente tecnológico y agresivo de los sujetos con los que se eligen tomar el camino que conduce a la máxima digitalización. (Mc.Millan, 2018)

Esta última parece la opción más plausible dentro de un sistema financiero. Ya que, en el pasado los servicios bancarios desempeñaban funciones económicas esenciales, pero, la revolución digital ha cambiado todo.

El sector bancario se ha salido de control debido a nuevas tecnologías de la información que han hecho que el trabajo sea ineficaz y costoso en algunos casos. (Mc.Millan, 2018)

Sin embargo, hablar sobre el "fin" de los bancos puede parecer simplista, ya que el negocio la banca no puede limitarse a la única institución que llamamos banco y, además, no a todas las actividades realizadas por los bancos pueden definirse como actividades bancarias.

Ejemplo de asociación Bancos y Fintech en España:

Caso: “Bizum”

“Bizum” Este Fintech: “Con más de 6 millones de usuarios, algo más del 12% de la población de España, Bizum es uno de los fenómenos en el sector *fintech* nacional de los últimos años. Bizum es una empresa que han creado los Banco anticipándose a sus competidores, su estructura accionarial aglutina a Unicaja, Kutxa, Popular, Bankia, CaixaBank, BBVA, Santander, Sabadell,... Sus características son muy sencillas, de ahí parte de la clave de su éxito, y es que permite el envío y la recepción de dinero a través de la aplicación de tu banco con tu número de teléfono”.

Para activar “Bizum”, únicamente ingresas en la web o app del banco. Bizum posee alianzas con 25 bancos, por lo que el apoyo del sector es prácticamente total.

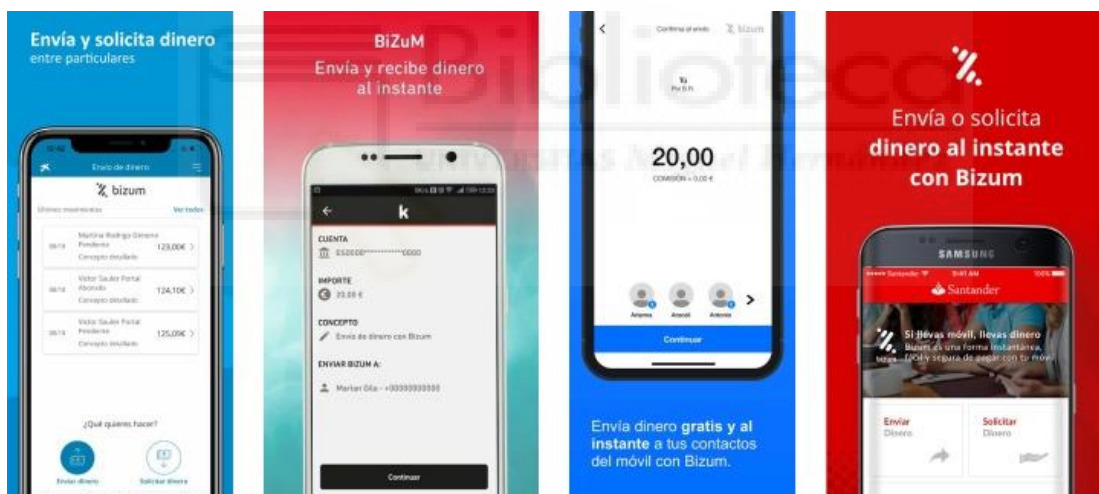


Fig.2 Tipos de operaciones Bizum. Fuente: Bizum.es

Esta aplicación permite enviar dinero, compartir gastos, solamente con número de Móvil, es rápido y seguro en 10 segundos.

Actualmente Bizum se acaba de integrar en el e-commerce y ya permite realizar pagos online sin necesidad de incorporar tu tarjeta o número de cuenta en la red.

4.2 Caso: Bnext, el banco del futuro

“Bnext” es una aplicación que sólo con registrarte, permite tener cuenta, solicitar préstamos, depósitos, fondos de inversión, depósitos, seguros de terceros. Adicionalmente, permite intercambiar dinero entre personas de forma simple, “Bnext” ofrece tarjeta visa propia.

“Bnext es un marketplace de productos financieros. Con una sola cuenta te permitimos contratar los mejores préstamos, fondos de inversión, depósitos, seguros... del mercado. A diferencia de un banco tradicional, donde solo te ofrecen sus propios productos, nosotros te permitimos escoger los mejores. El primer producto que hemos sacado es nuestra Tarjeta y Cuenta Bnext. Con ellas, tendrás una cuenta sin comisiones ni condiciones con la que podrás sacar dinero de cualquier cajero gratuitamente y pagar en otras monedas (libras, dólares...) sin costes ocultos”. Revistagq, (2018).

Cuando se inició “Bnext”, en España era complicado conseguir financiamiento para un proyecto grande como “Bnext”. Hoy en día con la confianza de los inversionistas ha reflejado en 22,5 millones de euros de financiación.

En la actualidad en España Bnext es la Fintech que ha crecido más rápidamente, “Ocupa la 8ª posición en las Apps de finanzas, con más de 300.000 usuarios activos, solo por detrás de los principales bancos de España”.

La banca es una forma de organizar el sistema financiero, no un simple modelo de negocio. Desde un punto de vista macroeconómica definimos la banca como "la creación de dinero a través del desembolso de crédito".

Como ya se mencionó, muchas tecnologías nuevas han aparecido como préstamos privados a través de Internet (P2P), mercados virtuales y monedas digitales.

Estas tecnologías han abierto nuevas oportunidades para entregar crédito de forma segura al poner a disposición financiamiento a largo plazo para proyectos con un alto margen de riesgo. Visto de esta manera, se puede

pensar que no hay necesidad de banca ya que esto no comprometería la capacidad de los hogares y las empresas para administrar sus asuntos financieros.

A pesar de esto, la banca continúa dominando nuestro sistema financiero continuar insistiendo en el "fin de los bancos" no parece razonable.

Las reclamaciones bancarias en una economía intensiva en capital y también ha demostrado ser una forma bien concebida de organizar el sistema financiero en la era industrial. La tecnología moderna trae consigo rapidez, cambios y esto debe representar un estímulo para el sector bancario, regulación, innovación, competencia y colaboración son sinónimos de "supervivencia" para La realidad bancaria.

A pesar de un contexto caracterizado por una creciente regulación y competencia no tradicional, los bancos tienen la oportunidad de utilizar un cambio como ventaja propia.

De hecho, el 71% de los gerentes bancarios creen que pueden "generar ingresos no tradicionales "a través de colaboraciones con proveedores de Fintech. Entonces, la colaboración, resulta ser la mejor solución debido al hecho que, por otro lado, los bancos disfrutan de la base de clientes y de los datos e información que poseen, por otro lado, los nuevos actores tienen tecnología avanzada y la actitud correcta para enfrentar a los nuevos guiones, es por estas razones que la coalición entre las dos realidades diferentes se convierte en un factor relevante para transformar el banco mismo. (Bbva, 2018)

Según un estudio llamado Roland Berger.

"La carrera de digitalización: ¿pueden los proveedores de servicios financieros acelerar el ritmo? Tercer comercio minorista europeo, encuesta bancaria - Resultados y recomendaciones "que preguntaron a 60 tomadores de decisiones bancarias de todos los tamaños en 10 países europeos para comprender el nivel de madurez digital y rastrear el escenario evolutivo.

El estudio muestra que los operadores bancarios tradicionales no podrán menos que los gigantes tecnológicos y Fintech y que el camino todavía toma algún tiempo antes verlo completamente concretizado. La razón, según Berger, es que la clientela es escéptica y poco imprudente cuando se trata de abandonar lo viejo por lo nuevo, prefiriendo quedarse donde está, Fintech y los bancos como si fueran dos polos opuestos e inaccesibles está mal y nace solo de una visión obtusa y de corto plazo.

En realidad, a medida que avanza el proceso de digitalización, los bancos tradicionales se ven obligados a transformarse. Lo ideal es una convergencia que ve desde un lado, las Fintech amplían sus servicios hasta el punto de compararse con los bancos.

Hay que tener en cuenta que en modelos de colaboración entre Fintech y bancos que son funcionales para la digitalización de los bancos y crecimiento dimensional y reputacional de Fintech.

Otra razón que confirma esta última afirmación es el hecho de que el contexto actual de referencia se caracteriza por una nueva generación de consumidores, consumidores jóvenes y nacidos en la era digital y que probablemente nunca haya ingresado a un banco en este momento, que su vida diaria gira en torno a la contemplación del teléfono inteligente y las redes sociales.

Mientras más pasen los años, más sujetos financieros se encontrarán tratando con este objetivo. “España es también el país con más teléfonos móviles por habitante. El porcentaje de españoles con teléfono móvil es el 96%, por encima de Estados Unidos, Francia o China. Además, más de una cuarta parte de los usuarios españoles (26%) cuenta con dos móviles.

La utilidad de los dispositivos móviles es altamente apreciada por los españoles que, según la misma fuente, consultan sus móviles una media de 34 veces al día en busca de llamadas, mensajes de texto o emails”.

Por lo tanto, los bancos deben encontrar formas de competir con estos gigantes digitales para no arriesgarse a perder la mayoría de los usuarios.

El problema radica precisamente en esto: en el aumento de las expectativas puestas en la oferta tradicional de servicios financieros debido a las experiencias positivas vividas con la oferta de vanguardia de nuevas realidades digitales.

No solo la llegada de Fintech es la causa principal de este fenómeno y muchos sostienen que los bancos están en desventaja para la economía en crecimiento competencia y debido a la regulación desigual entre los dos sectores. Algunos bancos responden tomando caminos para automatizar las operaciones principales, pero convirtiéndose en de esta manera, aún más dependiente de los grupos de Fintech, siendo este último el que proporciona los servicios de inteligencia artificial.

En conclusión, podríamos decir que sí, la competencia entre estas dos realidades podría a mediano y largo plazo decretar a término el "fin" de algunas instituciones financieras, pero también es cierto que los más sólidos y mejor preparados no tienen nada que temer sino aprender.

El sector bancario sigue hoy en el centro del universo de los consumidores, haciendo posible todos los aspectos de su vida. Ellos juegan un papel fundamental y privilegiado en la sociedad, pero deben ser capaces de reconocerlos y tratar nuevos desafíos gracias también a la colaboración con socios calificados que pueden ayudarlos a redefinir estrategias futuras y continuar la búsqueda de nuevas soluciones para apoyar a las empresas no comerciales eso es suficiente.

Es necesario ofrecer productos y servicios que sean el resultado de la fusión de elementos digitales tradicionales y avanzados, hasta el punto de concebir al banco como una Plataforma de prestación de servicios Fintech.

Los dos sectores se encontrarán interconectados, aliados en una lógica llamada "Win-Win": por un lado, veremos bancos más dinámicos por otro lado, las empresas Fintech, que por su naturaleza carecen de habilidades de gestión, encontrarán sangre vital en las instituciones bancarias.

Un ejemplo, es el adquirido por el grupo bancario español BBVA. Es precisamente una plataforma web que ofrece servicios bancarios y que se caracteriza por la velocidad de respuesta a llamadas, para una interfaz simple e intuitiva.

Las grandes oportunidades que podrían derivarse de los métodos de pago móvil.

En cuanto a PSD2, la directiva europea 2015/2366, ha comenzado una revolución en el sector de pagos y en la forma en que se entienden, determinando así una ruptura con el pasado. De hecho, con esta directiva se abren las puertas del futuro, un futuro todo basado en una nueva forma de "banca" (llamada Open Banking), más fácil, más intuitiva, más inmediato y que, por estas razones, cuestiona inevitablemente la forma tradicional de hacer las cosas de los bancos.

Incluso se empieza a hablar de "banco como plataforma" para subrayar la importancia de ofrecer servicios a clientes que se presentan más como experiencias, ya que tiene poca importancia de quién proviene la oferta, lo importante es que esto sea lo más atractivo posible y en línea con los nuevos hábitos de consumo.

Puede ser la oferta de gigantes como Google, Amazon, Apple y Facebook; o la oferta de startups Fintech que, a través de la conexión a bancos, pueden proporcionar servicios en todo momento cada vez más innovador, cada vez más personalizado y, sobre todo, cada vez más vinculado al uso del teléfono inteligente como herramienta indispensable para aprovecharlo al máximo; o podría venir por los propios bancos, en particular por aquellos que saben cómo explotar sus habilidades y conocimientos de información relacionada con los

clientes que tienen disponibles, aquellos que saben cómo aprovechar la relación confianza construida a lo largo de los años con los mismos clientes.

Un ejemplo concreto es la adquisición por parte del banco español BBVA que en 2014 adquirió Simple, una de las 12 startups fundadas en 2009 y que se caracteriza por el hecho de que solo funciona desde un dispositivo móvil para acelerar su proceso de digitalización. Simple es de hecho fuerte en:

- ofrecer la posibilidad de abrir una cuenta bancaria junto con las herramientas necesarias para poder operar directa y exclusivamente a través de la web y desde aplicaciones.
- Ofrecer una experiencia, no solo un servicio. Una experiencia que se agradece por los usuarios por ser simple y exclusivamente accesible en línea, sin costes y sin requisitos mínimos de depósito.
- ser construido completamente alrededor de una plataforma móvil y por lo tanto diseñado para ser utilizado a través de teléfonos inteligentes de forma gratuita.

La autoevaluación de las nuevas empresas Fintech sobre sus puntos fuertes en comparación con los bancos es de importancia y asumida por cada uno de estos.

Además de los nuevos jugadores, los bancos también hacen una autoevaluación reconociendo que, además de poseer fortalezas como la reputación en términos de estabilidad, la confianza depositada en ellos por los clientes y la base de clientes indiscutible, su pobre visión estratégica para lo digital, los peligros a los que van a reunirse en caso de violaciones de seguridad y una cultura que no es adecuada para cambios rápidos, representan sus principales debilidades.

La autoevaluación de los bancos sobre sus debilidades al competir contra Fintech y la importancia asumida por cada uno para determinar su desventaja

competitiva. La integración representa un paso obligatorio, una integración que requiere preservar las fortalezas de ambos lados: la agilidad e innovación de Fintech por un lado y capital, base, clientes y suministro de datos bancarios / información sobre el otro.

Lo que es importante enfatizar es que no son las partes en juego, y por lo tanto los bancos y las Fintech los que se benefician más, sino los clientes. Éste último de hecho, porque sentirán consuelo por el hecho de que están suministrando productos / servicios a precios más bajos, más innovador y mejorado, todo en un mundo de servicios financieros que parece revolucionado en toda su apariencia. la conclusión de esta discusión es que las realidades de Fintech, a pesar de ser cada vez más especializada en la oferta de productos financieros que están cada vez más cerca de la banca. Sin embargo, es simple, económico y en línea con las necesidades y expectativas de los clientes. (Cardile et. al. 2018).

Según el **“Barómetro de Innovación Financiera (BIF)**, elaborado por el Observatorio de la Digitalización Financiera de Funcas (ODF-Funcas) y Finnovating, constituye una referencia informativa sobre digitalización financiera en España”. BIF, (2020)

En España 88,91% de las transacciones se realizan a través de un banco.

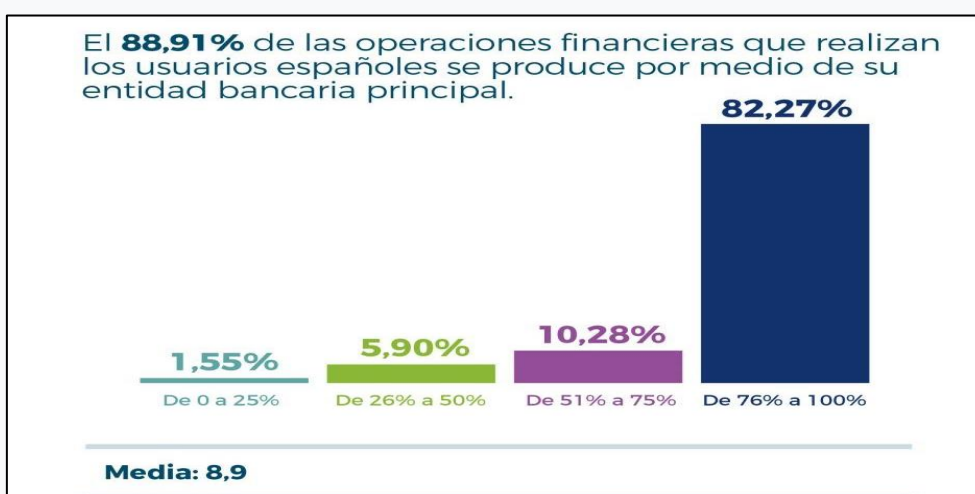


Fig.3 Operaciones financieras. Fuente: BIF, (2020)

Las principales Wallets siguen siendo Bigtech, Gpay, Apple Pay, Amazon Pay.

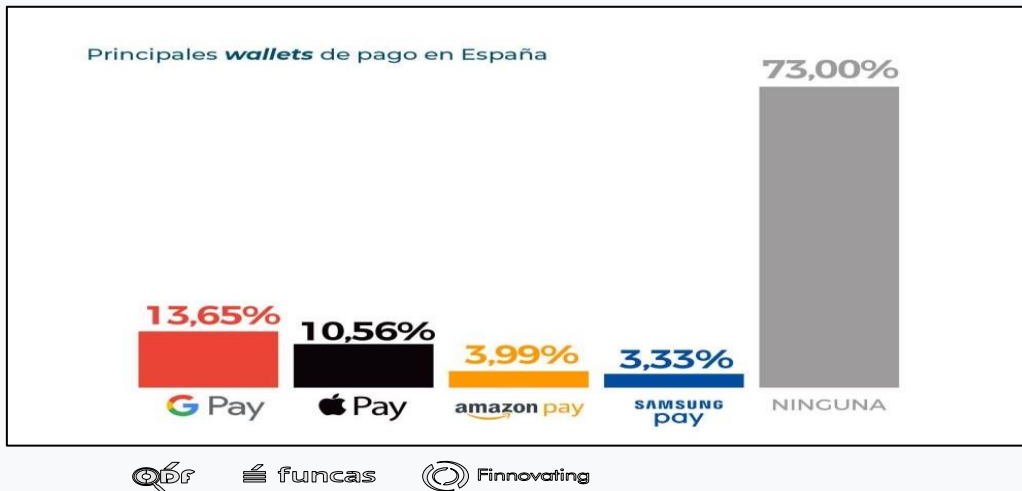


Fig.4 Principales Wallets. Fuente: BIF, (2020)

Los principales competidores de los bancos españoles son Bigtech con un 35,9%

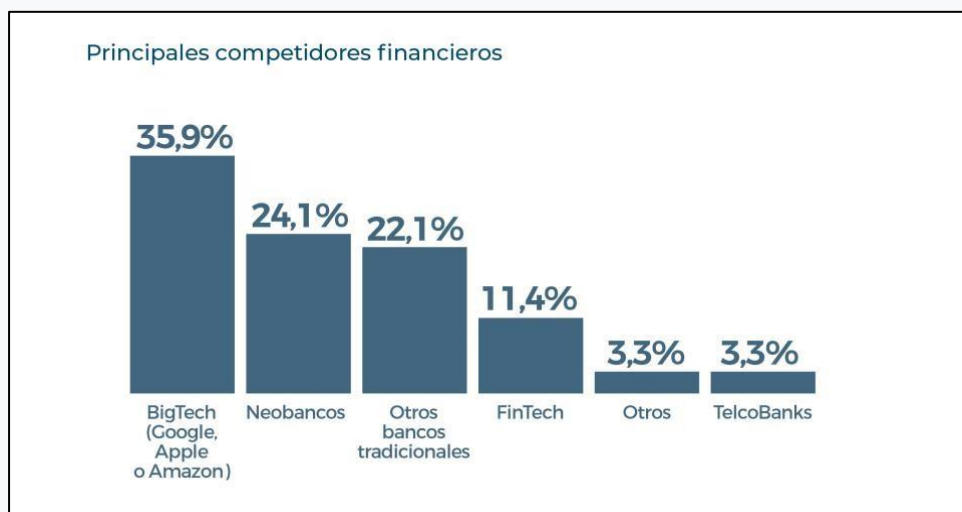


Fig.5 Principales competidores financieros. Fuente: BIF, (2020)

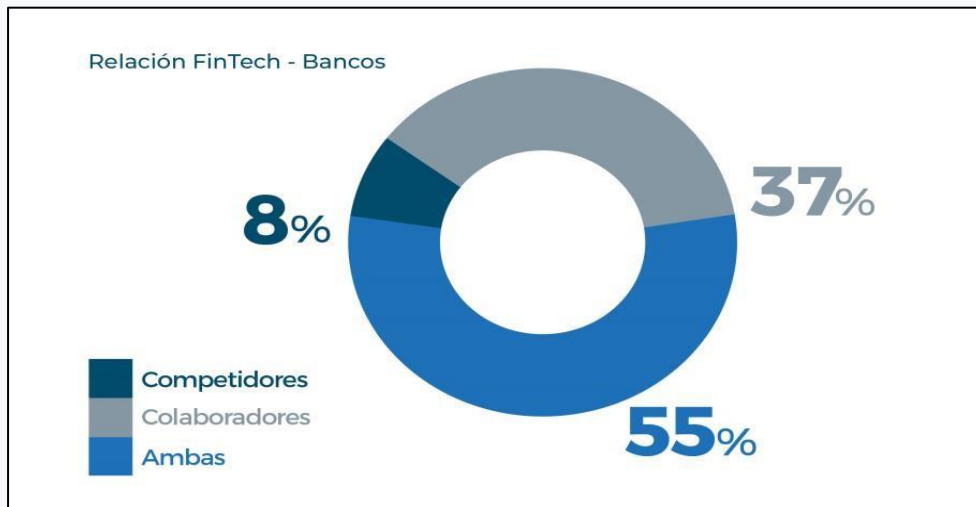


Fig.6 Relación Fintech - Bancos. Fuente: BIF, (2020)

La relación de los Fintech con los bancos como relación colaborativa es del 55%

Informe del Banco Español BBVA, indica las características de las Fintech en España:



Fig.7 Fintech en España. Fuente: BBVA, (2020)

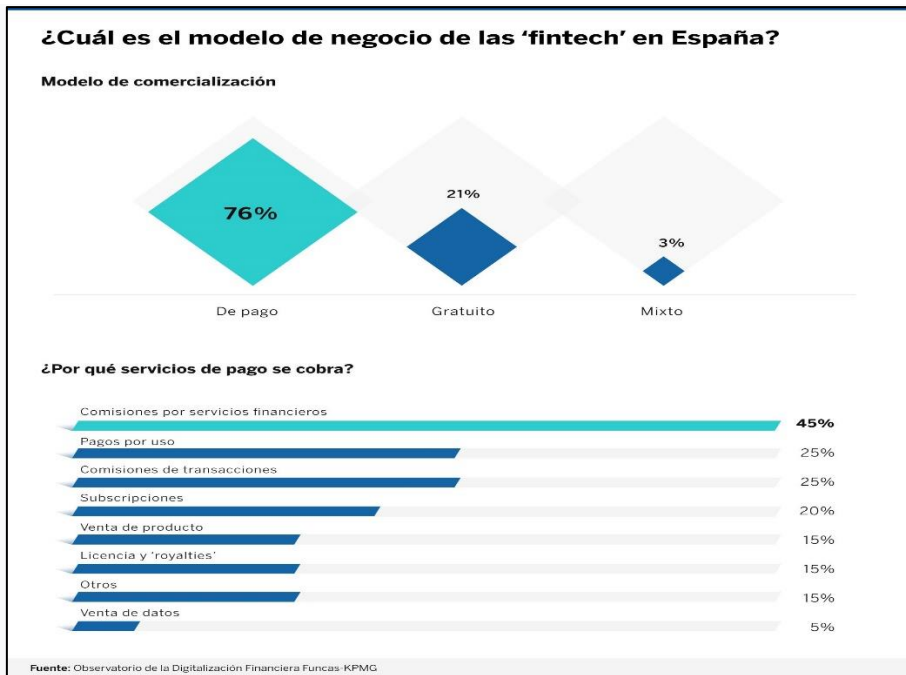


Fig.8 Modelo de negocio Fintech en España. Fuente: BBVA, (2020)

5. Impacto del COVID19

En Diciembre 2019 se detecta el primer caso de una nueva enfermedad en la ciudad de Wuhan en China. A partir de ese momento se ha ido expandiendo a nivel global por todo el mundo, provocando una pandemia que afecta prácticamente a todos los lugares del Mundo.

Los países de una día para otro se han visto obligados a confinar a toda la población en sus casas, cerrando todos los negocios que no fueran esenciales para combatir a la pandemia.

Está provocando una crisis económica nunca antes vista, las empresas de un día para otro se han visto obligadas por ley a cerrar las puertas del negocio.

Si que es cierto que no todos los sectores se han visto igual de afectados, por ejemplo el sector de los supermercados ha visto como han crecido sus ventas, el sector de la comida a domicilio igual, por otro lado sectores tan importantes para España como el Turismo, restauracion, Ocio,.. son los más afectados por esta crisis.

Algunos datos economicos o previsiones para ayudar a entender la magnitud de la crisis son estos:

Descenso del PIB español del 5,2% en el primer trimestre del año.

Previsión de descenso del PIB español de 2020 en un 15,1% (La Vanguardia).

Deficit del 11% y deuda al 120% del PIB (La Vanguardia).

Ibex 35 ha pasado de estar a 9.600 puntos el 2 de Enero a estar a finales de Mayo en 6.600 puntos.

El primer problema al que se han enfrentado las empresas es a un problema de que hacer con los empleados que tenía a su cargo, en España la solución ha sido utilizar el ERTE para poder liberarse de gran parte de las nóminas de los empleados mientras volvemos a la normalidad. El Mundo publicaba el 9 de Abril “ Ya hay 9 millones de trabajadores en situación económica de Paro. El 40% de la población activa está afectado por un ERTE” (El Mundo 27-04 Empleo), cerca de 4 millones de trabajadores se han visto acogidos a un ERTE. Estos ERTEs están vinculados al Estado de Alarma, pero se está trabajando con los Sindicatos y Patronales el desligarlos al Estado de Alarma y que se puedan alargar hasta 2021.

Esta ha sido la primera de las medidas para mitigar el impacto del COVID en el empleo.

El siguiente problema para las empresas ha sido la Liquidez, como hacer frente a una parada total de ingresos o unas bajadas de ingresos drásticas. El Gobierno ha puesto a disposición de los bancos 100.000 Millones de Euros en Avals ICO para que el Sector Bancario pueda inyectar liquidez a todas las empresas y autonomos que lo necesiten a un tipo de intereses muy competitivo. Esta ha sido una gran medida que sin duda ha ayudado a que las empresas puedan aguantar mientras volvemos a la normalidad, la esperanza es que una vez recuperemos la normalidad las empresas también vayan recuperando poco a poco su volumen de negocio.

Para los particulares también se han implantado varias medidas para mitigar los efectos del COVID, Moratorias de Hipotecas, Moratorias de Alquileres, Ingreso Minimo Vital,....

El Gobierno prevee que una vez se recupere la normalidad la recuperación sea rápida, esto se intuye al no provenir la Crisis por algún problema real del sector económico como la anterior Crisis de 2007 y ser una crisis provocada por una enfermedad que ha obligado a confinar a la sociedad en sus casas durante varias semanas.

Los sectores económicos plantean varios escenarios para la recuperación, hoy todavía existe bastante incertidumbre de la evolución que puede tener:

Recuperación en V: este es el escenario ideal ya que es el de una recuperación más rápida. Este escenario se da cuando tienes una bajada drástica de la economía, como ha pasado con el COVID, y una recuperación también muy rápida.

Para que este escenario se de se deberían de ir levantando todas las restricciones que hoy en día se tienen en todos los países y que no existan rebotes importantes de la enfermedad.

Recuperación en U: Este escenario proviene de un bajada drástica pero luego aunque se acabará recuperando poco a poco la economía nos costará arrancar, estaremos durante un tiempo estancados hasta que empecemos a acelerar hacia la recuperación económica y a crecimientos previos a la crisis.

Recuperación en W: Este escenario es probable que ocurra si tenemos rebotes importantes de la enfermedad que obligue otra vez a tomar medidas de confinamientos en los países. Esto hará que empecemos a recuperarnos pero que volvamos a caer y luego volver a crecer.

5.1 Impacto COVID en el Sector Bancario.

A diferencia de la anterior Crisis de 2007 donde los Bancos fueron culpables de la Crisis, en esta ocasión el Sector Bancario es parte de la solución. Esto es muy importante para el Sector y para “lavar” su imagen con respecto a la anterior crisis. Más si cabe en estos momentos problemáticos los clientes van a recordar que trato les ha proporcionado el Banco durante estos momentos, y

esto marcará la relación con su entidad en el futuro. Es muy importante para las Entidades que la experiencia Cliente sea lo más alta posible en la gestión particular con los clientes durante esta crisis.

El Sector Bancario afronta esta crisis en mucha mejor condición que al anterior, tiene unos niveles de solvencia y de liquidez altos que hacen pensar que van a poder afrontar esta situación en una situación mucho mejor que la anterior Crisis.

Además el Sector Bancario se ha puesto al frente para liderar de forma conjunta ayudas a la sociedad como las Moratorias hipotecarias y de préstamos al Consumo.

El Sector Bancario también es el principal motor para otorgar todas las líneas ICO de liquidez a las empresas y autónomos, con un total de 100.000 Millones en Avaes ICO que inyectaran en el tejido económico alrededor de 120.000 Millones de Euros.

El principal problema para el Sector puede venir por la vía de la Morosidad, casi con total seguridad el nivel de Morosidad va a aumentar considerablemente, en Marzo de 2020 estaba en el conjunto del Sector en el 4,8% según los datos del Banco de España y durante los próximos meses irá subiendo. El Sector Bancario prevé que está subida no se drástica ya que se han tomado medidas como Moratoria, ICOs,... que hará que esto se vaya dilatando en el tiempo y puedan afrontarlo mucho mejor. El Sector para ir anticipándose ha dedicado gran parte de los resultados del primer trimestre para provisionar en previsión de que tengan que asumir pérdidas por la Crisis.

Los Bancos durante las primeras semanas de la Crisis han estado asegurando su continuidad operativa, pero tienen que empezar a mirar los cambios que van a traer en la sociedad y por consiguiente en el Sector Financiero, para intentar ser lo más ágiles posibles en adaptarse a estos nuevos tiempos.

Un impacto a corto plazo de esta pandemia serán los rápidos cambios en las preferencias de atención al cliente. Aunque muchas sucursales bancarias permanecerán abiertas como un servicio esencial, los clientes buscan cada vez más manejar su actividad financiera a través de aplicaciones de la banca online (Accenture Informe Covid). Parece claro que esta crisis va a traer consigo un cambio en la forma de relacionarse de los clientes con las entidades bancarias. Se van a dirigir cada vez más a sus canales online(Banca Online, Apps, Call Center, Gestión Remota,...) para relacionarse y evitar el contacto físico en la medida de lo posible.

También está adaptándose con sus empleados, hasta ahora era un sector no muy dado al Teletrabajo pero las excepcionalidad de la Crisis ha hecho que tengan que acelerar todo este proceso de un día para otro. Según han ido comentando los distintos presidentes se puede estar hablando que la plantilla de las Oficinas ha estado Tele trabajando en un 70% y las plantillas de los Centros Corporativos en un 90%.

Diferentes autoridades entre las que se encuentran la Interpol, el FBI o la Organización Mundial de la Salud, han alertado sobre la proliferación de fraudes (Deloitte Fraude). El cambio de modelo relacional ha traído consigo también que aumenten los intentos de fraude. Hemos pasado de una relación física entre empleados-clientes en una sucursal bancaria a una relación remota donde tanto el cliente como el empleado pueden estar en cualquier lugar del mundo.

Esto ya está haciendo que aumente el riesgo de fraude, ataques informáticos, suplantación de identidad,.... El Sector Financiero tienen que reforzar todas sus áreas para proteger a los clientes de todos estos posibles ataques. El Sector no puede permitirse el perder la confianza de los clientes. Es fácil que un cliente pueda pensar que un neobanco que ha nacido 100% digital esté mejor preparado para este nuevo modelo relacional y el Sector vea como la competencia le va ganando terreno.

El Sector también se enfrenta a una caída drástica de ingresos, el impacto estimado es una reducción de los beneficios antes de impuestos de entre un 50 y un 100% (Accenture Informe COVID). Esto se debe principalmente a la bajada de la demanda por la situación económica, la bajada de las bolsas y fondos de inversión,... Todo esto hace que las comisiones que cobran a los clientes vayan a disminuir drásticamente.

6. Conclusión

El Sector Financiero tiene muchos retos por delante que tiene que afrontar, los principales retos del Sector Financiero pasan por la Digitalización, Contexto Macroeconómico, Crisis COVID, Competencia. Todo estos retos se ven magnificados por la situación excepcional en la que nos encontramos provocada por el COVID19.

Voy a explicar cual es mi opinión sobre cada uno de ellos y que acciones van a tener que realizar en el Sector para poder afrontarlos en las mejores condiciones.

Primero de todo remarcar que con la situación provocada por el COVID19, el Sector ha visto como tiene que replantearse todos sus planes que tenían hace apenas 3 meses. Va a tener que re planificar todo, pensar en la nueva situación y adaptarse lo antes posible a todos los cambios. Para ello va a tener que replantear todas sus inversiones para enfocarlas a las inversiones que de verdad sirvan para que la Entidad se adapte al nuevo modelo.

El Sector Financiero está sufriendo una transformación tecnológica brutal en los últimos años, la forma en la que la Sociedad se relaciona con su Banco y como utiliza sus herramientas ha cambiado radicalmente, ahora existen muchos canales que antiguamente eran impensables (Banca Online, Gestión Remota, App, Wallets,...). Esto evidentemente tiene una inversión muy fuerte pero también con unos resultados muy buenos que consiguen que las entidades cada vez sean más eficientes y tengan menos costes. Además con

la nueva situación provocada por el COVID19 se va a acelerar todo este proceso.

Las principales necesidades de transformación van a ser en desarrollar, ampliar o mejorar los canales remotos para la gestión con sus clientes. Esto incluye también ampliar el portfolio de productos que se pueden contratar 100% online por parte de los clientes. Esto además lo tiene que hacer en un tiempo record por que los clientes tienen las necesidades ya y el sector tiene que cubrirlas.

También va a tener que realiza una inversión en mejorar sus aplicaciones internas de los empleados, ahora mismo el sector no está acostumbrado a trabajar en este nuevo modelo y tiene que ser capaz de dotar a sus empleados de las herramientas necesarias para poder gestionar su día a día de la mejor manera. No me refiero a los canales con los clientes, sino a las herramientas que los empleados tienen para trabajar, para comunicarse con otros empleados, para comunicarse con otros departamentos internos, para realizar reuniones online,....

Los equipos de Recursos Humanos también tienen un papel fundamental en esta nueva situación, tienen que dotar a los empleados de las habilidades necesarias para poder Tele trabajar, gestionar equipos en remoto, Es una situación que los empleados nunca han vivido y tienen que adaptarse lo antes posible a estos cambios. Una fuente importante para formar a los empleados irá mediante cursos online, píldoras formativas, videoconferencias,....

Todo esto va a hacer que aumente el riesgo de fraude informático, vía suplantación de identidad, ciberataques,... Esto implica que las entidades van a tener que reforzar las medidas de seguridad de todos sus sistemas, lo que sin duda también conllevará una fuerte inversión.

En cuanto al contexto Macroeconómico como ya hemos comentado, estamos en un periodo prolongado de tipos negativos en el Sector, agravado con una reducción muy importante de ingresos lo que da muy poco margen a como

pueden crecer las Entidades. Esto sin duda va a venir por la reducción de costes y siendo cada vez más eficientes en sus procesos.

La Eficiencia va a venir por toda la Transformación Digital que está llevando a cabo el sector.

Los costes principalmente se van a reducir mediante estas 2 iniciativas.

El Sector va a acelerar el cierre de sucursales bancarias, es evidente que en este nuevo modelo de relación no se van a necesitar tantas sucursales como hasta ahora, desde 2008 se han cerrado prácticamente la mitad de sucursales que existían en ese momento, pero la nueva situación va a acelerar los planes de las entidades para seguir cerrando sucursales y migrar a los clientes a los canales digitales. El coste de tener una sucursal abierta es muy importante por lo que liberarse de estos costes va a ayudar mucho a las entidades en la reducción de costes.

Por otro lado la reducción de costes va a venir por fusiones o adquisiciones en el Sector Financiero, antes de la pandemia ya existían muchas presiones del BdE y del BCE para seguir restructurándose pero creo que con la nueva situación estas presiones van a aumentar. Es una forma automática de ganar eficiencia y reducir costes, aunque si que es verdad que en el corto plazo no creo que veamos ninguna operación corporativa por que para poder realizar una operación de esta magnitud cualquier entidad necesitaría de una ampliación de capital y el mercado no está ahora mismo para ello. Seguro que en el medio plazo veremos alguna operación corporativa, seguramente que afecten a Bankia y Sabadell que son las principales Entidades en el punto de mira.

Hasta hace bien poco el Sector Financiero ha vivido tranquilo en lo que respecta a la Competencia, nunca se ha visto amenazado con posibles nuevos competidores. En los últimos años esto ha cambiado, principalmente por las nuevas regulaciones que permiten que nuevos competidores entren el Sector y

el avance de las tecnologías que permiten nuevas formas y productos en el Sector.

Las Fintech son una de las principales amenazas del Sector, son culpables de una parte importante de las innovaciones del Sector pero también están haciendo que el Sector Financiero acelere su digitalización para no ver como los nuevos competidores se llevan parte del pastel. El ejemplo más claro es el desarrollo de la empresa Bizzum por parte de todas las Entidades.

Creo que el futuro de los Bancos y las Fintech pasa por la colaboración conjunta, realmente las Fintech no son una amenaza importante a todo el Sector Financiero pero si que están atacando pequeños nichos que a lo mejor los Bancos no han tenido lo suficientemente bien atendidos, principalmente en los nichos de los medios de pago. Las Fintech no tienen capacidad para convertirse en un Banco, no tienen capacidad para cumplir todos los requisitos legales, regulatorios,.... Por lo que realmente estas empresas no esperan convertirse en un Banco pero si quieren entrar en estos nichos específicos.

Creo que el Sector Financiero ha empezado a darse cuenta del potencial que tienen las Fintech y todos han empezado a colaborar con ellas, ya sea mediante colaboraciones para ofrecer sus servicios a través de estas empresas o convirtiéndose en propietarios de una pequeña parte de estas empresas para acelerar su desarrollo y en el caso de que tengan éxito y aporten innovaciones en el sector poder hacerse con las mismas.

Creo que colaborar es un Win Win para ambos tipos de empresa, las Fintech aportan innovación y agilidad al ser empresas montadas desde 0 y 100% tecnológicas y los Bancos aportan la seguridad, el cumplimiento regulatorio, base de clientes, músculo Financiero,... que no pueden aportar las Fintech. Estoy convencido que a partir de ahora vamos a ver muchas mas colaboraciones, la nueva situación económica y social van a hacer que surjan nuevas necesidades y las Fintech van a tener la agilidad suficiente para ponerlas en marcha y las entidades bancarias van a dotar a estas Fintech del musculo financiero y confianza que necesitan.

Por otro lado tenemos a las principales empresas tecnológicas como Amazon, Google,.... Yo no creo que estas empresas sean una amenaza real ahora mismo, si estas empresas hubieran querido entrar en el Sector Financiero ya lo hubieran realizado o podrían comprar la Entidad que quieran cuando quieran. Soy de la opinión que a estas grandes empresas tecnológicas no les interesa convertirse en un Banco. El Sector Financiero ahora mismo no está aportando una rentabilidad mínima interesante para las Grandes Empresas Tecnológicas, más aún con la situación actual que va a hacer que las entidades sean menos rentables que antes.

Creo que el futuro también va a pasar por la colaboración entre los dos sectores, ya hemos visto como BBVA o Sabadell están colaborando con Amazon y creo que así va a seguir en el futuro.

Bibliografía

Cardile D., Mayer G., Moder P., Transformación digital: estrategias y herramientas para las PYME del futuro, Egea, 2017.

Carrick, J. 2016. Bitcoin as a Complement to Emerging Market Currencies. Emerging Markets Finance & Trade, Vol. 52, Issue 10, 2321-2334.

Crosman, P. 2016. Is Western Union Ready for the Fintech Threat ?, American Banker.

Dunkley, E. 2016. Fintech start-ups put banks under pressure. The Financial Times Limited.

European Central Bank, (2012) *"Technical features of Outright Monetary Transactions."*

Etxezarreta, M. (2011). *Boom and (deep) crisis in the Spanish economy: the role of the EU in its evolution.*

European Commission, (2014) *"Financial Assistance Programme for the recapitalisation of Financial Institutions in Spain."*

Fox, Z. 2015. Digital lenders ditch disrupting banks to partner with them. Available:

http://www.bankingexchange.com/images/Dev_SNL/122815_DigitalLendersDitch.pdf

Franco, P. 2014. The Wiley Finance Series: Understanding Bitcoin: Cryptography, Engineering and Economics (1). Somerset: Wiley.

Finnovista, (2019) <https://www.finnovista.com/el-numero-de-startups-fintech-crece-un-16-en-espana-en-un-ano-hasta-las-392/>

Gamble, R. 2015. Apple Pay. Credit Union Management, Vol.38, Issue 2, 26-29.

Garland, S. 2016. Crowdfunding Sites to Pay Personal Bills. Kiplinger's Retirement Report, Vol. 23, Issue 10, 18.

Glazer, E. (2014) *"Investors Breathe Life into European Banks' Bad Loans." The Wall Street Journal.*

Gonzalez, A. G. 2004. PayPal: the legal status of c2c payment systems. Computer law & security review, Vol. 20, Issue 7, 293–299.

Karaian, J.(2013). *"Spanish real estate has lost more than a third of its value, but it's still overvalued."* Quartz.

The World Bank, (2013) *"Current Account Balance."The World Bank*

Lafraya, C. (2014) *"Las contradicciones del credito."La Vanguardia*".

Lieber, R. 2014. Send a Payment With Square Cash, the Service That's Free, for Now. The new York Times, Available: <http://www.nytimes.com/2014/02/22/your-money/square-cash-free-for-now-has-several-payment-perks.html>

Minder, R. (2010). *"Mix of Politics and Banking in Spain's Woes."*

Meola, A. 2016. Three small business alternative lenders join forces to change the industry. Business insider

MCMILLAN J., El fin de los bancos: dinero, crédito y la revolución digital, Mondadori, 2018

OECD, (2016.) *"Labour Compensation per Employee."*

Pallares, I. (2012) *"Royal Decree Law 24/2012 address restructuring and termination of Spanish credit entities.*

Parker, G. 2016. Getting Used to the Mobile Wallet. Business in Calgary, Vol. 26, Issue 10, 34-40.

Patnaude, (2014) "*Spain Launches \$9.6 billion Property-Loan Sale.*" *The Wall Street Journal*.

Randow, J. (2013) "*ECB Said to Consider Minus 0.1 Percent Deposit Rate.*" Bloomberg.

Revolutionbankin, (2020) <https://www.revolutionbanking.es/como-surge-fintech-market-bnext/>

Spain Government Bond, (2010). Trading Economics.

Tremlett, G. (2011) "*Spanish election: convincing victory for People's party.*" *The Guardian*.

Vozpopuli, (2020) https://www.vozpopuli.com/economia-y-finanzas/Fintech-amenazan-creditos-millones-cultura_0_1353165388.html

<https://www.revistagq.com/noticias/tecnologia/articulos/casos-exito-campus-madrid-google/28417>

<https://www.elmundo.es/economia/empresas/2020/04/27/5ea4792f21efa0075d8b46a3.html>

<https://www.lavanguardia.com/economia/20200608/481665175583/previsiones-banco-de-espana-economia-crisis-pandemi-covid-paro.html>

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/03/22/companias/1553289119_647990.html

Informe BDE <https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/bolest4.html>

Accenture Informe COVID: https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-118/Accenture-COVID-19-Banking-Rapid-Response.pdf#zoom=40

Deloitte Fraude: <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/risk/articles/covid-19-gestion-fraude-entidades-financieras.html>