

Fintech Vs Autofinanciamiento

Eric Ramírez

**4^{TO} FORO DE
AUTOFINANCIAMIENTO
AMDA 2026**
TECNOLOGÍA Y RENTABILIDAD



Agenda:

- 1. Sistema financiero
automotriz**
- 2. Empresas Fintech**
- 3. Caso NEXU**
- 4. ¿Qué se puede copiar?**

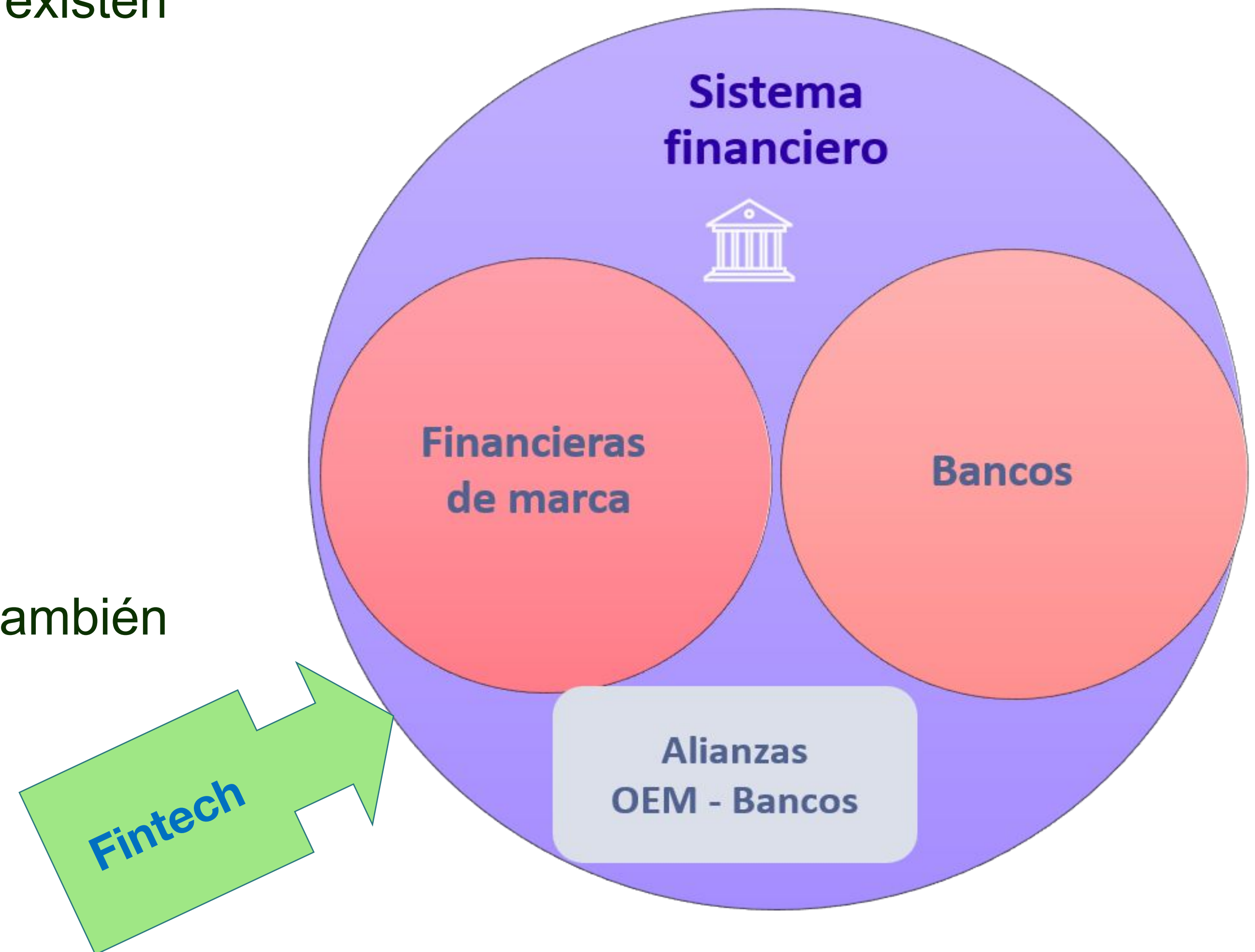


1. Sistema financiero automotriz

En la oferta de financiamiento de autos existen tres grandes jugadores:

1. Financieras de marca
2. Bancos
3. Alianzas Marca – Banco

Pero después de la pandemia también participan las empresas Fintech

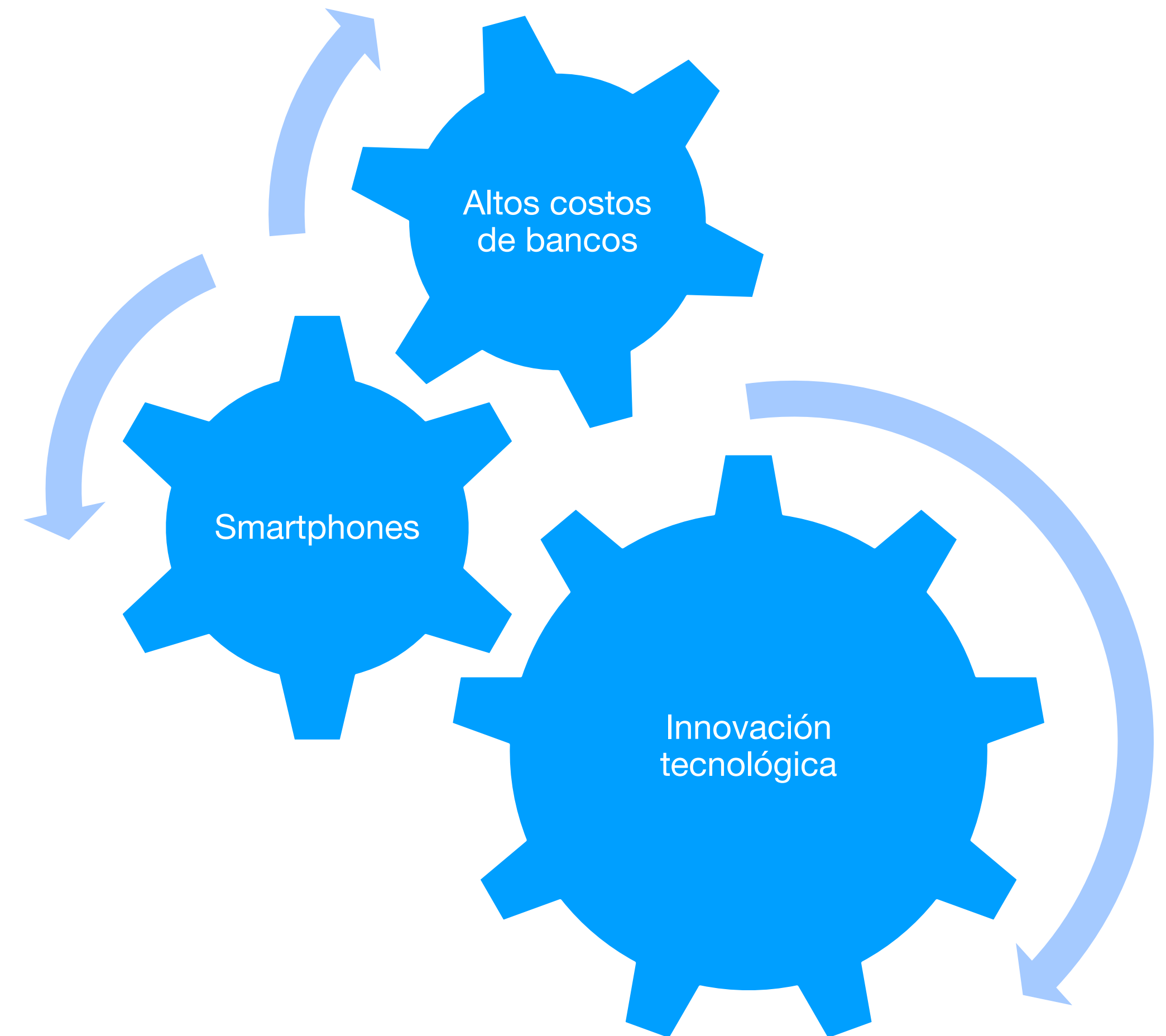


2. Empresas Fintech

Llegaron para resolver el problema de las solicitudes no aprobadas o calificadas ☐ 50%

Evolución de ~30 años:

- ✓ 1998 ☐ Fundación de Confinity (PayPal)
- ✓ 2008 ☐ Lanzamiento de Smartphones
- ✓ 2018 ☐ Ley Fintech



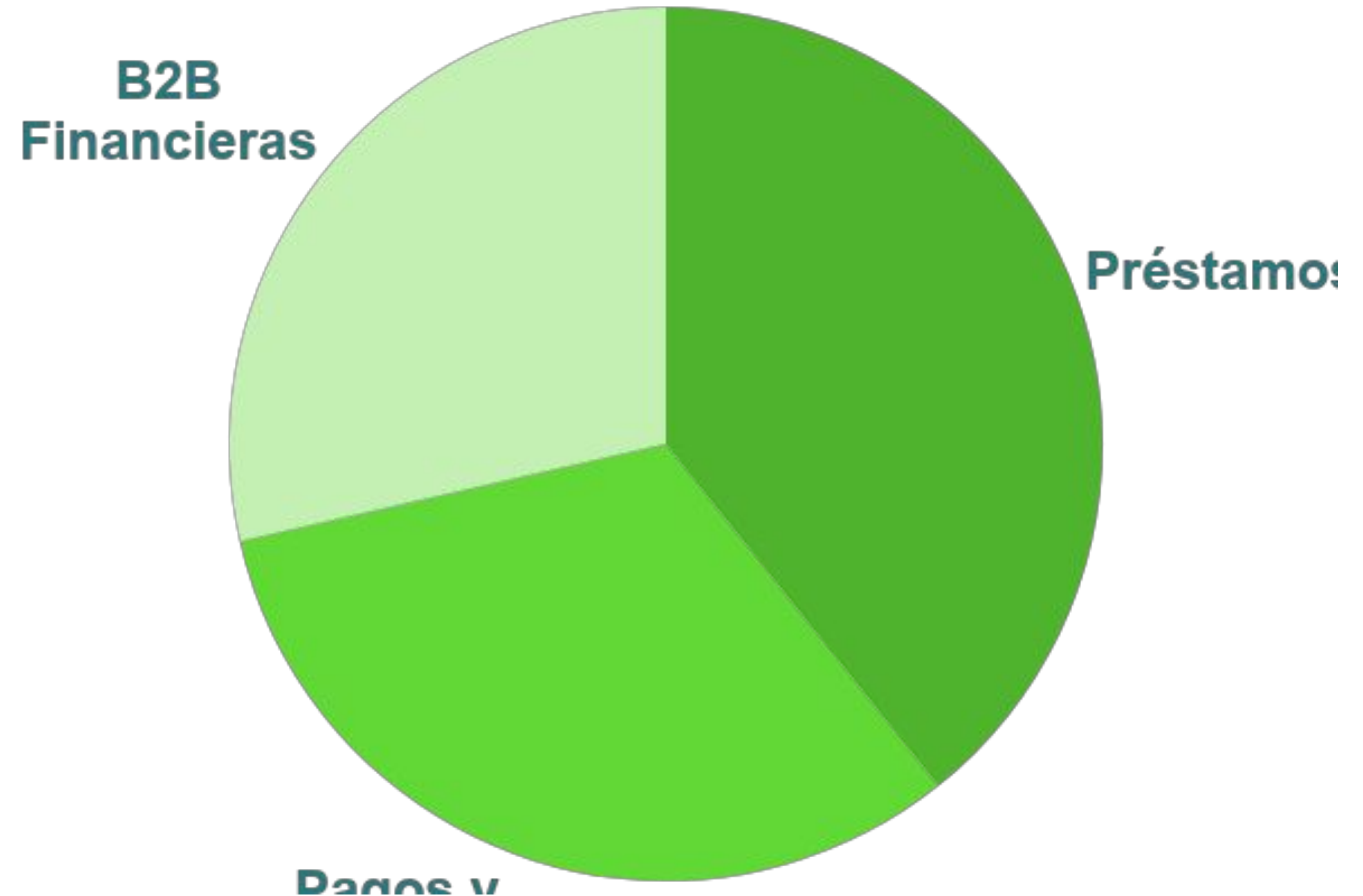
2. Empresas Fintech

□ El modelo de negocio está centrado

(60%) en tres categorías

□ El centro operativo es la tecnología y

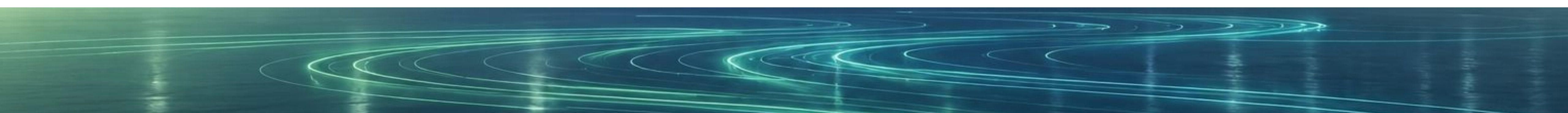
los procesos digitales en tiempo real



2. Empresas Fintech

Medidas antifraude:

1. Autenticación biométrica de identidad;
2. Verificación de antecedentes con bases de datos;
3. Sistemas antifraude con detección de anomalías;
4. Comunicación multicanal para validación (SMS, WhatsApp o correo electrónico);
5. Tokenización para el aumento de la seguridad;
6. Puntuación dinámica de riesgo, ajustada al perfil del usuario y al contexto de la transacción.



3. Caso NEXU

✓ Fundada en 2014

Abdón Nacif □ Experto en tecnología y programación

Fernando Gómez □ Actuario experto en riesgos

✓ Modelo operativo Fintech

1. Scoring basado en datos
2. Tecnología antifraude
3. Predicción de ingresos de los clientes (flujo)



3. Caso NEXU

Sus diferenciadores:

- 1. Abrevia el proceso de ~5 áreas a asesor + visitador
- 1. Incrementa la cobertura mediante alianzas, prospección en agencias y auto afiliación



Perteneces laboralmente a *

Marca automotriz

Marca automotriz

Grupo automotriz

Financiera de casa o banco

Agencia

Soy un asesor de ventas independiente



4. ¿Qué se puede copiar?

Cobertura

Si el financiamiento ha logrado una participación consistente en todos los estados de 74%, el potencial de autofinanciamiento es aún muy grande

Mazda ya cuenta con ~80% de cobertura y es el de mayor número de contratos

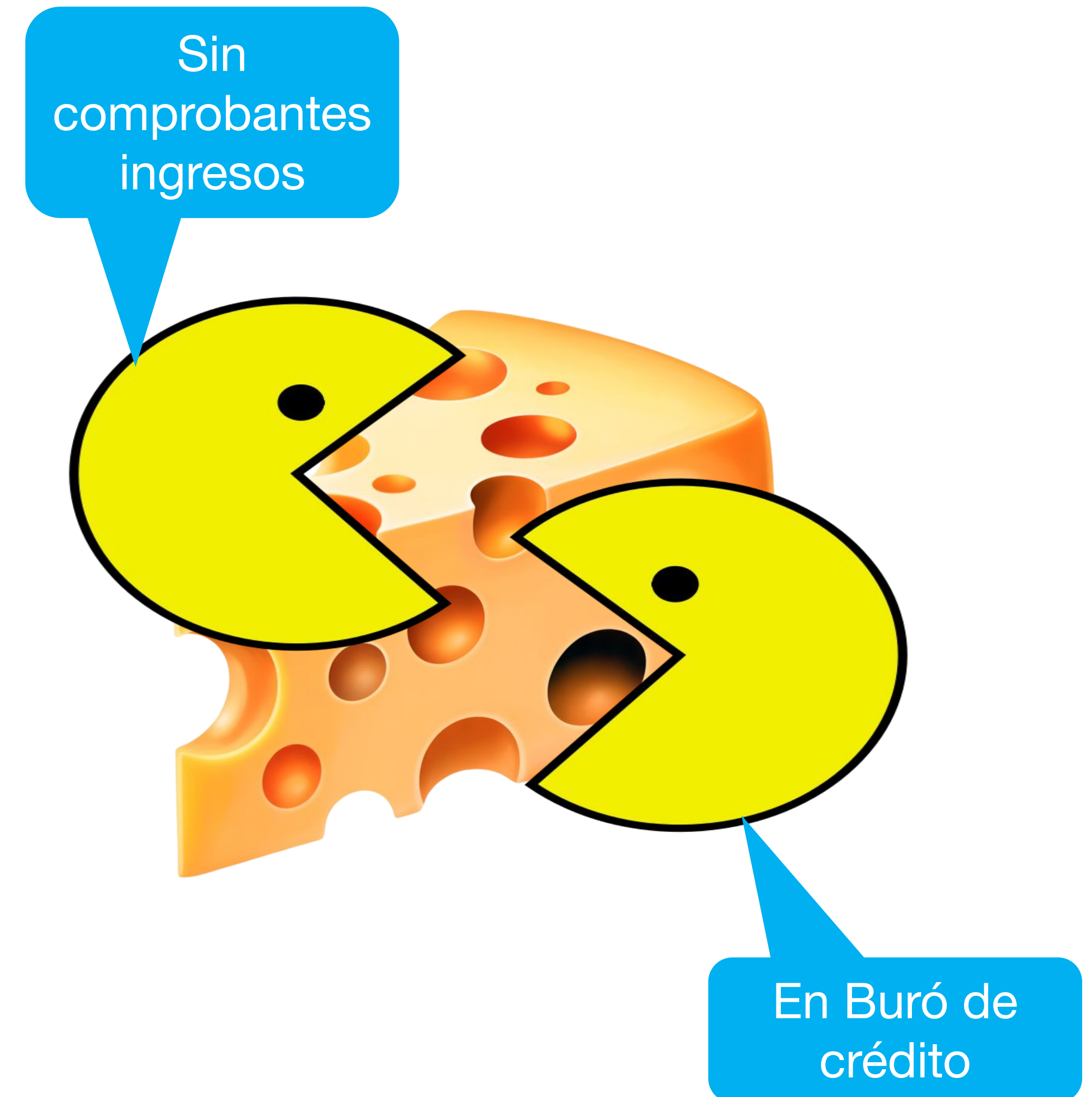


4. ¿Qué se puede copiar?

Perfilado de clientes

Mayor uso de la tecnología para distinguir los clientes de autofinanciamiento

Ya no son únicamente los de ingresos informales ni los de bajo scoring



¡Gracias!

Eric Ramírez

**4^{TO} FORO DE
AUTOFINANCIAMIENTO
AMDA 2026**
TECNOLOGÍA Y RENTABILIDAD

