

Desarrollado por:



Mapa Fintech **Chile** 2026

Radiografía actual
del sector Fintech
en Chile

Strategic Partners:  mastercard |  maxxa |  ProntoPaga

Mapa Fintech Chile 2026

Radiografía actual
del sector Fintech
en Chile

Contenido

4	Introducción	34	2.7 En qué tipo de tecnología se basan	53	7. Principales desafíos para las Fintech
8	Una mirada de los actores clave del mercado	35	3. El alcance de las fintech en Chile	53	7.1 Cuáles son los desafíos internos
10	Strategic Partners	35	3.1 Cuál es el número de usuarios	55	7.2 Qué desafíos externos enfrentan
14	Explorer Partners	39	3.2 Cuánto valor movilizan	56	Conclusiones
18	Principales cifras del Ecosistema Fintech en Chile	41	4. Internacionalización	58	Universo Fintech en Chile
20	Radiografía del ecosistema Fintech en Chile	44	5. Fuerza Laboral	60	Finnovista Fintech Radar Chile
20	1. Metodología y descripción del universo encuestado	44	5.1 Cómo se conforma la fuerza laboral	61	1. Mapeo del mercado Fintech en Chile
23	2. Caracterizando el ecosistema Fintech en Chile		en las empresas de matriz chilena	64	1.1 Evolución del ecosistema local
23	2.1 Cómo se distribuyen por tamaño	47	5.2 Participación femenina	65	1.2 Nuevo panorama de segmentos
26	2.2 Cuáles son los modelos de negocio		de las empresas con matriz chilena	67	Panorama extranjero
28	2.3 A qué segmentos apuntan	50	6. Expectativas de crecimiento e inversión	69	Presencia extranjera
29	2.4 Ecosistema y las alianzas	50	6.1 Cuánto esperan crecer	70	Glosario de términos
31	2.5 En qué etapa de desarrollo se encuentran	52	6.2 En qué piensan invertir	72	Agradecimientos
32	2.6 Cuál es el nivel de financiamiento				

Introducción

La industria Fintech se ha consolidado como uno de los motores más relevantes de innovación, competencia y transformación del sistema financiero en Chile.

En este contexto, FinteChile e EY presentan el “Mapa Fintech Chile 2026”, un estudio que, a través de tres grandes capítulos, busca ofrecer una visión integral del ecosistema Fintech nacional, dando visibilidad a sus principales actores, soluciones, tendencias y desafíos.



En la primera sección, actores relevantes del ecosistema — Mastercard, Maxxa y ProntoPaga en su rol de Strategic Partners, y dLocal, Haulmer, Finfast y Nuam como Explorer Partners— comparten su visión del sector y el aporte que realizan desde distintas áreas. Este reporte no habría sido posible sin su colaboración, por lo que agradecemos especialmente su apoyo.

La segunda parte presenta un análisis robusto del estado actual del mercado, basado en un estudio desarrollado por **EY y FinteChile**. Este análisis aborda los principales elementos que caracterizan al ecosistema Fintech y a sus distintas verticales, así como los desafíos y expectativas de la industria, a partir de las respuestas de más de 218 empresas participantes. Contar con información clara, actualizada y profunda resulta clave para comprender el desarrollo del sector y proyectar su impacto futuro.

Finalmente, se incluye una sección elaborada por nuestro aliado destacado Finnovista, que aporta un radar actualizado de la industria y su evolución, mediante un levantamiento detallado de las empresas que componen el sector.

La realización de un estudio de estas características es especialmente relevante en un contexto en que el sector fintech juega un rol creciente en la inclusión financiera, la eficiencia de los servicios y la evolución del marco competitivo. Comprender cómo operan las fintech, qué necesidades atienden y cómo interactúan con el resto del sistema financiero

resulta fundamental para fortalecer un ecosistema más dinámico, transparente y sostenible.

Esperamos que este estudio se convierta en una referencia útil para comprender el presente del sector y anticipar las oportunidades que marcarán su futuro.



 **FinteChile** | **Josefina Movillo**
Directora Ejecutiva



Mauricio Martínez
Socio de Tecnología en Servicios
Financieros de EY Chile



 **Enrique Leikin**
Socio líder del área de Emprendimiento
y Private Equity de EY Chile

Hay industrias que nacen para competir. Otras, para resolver problemas. Y, muy excepcionalmente, aparecen industrias capaces de redefinir la forma en que un país crece, innova y distribuye oportunidades.

La industria Fintech pertenece a esa última categoría.

Lo que comenzó hace algunos años como la apuesta de emprendedores decididos a desafiar inercias, hoy se ha convertido en uno de los motores más dinámicos de la economía digital chilena. Miles de personas, comercios y empresas interactúan todos los días con soluciones creadas por este ecosistema, muchas veces sin siquiera advertir que detrás de esa experiencia más simple, más rápida o más accesible, existe una industria completa empujando los límites de lo posible.

Este mapa no es solo una radiografía del sector. Es evidencia de una transformación estructural. Detrás de cada cifra, cada vertical y cada nueva empresa, hay talento, inversión, tecnología y una convicción compartida: que los servicios financieros pueden —y deben— funcionar mejor para las personas.

Los resultados que hoy presentamos reflejan una industria que ha crecido con fuerza, pero también con responsabilidad; que ha entendido que innovar no consiste únicamente en crear nuevas soluciones, sino en elevar estándares, construir confianza y abrir oportunidades donde antes existían barreras. Una industria que compite, sí, pero que también colabora, propone y asume un rol activo en la construcción del futuro financiero del país.

Este año marca, además, un punto de inflexión. La implementación de la Ley Fintech y el despliegue del Sistema de Finanzas Abiertas abren una nueva etapa para Chile: una etapa en la que la innovación deja de depender únicamente de la voluntad de algunos actores y comienza a consolidarse como política de desarrollo, competencia e inclusión.

Pero quizás lo más importante es entender que esto recién comienza.

Si hacemos bien las cosas, Chile no solo puede consolidar uno de los ecosistemas Fintech más sofisticados de América Latina. Puede convertirse en un país capaz de exportar tecnología, talento, regulación e innovación al mundo.

Ese futuro no está garantizado. Hay que construirlo. Y este mapa demuestra que ya estamos en camino.

En EY creemos que el verdadero potencial del ecosistema se activa cuando **la innovación de las Fintech se combina con la escala y experiencia de las organizaciones establecidas**

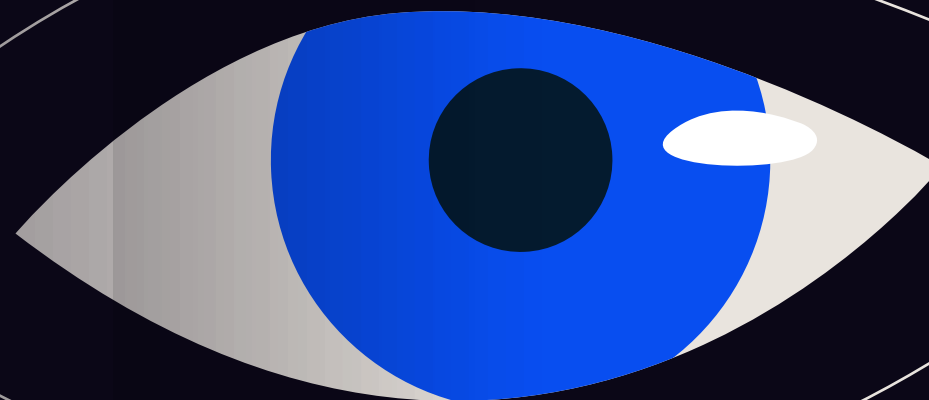
El sector Fintech chileno se encuentra en un momento decisivo, donde el desafío ya no es solo innovar, sino convertir esa innovación en crecimiento sostenible, confianza y valor de largo plazo. Tras una etapa de rápida expansión y validación de modelos, el ecosistema avanza hacia una fase en la que la escala, la colaboración y la madurez operativa se vuelven fundamentales para su consolidación.

El Mapa Fintech Chile 2026 surge con el propósito de reflejar esta evolución y ofrecer una mirada integral del ecosistema, sus actores, verticales y otras tendencias. El estudio pone de manifiesto un sector diverso y dinámico, con distintos ritmos de maduración, donde conviven emprendimientos en etapas tempranas con empresas consolidadas y de alto impacto, así como una creciente interacción entre Fintech y actores tradicionales del sistema financiero.

En EY creemos que el verdadero potencial del ecosistema se activa cuando la innovación de las Fintech se combina con la escala y experiencia de las organizaciones establecidas. Por lo mismo, acompañamos a Fintechs e instituciones en la definición de estrategias, el desarrollo de capacidades y la construcción de alianzas que permitan escalar de manera sostenible, generar un impacto real.

Este estudio invita a comprender el presente del ecosistema Fintech chileno y, sobre todo, a inspirar las decisiones que impulsarán su crecimiento sostenible y su consolidación en los próximos años.

Una
mirada
**de los
actores
clave del
mercado**



Strategic Partners



mastercard

Astrid Eloff

Directora de Fintechs y Digital Partners
Chile, Paraguay y Bolivia

En Mastercard recibimos con entusiasmo el crecimiento del ecosistema Fintech en Chile, que avanza de manera consistente hacia modelos más simples, digitales y centrados en el usuario. Observamos una fuerte alineación con nuestros objetivos estratégicos: **ampliar el acceso a servicios financieros de forma inclusiva, impulsar la innovación aplicada, simplificar la experiencia y garantizar la seguridad y la confianza en cada transacción.**

Nuestro rol como líderes en pagos nos permite apalancar una red global, combinando **tecnología de vanguardia, estándares de seguridad y capacidades digitales** para empoderar a las Fintech. Acompañamos su crecimiento habilitando modelos de bancarización más eficientes, escalables y confiables, clave para acelerar la digitalización de los servicios financieros.

Al mismo tiempo, reconocemos que el ecosistema chileno enfrenta desafíos relevantes. Uno de los principales es la expansión y la internacionalización. Dado el tamaño del mercado local, no sorprende que cerca del 70% de las Fintechs chilenas nazcan con una visión global desde su origen. Otro desafío clave es la representación femenina: si bien Chile presenta cifras superiores al promedio regional —con más del 43% de participación de mujeres en el sector y un 35% en cargos de liderazgo—, aún existe una brecha

importante, considerando que cerca del 80% de las Fintech en el país han sido fundadas por equipos exclusivamente masculinos.

A pesar de estos retos, el ecosistema Fintech chileno destaca por su capacidad de adaptación y una cultura de colaboración cada vez más sólida. Más del 62% de las startups ya colabora con instituciones financieras tradicionales, generando un entorno dinámico de sinergias tanto con la banca como entre las propias Fintech, que fortalece el desarrollo del sector en su conjunto.

www.mastercard.com

“En Mastercard buscamos simplificar y digitalizar el acceso a los servicios financieros, impulsando una innovación aplicada y segura que permita fortalecer la confianza del usuario”.



Cristian Sauterel
CEO



“No todas las pymes nacen para crecer, pero definitivamente ninguna lo hace para morir”.

En Chile, el 98% de las empresas son pymes, negocios que nacen del esfuerzo y la visión de emprendedores que buscan entregar soluciones y generar impacto. Son clave para la economía y para la descentralización del empleo, llevando productos y servicios a cada rincón del país. Sin embargo, se desenvuelven en un entorno de incertidumbre, volatilidad y brechas de acceso a productos financieros. En consecuencia, el 40% de las micro y el 20% de las pequeñas empresas no supera los tres años de vida y visto así, desde el dato duro, queda claro que la mortalidad de las pymes es un problema central de nuestro desarrollo como país y, a estas alturas, ya es una responsabilidad de la que nos toca hacernos cargo.

Ante este escenario, las Fintech —y en especial las de lending— no podemos operar solo como versiones digitales de la banca tradicional. Desde nuestro

origen, fuimos diseñadas para romper asimetrías y resolver lo que el sistema convencional ignoraba. Y debemos ser autocríticos: una Fintech hoy debería ser un estándar ético y funcional, porque el propósito del sector nunca fue crear más productos financieros, sino construir una infraestructura alternativa que democratice el acceso.

Estamos en un nuevo punto de inflexión de la industria. Hoy las Fintech ya podemos usar los datos para procesar a escala masiva la situación de cientos de miles de pymes en tiempo real, entendiendo su realidad y su potencial. Y eso dejó de ser techo, ahora es el mínimo. En este momento, la IA está rompiendo todos los límites de lo que creíamos posible. ¿Hasta dónde podremos impulsar su impacto en nuestra industria, y en la sostenibilidad y desarrollo de las pymes?

Desde Maxxa invitamos a todas las Fintech a que trabajemos en torno a este desafío y nos apalanquemos en los últimos avances de la IA para derribar barreras de acceso, facilitar el financiamiento y potenciar al motor de la economía de nuestro país.

La utopía de eliminar la mortalidad de las pymes podría estar más cerca de lo que imaginamos.

www.gomaxxa.com



ProntoPaga

Carolina Pérez
Chief Commercial Officer

“Crecer en Latinoamérica es dominar la operación en cada mercado”.

En ProntoPaga, somos una PSP que conecta cobros, pagos y dispersión de fondos en distintos países de Latinoamérica a través de una sola integración, con una infraestructura diseñada para operar de forma continua y adaptarse a los requerimientos de cada mercado.

Con esta arquitectura, las empresas coordinan movimientos de dinero entre países desde un único punto, sin sumar fricción a sus procesos.

Expandirse en Latinoamérica exige entender que cada mercado opera bajo sus propias reglas, exigencias regulatorias y dinámicas operativas que obligan a las empresas a ir más allá de la tecnología para crecer de forma sostenible.

En este contexto, avanzar en la región implica desarrollar una capacidad real de adaptación, donde la ejecución debe ajustarse a condiciones locales específicas sin perder eficiencia. Se trata de construir

una base que permita sostener el crecimiento en escenarios distintos, manteniendo continuidad en cada etapa.

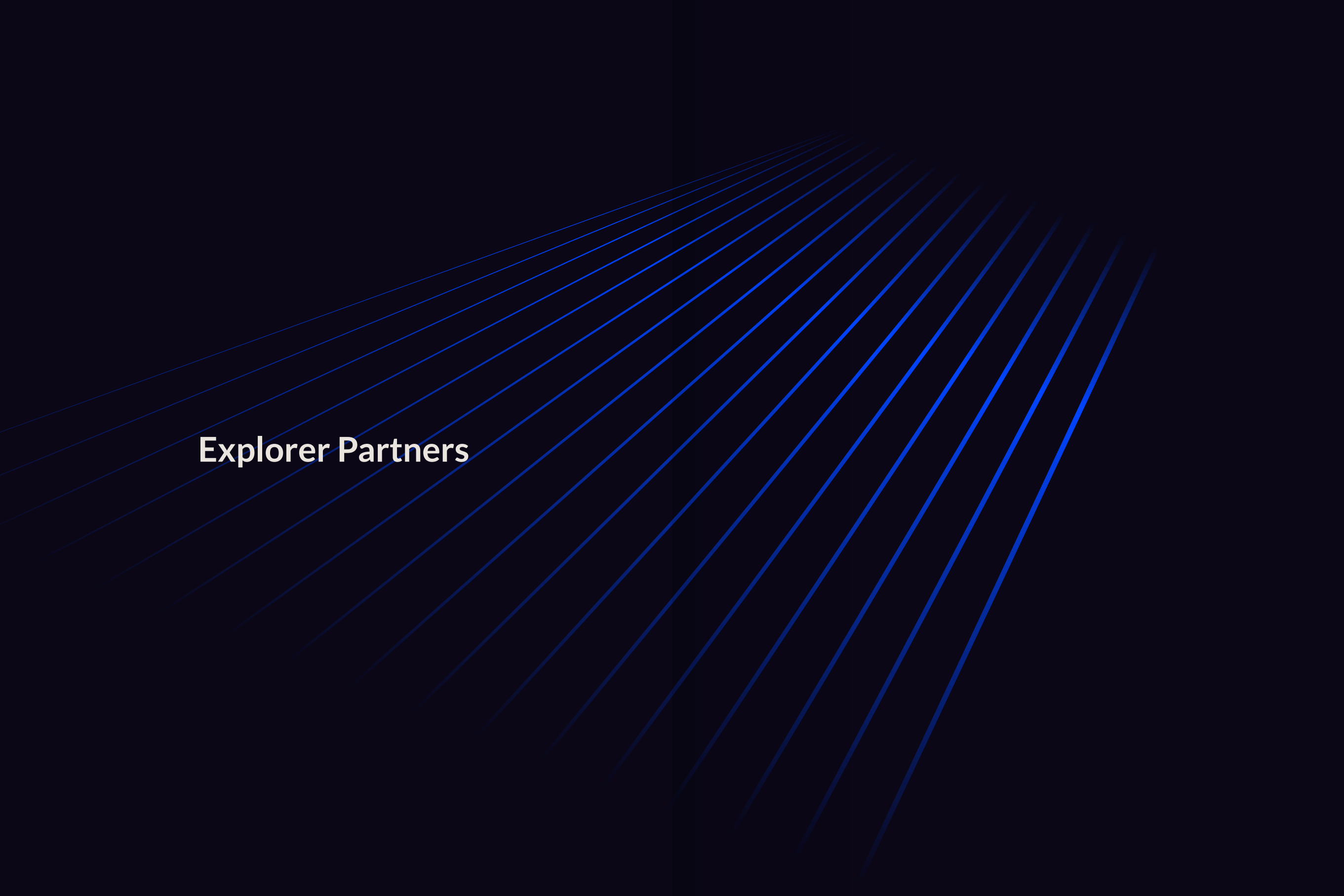
En ProntoPaga, el crecimiento se construye desde el cumplimiento. Nuestro enfoque *compliance-first* define cómo diseñamos, integramos y escalamos nuestra infraestructura, incorporando desde el origen procesos de KYC, AML, monitoreo transaccional y alineación regulatoria local en cada país donde operamos.

Esto nos permite habilitar a empresas con presencia en múltiples países, entregando trazabilidad, control y mayor simplicidad en sus flujos financieros a nivel regional, reduciendo la complejidad de su operación.

Así, nuestros clientes pueden enfocarse en crecer con una base sólida, respaldados por una solución que acompaña su desarrollo de forma estructurada y confiable.

Porque, al final, en Latinoamérica la diferencia está en cómo ejecutas.

Conoce más en www.prontopaga.com y descubre cómo operar en Latinoamérica con una sola integración.



Explorer Partners



**Cristóbal
Brunetti Jequier**

CEO & Co-Founder



“Cuando empezamos, no había ecosistema Fintech. Había un problema PyME que nadie quería resolver en serio.”

Quince años operando el mercado PyME chileno enseñan algo que el capital de riesgo no compra: saber dónde falla el sistema financiero tradicional y haber construido la alternativa antes de que fuera tendencia.

Hoy somos SGR, Factoring, Corredora de Seguros y, desde 2026, Crédito directo PyME. Más de 225.000 operaciones, 10.000 empresas enroladas, siniestros de Garantías en 0,8% y ratio de pérdida neta de 21,5% (Humphreys). Nueve años de desempeño verificable.

FinFast es el único actor en Chile — y posiblemente en el mundo — con trazabilidad del ciclo financiero completo de la PyME sobre el mismo RUT. Esa secuencia no se compra: se construye con cada cliente que crece y vuelve.

Los próximos años separarán productos interesantes de infraestructura real. FinFast ya eligió.

www.finfast.com



Carolina Samsing

Country Manager



“Como Country Manager de dLocal en Chile, veo que los pagos son más que una transacción: habilitan acceso a educación, entretenimiento y servicios digitales. En un país altamente digitalizado, el desafío es mejorar la experiencia: simple, segura e inclusiva.”

En dLocal facilitamos que más personas participen de la economía global usando medios locales y pesos chilenos, sin depender de tarjetas internacionales. Conectamos comercios globales con consumidores locales, democratizando el acceso. Para los comercios, simplificamos lo complejo con una sola integración y contrato, gestionando infraestructura, operaciones y cumplimiento, para impulsar un ecosistema de pagos más eficiente y competitivo.

www.dlocal.com

El pago fue solo el comienzo.

“Durante años, el gran desafío tecnológico del comercio chileno fue cobrar. Hoy ese problema está resuelto, la pregunta que nos debe mover ahora es otra: ¿Qué pasa después del pago?”

En Haulmer creemos que la tecnología define la forma en que los negocios crecen y compiten. TUU es la expresión más concreta de esa visión: Más de 54.000 comercios activos, +108% de crecimiento en transacciones año a año, una propuesta que conecta pagos con otros servicios y presencia en las 16 regiones del país.

Con nuevos SaaS especializados por tipo de negocio y una cuenta digital en camino, en Haulmer seguimos trabajando para crear una propuesta que impacte el ciclo completo del dinero, generando un ecosistema digital robusto para el comercio y sus clientes.

www.haulmer.com



San Feng

CEO



Escalando el financiamiento en Chile

Desde su creación en 2022, ScaleX, el mercado alternativo de la Bolsa de Santiago, se ha consolidado como un puente entre la innovación y el financiamiento. Su origen responde a la necesidad de facilitar el acceso a capital para empresas emergentes y en expansión, mediante un modelo más ágil, eficiente y acorde a su naturaleza.

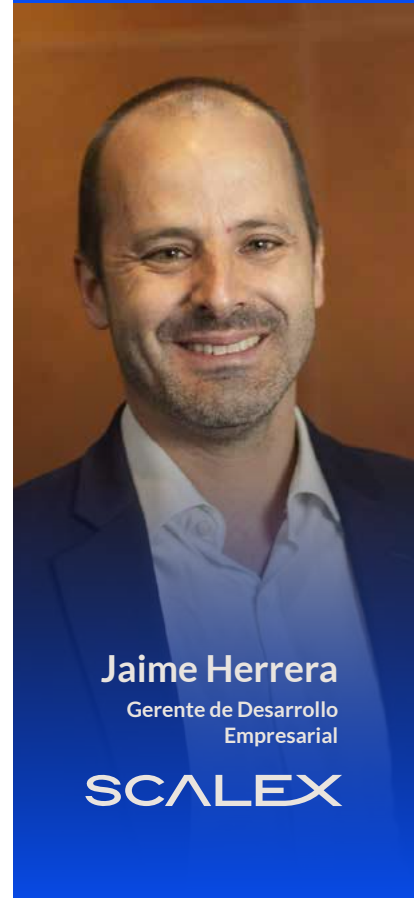
Orientado a compañías que han alcanzado un alto nivel de madurez, pero que aún requieren capital de trabajo para seguir creciendo, ScaleX ofrece opciones de financiamiento a través de instrumentos de renta variable y renta fija, dentro de un ecosistema que entrega también visibilidad y un sólido respaldo institucional; ampliando las alternativas disponibles frente a un escenario donde el acceso al financiamiento es cada vez más desafiante.

En renta fija, permite soluciones tanto de corto plazo, a través de efectos de comercio como emisiones de bonos de mayor plazo, mientras que, en renta variable, permite el levantamiento de capital a través de acciones.

ScaleX permite que, a través de robustecer el gobierno corporativo, entregar transparencia para los inversionistas y profesionalizar la gestión, los emisores puedan posicionarse mejor para el crecimiento.

ScaleX no solo financia crecimiento, lo hace posible.

www.scalex.cl



Jaime Herrera

Gerente de Desarrollo
Empresarial



Principales cifras del Ecosistema Fintech en Chile

Existen 557 Fintech operando en el país

557

Total Fintech en Chile (Nacionales + Extranjeras)

16,7%

CAGR* Nacionales 2021 - 2026

11,8%

Crecimiento Interanual Nacionales (2026 vs. 2024)

6,3%

Tasa de Mortalidad Nacionales 2026

*Tasa de Crecimiento Anual Compuesta (CAGR, por sus siglas en inglés).

Tasa de crecimiento general

	Nacionales	Extranjeras	Total Ecosistema
Fintech 2026	338	169	557
Fintech 2024	347	136	483
Fintech 2026 vs 2024	11,8%	24,3%	15,3%

Fuente:  FINNOSUMMIT A Finnovista company

Radiografía del ecosistema Fintech en Chile

1. Metodología y descripción del universo encuestado

La encuesta fue elaborada a partir de información levantada directamente de las Fintech que operan en el país, junto con el análisis especializado de los equipos de EY y FinteChile.

El trabajo de campo se llevó a cabo entre el 23 de febrero y el 31 de marzo de 2026.

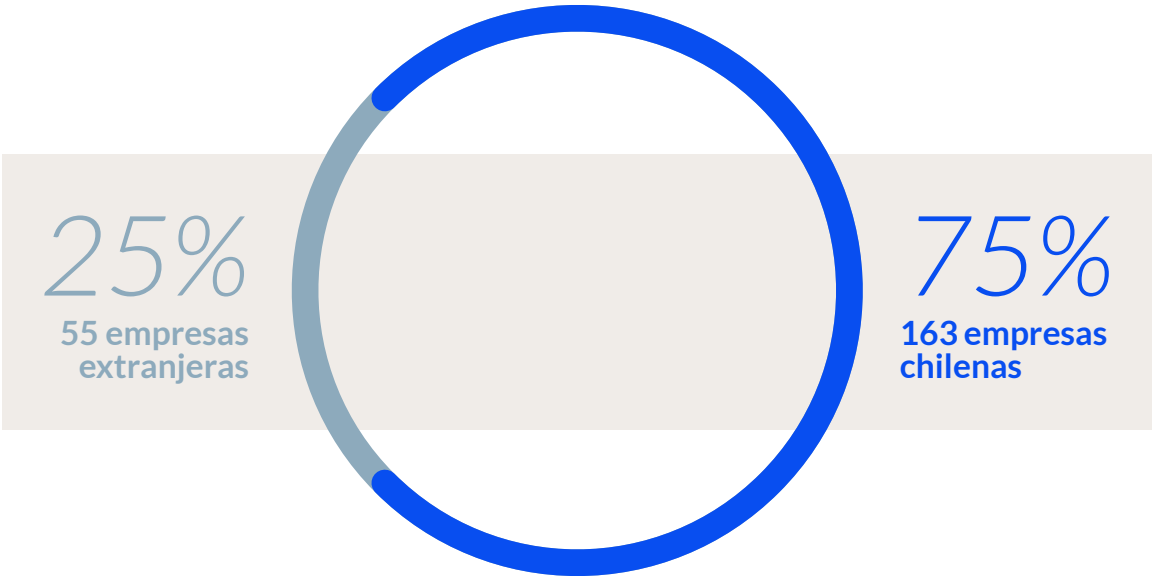
Los resultados incluyen tanto empresas de matriz chilena como extranjera que operan en Chile, salvo en aquellos casos o secciones en que se indique explícitamente que el análisis corresponde a uno de estos grupos en particular.

Se consideraron 218 respuestas finales válidas. Las respuestas del estudio fueron analizadas según los criterios siguientes:

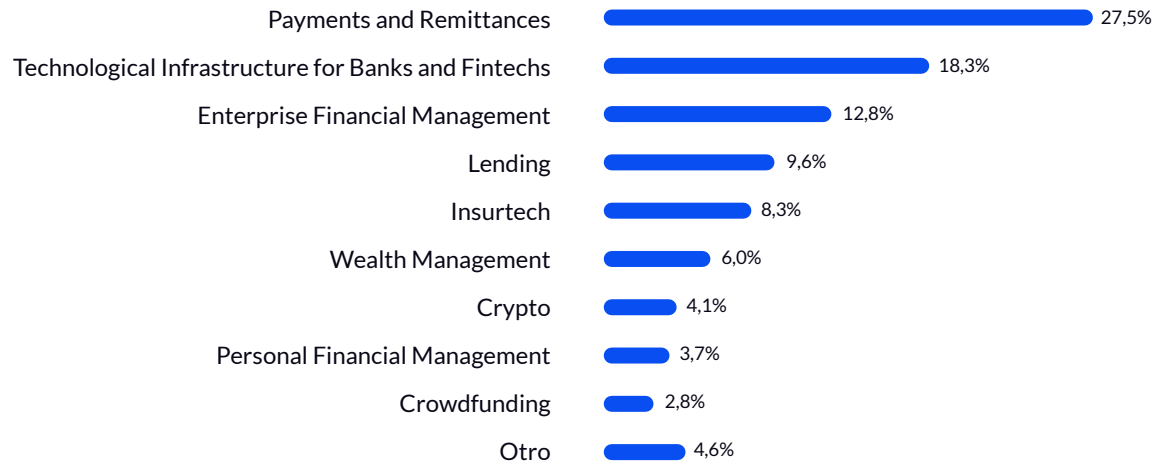
- Una única respuesta por empresa.
- Solo empresas que califican como Fintech de acuerdo con los criterios definidos por FinteChile y EY.
- Ajustes en la vertical principal cuando fue necesario.
- Únicamente encuestas que cumplen con criterios de robustez y consistencia.

218 empresas participaron incluyendo 163 chilenas y 55 extranjeras.

Caracterización de la muestra



Vertical principal

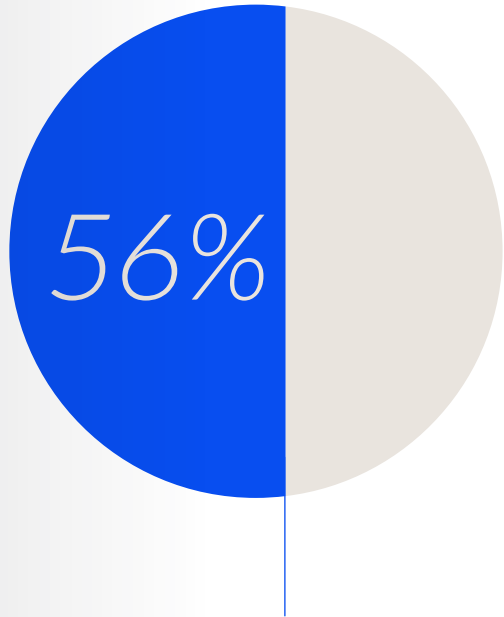


Todas las verticales mostradas alcanzaron un porcentaje representativo del universo total, permitiendo realizar aperturas por vertical cuando se estimó apropiado.

2. Caracterizando el ecosistema Fintech en Chile

La caracterización del mercado Fintech en muestra una realidad heterogénea con empresas que operan en una importante variedad de subsectores. A continuación, se analiza el ecosistema compuesto tanto por empresas locales como extranjeras que operan en Chile.

2.1 Cómo se distribuyen por tamaño



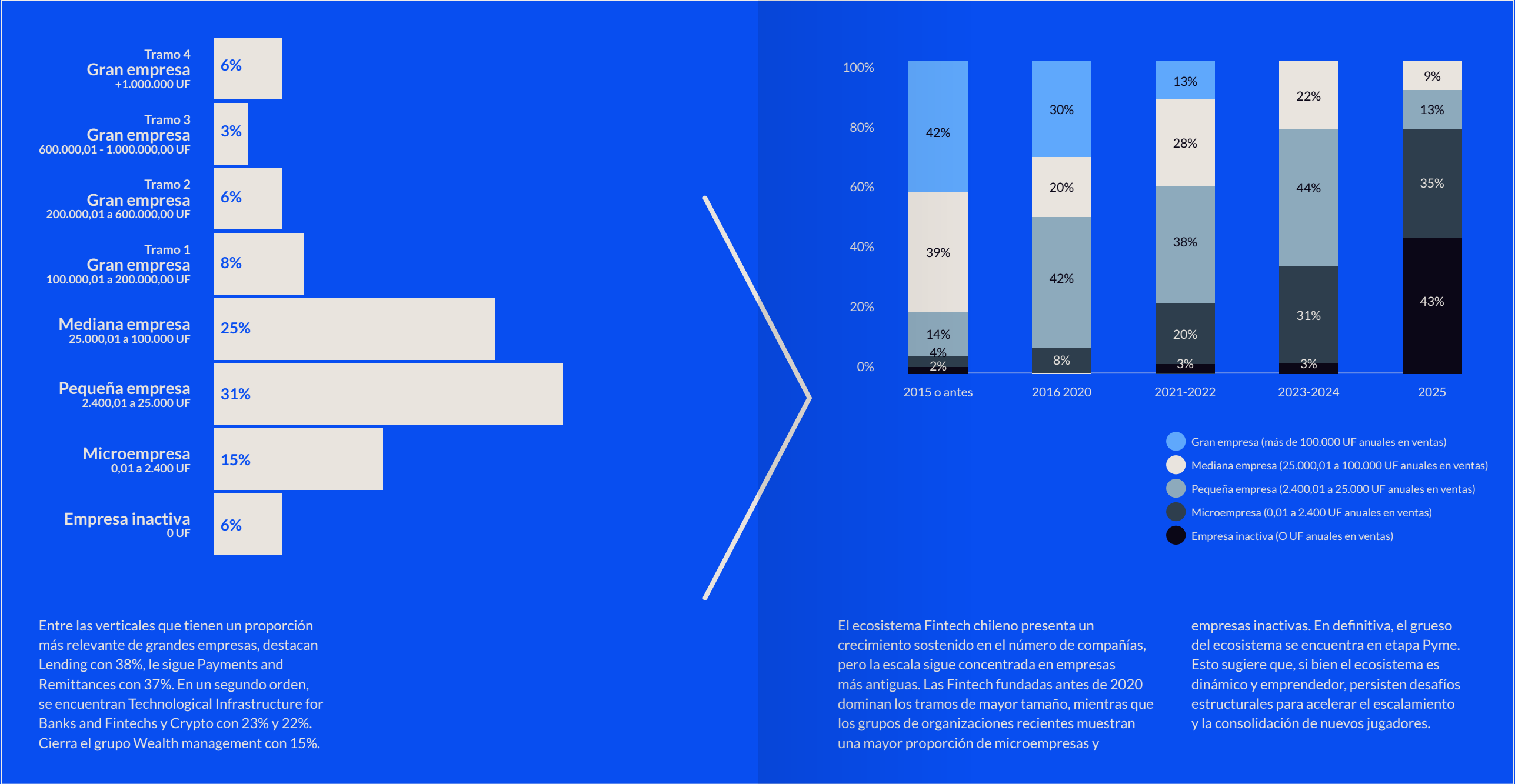
Las pequeñas y medianas empresas en conjunto representan el 56% del total

El panorama de las empresas Fintech está mayoritariamente compuesto por pequeñas y medianas empresas, que en conjunto representan el 56% del total. Destacan especialmente las pequeñas empresas, con un 31% de participación, seguidas por las medianas empresas (25%). Este perfil refleja un sector dinámico, en etapas de crecimiento y escalamiento, con predominio de modelos de negocio aún en proceso de consolidación.

Por su parte, las microempresas representan un 15%. En cuanto a las grandes empresas, considerando sus distintos tramos de ventas, estas concentran en conjunto un 23% del total, lo que evidencia la presencia de actores de mayor escala y madurez dentro del ecosistema. Al interior de este grupo, se observa una distribución diversa entre los diferentes tramos de ventas. Finalmente, un 6% de las empresas se declara inactiva, lo que da cuenta de los desafíos propios del ciclo de vida emprendedor y de la necesidad de un entorno que favorezca la sostenibilidad y el crecimiento del sector Fintech en Chile.

Caracterización por tamaño anual de ventas

Tamaño de empresa por año de fundación

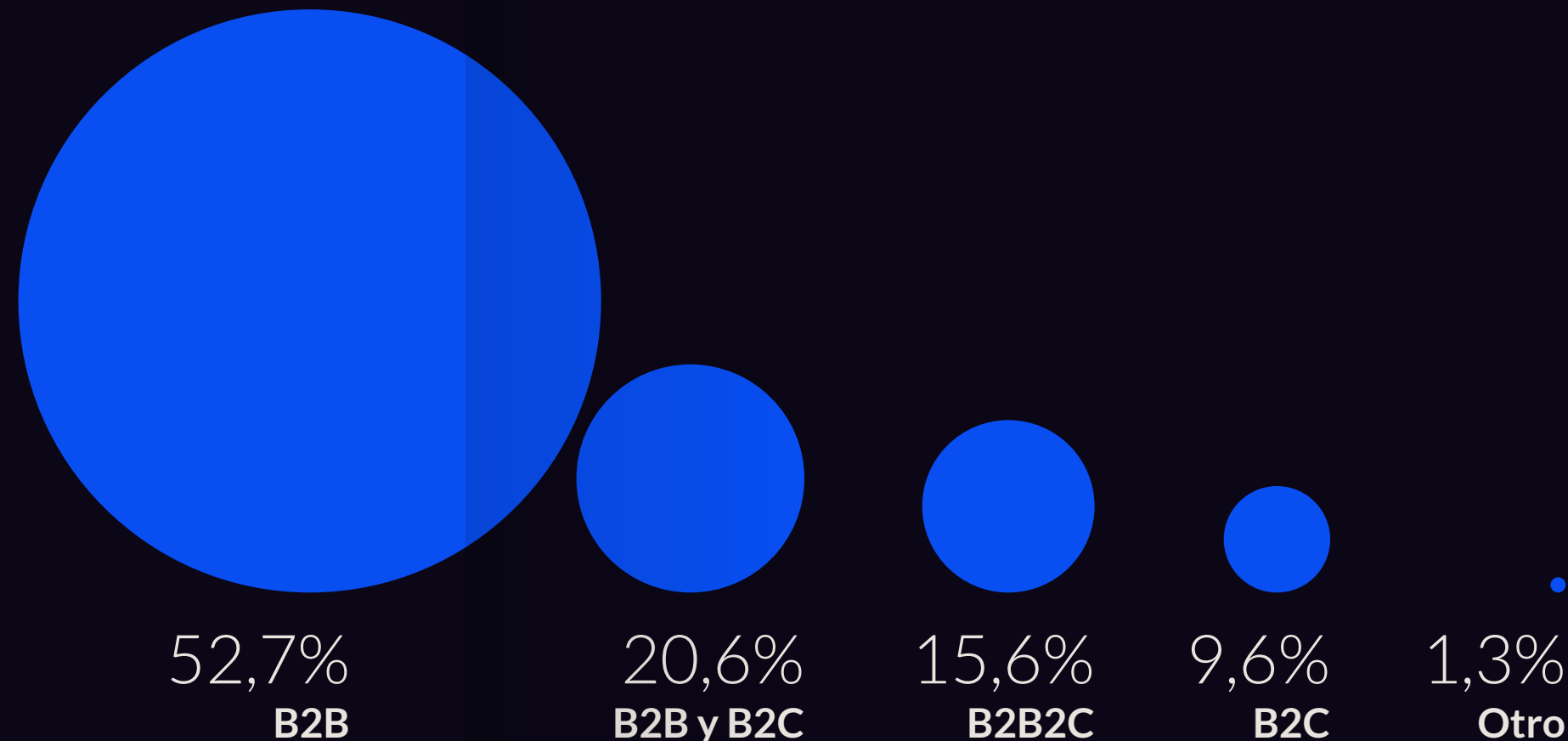


Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

2.2 Cuáles son los modelos de negocio

El ecosistema Fintech en Chile presenta una clara predominancia de modelos B2B, que concentran el 52,7% de las empresas, lo que evidencia un fuerte foco en soluciones tecnológicas orientadas a empresas, instituciones financieras y otros actores del sistema.

Adicionalmente, un 20,6% de las Fintech opera bajo modelos híbridos B2B y B2C, mientras que el 15,6% lo hace a través de esquemas B2B2C, lo que muestra una creciente diversificación en las estrategias de llegada al cliente final. En contraste, los modelos exclusivamente B2C representan un 9,6%, y un 1,3% corresponde a otros enfoques, confirmando que el desarrollo del sector Fintech en Chile está mayoritariamente impulsado por soluciones orientadas al segmento corporativo y a integraciones dentro de cadenas de valor más amplias.



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

Más de la
mitad de las
empresas
**opera bajo
modelos
B2B**

Verticales como Enterprise Financial Management y Technological Infrastructure for Banks and Fintechs cumplen un rol central dentro del ecosistema, ya que proveen soluciones clave para bancos, fintechs y grandes empresas, principalmente bajo modelos B2B.

En la misma línea, Lending, Insurtech y Payments and Remittances mantienen una fuerte orientación B2B, al integrarse como componentes específicos dentro de procesos y servicios financieros más amplios.

En algunos casos, estos modelos incorporan esquemas B2B2C, donde el contacto con el cliente final se da a través de alianzas con otras plataformas o instituciones.

En cambio, los verticales más cercanos al usuario final presentan esquemas de negocio más variados.

Crowdfunding y Personal Financial Management combinan modelos B2B.

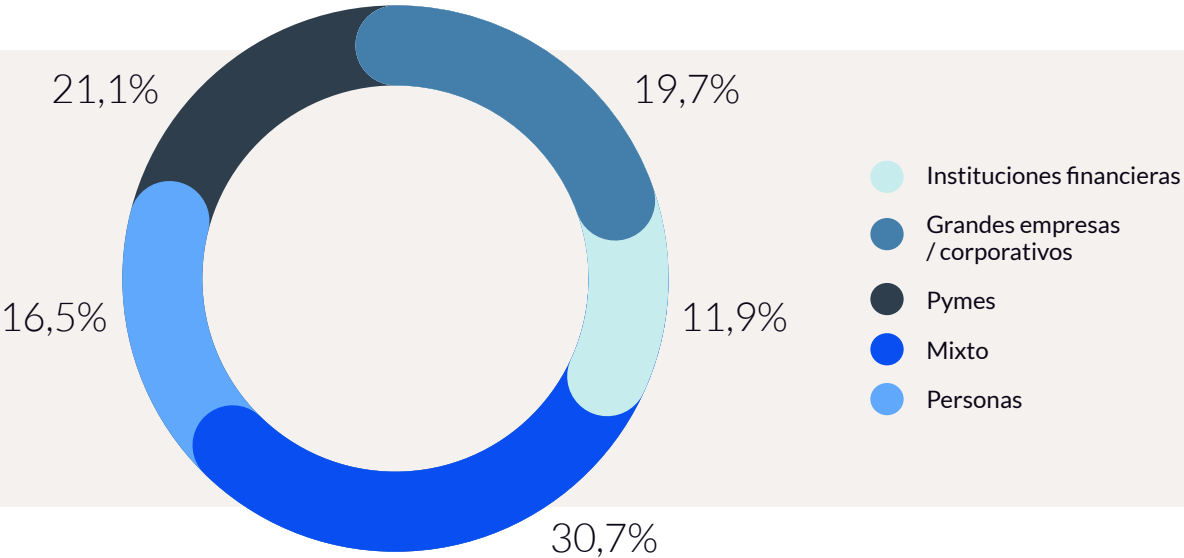
2.3 A qué segmentos apuntan

Al hacer zoom por tipo de cliente específico se observa una fuerte orientación hacia un modelo mixto, que concentra el 30,7%, lo que sugiere que una parte relevante de las soluciones Fintech está diseñada para atender simultáneamente a distintos tipos de clientes. Le siguen las Pymes con un 21,10% y las grandes empresas o corporativos con un 19,7%, evidenciando un foco importante en el sector productivo y empresarial como motor de adopción de estas soluciones. Por otro lado, el 16,5% corresponde a servicios dirigidos principalmente a personas, lo que refleja una participación relevante, aunque menor, del cliente individual. Finalmente, las instituciones financieras representan el 11%, indicando que, si bien este segmento es relevante, no constituye el principal público objetivo, lo que refuerza la diversificación del enfoque Fintech más allá del sistema financiero tradicional.

Enterprise Financial Management y Lending muestran una clara orientación hacia el segmento Pyme, concentrando un 46% y 43%, respectivamente. En contraste, los servicios ofrecidos por las Insurtech destacan por su mayor enfoque en grandes empresas y corporativos, que representan un 56% de su mercado objetivo.

Por su parte, en Payments and Remittances se observa una distribución más equilibrada, donde Pymes y grandes empresas concentran en conjunto un 51%, reflejando una relevancia similar de ambos segmentos. Finalmente, la vertical de Technological Infrastructure for Banks and Fintech se orienta principalmente a instituciones financieras, con un 40%, seguida a mayor distancia por Wealth Management, Payments and Remittances e Insurtech, con 8%, 7% y 6%, respectivamente.

Caracterización por tipo de cliente



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

2.4 Ecosistema y las alianzas

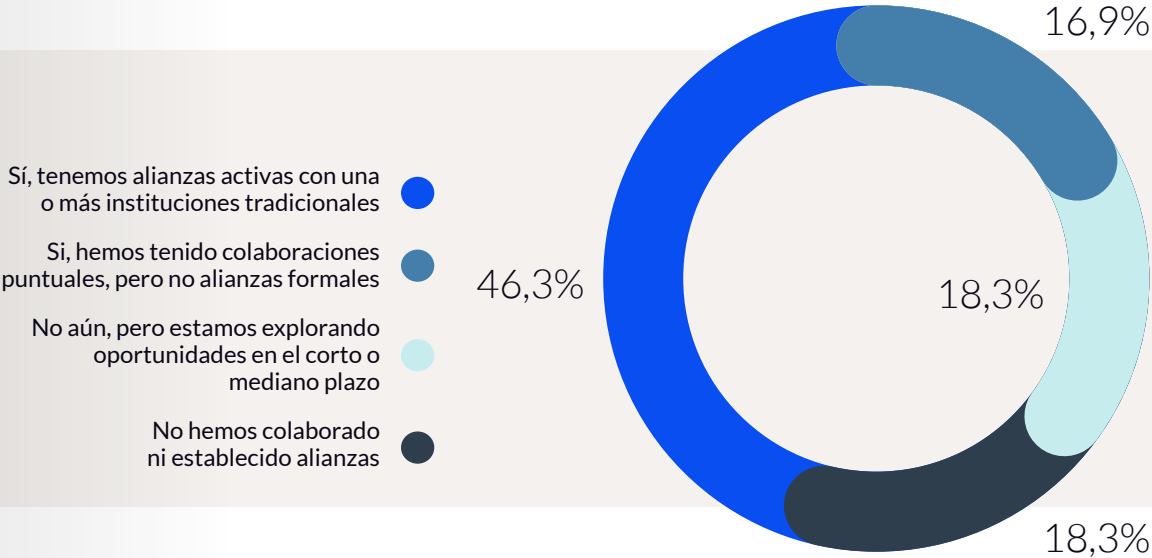
Las alianzas son clave para las Fintech para lograr una llegada efectiva a su mercado objetivo. Los resultados muestran un alto nivel de integración entre las Fintech y los incumbentes del sistema financiero, ya que casi la mitad de las empresas (46,3%) declara contar con alianzas activas con instituciones tradicionales, lo que evidencia una madurez creciente del ecosistema y una relación cada vez más colaborativa con bancos, aseguradoras y otros actores establecidos.

En paralelo, un 17% ha tenido colaboraciones puntuales sin formalizar alianzas: Dentro de las verticales, Lending e Insurtech destacan por concentrar los mayores niveles de alianzas, con un 67% y 61%, respectivamente. A continuación se ubican Payments and Remittances, Technological Infrastructure for Banks and Fintech y Wealth Management, con un 53% en el primer caso y un 48% en las dos últimas.

En conclusión, los resultados dan cuenta de que la colaboración Fintech con instituciones tradicionales es una estrategia ampliamente adoptada para escalar, ganar credibilidad y acceder a nuevos mercados.

Una parte relevante de las soluciones Fintech está diseñada para atender simultáneamente a distintos tipos de clientes.

Alianzas o colaboraciones con incumbentes



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

De entre las empresas que respondieron que sí tienen algún tipo de colaboración, los resultados muestran una clara primacía de los bancos como principales socios estratégicos del ecosistema Fintech, concentrando el 48% de las alianzas, lo que confirma su rol central como puerta de entrada. En un segundo nivel se ubican las compañías de seguros (20%), reflejando el fuerte desarrollo de modelos Insurtech y la creciente apertura del sector asegurador a la innovación tecnológica. Otros actores relevantes son el mercado de capitales (13%), el retail financiero y las cajas de compensación (12% y 11% respectivamente), lo que evidencia una diversificación de las colaboraciones más allá de la banca tradicional. En contraste, las alianzas con cooperativas (9%) y AFPs (5%) son menos frecuentes, probablemente debido a marcos regulatorios más rígidos o a menores incentivos de innovación en estos segmentos.

48% de las Fintech que tienen alianzas, cuentan con algún tipo de colaboración con los bancos

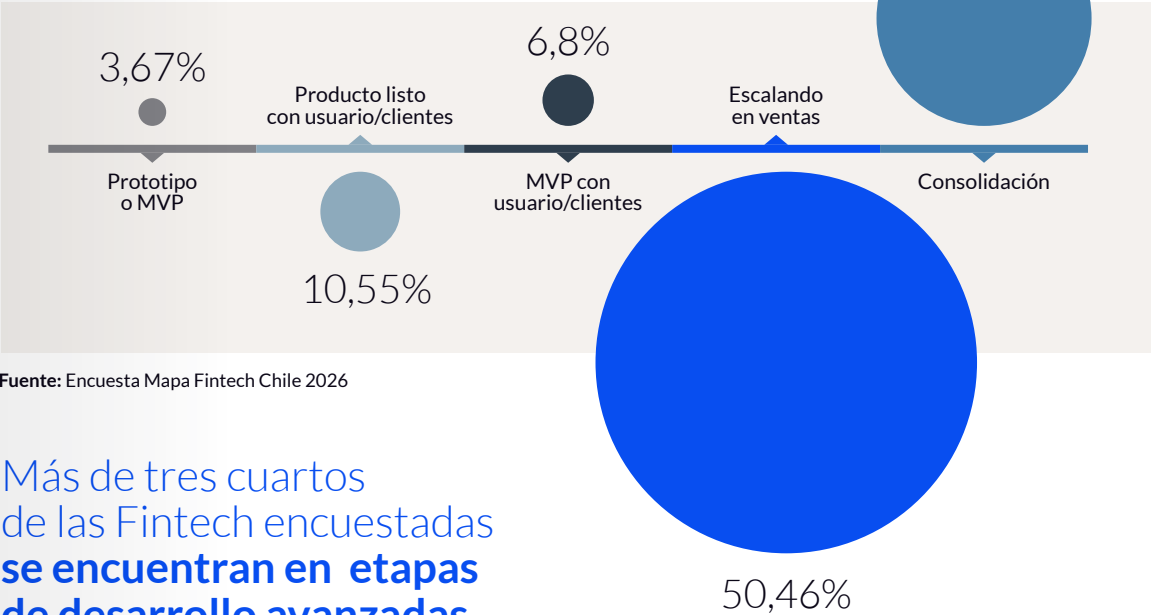
Tipos de incumbentes con los que se han establecido alianzas o colaboraciones



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

2.5 En qué etapa de desarrollo se encuentran

La mayor parte de las empresas que contestaron la encuesta se ubican en etapas avanzadas, escalando en ventas (50,46%) y en consolidación (28,44%). En el otro extremo hay pocas empresas, solo 3,67% en la etapa de prototipo o MVP. Más en el centro, un 17,35% cuentan ya con un producto listo con usuario/clientes o MVP con usuario/clientes.



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

Más de tres cuartos de las Fintech encuestadas se encuentran en etapas de desarrollo avanzadas

Analizando las etapas de desarrollo por tipo de matriz, chilenas versus extranjeras, se perciben diferencias relevantes. Las empresas locales se concentran mayoritariamente en fases de crecimiento, destacando que un 53,4% se encuentra escalando en ventas y un 23,9% en consolidación, lo que refleja un ecosistema local dinámico y en expansión.

En contraste, las fintechs de origen extranjero presentan una mayor concentración relativa en etapas más maduras, con un 41,8% en consolidación y otro 41,8% escalando en ventas, lo que sugiere que ingresan al mercado chileno con modelos ya

validados. Dentro de la muestra, Payments and Remittances se presenta como la vertical más avanzada, con un 45% de las empresas en etapa de madurez. En contraste, el resto de las verticales concentra un 69% o más de sus empresas en etapas de consolidación o escalamiento de ventas, lo que evidencia distintos ritmos de evolución dentro del ecosistema.

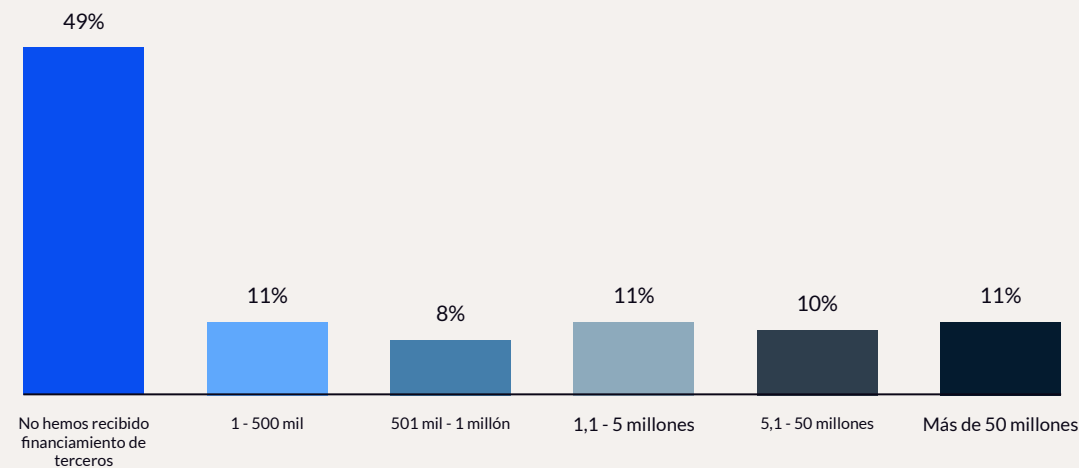
La excepción la constituyen Crypto y Personal Financial Management (PFM), que no registran empresas en etapa de consolidación y presentan un 33% y 25%, respectivamente, en fase de escalamiento de ventas.

2.6 Cuál es el nivel de financiamiento

En relación con los montos de financiamiento recibido, los datos muestran que casi la mitad de las Fintech (49,10%) no ha obtenido financiamiento de terceros, lo que sugiere un ecosistema con una presencia significativa de emprendimientos autofinanciados. Entre aquellas que sí han accedido a capital externo, el tramo más representativo corresponde a montos de hasta 500 mil, con un 11,47%, evidenciando rondas iniciales de inversión relativamente acotadas. Los rangos intermedios presentan una distribución más equilibrada: el 10,60% ha levantado entre 1,1 y 5 millones, mientras que un 8,30% se ubica entre 501 mil y 1 millón. Por su parte, un 9,63% de las Fintech ha obtenido financiamiento entre 5,1 y 50 millones y un relevante 11,01% supera los 50 millones.

Casi la mitad de las empresas encuestadas no ha obtenido financiamiento de terceros

Caracterización por monto de financiamiento recibido en USD



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

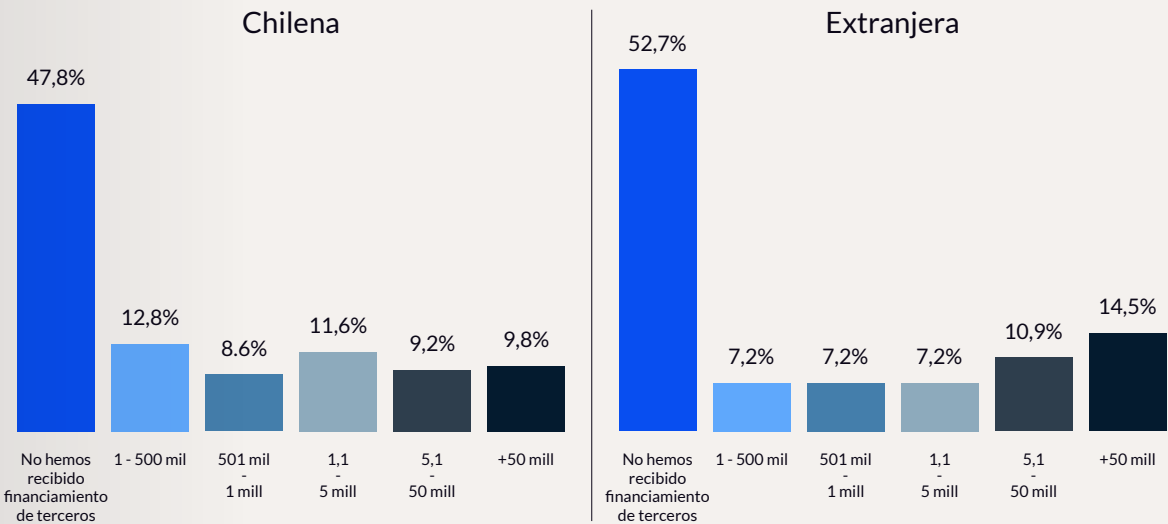
Tanto en fintechs de origen chilenas como en las extranjeras, una proporción significativa declara no haber recibido financiamiento (47,9% y 52,7% respectivamente).

No obstante, al observar los tramos más altos de financiamiento, las fintech extranjeras muestran una mayor capacidad de acceso a capital: un 25,5% ha levantado más de USD 5 millones, incluyendo un 14,6% con más de USD 50 millones, frente a un 19,0% de las fintech locales en esos mismos rangos.

Esto está en línea con que las empresas extranjeras presentes en Chile, que ya cuentan con presencia regional, están en etapas más maduras y por lo tanto es probable que hayan estado expuestas a más rondas de financiamiento.

En contraste, las empresas locales concentran una mayor participación en los tramos bajos y medios de financiamiento, lo que sugiere un ecosistema más diverso, con más empresas en etapas tempranas.

Financiamiento por origen de matriz

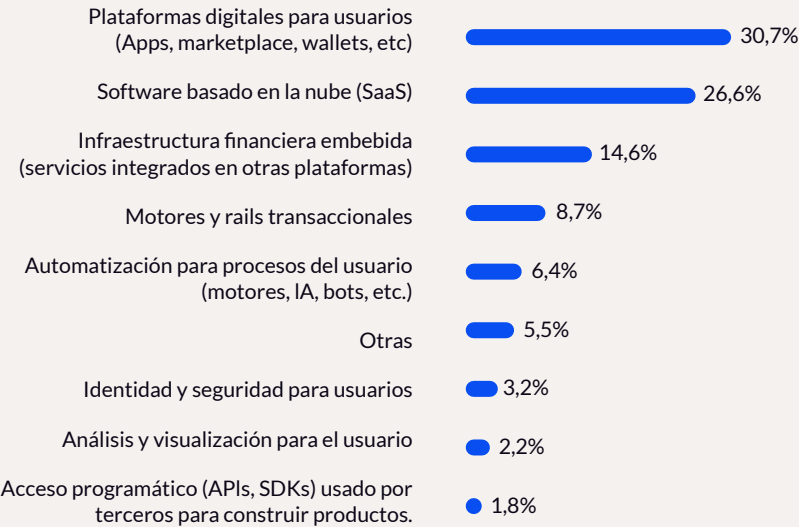


Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

2.7 En qué tipo de tecnología se basan

Desde una perspectiva tecnológica, el ecosistema se estructura mayoritariamente en torno a soluciones digitales con interfaz directa, independientemente de que su modelo de negocio sea predominantemente B2B. En este marco, las plataformas orientadas al usuario —como aplicaciones, marketplaces o wallets— representan el 30,73% del total, consolidándose como la tecnología más extendida para la prestación de servicios financieros. En segundo lugar, el software basado en la nube (SaaS) alcanza el 26,61%, reflejando la relevancia de arquitecturas escalables y flexibles que soportan tanto modelos B2B como esquemas híbridos de distribución.

Caracterización por principal tipo de tecnología utilizada



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

3. El alcance de las fintech en Chile

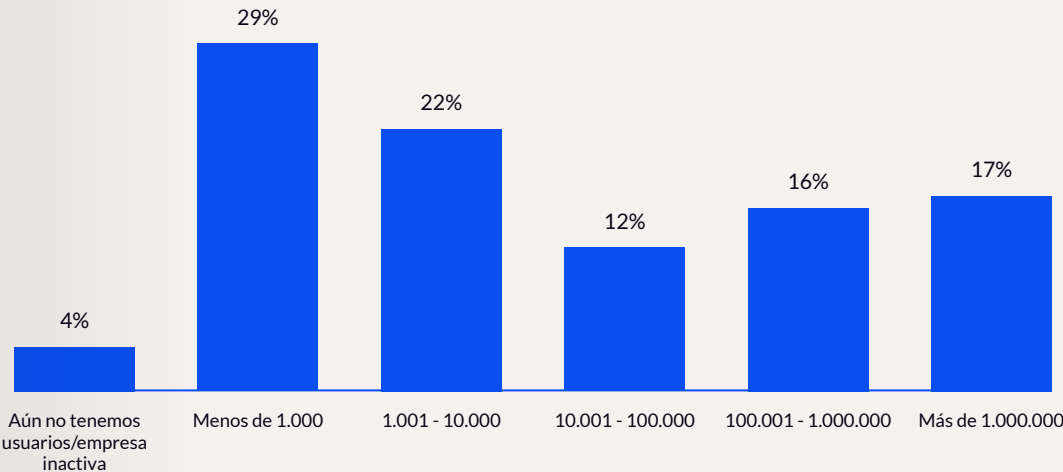
3.1 Cuál es el número de usuarios

Los resultados de la encuesta reflejan que conviven empresas en etapas muy tempranas con actores altamente consolidados. Un 33% de las fintechs aún no tiene usuarios o cuenta con menos de 1.000, lo que da cuenta de un alto dinamismo y nuevos emprendimientos en fase de validación.

El ecosistema presenta una **alta heterogeneidad en sus niveles de madurez y escalamiento**, según su alcance de usuarios

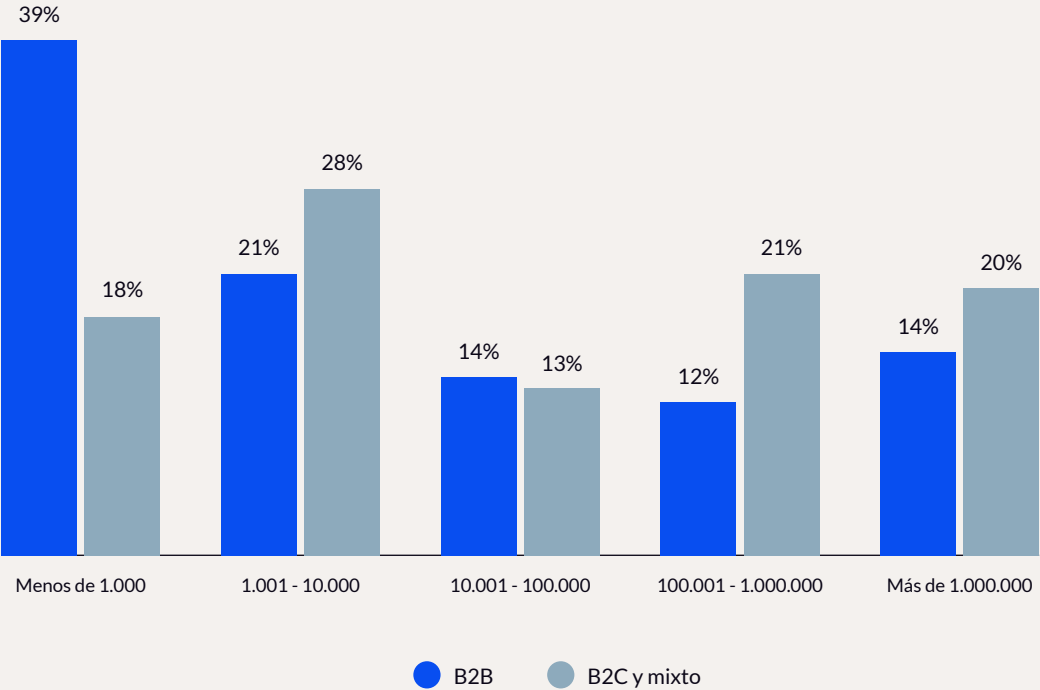
En contraste, un 33% de las empresas supera los 100.000 usuarios, incluyendo un 17% con más de un millón, lo que confirma la presencia de modelos de negocio escalados y de alto impacto. Esta distribución subraya el carácter heterogéneo del sector fintech en Chile, combinando innovación temprana con empresas maduras que ya cumplen un rol relevante en el sistema financiero.

Usuario directos e indirectos



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

Usuarios directos e indirectos por modelo de negocio (empresas activas en 2025)

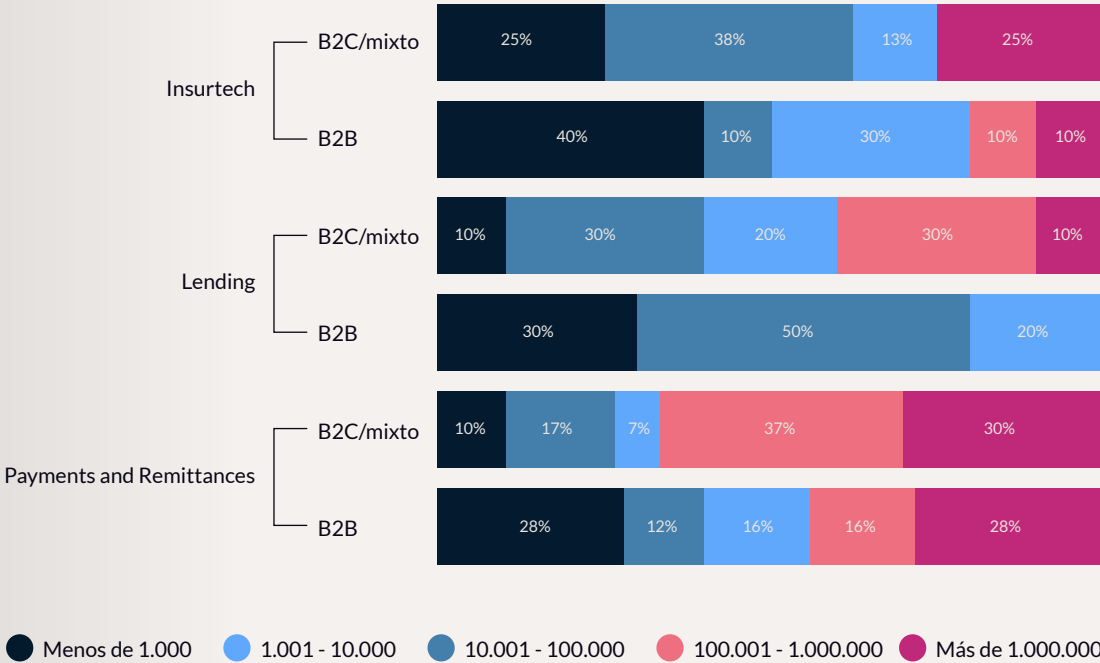


Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

En B2B se observa una fuerte concentración en tramos bajos (menos de 10.000 clientes suma 60%), pero con una presencia no menor en el tramo “más de 1.000.000” (15%). Esto apunta a un modelo más polarizado: muchas Fintech B2B operan con carteras pequeñas y especializadas, mientras que un grupo reducido llega a una gran cantidad de usuarios

posiblemente vía contratos ancla, integraciones con grandes empresas o modelos tipo infraestructura financiera. En B2C y mixto, en cambio, la distribución es más progresiva y continua entre tramos y el peso es relativamente alto en rangos intermedios (1.001-10.000 y 100.001-1.000.000).

Usuarios directos e indirectos por modelo de negocio – verticales seleccionadas* (empresas activas en 2025)



* Se muestran las verticales con un porcentaje relevante de empresas en modelos B2B y B2C/mixto. Las siguientes verticales son principalmente B2C/mixto: crowdfunding, crypto, personal financial management, , wealth management. Las siguientes verticales son principalmente B2B: enterprise financial management, technological Infrastructure for banks and fintechs.

Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

El análisis por vertical da cuenta de que el patrón de alcance depende más del tipo de negocio que del modelo B2B/B2C. Es así como Insurtech y Payments tienden a mostrar una distribución menos homogénea. Lending, en cambio, aparece como una vertical estructuralmente más acotada, sobre todo en B2B.

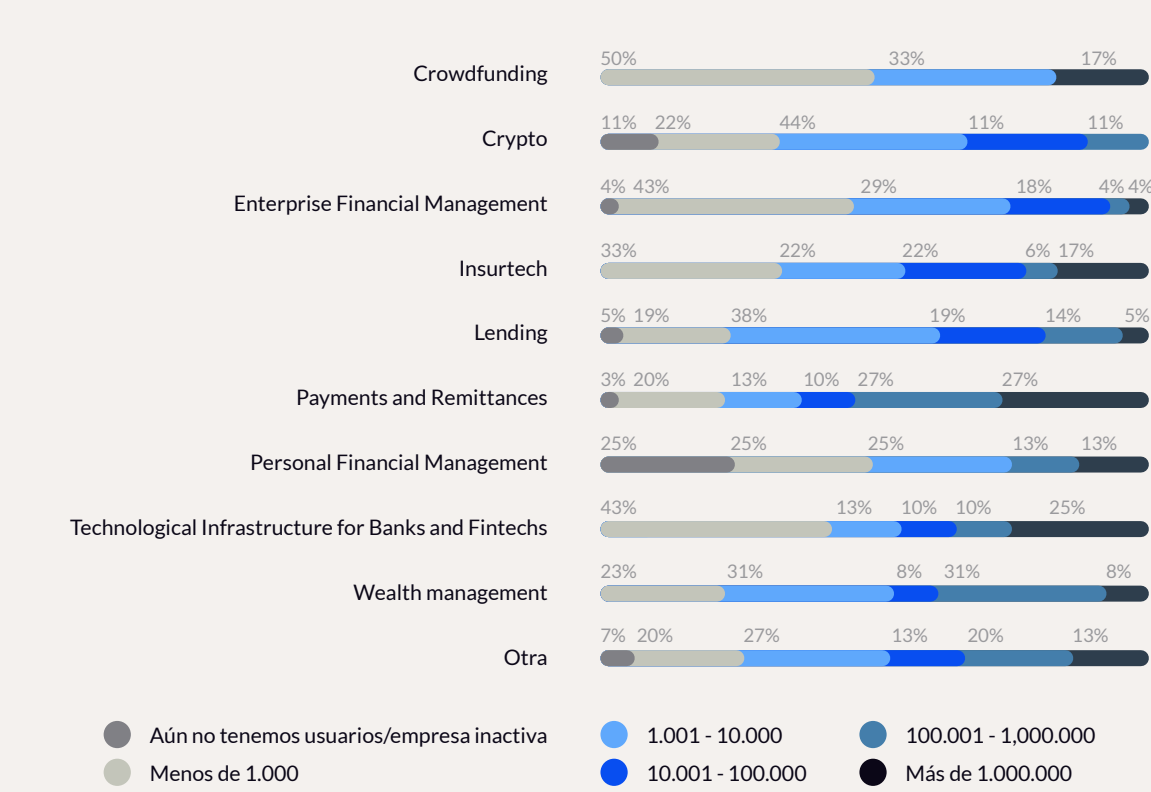
El ecosistema presenta niveles de madurez y escalamiento altamente heterogéneos en función del número de usuarios directos e indirectos a los que acceden las empresas. Verticales como Payments and Remittances y Wealth Management destacan por su mayor alcance, con un 53% y 38% de las empresas, respectivamente, que superan los 100.000 clientes.

En contraste, subsectores como Personal Financial Management, Crowdfunding y Enterprise Financial Management concentran una proporción relevante de empresas con menos de 1.000 clientes, alcanzando el 50%, 50% y 43%, respectivamente. Si bien los porcentajes son similares, las dinámicas subyacentes

son distintas: en los dos primeros casos, el menor número de usuarios se explica principalmente por la alta presencia de empresas en etapas iniciales, mientras que en Enterprise Financial Management responde al modelo de negocio B2B, caracterizado por una base de clientes más acotada.

Por su parte, las verticales de Insurtech y Lending presentan una distribución más diversa en términos de cantidad de usuarios, lo que refleja la coexistencia de distintos modelos de negocio y niveles de madurez dentro de cada segmento.

Número de clientes por verticales



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

3.2 Cuánto valor movilizan

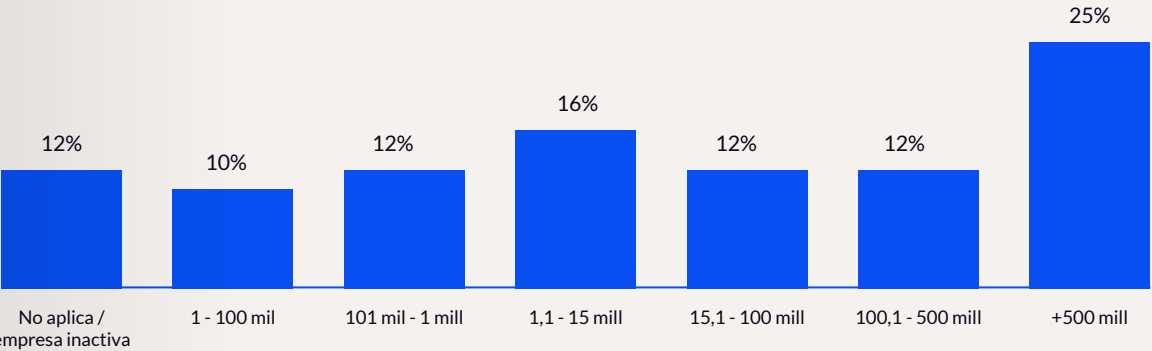
El análisis del valor total anual movilizado por las Fintech durante 2025 permite dimensionar el nivel de actividad económica y la escala real de sus modelos de negocio. Los resultados muestran una distribución amplia, que abarca desde empresas aún sin operaciones relevantes hasta actores de gran volumen transaccional. En los tramos de menor volumen, un 10% moviliza entre USD 1 y 100 mil, mientras que un 12% se sitúa entre USD 101 mil y 1 millón, evidenciando operaciones todavía acotadas o en proceso de validación.

En los rangos intermedios, el 16% concentra volúmenes entre USD 1,1 y 15 millones, configurando el segmento más representativo y señalando un nivel de consolidación creciente. Le siguen los tramos de USD 15,1 a 100 millones y de USD 100,1 a 500 millones, ambos con un 12%, lo que da cuenta de modelos ya maduros y con capacidad operativa significativa.

Finalmente, destaca que un 25% de las Fintech, la mayor concentración, declara movilizar más de USD 500 millones anuales. En contraposición, un 12% que se declara empresa inactiva.

Caracterización por monto movilizado (en USD)

25% de las Fintech declara movilizar más de USD 500 millones anuales

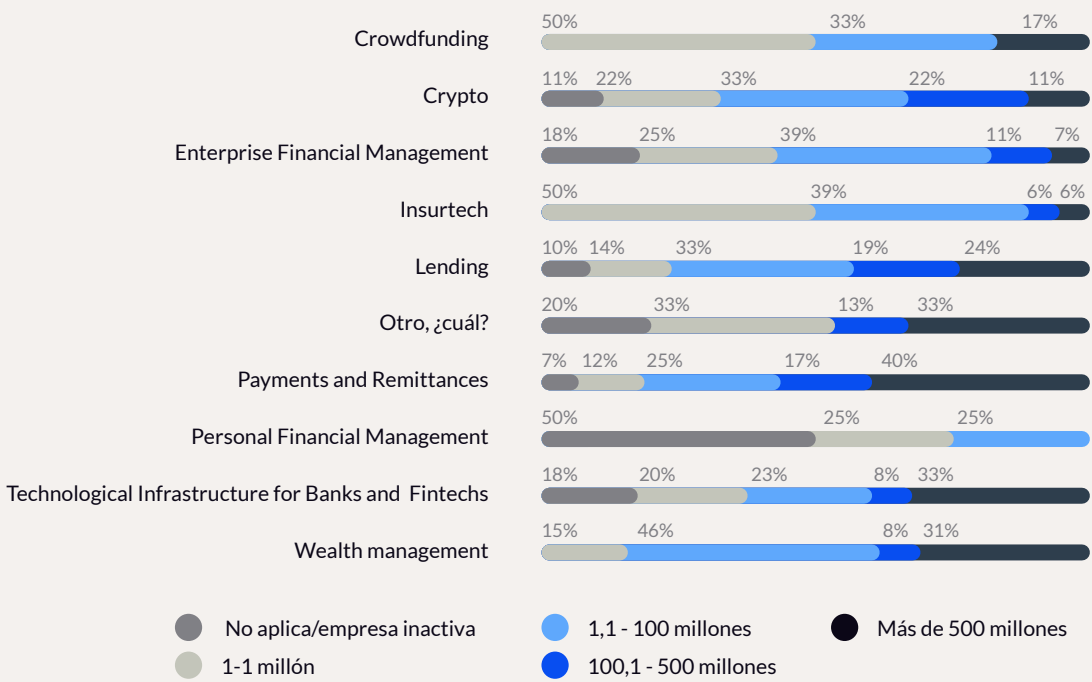


Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

En cuanto a los subsectores, Payments and Remittances, Lending, Wealth Management y Infraestructura Tecnológica para Bancos y Fintechs concentran los mayores volúmenes, con una proporción significativa de empresas que moviliza más de USD 500 millones, destacando particularmente Payments (40%) e Infraestructura (33%).

En contraste, verticales como Crowdfunding, Insurtech y Personal Financial Management presentan una mayor concentración en tramos menores o incluso en empresas inactivas. Por su parte, Crypto y Enterprise Financial Management muestran una distribución más equilibrada, con una presencia relevante en rangos intermedios de valor.

Valor movilizado por verticales (en USD)



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

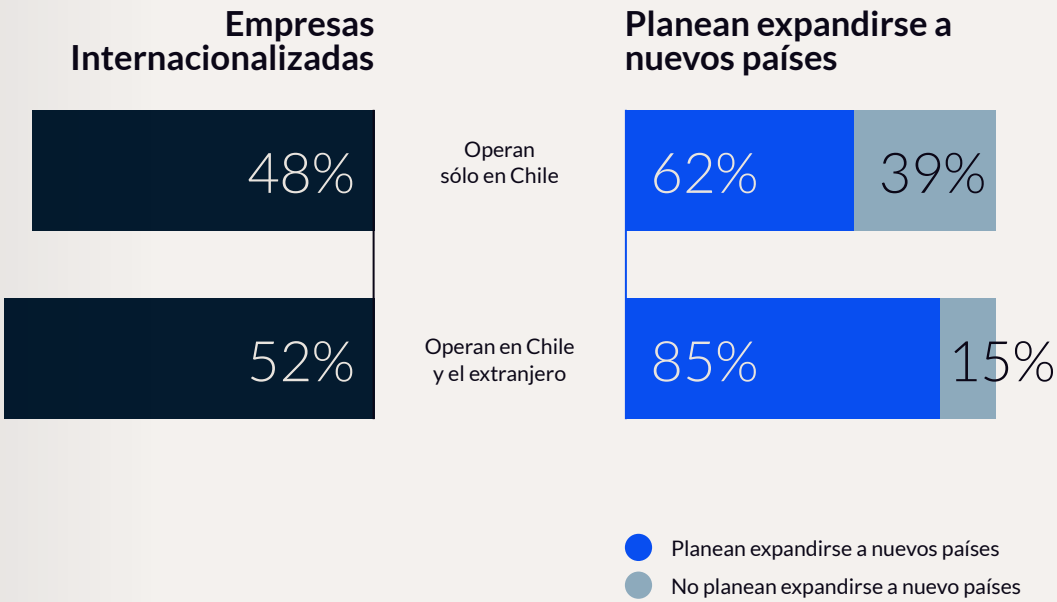
4. Internacionalización

La internacionalización es una dimensión clave del ecosistema fintech chileno. Si bien un 48% de las empresas opera exclusivamente en Chile, más de la mitad (52%) ya tiene presencia internacional.

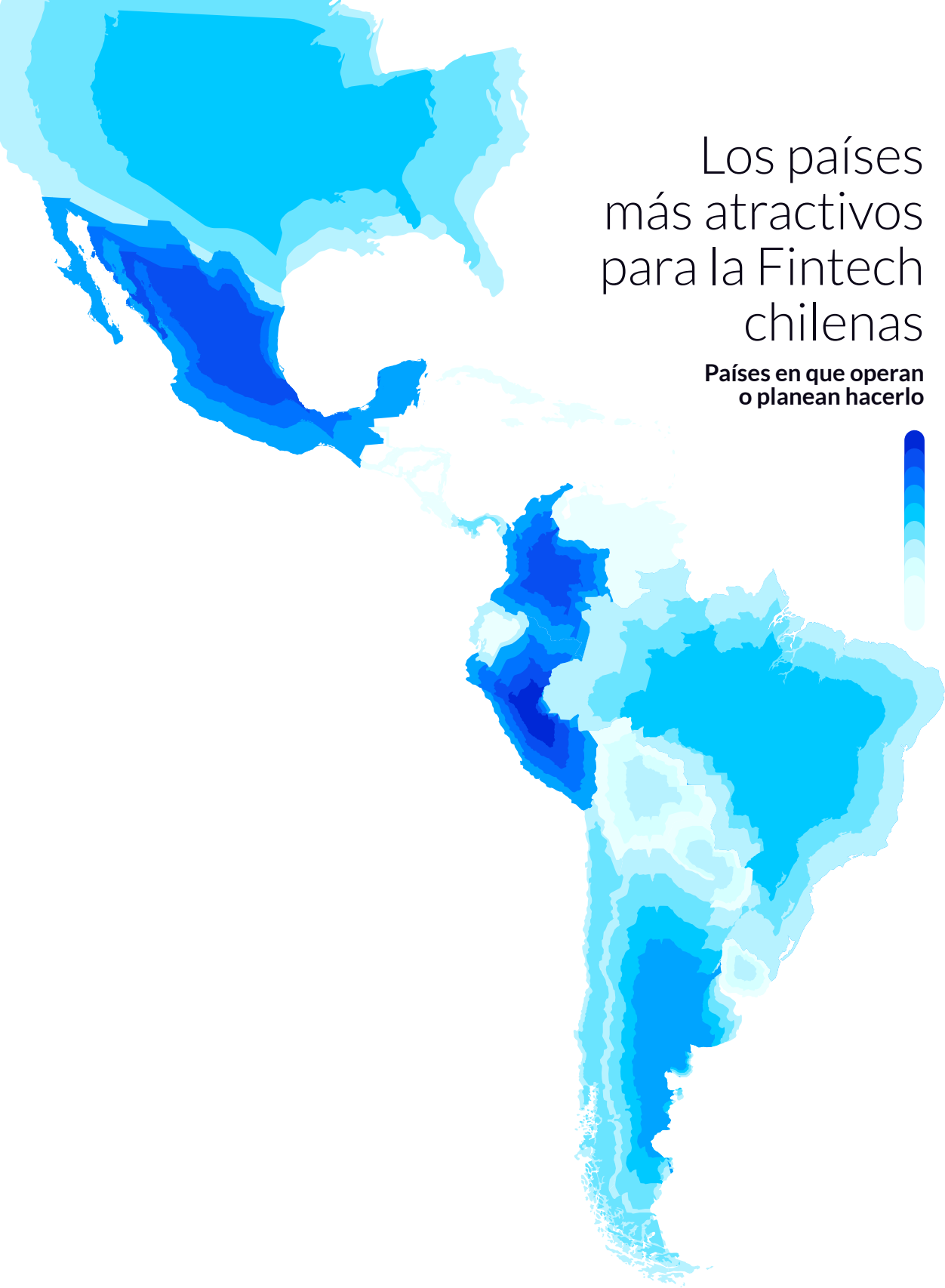
Al analizar las intenciones de expansión, se observa una diferencia clara según el grado de internacionalización actual: entre las fintech que operan solo en Chile, un 62% planea expandirse a nuevos países, mientras que un 39% no lo contempla todavía. En contraste, entre las empresas que ya operan en Chile y el extranjero, un 85% proyecta continuar expandiéndose a nuevos mercados, evidenciando una fuerte estrategia de crecimiento internacional. En conjunto, estos resultados confirman que la experiencia previa en mercados externos se asocia a una mayor vocación de expansión.

85%

de las empresas Fintech chilenas que ya operan en el extranjero planean expandirse a nuevos países



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026



Perú, Colombia y México concentran las operaciones actuales y planes de expansión

Perú, México y Colombia son los tres mercados preferidos por las fintechs locales. No son solo los países donde más operan actualmente, si no también, donde más planean expandirse, especialmente Colombia donde un 33% planea expandirse superando incluso su presencia actual. Estos países de Latinoamérica se consolidan como destinos naturales para la expansión de las empresas con matriz chilena.

En un segundo nivel, se ubican Argentina y Brasil (12% cada uno), mientras que mercados extra regionales como Estados Unidos (9%) y Europa (7%) presentan una menor penetración actual.

	Países en que operan actualmente	Países a los que planean expandirse	Países en que operan o planean hacerlo
Perú	33%	28%	61%
Colombia	26%	33%	58%
México	29%	24%	53%
Argentina	12%	14%	26%
Brasil	12%	13%	25%
EE.UU.	9%	11%	20%
Europa	7%	7%	14%
Otro	9%	14%	23%

Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

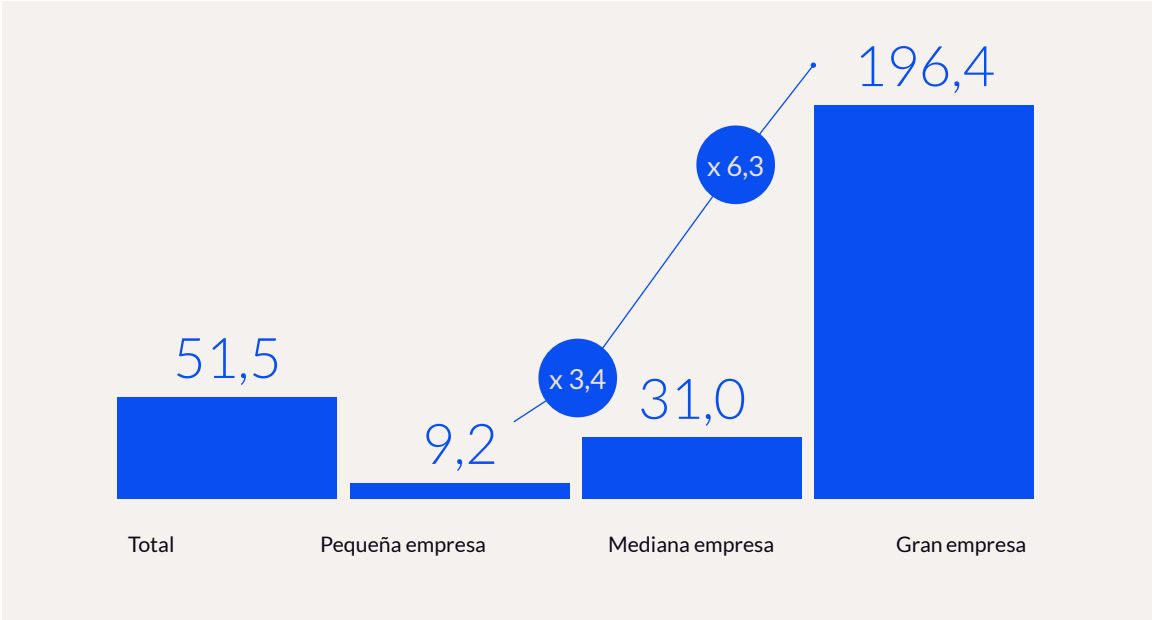
5. Fuerza Laboral

5.1 Cómo se conforma la fuerza laboral en las empresas de matriz chilena

El mayor número de personas se concentra en las Fintech de mayor tamaño. Las grandes empresas presentan en promedio 196,4 colaboradores, muy por sobre el promedio general del ecosistema (51,5 empleados). En contraste, las empresas medianas cuentan con un promedio de 31 empleados, mientras que las pequeñas empresas registran apenas 9,2. Esta distribución da cuenta de un salto muy relevante en el promedio de empleados entre medianas y grandes (X6,3), casi el doble del que se evidencia entre las pequeñas y medias (X3,4).

Las Fintech chilenas tienen **51,5** colaboradores en promedio

Nº promedio de colaboradores por tamaño de la empresa

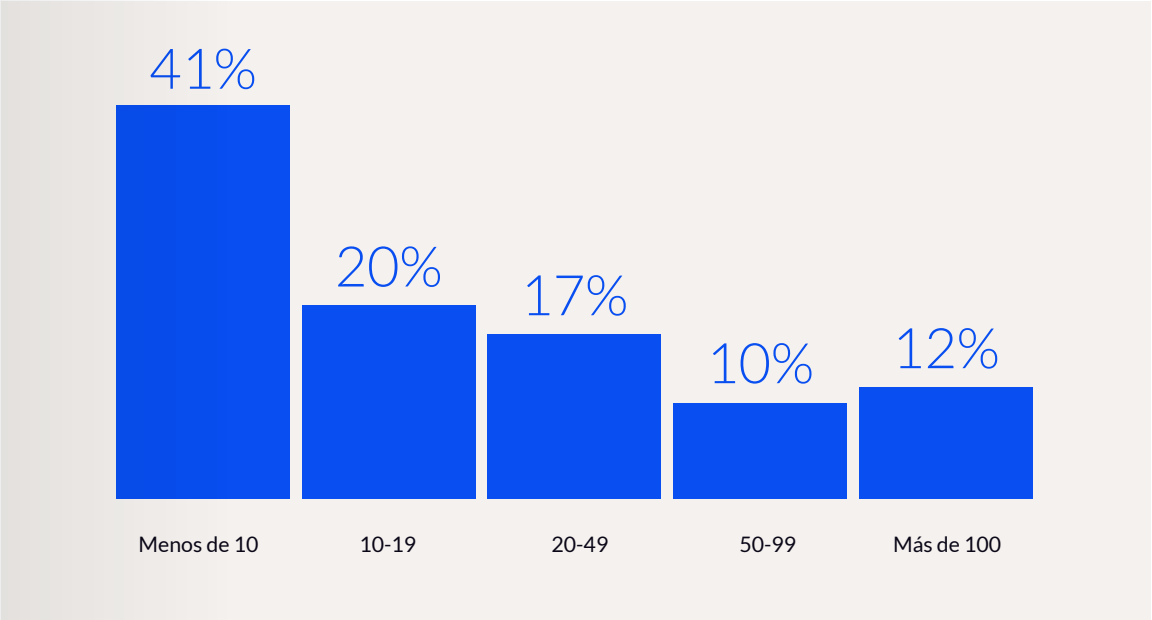


Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

22% de las Fintech chilenas tiene **más de 50** trabajadores

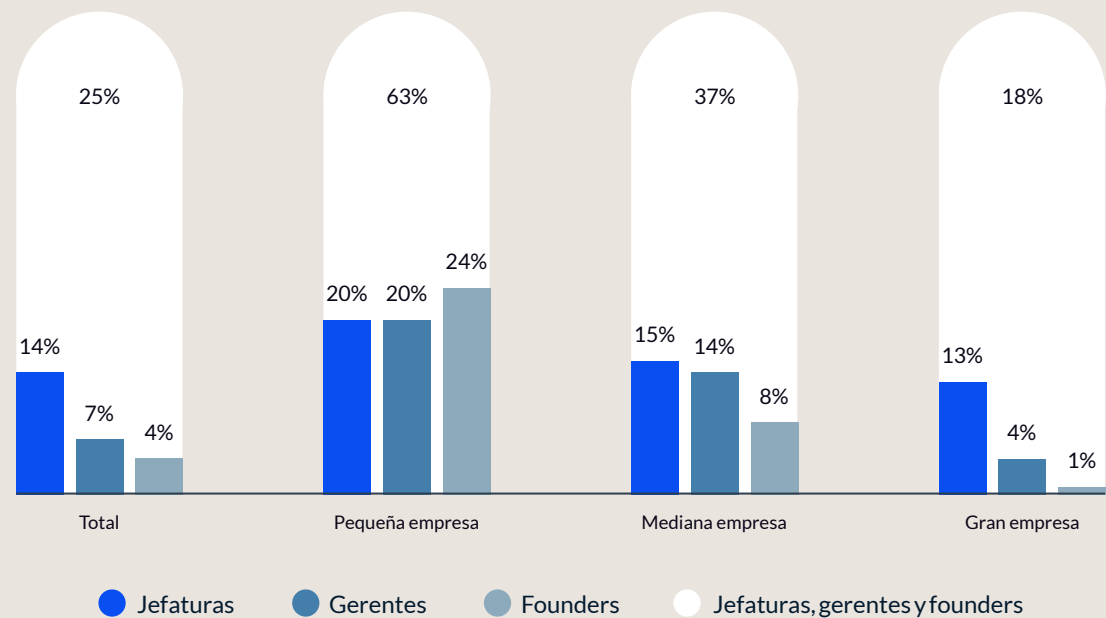
La distribución del empleo en las Fintech muestra un ecosistema principalmente conformado por empresas de pequeña escala, donde un 41% cuenta con menos de 10 empleados y otro 20% tiene entre 10 y 19. En contraste, un 22% de las empresas supera los 50 empleados, incluyendo un 12% con más de 100 colaboradores, lo que evidencia la existencia de un grupo relevante de fintech ya consolidadas en empresas grandes.

Distribución de empresas por tramo de colaboradores



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

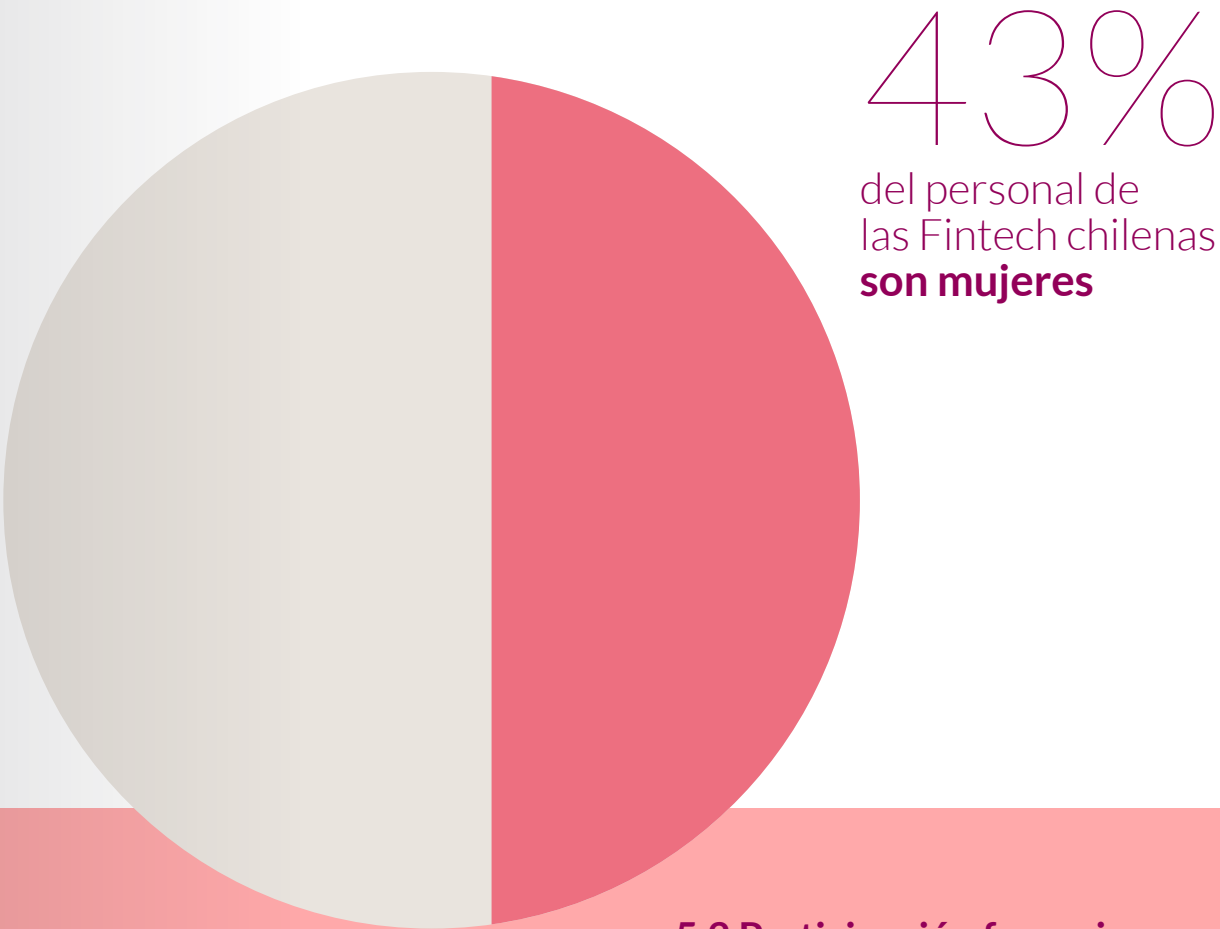
Distribución de cargos por tamaño de empresa



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

La composición de los equipos Fintech muestra una estructura con una presencia relevante de roles de liderazgo, aunque distribuida de manera desigual según el tamaño de la empresa. En promedio, las jefaturas concentran el 14% de la dotación, seguidas por los gerentes (7%) y los fundadores (4%). Esta configuración se intensifica en las empresas de menor escala, donde la menor base de colaboradores implica una participación proporcionalmente más alta de cargos estratégicos y decisionales.

En las organizaciones de mayor tamaño, en cambio, la participación de estos roles se reduce de forma consistente: los fundadores representan solo un 1% del total y los gerentes un 4%, reflejando un esquema donde la toma de decisiones se distribuye en estructuras más amplias y especializadas. En conjunto, estas diferencias sugieren una evolución gradual en la forma en que las Fintech organizan sus equipos, acompañando su crecimiento con una redefinición de responsabilidades y niveles de gestión.



5.2 Participación femenina de las empresas con matriz chilena

La participación femenina en el ecosistema Fintech se ha ido consolidando en el tiempo.

De acuerdo con las empresas que participaron en la encuesta y que son de origen chileno, el 43% de su personal son mujeres. En promedio, estas organizaciones tienen 51,5 trabajadores y de los cuales 22 son mujeres.

Distribución de la participación femenina en puestos de liderazgo en Fintech

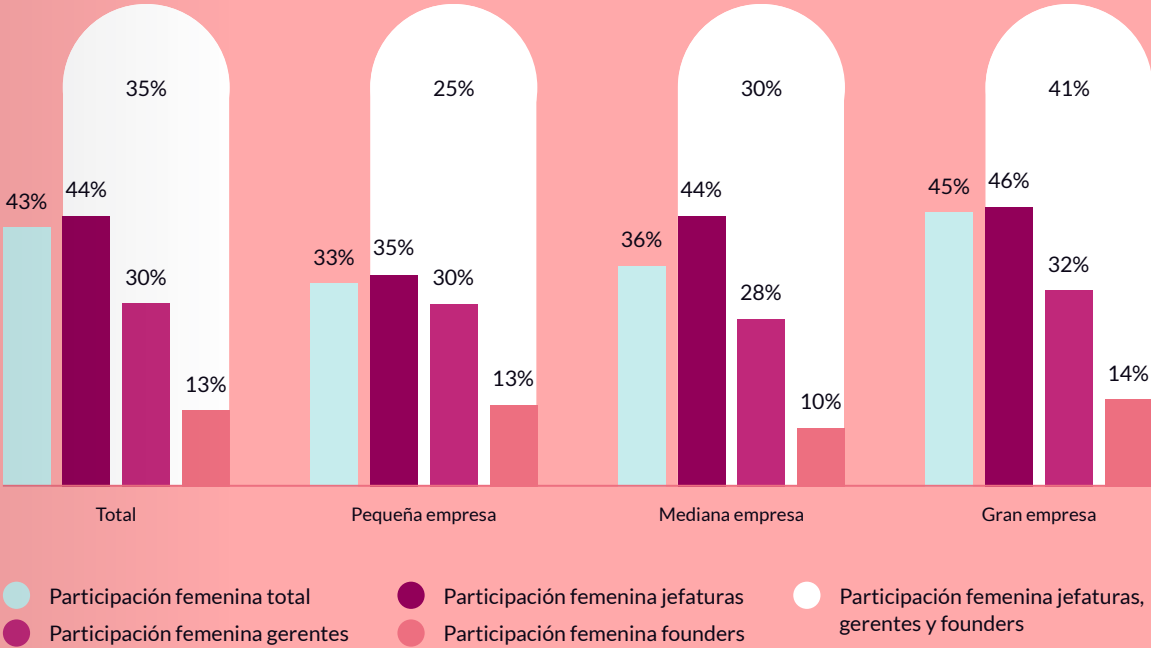


Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

Sin embargo, los datos muestran que esta participación disminuye en los niveles de liderazgo. En los cargos de mayor responsabilidad persiste una brecha de género relevante, con casi el doble de hombres que de mujeres en posiciones directivas. En promedio, las empresas de la muestra cuentan con 8,5 hombres líderes frente a 4,5 mujeres líderes. Esto equivale a 65% de puestos de liderazgo ocupados por hombres versus 35% por mujeres.

43% del personal de las Fintech de origen chileno son mujeres, sin embargo, representan un 35% del liderazgo

Liderazgo femenino en la industria Fintech por tamaño de empresa



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

La participación femenina en la industria fintech alcanza porcentajes relevantes especialmente en empresas de mayor tamaño, donde esta cifra llega al 45%, dos puntos porcentuales más que en el promedio.

A nivel de jefaturas, la presencia de mujeres se mantiene alta (44%), particularmente en medianas y grandes empresas, lo que refleja una integración significativa en los niveles de liderazgo intermedio. Sin embargo, esta participación disminuye de manera

relevante en los cargos de mayor responsabilidad estratégica, alcanzando solo un 30% en gerencias y un 13% en roles de founders, brecha que se acentúa en empresas más pequeñas. Especialmente en ese segmento, los founders representan el 24% del total de los empleados y la baja participación femenina en esta categoría, categoría, implica que el total de la participación femenina sea menor.

Todo lo anterior da cuenta de que persisten desafíos clave especialmente en la creación de empresas.

6. Expectativas de crecimiento e inversión

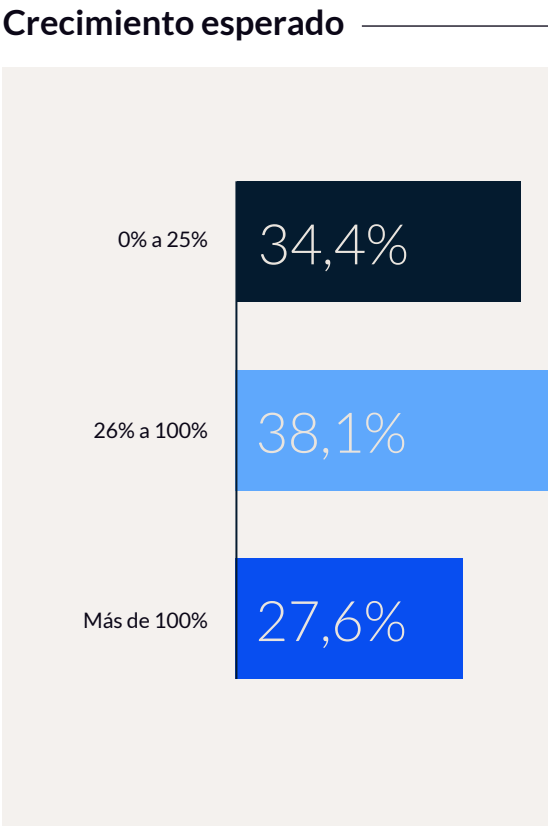
Las expectativas para los próximos 12 meses de las Fintech que operan en el mercado local, reflejan un panorama optimista, consistentes con la dinámica natural de un sector innovador, aunque con distintos ritmos de expansión.

Una cuarta parte de las Fintech espera un crecimiento superior al 100%

6.1 Cuánto esperan crecer

La mayor proporción de empresas se concentra en los tramos de crecimiento moderado y alto: un 38,1% proyecta aumentar sus ingresos entre 26% y 100%, posicionándose como el segmento más representativo. Muy cerca, un 34,4% anticipa un crecimiento más conservador, entre 0% y 25%, lo que sugiere modelos ya estabilizados, contextos de madurez operativa o estrategias de crecimiento más prudentes.

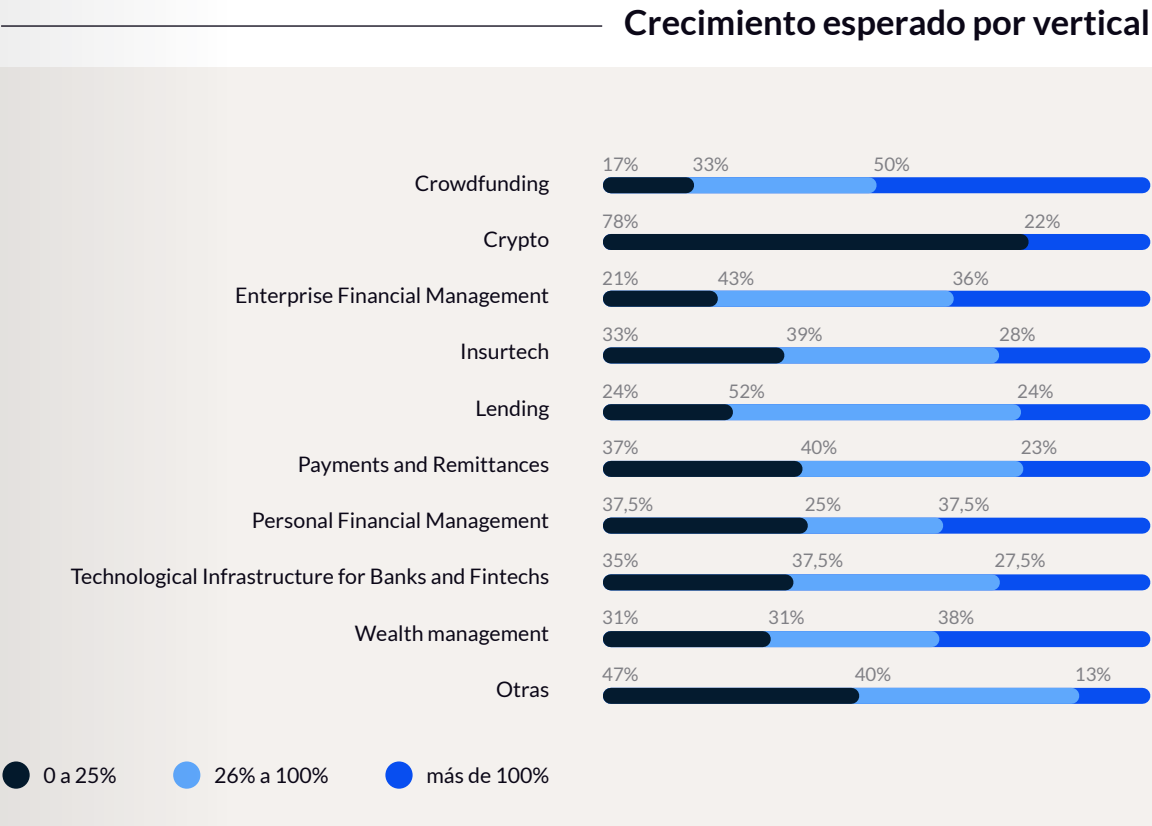
Por otro lado, resulta especialmente relevante que una cuarta parte de las Fintech (27,6%) espere un crecimiento superior al 100%, lo que da cuenta de un grupo significativo de empresas en fases de fuerte escalamiento, con alta tracción de mercado o lanzamiento de nuevos productos y líneas de negocio. En conjunto, esta distribución confirma un ecosistema con altas expectativas de crecimiento, donde más de la mitad de las empresas proyecta incrementos de ingresos superiores al 25%, reforzando la percepción de dinamismo en el mercado Fintech en el corto plazo.



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

En el tramo de crecimiento moderado (0% a 25%), destacan Crypto(70%) y Technological Infrastructure for Banks and Fintechs (42%), reflejando una postura más cauta, propia de verticales expuestas a alta volatilidad o con modelos B2B más maduros.

El crecimiento elevado (más de 100%) se concentra principalmente en Crowdfunding donde el 50% de las empresas espera duplicar o más sus ingresos, posicionándolos como segmentos claramente emergentes. También destacan Wealth Management (38,5%) y Personal Financial Management (37,5%). Finalmente, verticales como Payments and Remittances, Enterprise Financial Management e Insurtech presentan distribuciones más equilibradas entre los tres tramos de crecimiento, reflejando una distribución de empresas en distintas etapas de madurez dentro de un mismo subsector.

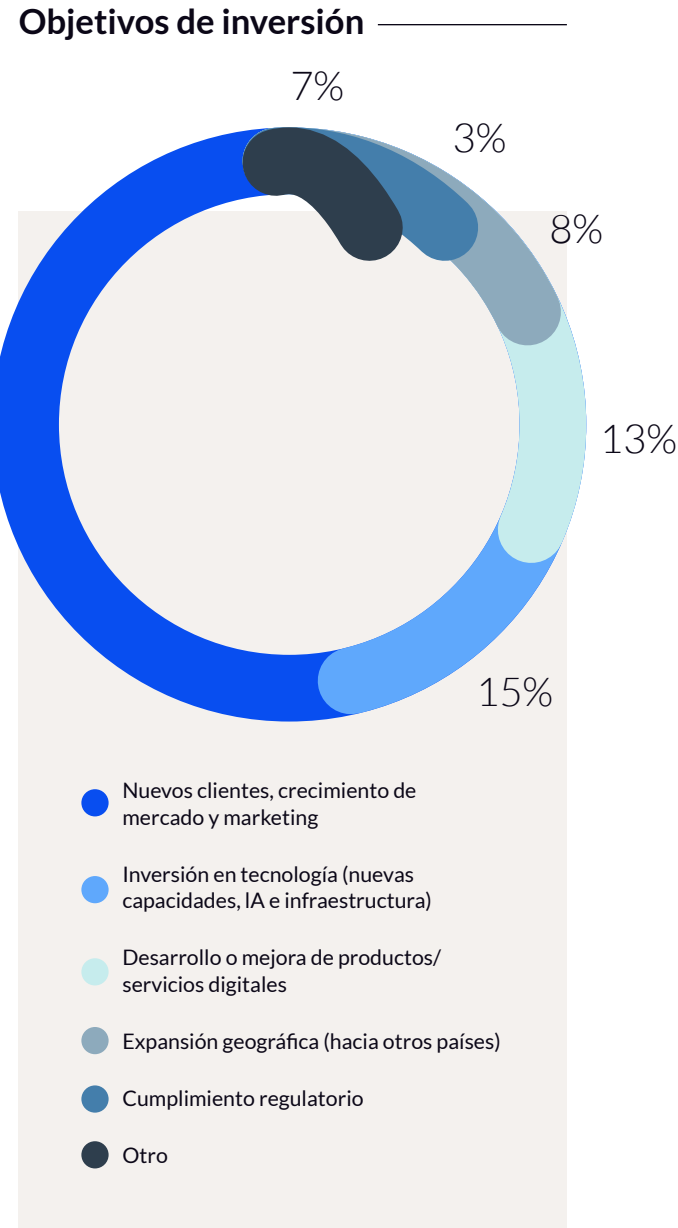


Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

6.2 En qué piensan invertir

El principal objetivo de inversión de las Fintech está claramente orientado al crecimiento comercial, ya que más de la mitad de las empresas (55%) prioriza la captación de nuevos clientes, expansión de mercado y marketing, lo que refuerza la lógica de escalamiento rápido propia del sector. En un segundo nivel, aparece la inversión en tecnología (15%) —incluyendo nuevas capacidades, infraestructura e inteligencia artificial— junto con el desarrollo o mejora de productos y servicios digitales (13%), evidenciando que la diferenciación tecnológica sigue siendo un eje estratégico clave.

En contraste, objetivos como la expansión geográfica (8%) y el cumplimiento regulatorio (3%) tienen un peso menor en el presupuesto de inversión. En conjunto, los resultados confirman una fuerte orientación del ecosistema hacia el crecimiento y la escala, respaldada por inversiones selectivas en tecnología y producto.



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

Más de la mitad de las Fintech planea enfocar su inversión en el crecimiento comercial

7. Principales desafíos para las Fintech

7.1 Cuáles son los desafíos internos

Los principales desafíos internos del ecosistema Fintech se concentran claramente en crecimiento y escalamiento del negocio. En primer lugar, ampliar la base de clientes y usuarios se posiciona como el desafío dominante, con un 55%, reflejando que la principal preocupación ya no es la viabilidad del producto, sino lograr adopción masiva y tracción sostenible. Le sigue la escalabilidad (32%), la necesidad de un crecimiento acelerado sostenible.

En un segundo nivel aparecen las mejoras operacionales, eficiencia y costos (22%). Con igual relevancia (17% cada uno), se ubican la internacionalización, el financiamiento e inversión y el desarrollo de productos o servicios, clave para sostener la expansión y la diferenciación competitiva. Otros desafíos internos relevantes incluyen atraer y retener talento (14%), ciberseguridad y protección de datos (12%), Product Market Fit (12%), entre otros.

Adicionalmente, se ve una alta alineación entre lo que las Fintech identifican como sus principales desafíos y la forma en que están priorizando la inversión. El hecho de que ampliar la base de clientes y usuarios sea, al mismo tiempo, el principal desafío interno (55%) y el principal objetivo de inversión (55%) confirma que el foco central del ecosistema está en crecer en escala y tracción comercial. De manera complementaria, la escalabilidad y las mejoras operacionales aparecen como desafíos relevantes, mientras que la inversión en tecnología, infraestructura y desarrollo de productos ocupa un lugar destacado dentro de los objetivos, evidenciando un esfuerzo consciente por fortalecer las capacidades necesarias para acompañar ese crecimiento.

Ampliar base de clientes y escalamiento del negocio: crecer es el principal desafío interno de las Fintech

Los top 10 principales desafíos internos*



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

7.2 Qué desafíos externos enfrentan

Los principales desafíos externos de las Fintech están fuertemente concentrados en el entorno regulatorio y competitivo. La regulación y el cumplimiento normativo lideran las preocupaciones con un 38%, seguidos muy de cerca por los competidores y sustitutos, tanto globales como locales (35%), lo que refleja un mercado cada vez más exigente y disputado. En un segundo nivel, destaca la percepción de seguridad y confiabilidad en empresas no tradicionales (29%), evidenciando que la construcción de confianza sigue siendo una barrera clave.

Otros factores relevantes, aunque con menor peso, son el escenario económico y la infraestructura digital del mercado (ambos con 18%), que condicionan el ritmo de crecimiento y expansión. Finalmente, aparecen desafíos como la concentración del mercado objetivo (13%) y la incertidumbre política y social (10%).

Las Fintech enfrentan un entorno externo complejo, donde el éxito depende tanto de la diferenciación competitiva como de la capacidad para navegar marcos regulatorios y construir confianza en el mercado.

Principales desafíos externos*



Fuente: Encuesta Mapa Fintech Chile 2026

Conclusiones

La industria Fintech se ha consolidado como uno de los principales motores de innovación, competencia y transformación del sistema financiero chileno. El estudio muestra un ecosistema dinámico, diverso y en expansión, pero aún en proceso de consolidación. **La estructura por tamaño e ingresos evidencia que la mayoría de las Fintech (56%) corresponde a pequeñas y medianas empresas, reflejando un sector joven, en el cual 50% se encuentra en etapa de escalar sus ventas.**

Si bien existe un grupo relevante de empresas de mayor escala, estas se concentran mayoritariamente en organizaciones con mayor trayectoria, lo que confirma que el escalamiento sigue siendo un proceso gradual y desafiante.

En el ecosistema conviven empresas en etapas muy tempranas con actores altamente consolidados. Mientras un tercio de las Fintech aún no tiene usuarios directos o indirectos o cuenta con menos de 1.000, otro porcentaje similar supera los 100.000 usuarios, incluyendo un 17% con más de un millón. Lo mismo ocurre en relación con los valores anuales donde un 25% moviliza más de USD 500 millones, lo que confirma la presencia de modelos de negocio escalados y de alto impacto.

Con respecto al modelo de negocio, más de la mitad de las empresas (53%) opera principalmente B2B, siendo las Pymes el principal cliente (21%).

El análisis por verticales revela importantes diferencias en niveles de madurez y escalabilidad. Tres subsegmentos destacan como los de mayor alcance, Payments and Remittances, Wealth Management e Infraestructura Tecnológica ya que presentan grandes volúmenes tanto de usuarios (directos e indirectos) como de valor movilizado. Respecto al tamaño de empresas por ventas, lideran Lending y Payments and Remittances con un 38% y 37% en la categoría de grandes empresas.

Las alianzas con incumbentes se confirman como un pilar fundamental del crecimiento. Casi la mitad de las Fintech mantiene colaboraciones activas, principalmente con bancos y aseguradoras, reflejando un modelo de evolución basado cada vez más en la cooperación que en la disrupción. Estas alianzas permiten acelerar la adopción, ganar credibilidad y acceder a nuevos mercados, consolidándose como un habilitador clave del escalamiento.

En materia de financiamiento, el estudio evidencia que una proporción significativa de las Fintech (49%) aún no ha accedido a capital externo, especialmente entre las empresas de origen local, lo que sugiere desafíos importantes en el acceso a capital para acompañar el crecimiento del ecosistema chileno. Con relación a la participación femenina, si bien el 43% del personal de las Fintech de origen chileno son mujeres, al analizar el liderazgo bajan a un 35% y sólo un 13% de los founders, reflejando que la brecha principal existe a sobre todo a niveles de cargos más altos.

La internacionalización se posiciona como una palanca estratégica natural: más de la mitad de las Fintech (52%) ya opera fuera de Chile y otro 30% planea hacerlo prontamente, con Latinoamérica —especialmente Perú, México y Colombia— como destino prioritario. Esta vocación regional refuerza el potencial de Chile como plataforma de exportación de soluciones Fintech.

Finalmente, el estudio muestra un alto nivel de optimismo respecto del crecimiento esperado, con más de la mitad de las empresas (66%) proyectando aumentos de ingresos superiores al 25% en los próximos 12 meses y un 28% superiores al 100%. Sin embargo, persisten desafíos relevantes, tanto internos —escalamiento, captación de clientes y eficiencia operativa— como externos, especialmente en materia regulatoria, competencia y construcción de confianza.

En conjunto, el Mapa Fintech en Chile 2026 confirma que el país cuenta con un ecosistema Fintech sólido, diverso y con alto potencial de crecimiento, pero que requiere seguir fortaleciendo las condiciones habilitantes —capital, talento, regulación y colaboración— para avanzar hacia un desarrollo más sostenible, inclusivo y de mayor escala.

Universo Fintech en Chile

Presentado por:



Finnovista Fintech **Radar Chile**

En colaboración con



Mapeo del mercado Fintech en Chile

2026

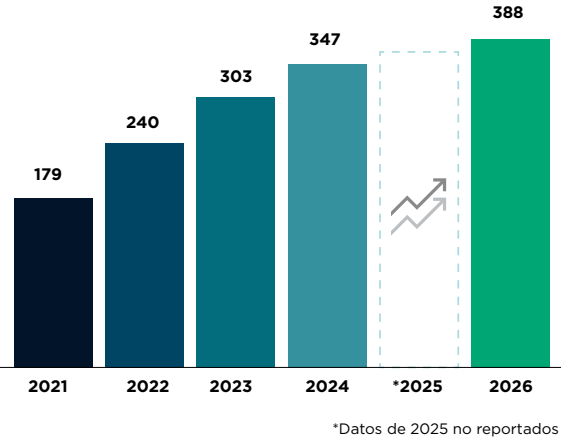
1



1.1 Evolución del ecosistema local

Chile ya cuenta con 388 Fintech locales activas y un crecimiento anual compuesto del 16.7% en los últimos seis años. Así, el ecosistema Fintech chileno consolida su mercado y da sus primeros pasos hacia una fase de madurez.

Figura 1.
Evolución del número de Fintech locales



Fuente: Datos internos de Finnosummit

6.3%

Tasa de salida

11.8%

Crecimiento interanual
2024- 2026

16.7%

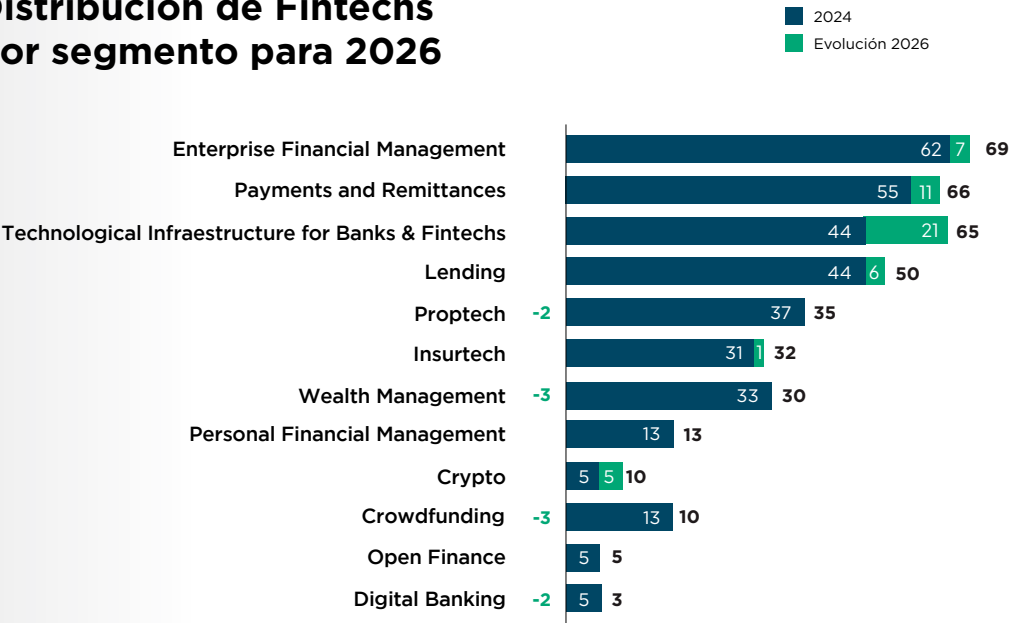
CAGR
2021-2026

El ecosistema Fintech en Chile atraviesa un punto de inflexión, pasando de una expansión acelerada hacia una fase de enfoque estratégico; con una tasa que aunque positiva, representa el **crecimiento compuesto durante 2 años del ecosistema**. Este ajuste en el ritmo de crecimiento, que ya hemos observado en mercados como México y Colombia, no debe interpretarse como un estancamiento, sino como una evolución natural y saludable del mercado Fintech en la región. Con una tasa de mortalidad que apenas alcanza el 6.3% en este periodo, observamos un ecosistema mucho más resiliente: las compañías han desplazado su prioridad de la experimentación de producto hacia la eficiencia y consolidación. **El sector está aprendiendo a priorizar la rentabilidad sobre el volumen.**

1.2 Nuevo panorama de segmentos

Enterprise Financial Management conserva el liderato, Payments & Remittances recupera jugadores y Technological Infrastructure for Banks & Fintechs explota por la revolución de IA y la consolidación de la Ley Fintech.

Figura 2.
Distribución de Fintechs por segmento para 2026



Fuente: Datos internos de Finnosummit



Enterprise Financial Management: se mantiene como el sector con más soluciones Fintech en el ecosistema local, muestra de que el mercado chileno tiene su mayor fortaleza en la digitalización de procesos corporativos y prioriza herramientas que resuelven la complejidad operativa de las empresas por sobre el consumo masivo.



Payments & Remittances: es el segmento más competido por entidades extranjeras, y tras una caída en número de proyectos en 2024, P&R se recupera en cantidad con players locales que intentarán competir dentro del mercado nacional.



Technological Infrastructure for Banks & Fintechs: la revelación del 2026. El crecimiento exponencial de esta categoría responde a una doble variable: la implementación de arquitecturas de IA (con especial énfasis en capacidades agénticas) y la urgencia de infraestructura que demanda la Ley Fintech.



Open Finance: un sector estoico, pese al destacado avance en regulación, parece que no termina de despegar, esperando el verdadero arranque post “etapa de implementación” del sistema de Finanzas Abiertas. Será un sector para mirar en los siguientes años.



Lending: una vertical que crece lento pero constante, de la cual se espera mucho tras la puesta en operaciones del Registro de Deuda Consolidada (REDEC) a inicios del 2026.

Panorama extranjero

2

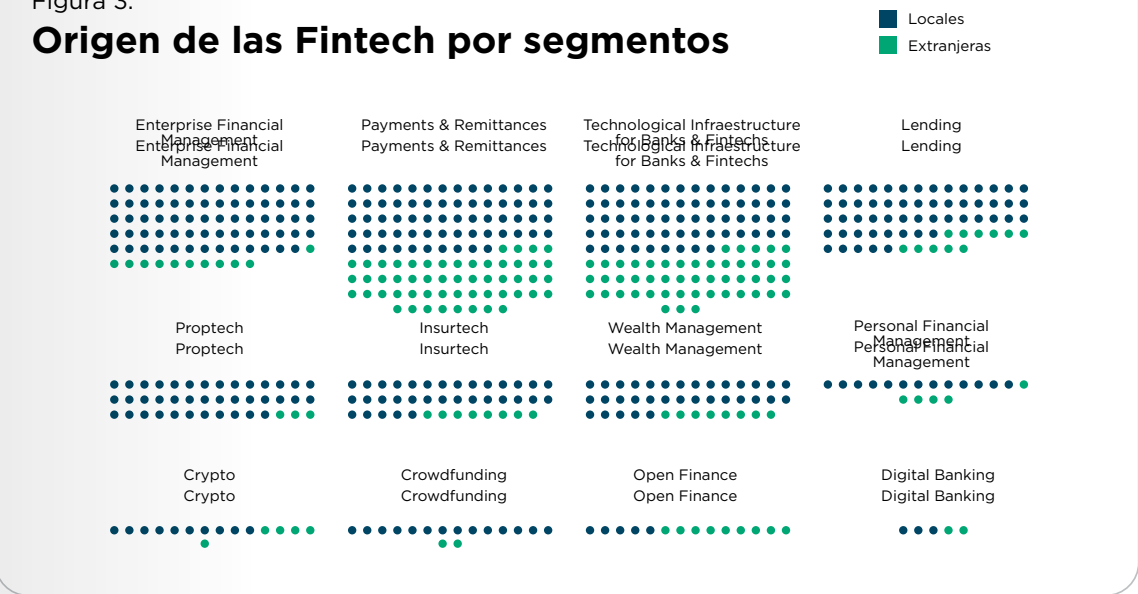
Ecosistema Fintech extranjero



2.1 Presencia extranjera

Con 557 soluciones Fintech que integran su mercado, la participación extranjera es hoy un motor clave. Representa el 30.3% del ecosistema, con 169 empresas en territorio chileno; un dato que confirma la posición de Chile en el panorama internacional.

Figura 3.
Origen de las Fintech por segmentos



Fuente: Datos internos de Finnosummit

Esta representación marca una diferencia funcional en la que los actores internacionales se han vuelto dominantes en la cimentación de la infraestructura transaccional. Estos concentran su tracción en verticales como Payments & Remittances, Open Finance y Technological Infrastructure for Banks & Fintechs, áreas donde la escala global y los estándares de interoperabilidad son hoy el motor del cambio. Por otra parte, las startups chilenas mantienen una mayoría en segmentos que exigen una profunda capilaridad local y conocimiento de nicho, como Enterprise Financial Management y Lending, donde la confianza y la especificidad del riesgo actúan como una ventaja competitiva natural.

Esta coexistencia define un mercado de alta madurez: mientras las soluciones extranjeras fortalecen el pipeline tecnológico del país, las locales lideran la relación con el tejido empresarial y social, consolidando a Chile como un ecosistema híbrido capaz de integrar innovación externa sin perder su dominio en otras verticales.

Glosario de términos

Crowdfunding:

Plataformas que facilitan financiamiento colectivo.
Incluye: Donaciones, recompensas e inversión en empresas (equity crowdfunding).

Digital Banking:

Bancos y servicios financieros digitales para personas y empresas.
Incluye: Cuentas, pagos y otros servicios bancarios 100 % digitales.

Enterprise Financial Management:

Soluciones financieras para empresas.
Incluye: Facturación electrónica, contabilidad digital, gestión financiera, análisis de datos y cobranza.

Insurtech:

Fintech enfocadas en el sector asegurador.
Incluye: Comparadores de seguros, distribución digital, generación de clientes, aseguradoras digitales y tecnología para compañías de seguros.

Lending:

Fintech que entregan préstamos a personas y empresas.
Incluye: Modelos tradicionales, préstamos entre pares, Buy Now, Pay Later (BNPL) y factoring.

Open Finance:

Fintech que permiten compartir y conectar datos y servicios financieros.
Incluye: Proveedores de infraestructura bancaria, BIN sponsors, gestión de cuentas, embedded finance y modelos modulares para terceros.

Payments and Remittances:

Fintech especializadas en pagos y transferencias.
Incluye: Pagos digitales, billeteras electrónicas, transferencias internacionales, remesas, puntos de pago móviles y pasarelas de pago.

Personal Financial Management:

Herramientas para la gestión de finanzas personales.
Incluye: Administración de gastos, comparación de productos financieros, gestión de deudas, educación financiera y salario bajo demanda (Salary on Demand).

Proptech:

Fintech relacionadas con el sector inmobiliario
Incluye: Crowdfunding inmobiliario y soluciones tecnológicas para bienes raíces.

Technological Infrastructure for Banks and Fintechs:

Empresas que proveen tecnología para bancos y Fintech.
Incluye: Verificación de identidad (KYC), contratos inteligentes, evaluación alternativa de riesgo, chatbots, seguridad digital, prevención de fraudes y gestión de riesgos.

Wealth Management:

Plataformas digitales para la gestión de inversiones.
Incluye: Asesores automatizados, servicios de cambio de divisas, acceso a mercados de valores y criptomonedas.

Agradecimientos

Queremos agradecer a todos los Institutional partners que apoyaron en la difusión de la encuesta.

ACTI



Mapa Fintech **Chile** 2026

Radiografía actual
del sector Fintech
en Chile

Desarrollado por:

