

Investigación Preliminar

R.B. — I.B. — X.R. — A.M. — A.D. — J.P.R.
Dr. Iván Ongay

25 de Marzo, 2025

Resumen

Se condujo una breve investigación preliminar para identificar factores significativos cuyos tendrán un impacto notable a lo largo de el desarrollo de el proyecto en cuestión.

Índice

1. Introducción

Pinchi investigación mamalona que nos aventamos alv

2. Características de Mercado

En esta sección exploramos algunas características de el mercado en cuestión (Emisiones de tarjetas crediticias por Fintechs), para así, conocer algunos aspectos relevantes a el proyecto en desarrollo.

Marketshare Rappicard

RappiCard ha emergido como un actor significativo en el mercado mexicano de tarjetas de crédito desde su lanzamiento en 2021. A continuación, se presentan datos clave que ilustran su crecimiento y posición en el sector:

- **Cartera de crédito:** Para agosto de 2024, RappiCard alcanzó una cartera de crédito de 5,107 millones de pesos, consolidándose entre las fintech más destacadas del país [?].
- **Número de clientes:** En abril de 2024, la empresa superó el millón de clientes en México, reflejando una rápida adopción de sus servicios [?].
- **Líneas de crédito:** Gracias al análisis de datos de la plataforma Rappi, RappiCard ofrece líneas de crédito iniciales promedio de 18,000 MXN, un 53 % superiores a las de otras fintechs [?].
- **Segmento demográfico:** Aproximadamente el 75 % de los clientes de RappiCard tienen menos de 35 años, indicando un enfoque exitoso en atraer a la población joven y digitalmente activa [?].
- **Proceso de aprobación y entrega:** RappiCard se distingue por su proceso ágil, con aprobaciones en dos minutos y entrega de la tarjeta física en un promedio de 30 minutos en áreas con cobertura de Rappi [?].
- **Beneficios adicionales:** La tarjeta ofrece recompensas como 5 % de cashback en compras a través de RappiTravel y 1 % en otros comercios, además de no cobrar anualidad y permitir diferir compras mayores a 500 MXN a meses sin intereses [?].
- **Índice de Morosidad (IMOR) de Banorte:** En el informe financiero del cuarto trimestre de 2023, se reportó un incremento en el índice de morosidad (IMOR) del segmento de tarjetas de crédito de Banorte, alcanzando el 3.3 %. Este aumento se atribuye a la consolidación de Banorte con RappiCard, ya que el IMOR era de 2.4 % en el mismo período del año anterior. El IMOR es una métrica clave en el análisis de riesgo crediticio, que mide el porcentaje de clientes que no han realizado pagos en sus tarjetas de crédito dentro de los plazos establecidos [?].
- **Visión de José Antonio Murillo, CEO de RappiCard:** En cuanto al futuro de la alianza entre RappiCard y Banorte, José Antonio Murillo comentó: “Hay mercado para todos”. Esta declaración refleja la confianza de RappiCard en su modelo de negocio y en la demanda de servicios digitales en el sector financiero, especialmente ante el auge de las fintechs como la propia RappiCard [?].
- **Modelo de operación digital de RappiCard:** El CEO de RappiCard también destacó que su modelo de operación digital, combinado con atención personalizada, ha sido un factor clave para su éxito. RappiCard ha logrado un Net Promoter Score (NPS) superior a los 80 puntos, comparado con el promedio de 37 puntos en la banca tradicional según encuestas de Banxico. Esto indica que los usuarios están muy satisfechos con el servicio y están dispuestos a recomendarlo, lo que refuerza su posición en el mercado [?].
- **Crecimiento de RappiCard:** Desde su lanzamiento en enero de 2021, RappiCard ha emitido más de 700,000 tarjetas de crédito y cuenta con un portafolio de crédito que supera los 4,000 millones de pesos. A tan solo dos años de su entrada al mercado, RappiCard ya ha superado en emisión de tarjetas a bancos internacionales establecidos desde hace décadas, lo que destaca su rápido crecimiento y aceptación [?].

Estos indicadores reflejan el crecimiento acelerado y la sólida posición de RappiCard en el mercado financiero mexicano, especialmente entre los consumidores jóvenes y familiarizados con la tecnología.

Crecimiento de Mercado: Tarjetas de crédito (Fintech)

El ecosistema fintech en México ha registrado un crecimiento sostenido, con una tasa de expansión anual del 18 % entre 2019 y 2023, impulsado por la digitalización y la creciente adopción de soluciones financieras innovadoras [?]. Actualmente, el sector fintech cuenta con 844 startups activas en el país, reflejando un ecosistema en plena expansión [?].

Uno de los impactos más notables de este crecimiento ha sido en el mercado crediticio, donde las fintechs han otorgado más de 3 mil millones de dólares en préstamos en 2023, beneficiando a más de 5 millones de usuarios [?]. Este dinamismo ha favorecido la inclusión financiera, complementando el mercado tradicional, donde en 2021 solo el 32.7 % de la población de entre 18 y 70 años tenía al menos un crédito formal [?].

El crecimiento del sector también se ha reflejado en los ingresos, con un aumento compuesto del 22 % anual entre 2021 y 2024, alcanzando un 31 % en el periodo más reciente (2023-2024) [?]. Sin embargo, a pesar de este avance, el Índice de Maduración del Ecosistema Fintech en México (INFIN) se sitúa en un 48 %, lo que indica que el sector aún se encuentra en una fase temprana de desarrollo [?].

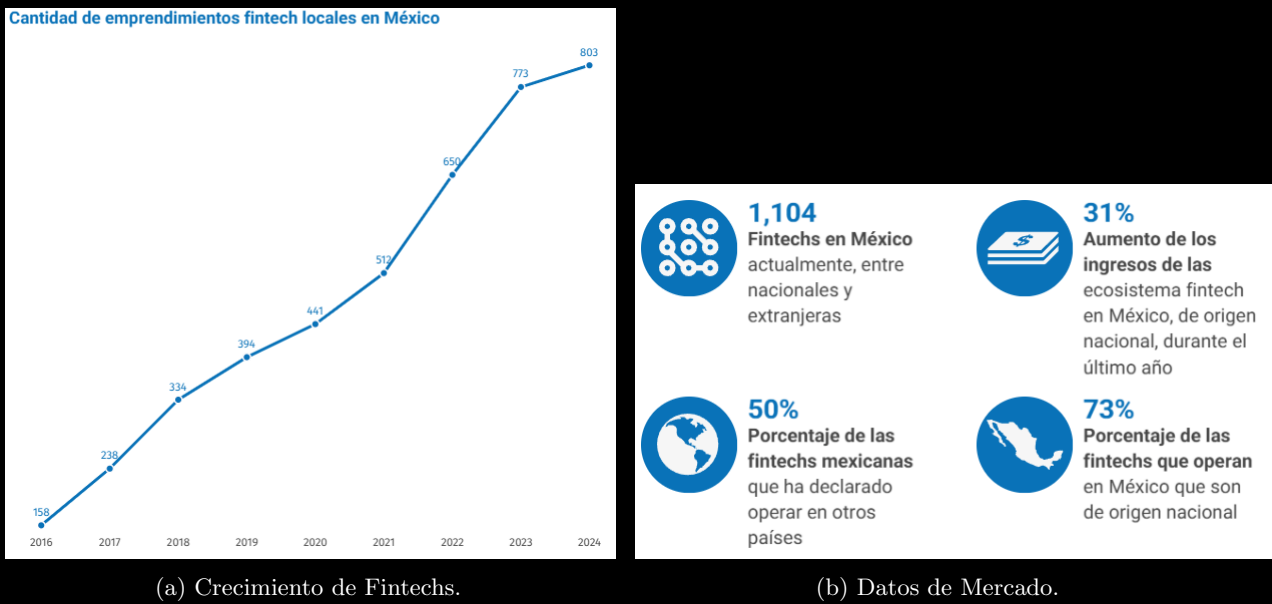


Figura 1: Fuente: Finnovista, Fintech Radar México, 2025

México sigue siendo un mercado altamente atractivo para las fintechs debido a la baja penetración del crédito. Solo el 20 % de la población cuenta con una tarjeta de crédito, mientras que el efectivo sigue siendo el medio de pago predominante [?]. Esto representa una oportunidad significativa para la expansión de las soluciones digitales de crédito y financiamiento. En conjunto, estos indicadores reflejan un sector en plena transformación, con un impacto creciente en el acceso al crédito y la inclusión financiera en México.

Población: Jóvenes $\in [18, 30]$

Población: Económicamente activos