

5 aspectos clave para emprender en FinTech

El FinTech (acrónimo de tecnología financiera) se está posicionando como un nuevo y potente entorno para los emprendedores por distintos motivos. No obstante, el 34,4% de los profesionales de las finanzas desconocen qué es el **FinTech**. Si quieres emprender con éxito en el ámbito del FinTech, Roberto Palencia, global manager del [Foro de Economía Digital Business School](#), da estas **5 premisas clave**:

1. Conoce el entorno legislativo local. Antes de emprender en FinTech, resulta vital tener en cuenta la regulación de cada país en el que se planea operar. En España, todavía falta una regulación clara en este ámbito, lo cual, sumado a otras trabas administrativas, hace que estemos en desventaja en comparación con otros países como Reino Unido. Peor ello, antes de moverse en este sector, el emprendedor debe documentarse sobre cuáles son las normativas y regulaciones vigentes y cómo afectarán a su área de trabajo.

2. Encuentra tu nicho de mercado. El FinTech engloba muchas cuestiones, siempre que se use la tecnología y la innovación para ofrecer servicios financieros. Aunque es un sector todavía por explotar en su gran mayoría en España, el emprendedor debe hacer un análisis de la situación del mercado y de sus posibles competidores. El FinTech precisa satisfacer una necesidad y el emprendedor tiene que usar su creatividad para decidir cuál es la solución que va a ofrecer al mundo financiero. Para ello es importante estar al corriente de las tendencias del mercado, conocer el público al que va dirigido el servicio y hacerlo de manera intuitiva, clara y cómoda.

3. Tus posibles competidores, tu fuente de financiación. Otro aspecto imprescindible es saber dónde buscar financiación. Si bien es cierto que la financiación pública tiene mucha competencia, puede resultar una opción interesante para muchos emprendedores. Por otro lado, dentro de la financiación privada, la más popular sigue siendo los bancos, aunque dentro de la financiación privada existen muchas otras opciones interesantes para los emprendedores, como crowdfunding, business angels, créditos privados o plataformas de financiación, entre otras. Hay que informarse sobre cuál se adapta mejor a tu producto o servicio.

4. Demuestra la validez de tu proyecto con hechos. Es interesante probar el modelo de negocio antes de buscar financiación, conocer bien el mercado para así mostrar a los inversores que es una idea factible. Asimismo, es conveniente contar con una cartera de clientes, por pequeña que sea, para demostrar que hay gente interesada en utilizar tu servicio o comprar tu producto. Esta es la mejor carta de presentación a la hora de buscar financiación. Los resultados, aunque sean mínimos, demostrarán la viabilidad de la idea.

5. No escatimes en storytelling. Para seducir a posibles inversores, es crucial saber cómo presentar correctamente las ideas. Hay que tener en cuenta que los inversores escuchan y analizan cientos de propuestas al año, por lo que el emprendedor debe buscar su valor añadido para diferenciarse del resto y captar la atención de los inversores. También es fundamental presentar las ideas de manera clara y concisa.