MAPA FINTECH URUGUAY

Radiografía del ecosistema

Edición 2026



MAPA FINTECH

CÁMARA URUGUAY FINTECH

Apoya:

DOMUS Global

d·local MONNET Payment Solutions

ÍNDICE

De la percepción a la evidencia: la madurez de la industria Fintech Uruguaya 3

Ecosistema Fintech Uruguay: la fuerza de la densidad
Datos principales 6

La próxima interfaz financiera no es una pantalla
Mauro Taroco, CEO de ThinkUp by Domus Global 9

Innovation Playbook
Banca Digital 2026-27 10

Desde Uruguay: una mirada global para la próxima etapa de los pagos. *Luciano Chaves, Country Manager de dLocal* 12

LATAM es una región, pero no funciona como un solo mercado
Eduardo Luna, CEO de Monnet 13

Resultados de la 1ra Encuesta sobre el Ecosistema Fintech en Uruguay 14

1 Introducción y aspectos metodológicos

2 Resultados de la 1ª Encuesta sobre el Ecosistema Fintech en Uruguay

3 Uruguay en una perspectiva comparada

4 Glosario y directorio de participantes

EDITORIAL INSTITUCIONAL

De la percepción a la evidencia: la madurez de la industria fintech uruguaya

> Durante años, la evolución de la tecnología financiera en Uruguay se explicó a través de intuiciones, casos de éxito individuales y aproximaciones cualitativas. Sabíamos que el talento local creaba soluciones de clase mundial y que la adopción crecía en empresas y personas, pero carecíamos de una línea de base metodológica que dimensionara con exactitud el volumen, la densidad y la huella real del sector.

La presentación del **Mapa Fintech Uruguay 2026** marca un punto de inflexión. Llevado adelante con rigor técnico y analítico junto a Exante, este informe nace con una premisa clara: **pasar de la percepción a la evidencia empírica.** Medir no es un ejercicio estadístico aislado; es la herramienta indispensable para dotar a la industria de fundamentos técnicos, respaldar el diálogo regulatorio, atraer capital y diseñar políticas públicas orientadas al desarrollo económico sostenible.

UNA RADIOGRAFÍA VIVA DE NUESTRA CONSOLIDACIÓN

Concebimos este mapa como una primera línea de base y un instrumento en constante actualización. Somos plenamente conscientes de que el dinamismo del sector supera esta primera captura y que el universo real de fintechs operando en el país es aún más amplio y diverso. En este sentido, haber alcanzado una tasa de respuesta del 43% sobre el universo identificado —un ratio que se posiciona por encima de relevamientos similares en la región, como Chile (39%), México (36%) y Argentina (35%)— aporta un respaldo metodológico contundente y ratifica el compromiso de las empresas uruguayas con la transparencia y la consolidación colectiva de la industria.

43%

tasa de respuesta sobre el universo identificado



Los datos confirman que Uruguay superó la etapa puramente experimental y la industria es firme y creciente. Lejos de una lógica de confrontación, el modelo local se apoya en la colaboración, con 7 de cada 10 empresas con un foco de negocio B2B y 6 de cada 10 con alianzas comerciales activas con la banca tradicional.

7 de 10 empresas con foco de negocio B2B

6 de 10 con alianzas comerciales activas con la banca tradicional

UNA CÁMARA QUE DUPLICA SU REPRESENTATIVIDAD

Este grado de madurez tiene un correlato directo en la vida institucional de la Cámara Uruguay Fintech. En los últimos 24 meses, **nuestra base de miembros creció más del 100%.** Este salto cuantitativo y cualitativo valida el trabajo sostenido que venimos realizando para dar visibilidad, establecer vínculos y defender los intereses de un sector estratégico. Refleja también la confianza de fundadores, directivos y equipos que ven en la Cámara un ámbito de pertenencia, articulación técnica y proyección de negocios.

+100%

crecimiento de la base de miembros en los últimos 24 meses

EL CAMINO INSTITUCIONAL: REFERENCIA TÉCNICA Y DIÁLOGO CON EL ESTADO

El crecimiento del sector exige una institucionalidad a la altura de sus desafíos. La agenda prioritaria de la Cámara para los próximos años está orientada a la **construcción de acuerdos estratégicos con el Estado, los reguladores y las agencias de innovación.**

Queremos ser el **espacio de consulta y referencia técnica ineludible** ante cada debate normativo, iniciativa legal o política pública que involucre a los servicios financieros y la tecnología. La regulación no debe ser un freno, sino un catalizador de la competencia y la seguridad. En este sentido, la expectativa del sector es contundente:

77% **de las empresas proyecta que las adecuaciones regulatorias en debate —como el marco para finanzas abiertas (Open Finance), los sandboxes regulatorios y la regulación de activos virtuales— tendrán un impacto directo y favorable en sus modelos de negocio.**

Uruguay tiene las condiciones institucionales, la estabilidad jurídica y la calidad de talento para liderar un marco normativo ágil y proporcional, que proteja al usuario sin asfixiar la innovación.

HACIA MÉTRICAS MACROECONÓMICAS DE NUEVA GENERACIÓN

Esta primera edición del Mapa Fintech sienta las bases de un proceso de medición continua. De cara a las próximas ediciones, nos proponemos profundizar los indicadores para capturar con mayor precisión el derrame macroeconómico de nuestra actividad, a través de la medición de la **contribución directa e indirecta del ecosistema fintech como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB)** y de dimensionar la **generación de empleo calificado** y la retención de talento tecnológico en el país.

UN COMPROMISO COLECTIVO

Agradecemos especialmente a cada una de las empresas que dedicaron tiempo y compartieron su información para hacer posible esta investigación, y a los sponsors que apoyaron la iniciativa.

El Mapa Fintech Uruguay 2026 demuestra que contamos con una industria sólida, solvente e integrada a la economía real. El desafío por delante es consolidar a Uruguay no solo como un mercado con alta penetración digital, sino como el polo de innovación financiera más dinámico y confiable de la región.

Invitamos a todo el ecosistema a apropiarse de estos datos y a seguir construyendo, juntos y con base en la evidencia, el futuro de las finanzas en nuestro país.

Directorio y Equipo Ejecutivo
Cámara Uruguay Fintech

DATOS PRINCIPALES

Ecosistema Fintech Uruguay: la fuerza de la densidad

Los datos clave de la industria financiera digital

5,7 Fintechs por cada 100.000 habitantes:
la mayor densidad per cápita de la región

Uruguay no compite por tamaño territorial, sino por sofisticación y concentración relativa. Con **199** empresas activas que conforman el núcleo de la industria, el país supera ampliamente los ratios de Chile (2,8), Argentina (2,1), Brasil (1,0) y México (0,8), alcanzando además una tasa de 96 compañías fintech por cada 100.000 empresas.

199
empresas activas

96
fintechs cada 100.000 empresas



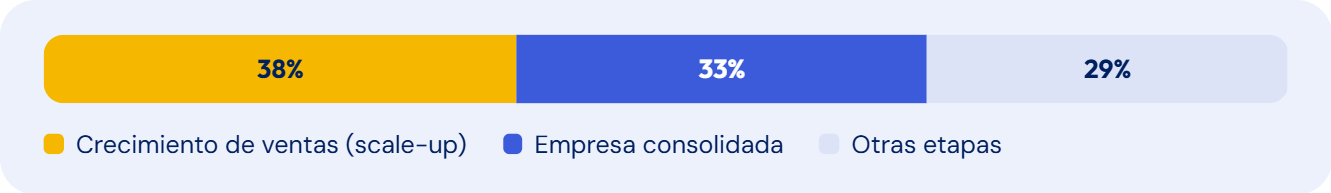
80% Opera en más de una vertical:
la consolidación del modelo multiproducto

El ecosistema dejó atrás las soluciones aisladas para construir arquitecturas transversales e interconectadas. La industria se apoya en dos grandes motores: Pagos y remesas (19,1%) e Infraestructura y Finanzas Abiertas (18,1%), seguidos de Préstamos (12,6%) y Finanzas Empresariales (11,6%). Ocho de cada diez firmas integran una segunda vertical para diversificar ingresos y dotar de infraestructura a otros actores.



71% En etapa scale-up o consolidada:
un ecosistema que superó la fase experimental

Siete de cada diez compañías cuentan con modelos de negocio validados, tracción comercial comprobada y escala operativa: 38% se encuentra en pleno crecimiento de ventas y 33% opera como empresa consolidada. Aunque más del 75% nació como nativa 100% digital, hoy sostienen estructuras corporativas maduras y sostenibles.



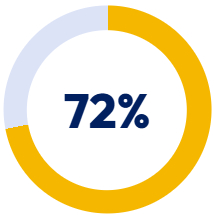
83% Se financia con capital propio:
crecimiento construido sobre rentabilidad real

A contramano de la dependencia exclusiva del capital de riesgo, el ADN fintech uruguayo priorizó el bootstrapping y la reinversión genuina de utilidades. El Venture Capital (20%), los inversores ángeles (24%) y los instrumentos de apoyo público como ANII y ANDE (18%) actúan como catalizadores de escala sobre empresas orientadas a la sustentabilidad.

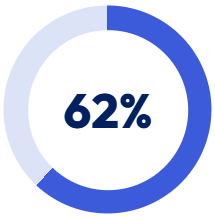


72% Predominio del modelo B2B
y 6 de cada 10 firmas aliadas a la banca tradicional

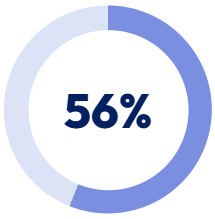
La transformación financiera en Uruguay no se generó desde la fricción, sino desde la complementariedad y la integración tecnológica. Siete de cada diez empresas desarrollan soluciones para empresas (B2B), mientras que el 62% mantiene alianzas comerciales directas con bancos y el 56% con entidades financieras no bancarias.



Desarrolla soluciones B2B



Alianzas comerciales con bancos



Alianzas con entidades no bancarias

45%

Ya opera en el exterior

y 6 de cada 10 proyecta su futuro fuera de fronteras

El mercado uruguayo funciona como un centro de validación exigente para exportar servicios al mundo. Casi la mitad de las firmas ya compite activamente en mercados como Argentina, Perú, Colombia, México y Chile, al punto de que solo el 32% genera el total de sus ingresos dentro del país y el 58% define la internacionalización como su principal oportunidad.

PRINCIPALES MERCADOS

- Argentina
- Perú
- Colombia
- México
- Chile

32%

genera el total de sus ingresos dentro del país

58%

ve la internacionalización como su principal oportunidad

Perspectivas de la industria

92%

de las empresas proyecta aumentar su facturación en los próximos 12 meses.

85%

incrementará sus inversiones, priorizando desarrollo tecnológico, IA y talento.

77%

prevé un impacto favorable con las nuevas normativas de finanzas abiertas y sandbox regulatorio.

NOTA · DOMUS GLOBAL

La próxima interfaz financiera no es una pantalla



Mauro Taroco · CEO de ThinkUp by Domus Global

Durante la última década, la personalización en banca digital significó, en la práctica, algo bastante modesto: segmentar mejor, recomendar el producto correcto en el momento adecuado, reordenar el home según el comportamiento de cada usuario. Fue útil, pero cosmético. La cuenta, la tarjeta y el crédito seguían siendo esencialmente los mismos para todos; lo que cambiaba era el envoltorio.

Los agentes de IA rompen ese techo. No porque conversen mejor que un chatbot, sino porque desplazan la unidad básica de la relación financiera: pasamos de "el usuario opera su dinero a través de una app" a "un agente opera el dinero en nombre del usuario". Pagar una factura, mover saldos entre cuentas, elegir el medio de pago óptimo para cada compra, detectar que un consumo no cierra con el patrón habitual: tareas que hoy exigen atención y decisiones del cliente empiezan a ejecutarse de forma delegada, con criterios personales aprendidos.

> **La hiper-personalización deja de ser una capa de marketing y se convierte en el sistema operativo de la relación financiera.**

Esto plantea una pregunta incómoda para bancos y fintechs por igual: si el cliente deja de navegar la app, ¿dónde se compite? Mi lectura es que la competencia se muda de la interfaz a dos activos menos visibles: la confianza y la calidad de la infraestructura. Un agente va a preferir el producto que pueda leer, contratar y operar sin fricción. Las instituciones cuyos datos no estén ordenados, cuyas APIs no estén preparadas para ser consumidas por terceros y cuyos procesos todavía dependan de pasos manuales corren el riesgo de quedar fuera de la consideración sin enterarse siquiera de que hubo una decisión.

Para un ecosistema como el uruguayo, esto es menos una amenaza que una ventana. Los mercados chicos no ganan por escala: ganan por velocidad de adopción y por la cercanía entre regulador, banca y fintech, que permite resolver en meses discusiones que en mercados grandes llevan años.

Uruguay ya demostró que puede exportar talento y producto financiero; el próximo capítulo es demostrar que puede construir la infraestructura sobre la que van a operar estos agentes, que es tanto técnica como de confianza.

Porque la discusión relevante de los próximos dos años no va a ser qué modelo de IA usar. Va a ser una más de fondo: qué decisiones estamos dispuestos a delegar, con qué límites y bajo qué responsabilidad. Quienes construyan hoy las respuestas a esa pregunta van a estar del lado correcto de la próxima década.

INNOVATION PLAYBOOK

Banca Digital 2026–27

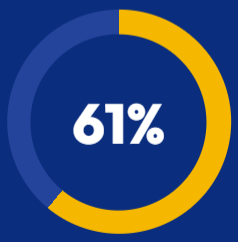
LAS DECISIONES QUE ESTÁN DEFINIENDO LA PRÓXIMA ETAPA DE LA BANCA DIGITAL

Más de 40 líderes de banca y fintech de Iberoamérica compartieron cómo están abordando los desafíos que hoy atraviesan al sector: desde la adopción de IA y la evolución de la experiencia digital hasta la infraestructura, los datos y el crecimiento rentable.

ALGUNOS DE LOS HALLAZGOS



adopta IA para reducir costes operativos.



identifica la integración y calidad de los datos como una de las principales barreras para escalar.



registra un impacto medible de la IA en el Lifetime Value.

EL PLAYBOOK REÚNE TENDENCIAS, DECISIONES Y APRENDIZAJES SOBRE

- IA e hiperpersonalización
- Producto y experiencia
- Arquitectura e infraestructura
- Datos
- Growth y rentabilidad

Descargá el Innovation Playbook Banca Digital 2026–27

Escaneá el QR y accedé al informe completo.

ThinkUp by Domus Global · boomit by Domus Global · DOMUS GLOBAL

DOMUS Global

DOMUS GLOBAL

Tu motor de innovación

Impulsamos el crecimiento de tu empresa con servicios especializados en tecnología AI-first, estrategia, desarrollo de productos y marketing.

SERVICIOS AI FIRST



Productos Digitales

Diseñamos y desarrollamos productos digitales que conectan las necesidades de tus usuarios con los objetivos de tu negocio.

Cloud, Ciberseguridad & Datos

Integramos infraestructura cloud, ciberseguridad e inteligencia de datos para operar con confianza y escalar tu negocio.

Marketing & Growth

Integramos estrategia, marketing y experiencia de cliente para atraer, convertir y fidelizar clientes.

EMPRESAS BY DOMUS GLOBAL

boomit · COREFONE · Delfos · HEPIC · IUGO · KUNKO · nublit · PRO · QuintaDisciplina · SABYK · thinkUp

Conversemos sobre el próximo desafío de tu negocio

domus.global

NOTA · DLOCAL

Desde Uruguay, una mirada global para la próxima etapa de los pagos



Luciano Chaves · Country Manager de dLocal para Uruguay y Argentina

Los pagos atraviesan casi todas las decisiones económicas: cómo cobramos, compramos o hacemos crecer un negocio. El futuro fintech de Uruguay depende de nuevas tecnologías, pero también de que el sistema sea más útil, interoperable, accesible y seguro. Desde dLocal, compañía nacida en Uruguay y conectada con mercados de todo el mundo, vemos una oportunidad concreta para el país.

+60
mercados

+1.000
métodos de pago

USD 17.700 M
procesados en el 2º trimestre de 2026

USD 400 M
de ingresos en el 2º trimestre de 2026

Uruguay parte de una base sólida. Según el último reporte del sistema de pagos minorista del BCU, en el segundo semestre de 2025 los medios electrónicos representaron el 80% de los montos operados, las transferencias alcanzaron 125 millones (24% más que un año antes) y las instantáneas marcaron un récord de 34 millones. A su vez, la Hoja de Ruta del Sistema de Pagos 2026–2030 del BCU pone el foco en interoperabilidad, pagos rápidos y finanzas abiertas.

Sobre esa base, Uruguay puede ofrecer experiencias más simples y conectadas: transferencias rápidas, nuevas formas de pago, datos compartidos con consentimiento y servicios mejor adaptados. Para los comercios, la interoperabilidad y la competencia pueden ampliar opciones y facilitar el acceso a herramientas digitales. Para los usuarios, el progreso se traduce en elecciones claras y operaciones confiables. Y cuando los pagos a servicios globales se procesan con medios de pago locales, esas transacciones quedan dentro del ecosistema doméstico: generan valor para comercios, emisores y adquirentes del país, y son más visibles y trazables para el regulador.

El desafío es avanzar sin descuidar seguridad, privacidad, prevención del fraude y continuidad del servicio. Cada nueva conexión exige responsabilidades compartidas, reglas claras y capacidad de respuesta. En dLocal lo entendemos así:

> **El cumplimiento regulatorio y la supervisión no son un freno a la innovación, sino la base de la confianza que permite crecer a escala.**

Nuestra experiencia internacional muestra que los pagos evolucionan cuando empresas, reguladores y otros participantes resuelven problemas concretos: reducir fricciones, facilitar la interoperabilidad y diseñar según las preferencias de quienes pagan y cobran.

No hay un único modelo que Uruguay deba copiar, sino aprendizajes globales que adaptar a sus prioridades y a su marco regulatorio. En ese camino, dLocal quiere aportar su experiencia técnica al diálogo con el BCU y con el resto del ecosistema.

dLocal aprendió a mirar el mundo sin perder de vista lo local. Esa perspectiva guía también nuestra lectura del sistema de pagos del país: innovar no es sumar tecnología por sumar, sino conectar mejor personas, comercios y oportunidades. El próximo capítulo puede escribirse desde aquí, con ambición global y soluciones pensadas para la realidad uruguaya.

NOTA · MONNET PAYMENT

LATAM es una región, pero no funciona como un solo mercado



Eduardo Luna · CEO Monnet Payment

América Latina comparte una fuerte aceleración de los pagos digitales, pero cada mercado mantiene su propia forma de mover el dinero. Lo que está cambiando es la velocidad con la que evolucionan los medios de pago, la interoperabilidad y las infraestructuras que los conectan.

LOS DATOS MUESTRAN DISTINTAS ETAPAS DE ESA TRANSFORMACIÓN

CHILE
+15%
pagos digitales en el último año; 435 pagos anuales por persona mayor de 15 años. La tarjeta de débito sigue liderando.

PERÚ
665
pagos digitales por adulto en 2025, 45,8% más que un año antes, impulsados por billeteras e interoperabilidad.

ARGENTINA
117,2 M
pagos con transferencia iniciados mediante QR en agosto de 2026, 67,5% más que un año antes.

COLOMBIA
+152%
crecimiento de las transferencias inmediatas durante 2025.

ECUADOR
59,9%
coeficiente de preferencia por efectivo en 2025, desde 68,9%: aún con peso relevante.

No existe una única ruta de digitalización para América Latina.

Tarjetas, billeteras, transferencias inmediatas, QR y efectivo conviven con pesos diferentes según el país. Para una empresa que busca expandirse en la región, esto implica entender cómo paga cada mercado, qué infraestructura mueve el dinero y qué condiciones locales determinan la operación.

El desafío está en conseguir escala regional sin perder la capacidad de operar localmente. En Monnet conectamos esas realidades a través de una infraestructura regional para que empresas locales y globales puedan cobrar, pagar y gestionar fondos en distintos mercados de América Latina mediante una sola integración. **Porque LATAM puede ser una región para crecer. Pero para operar en ella, hay que entender cada mercado.**

Conocé más sobre pagos en América Latina en: *www.monnetpayments.com/latam*

1

Introducción y aspectos metodológicos

Contexto y diseño del estudio

¿Qué entendemos por Fintech?

Fintech refiere al conjunto de empresas que **utilizan tecnología como componente central de su actividad para desarrollar, prestar, distribuir, gestionar o facilitar productos y servicios financieros**. El concepto comprende tanto empresas nacidas con modelos de negocio digitales como empresas que, partiendo de actividades o servicios tradicionalmente desarrollados de forma física o presencial, han incorporado tecnología como parte sustancial de su operación.

CRITERIO CENTRAL

El carácter de Fintech no se define por el origen de la empresa, sino por el rol que la tecnología cumple en su propuesta de valor y en su participación en la cadena de servicios financieros.

NÚCLEO FINTECH

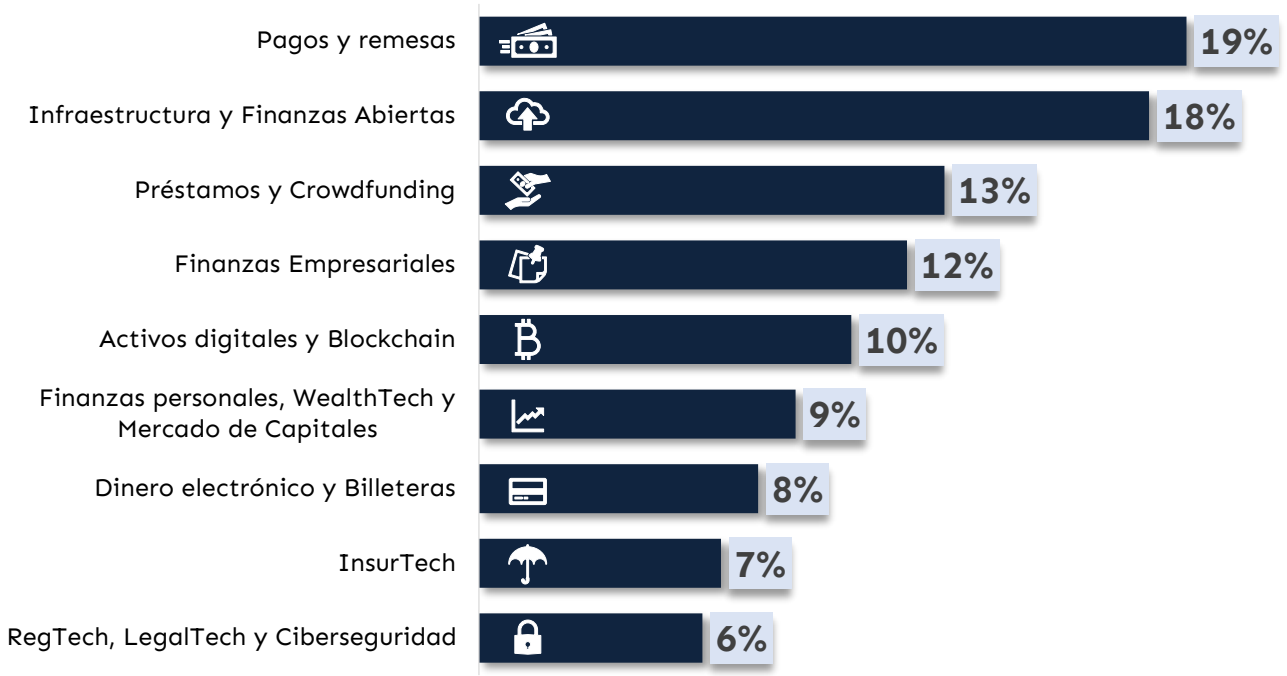
En este relevamiento se incluyen aquellas empresas que desempeñan un rol específico en la prestación, habilitación o dotación de infraestructura de servicios financieros, siempre que la tecnología constituya un componente central de su actividad.

FRONTERAS DEL ECOSISTEMA

La frontera con otros actores del sistema financiero puede ser difusa. Este estudio adoptó criterios análogos a los de otros mapas de la región y por ende no comprendió a los bancos y a otras instituciones financieras "tradicionales" aun cuando desarrollen soluciones basadas en tecnología y su negocio tenga actualmente un fuerte componente tecnológico. Tampoco se consideraron proveedores, ni empresas de servicios transversales o de soporte para empresas Fintech, aunque muchos tienen una conexión fuerte y regular con el "núcleo Fintech" relevado en esta encuesta.

199

empresas conforman el núcleo Fintech en Uruguay, con actividad en múltiples verticales.



El ecosistema en torno a estas empresas es más amplio e incluye actores que cumplen funciones relevantes como proveedores o socios estratégicos (empresas de información y analítica de datos, infraestructura tecnológica, ciberseguridad, software, entre otras), así como organizaciones de apoyo al desarrollo del sector.

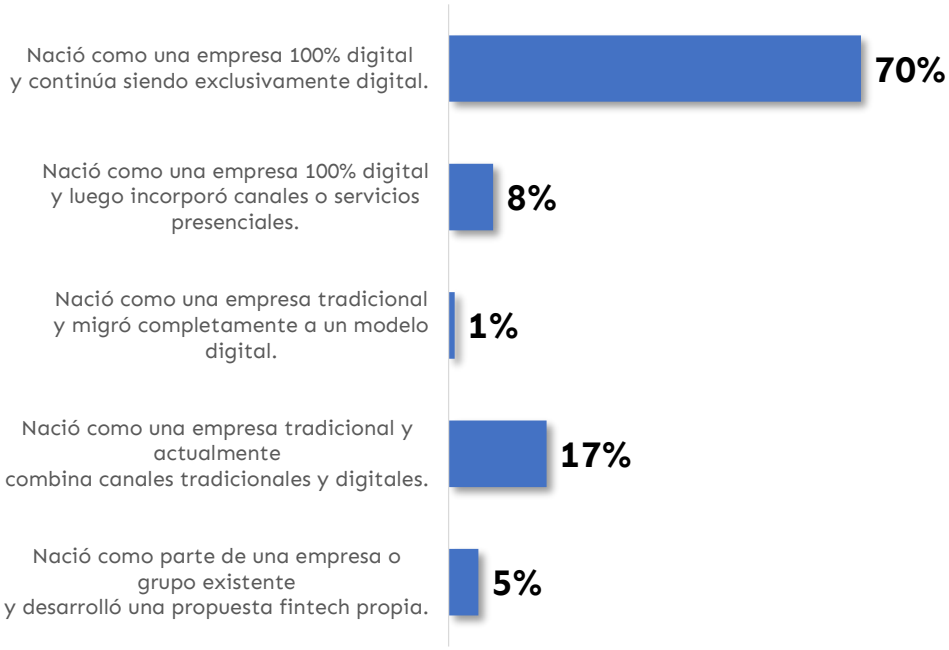
También comprende a bancos e instituciones financieras tradicionales, que pueden competir con las Fintech, establecer alianzas o integrarse con ellas.

A efectos de este estudio, estos actores no forman parte del universo Fintech, aunque naturalmente constituyen un componente relevante de su entorno.



Origen y evolución de las empresas

Sobre las 199 Fintech identificadas



Nota: Esta desagregación se elaboró a partir de las respuestas proporcionadas directamente por las empresas participantes y, para aquellas que no respondieron, de estimaciones realizadas por EXANTE.

De las casi 200 Fintech identificadas, se estima que más del 75% nació como empresa 100% digital, mientras que otro 5% surgió como una propuesta Fintech dentro de una empresa o grupo ya existente.

En el otro extremo, 18% corresponde a empresas que nacieron como negocios tradicionales y posteriormente incorporaron, de forma parcial o total, servicios o canales digitales.

Esta diversidad de trayectorias de origen y transformación confirma que la frontera entre las Fintech y otros segmentos del ecosistema financiero es, en muchos casos, difusa.

El universo encuestado

01

FUENTE DE INFORMACIÓN

El estudio fue elaborado a partir de **información relevada directamente de las empresas** Fintech que operan en Uruguay.

02

TRABAJO DE CAMPO

La encuesta se llevó a cabo **entre el 3/8/26 y el 22/9/26, mediante un formulario online autoaplicado** dirigido a la base de empresas identificadas como Fintech.

03

DEPURACIÓN Y VALIDACIÓN

Del total de casi 200 empresas que cumplían con la definición de Fintech del estudio, se obtuvieron 86 respuestas finales válidas, al aplicar los siguientes criterios:

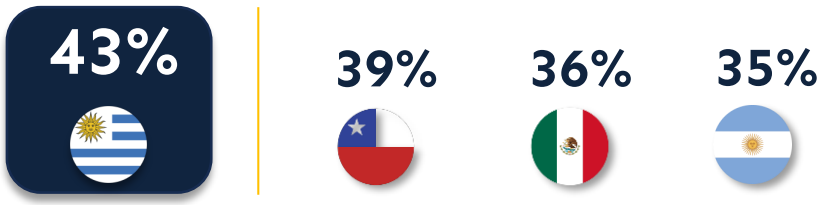
- Una única respuesta por empresa.
- Cuando correspondió, revisión del vertical de actividad principal declarado.
- Depuración de respuestas incompletas o inconsistentes.

RESULTADO DEL RELEVAMIENTO

86 respuestas finales válidas

de las Fintech identificadas

Tasa de respuesta
vs. países seleccionados*

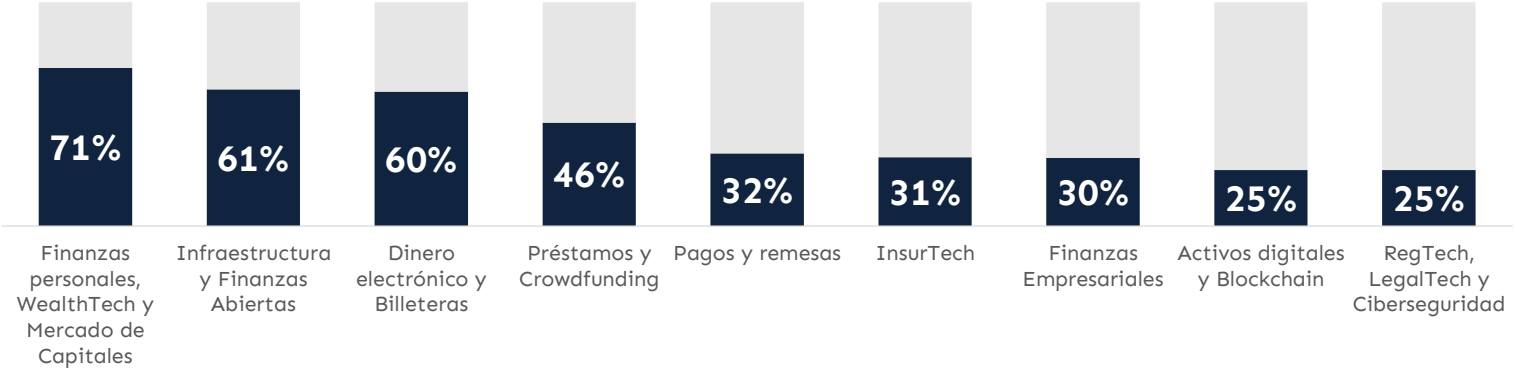


*Considera relevamientos similares realizados en Chile (2026), México (2026) y Argentina (2025).

La representatividad obtenida en el estudio está en línea con la observada en otros mercados de la región donde se realizaron mapeos similares (y, de hecho, es relativamente alta).

Se obtuvieron respuestas en todos los verticales que conforman el ecosistema Fintech en Uruguay, lo que permite recoger la situación y perspectivas de los distintos segmentos y tipos de actores.

Por vertical



2

Resultados de la 1ª Encuesta sobre el Ecosistema Fintech en Uruguay

Un recorrido por la realidad del ecosistema

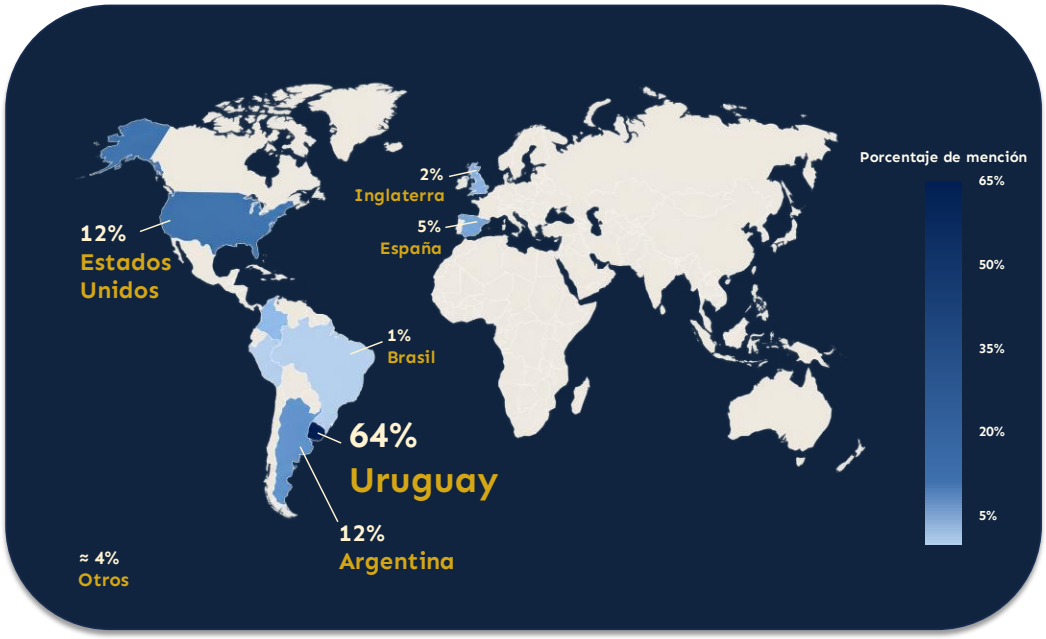
Aproximadamente

2 de cada 3

empresas relevadas poseen su casa matriz en Uruguay.

Argentina y Estados Unidos son los principales países de origen entre las empresas con casa matriz fuera de Uruguay, seguidos por otros mercados como **España e Inglaterra**.

Países donde se ubica la casa matriz



Países en que operan



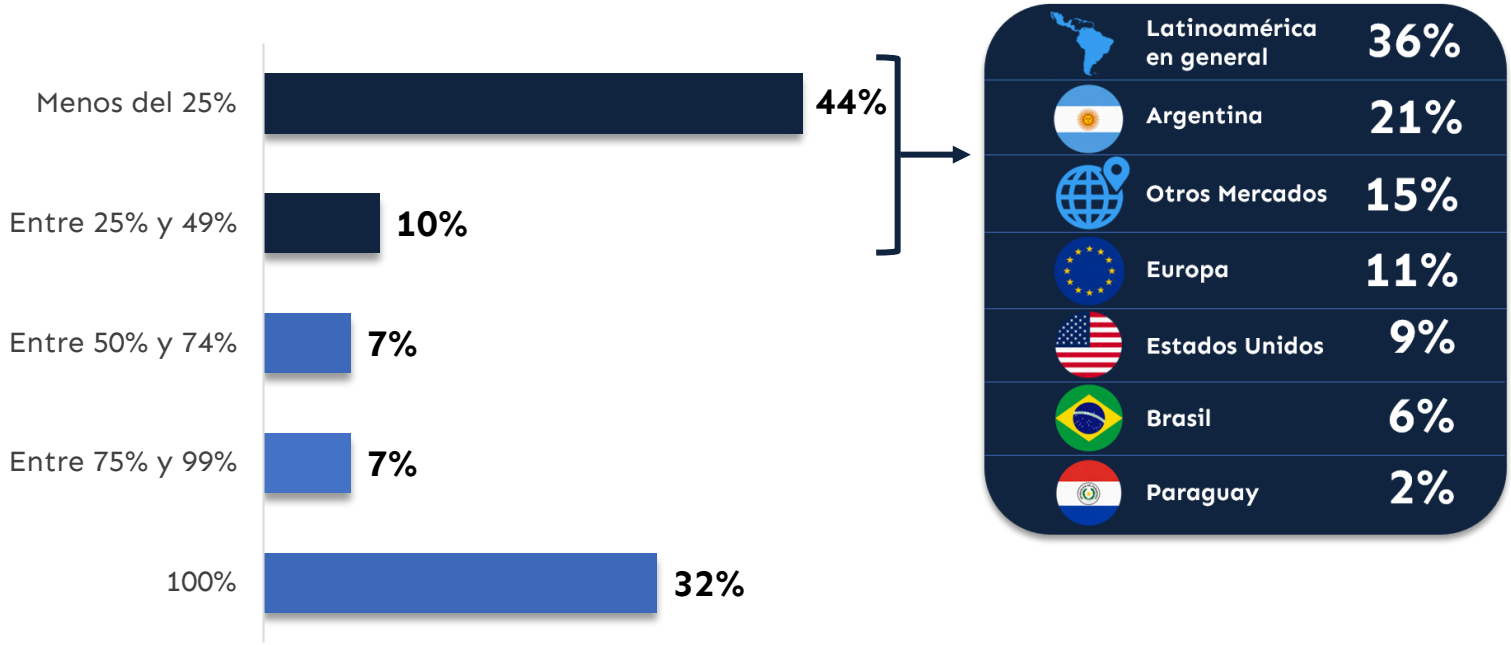
Nota: Se les solicitó a las empresas indicar los países donde tienen operaciones. El mapa no pondera por operativa sino por cantidad de menciones al país.

La operativa de las empresas relevadas se concentra fuertemente en Uruguay, aunque el ecosistema muestra una expansión regional relevante.

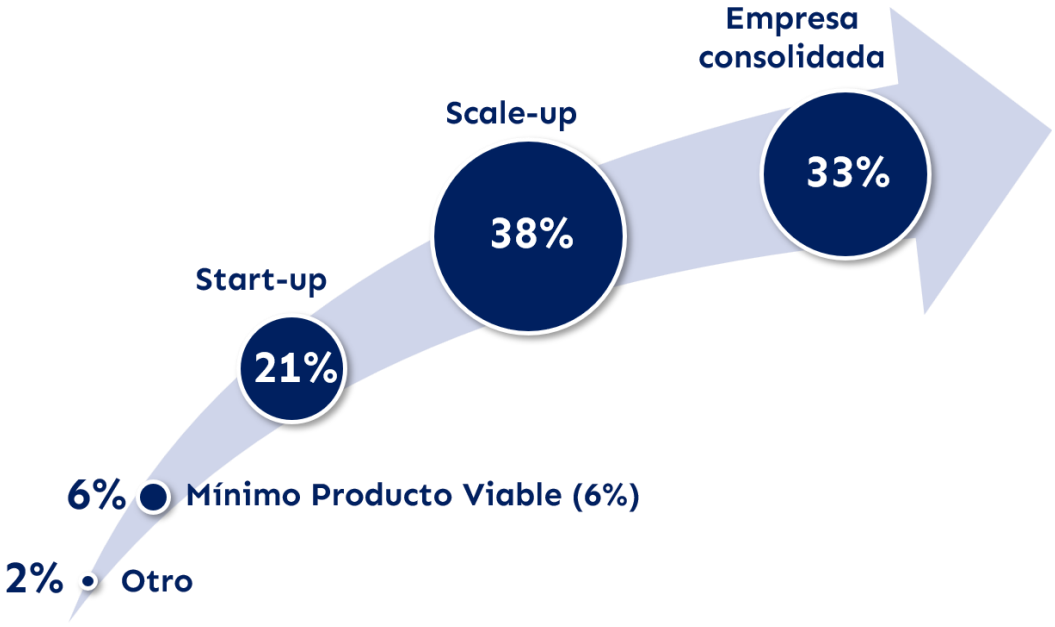
Argentina, Perú, Colombia, México y Chile aparecen como los principales mercados de operación fuera del país.

En 46% de las empresas relevadas Uruguay representa al menos el 50% de sus ingresos. Para el resto, la mayor proporción de los ingresos suele generarse en América Latina.

Porcentaje de ingresos generados en Uruguay



Estado de desarrollo



La mayoría de las empresas que respondieron la encuesta se ubican en etapas avanzadas de desarrollo: 38% escalando en ventas y 33% se consideran ya consolidadas.

% de empresas en etapas avanzadas*, según ubicación de la casa matriz:

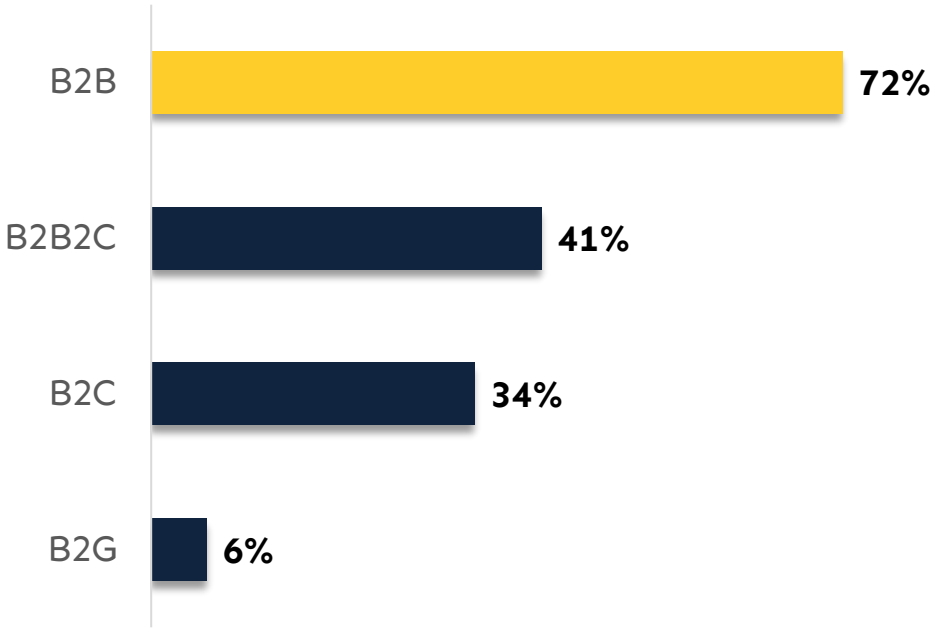


* Scale-up + Consolidada

Hay un claro predominio del modelo B2B en el ecosistema, aunque los modelos B2B2C y B2C también presentan una presencia relevante. Son pocos los casos con modelos B2G.

Modelo de negocio

% de menciones entre todas las que aplican



Nota: Cada empresa podía seleccionar todas las opciones que correspondan.

Algo más del

70%

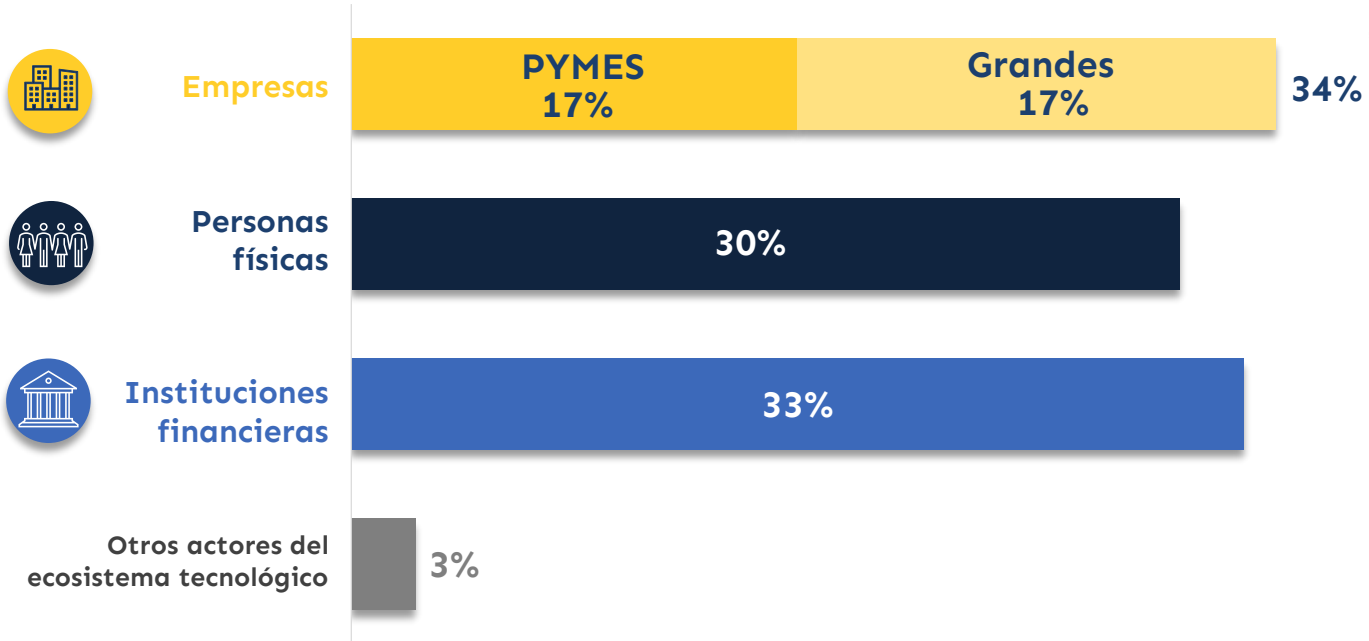
de las empresas encuestadas presta servicios

B2B

Al consultar por el segmento principal de clientes, las Fintech se dividen en forma bastante pareja entre aquellas que atienden personas, empresas e instituciones financieras.

Principal segmento de clientes

Respuesta única



Nota: Cada empresa podía seleccionar una única opción para el segmento atendido.

Las Fintech desarrollan soluciones adaptadas a las necesidades específicas de cada segmento.

Top 3 productos o soluciones ofrecidas

Se habilitaban múltiples respuestas

Empresas

1- APIs, servicios de Open Finance, u otra infraestructura financiera para terceros.

2- Pagos QR, pago de servicios y otras soluciones de pago para personas o comercios.

3- Adquirencia e infraestructura de aceptación y procesamiento de pagos.

Personas físicas

1- Préstamos personales y otras soluciones de crédito para personas.

2- Transferencias internacionales, remesas y cambio de moneda.

3- Inversión, ahorro, gestión patrimonial o acceso al mercado de capitales.

Instituciones financieras

1- Analítica financiera, scoring, evaluación de riesgo y toma de decisiones crediticias.

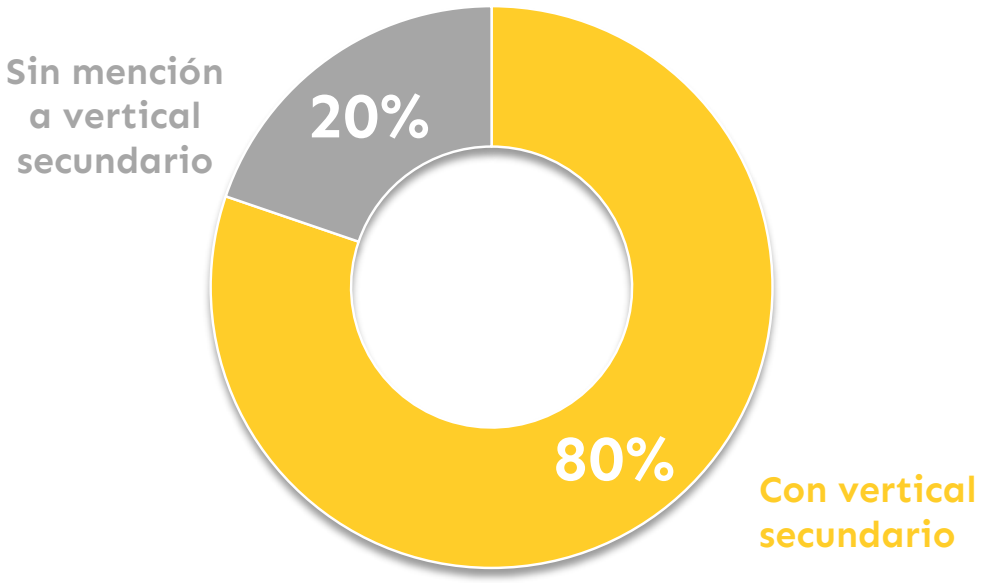
2- Soluciones de identidad digital, KYC/AML, firma electrónica, compliance.

3- Pagos con QR, pago de servicios y otras soluciones de pago para personas o comercios.

Nota: Cada empresa podía seleccionar todas las opciones que apliquen.

Las Fintech en Uruguay operan con bastante diversificación más allá de su vertical principal.

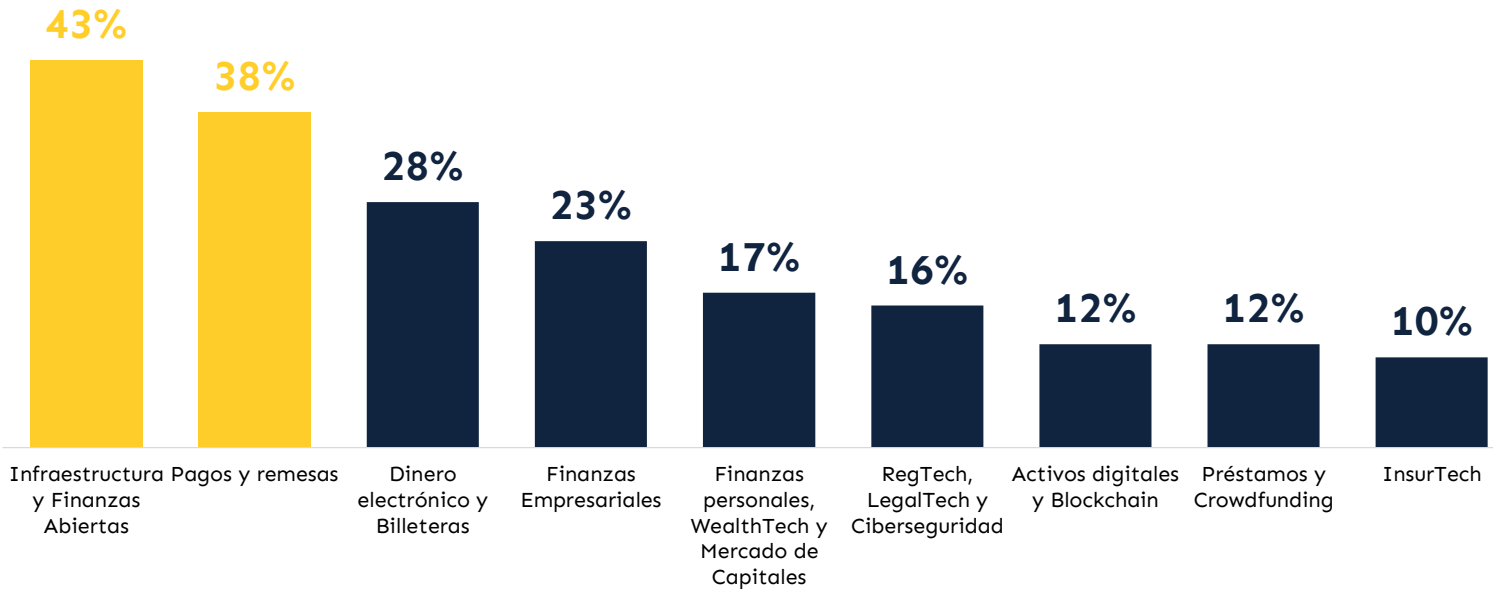
Empresas con vertical secundario



Los verticales "Infraestructura y Finanzas Abiertas" y "Pagos y remesas" son bastante transversales al ecosistema.

Vertical secundario más mencionado

% de menciones

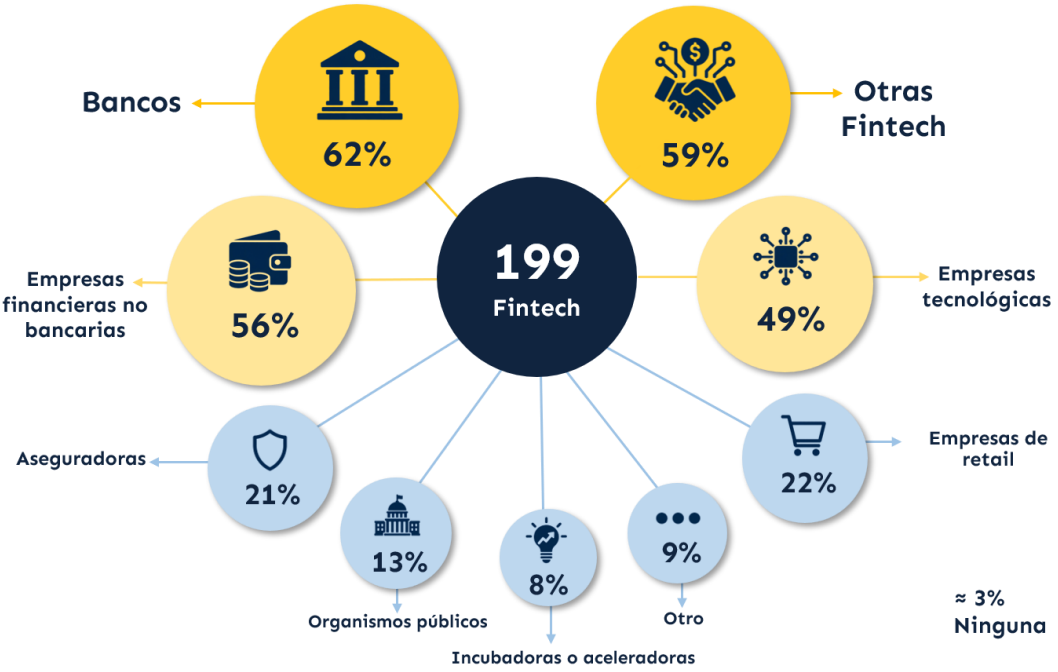


Las alianzas de las Fintech se concentran en actores financieros y tecnológicos, reflejando un ecosistema fuertemente interconectado.

6 de cada 10

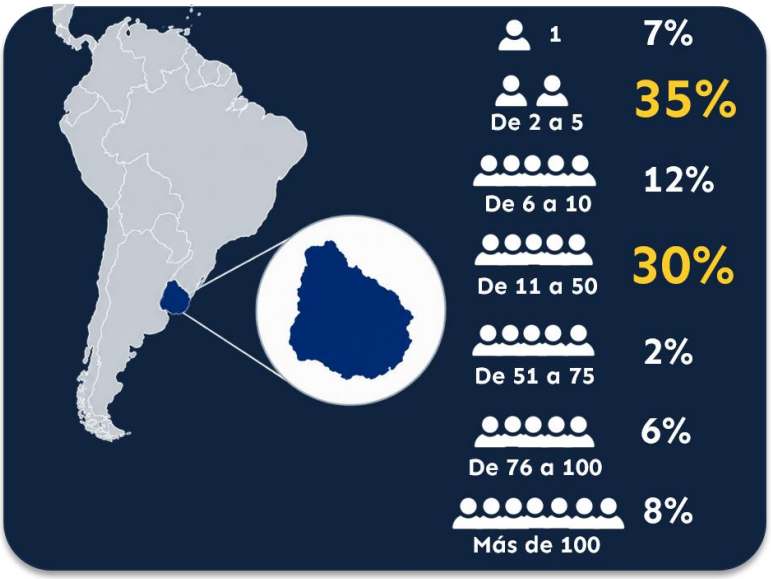
Fintech mantienen alianzas o acuerdos comerciales activos con bancos.

Acuerdos comerciales activos

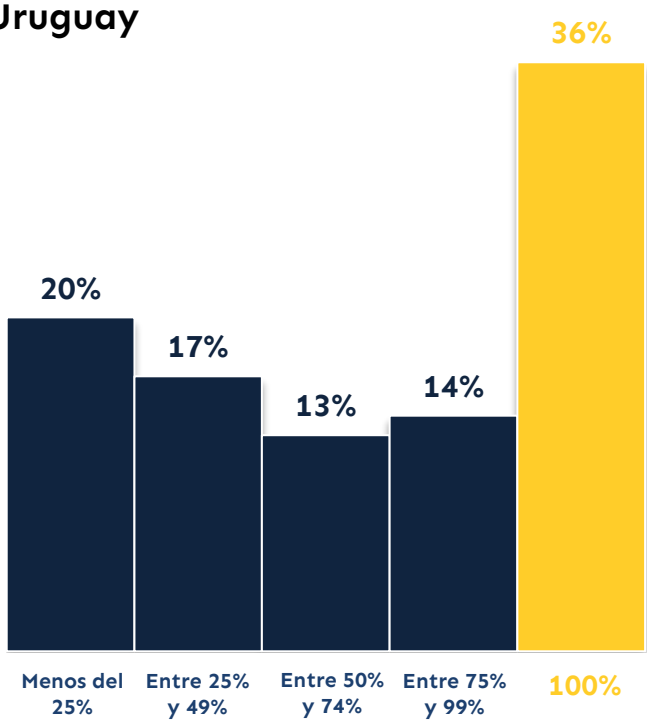


Predominan las estructuras organizacionales pequeñas y medianas. Más del 35% de las empresas encuestadas poseen la totalidad de su plantilla de personal en Uruguay.

Colaboradores en Uruguay

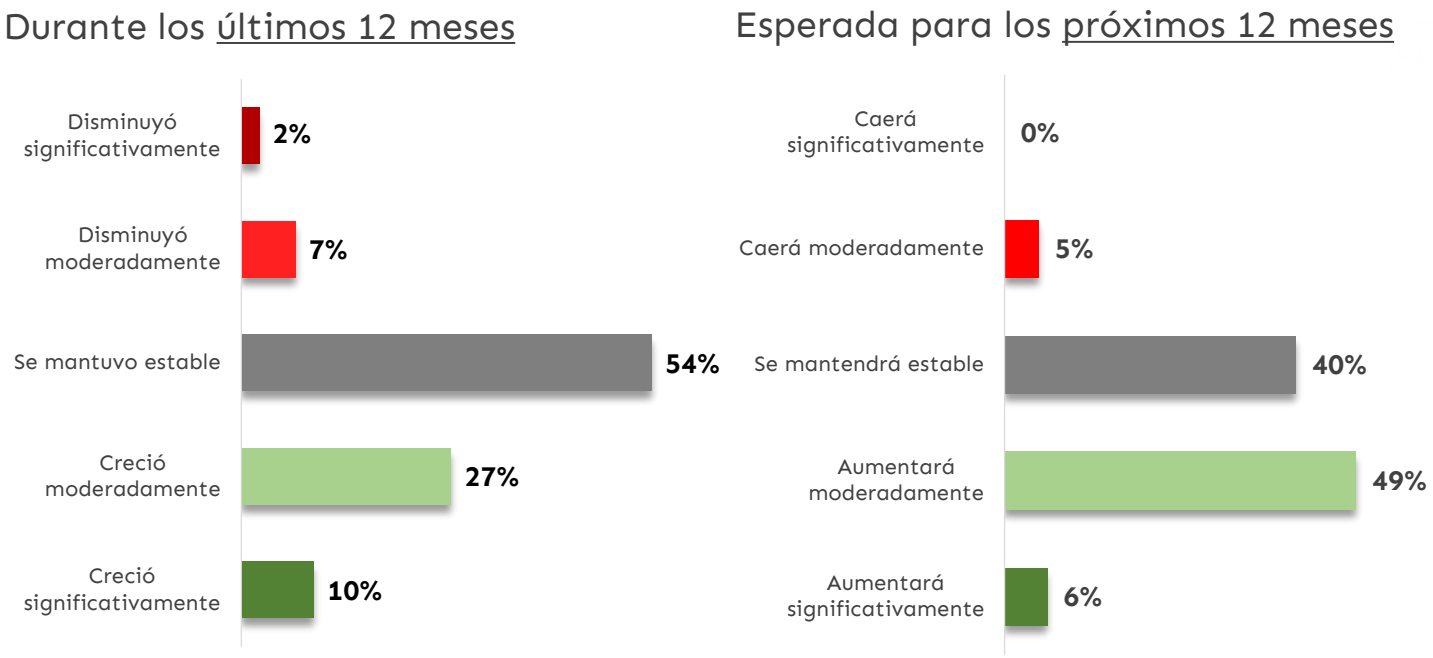


% de la plantilla que corresponde a Uruguay



La mayoría mantuvo su dotación en el último año, aunque entre las que reportaron cambios hay más casos de aumento. Para el año que viene algo más de la mitad espera incrementos.

Evolución de la dotación de personal en Uruguay



El 30% de las Fintech aumentó su plantilla en el último año y espera seguir creciendo el próximo. En cambio, solo un 14% redujo su dotación o prevé hacerlo el año que viene.

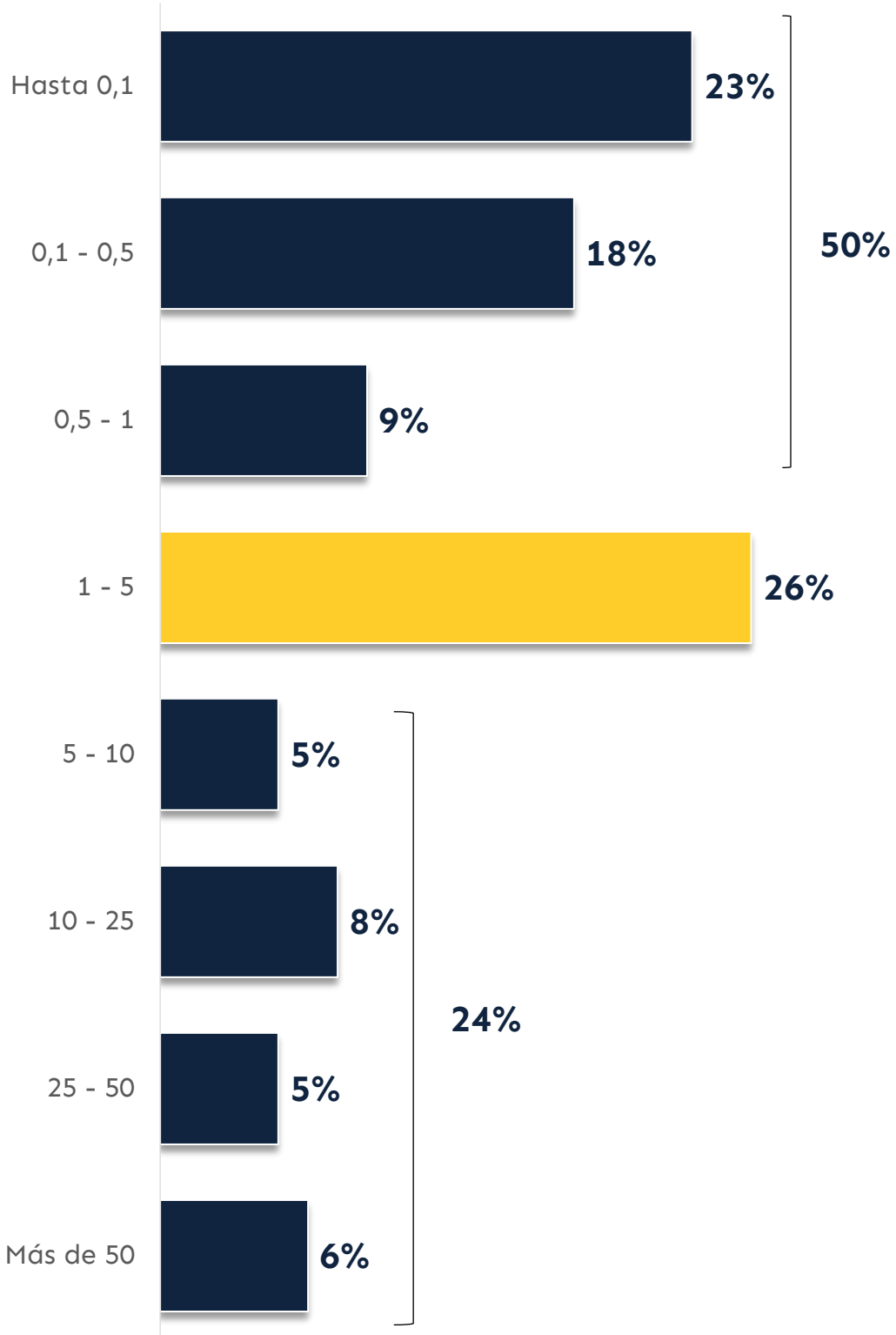
Dotación de personal en Uruguay

Evolución esperada próximos 12 meses

Evolución en los últimos 12 meses	Caerá significativamente	Caerá moderadamente	Se mantendrá estable	Aumentará moderadamente	Aumentará significativamente	
Disminuyó significativamente	0%	1%	1%	0%	0%	2%
Disminuyó moderadamente	0%	2%	2%	2%	0%	7%
Se mantuvo estable	0%	0%	31%	21%	1%	54%
Creció moderadamente	0%	1%	2%	23%	1%	27%
Creció significativamente	0%	0%	4%	2%	4%	10%
	0%	5%	40%	49%	6%	

Facturación durante el último ejercicio

En US$ millones



El ecosistema está compuesto mayoritariamente por **micro y pequeñas empresas**.

De hecho, el 50%de las Fintech respondientes factura menos de US$ 1 millón y otro 26% entre US$ 1 millón y US$ 5 millones.

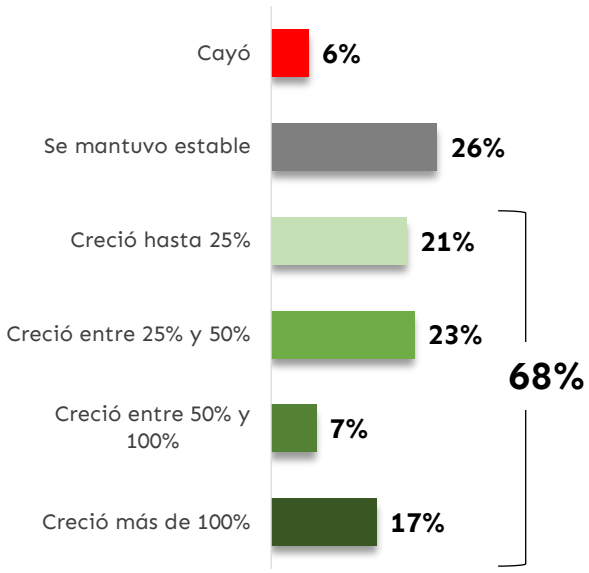
1 de cada 4

empresas encuestadas factura más de US$ 5 millones al año.

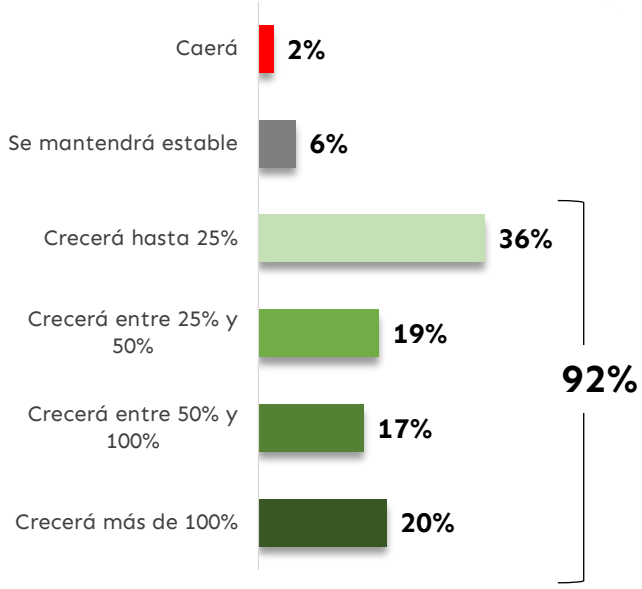
En los últimos doce meses casi el 70% de las empresas incrementó su facturación en dólares y hacia adelante las expectativas de crecimiento son muy extendidas.

Evolución de la facturación (en US$)

Durante los <u>últimos 12 meses</u>



Esperada para los <u>próximos 12 meses</u>



De hecho, hay un 13% de empresas que más que duplicaron su facturación el último año y esperan volver a hacerlo en los próximos doce meses.

Evolución de la facturación (en US$)

Evolución esperada <u>próximos 12 meses</u>

Evolución en los últimos 12 meses	Caerá	Se mantendrá estable	Crecerá hasta 25%	Crecerá entre 25% y 50%	Crecerá entre 50% y 100%	Crecerá más de 100%	
Cayó	2%	0%	2%	1%	0%	0%	6%
Se mantuvo estable	0%	6%	14%	4%	0%	2%	26%
Creció hasta 25%	0%	0%	14%	6%	1%	0%	21%
Creció entre 25% y 50%	0%	0%	5%	7%	8%	2%	23%
Creció entre 50% y 100%	0%	0%	0%	0%	5%	2%	7%
Creció más de 100%	0%	0%	0%	1%	2%	13%	17%
	2%	6%	36%	19%	17%	20%	

La principal fuente de financiamiento es capital propio y reinversión de utilidades. Les siguen inversores ángeles, fondos públicos y Venture Capital. Menos del 15% usa financiamiento bancario.

Fuentes de financiamiento

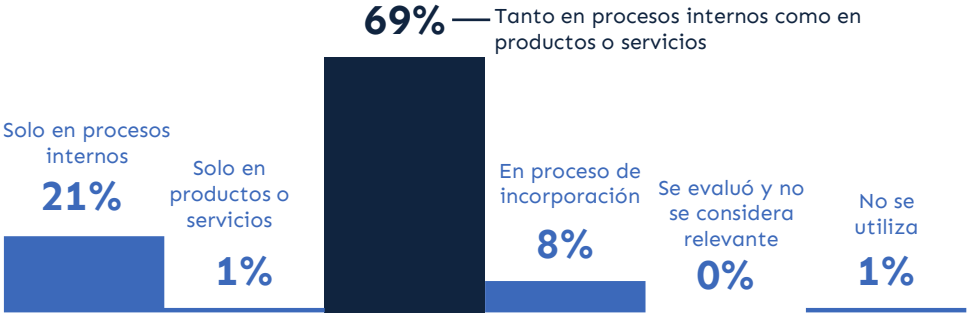


Nota: Cada empresa podía seleccionar todas las opciones que correspondan.

¿Cómo describiría la tecnología utilizada en su empresa?



¿Cuál es el nivel de utilización de Inteligencia Artificial?



Balance actual entre innovación y optimización del negocio



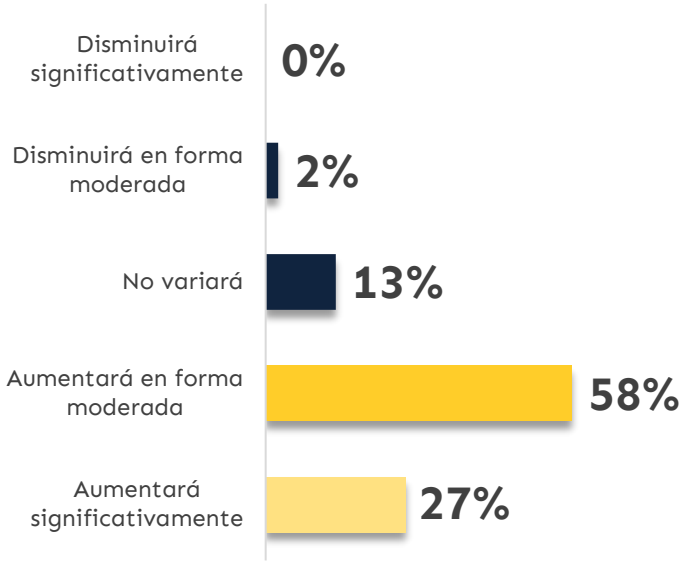
7 de cada 10

empresas encuestadas utilizan tecnología desarrollada principalmente por la propia empresa.

El ecosistema relevado muestra una **amplia adopción de Inteligencia Artificial** tanto en procesos internos como en soluciones a clientes.

La mayoría de las empresas prevé aumentar su inversión el próximo año, principalmente de forma moderada. Los focos están en desarrollo tecnológico, marketing e Inteligencia Artificial.

Evolución de inversión de la empresa el próximo año



Top 5 áreas de inversión más mencionadas

% de menciones entre todas las que aplican

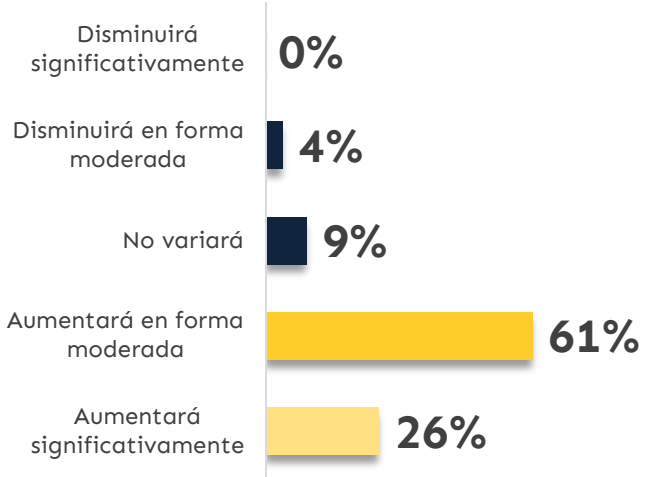
1	Desarrollo tecnológico y mejora de plataformas	75%
2	Marketing y adquisición de clientes	61%
3	Inteligencia Artificial y automatización	61%
4	Desarrollo de productos o servicios	52%
5	Incorporación de talento	43%

Nota: Cada empresa podía seleccionar todas las opciones que correspondan.

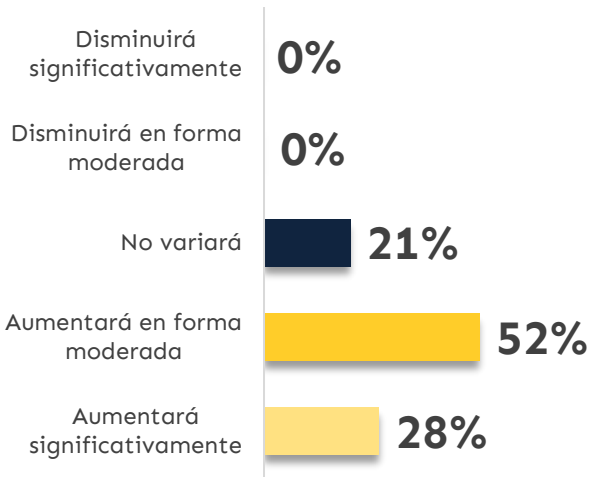
Las empresas con casa matriz en Uruguay se muestran algo más optimistas que las empresas con casa matriz en el resto del mundo: 87% espera aumentar la inversión, frente a 79%.

Evolución de inversión de la empresa según la ubicación de la casa matriz (en US$)

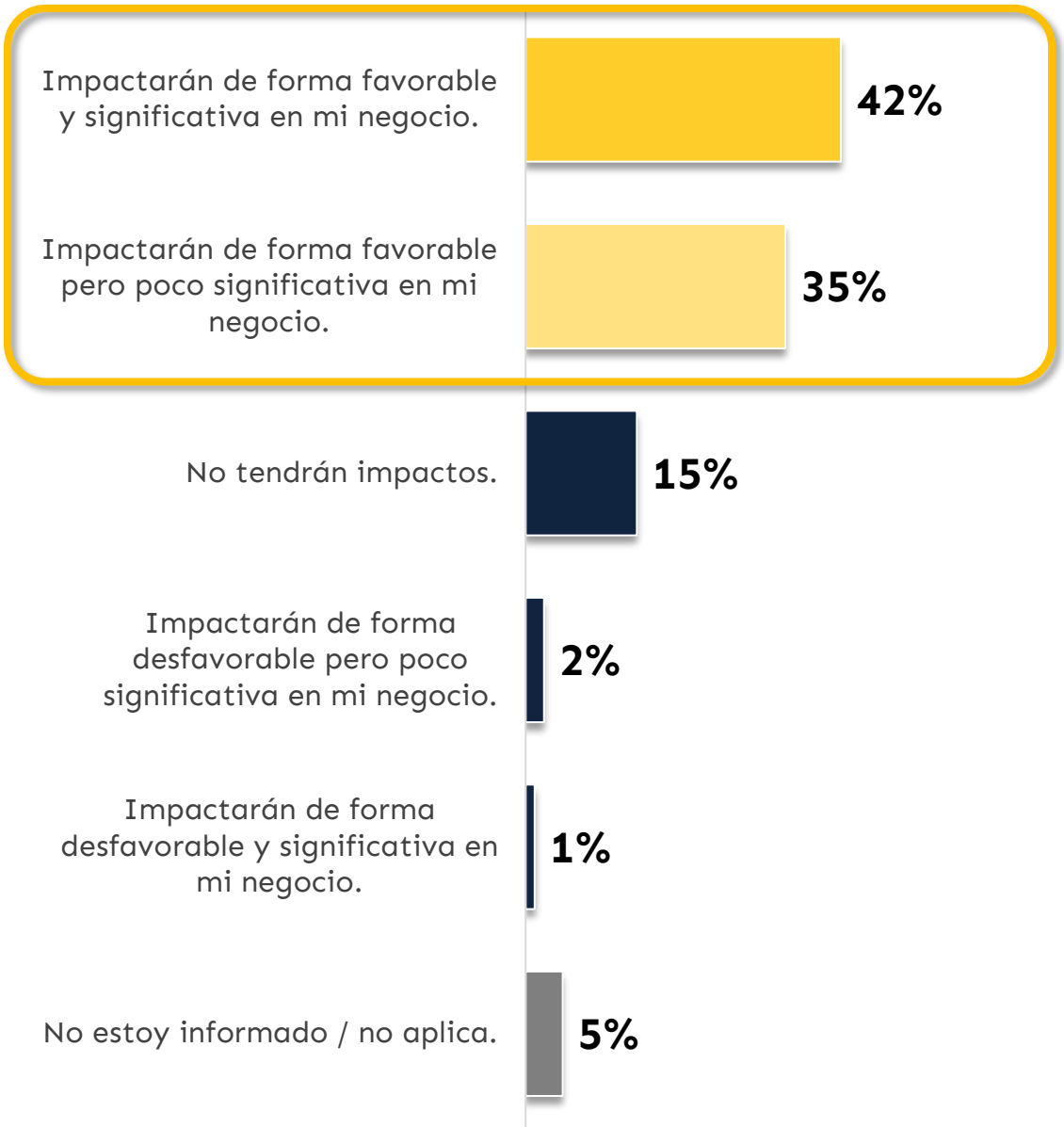
Esperada para los próximos 12 meses | Uruguay



Esperada para los próximos 12 meses | Otros



El gobierno está promoviendo una serie de cambios en el marco regulatorio en torno al ecosistema Fintech. ¿Qué expectativas tiene acerca de esas potenciales modificaciones?



Al preguntar se incluyeron como ejemplos Open Finance, Sandbox regulatorio, Activos virtuales, entre otros.

77%

de las empresas encuestadas espera que los cambios regulatorios que se están discutiendo en torno al ecosistema tengan un impacto favorable en su negocio.

Otro 15% considera que los cambios no tendrán impacto en su negocio y las expectativas negativas son muy acotadas.

Los desafíos internos se concentran en el desarrollo de **nuevos productos o servicios y la rentabilidad, sostenibilidad y costos** del negocio.

Desafíos de corto plazo

Internos u operativos

% de menciones entre todas las que aplican

1	Desarrollo y lanzamiento de nuevos productos o servicios	35%
2	Rentabilidad y sostenibilidad del modelo de negocio	35%
3	Costos de operación	33%
4	Acceso a financiamiento	22%
5	Infraestructura tecnológica o digital	22%
6	Ciberseguridad y gestión de riesgos	21%
7	Disponibilidad de talento especializado	20%
8	Otro	9%

Nota: Cada empresa podía seleccionar hasta 3 opciones que correspondan.

Desafíos de corto plazo

Externos o del entorno

% de menciones entre todas las que aplican

1	Marco regulatorio y procesos de autorización	40%
2	Tamaño y madurez del mercado uruguayo	40%
3	Construcción de alianzas con entidades financieras y otros actores del ecosistema	37%
4	Expansión internacional	36%
5	Adopción de soluciones digitales por parte de clientes	28%
6	Competencia y presión de precios	26%
7	Incertidumbre económica	11%
8	Otro	0%

Nota: Cada empresa podía seleccionar hasta 3 opciones que correspondan.

Mientras tanto, los desafíos externos están marcados por la **regulación, el tamaño y la madurez del mercado y la construcción de alianzas**.

Principales oportunidades para el ecosistema Fintech uruguayo

% de menciones entre todas las que aplican

Expansión internacional desde Uruguay	58%
Inteligencia Artificial y automatización	48%
Desarrollo de soluciones para empresas	35%
Open Finance e interoperabilidad financiera	32%
Colaboración con instituciones financieras tradicionales	28%
Inclusión financiera y llegada a nuevos segmentos	21%
Nuevas tecnologías financieras (blockchain, tokenización y activos digitales)	17%
Cambios en el marco regulatorio	14%
Colaboración con organismos públicos	7%
Otro	1%

Nota: Cada empresa podía seleccionar hasta 3 opciones que correspondan.

Alrededor del

60%

de las empresas encuestadas considera como principal oportunidad del ecosistema Fintech la expansión internacional desde Uruguay.

Las empresas relevadas también contemplan oportunidades en cuanto a **inteligencia artificial, desarrollo de soluciones para empresas e interoperabilidad financiera**.

¿Qué impacto considera que genera su empresa en la inclusión financiera y en la transformación digital del sistema financiero y empresarial?

Impacto en personas y empresas

Expande mercados, ventas o alcance comercial

Facilita el acceso, contratación o uso de seguros

Reduce costos o barreras económicas

Promueve formalización o mayor transparencia e información para usuarios y empresas

Acceso, adopción o mejora de pagos electrónicos, billeteras, cobros y dinero electrónico

Amplía o facilita el acceso a servicios financieros

Simplifica la experiencia, reduce fricciones o mejora el uso

Facilita crédito, financiamiento o acceso a capital para personas o empresas

Facilita ahorro, inversión, acceso a mercado de valores y/o activos digitales

Facilita transferencias internacionales o remesas

Mejora conocimiento, hábitos o capacidad de tomar decisiones financieras

Soluciones adaptadas al mercado uruguayo

Impacto en procesos

Aporta conocimiento, capacitación o asesoramiento

Transformación digital

Contribuye a generar confianza en productos, canales o intercambio de datos digitales

Mejora seguridad, prevención de fraude, identidad, cumplimiento o controles regulatorios

Habilita nuevos productos, funcionalidades o servicios y acelera innovación

Provee plataformas, sistemas o infraestructura tecnológica sobre la que operan otros servicios

Reemplaza procesos o canales manuales/presenciales por flujos digitales

Conecta sistemas, actores, rieles o mercados y facilita interoperabilidad

Automatiza tareas o aumenta productividad, capacidad y velocidad operativa

Mejora procesamiento transaccional, conciliación, seguimiento o trazabilidad de operaciones

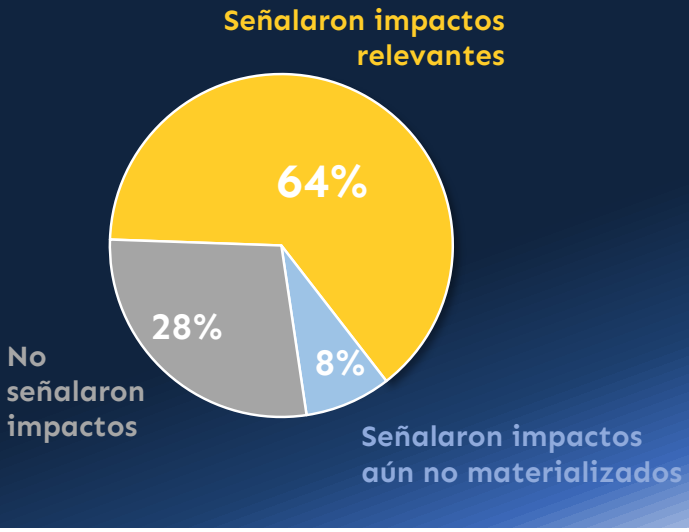
Usa o provee datos, analítica, scoring o información para mejorar decisiones y servicios

Incorpora inteligencia artificial u otras tecnologías avanzadas como capacidad habilitante

Instrumentos financieros digitales relacionados a temas ambientales

64%

de las Fintech encuestadas reconoce un aporte concreto de sus empresas a la inclusión financiera y la transformación digital.



Nota: La pregunta fue abierta y las respuestas fueron categorizadas por EXANTE según concepto y eje temático. El tamaño de cada nube refleja la cantidad de respuestas del eje, excluyendo aquellas asociadas a impactos no materializados. Una misma respuesta puede incluir múltiples conceptos.

3

Uruguay en una perspectiva comparada

Posicionamiento en métricas seleccionadas

Indicadores de penetración

Cantidad de empresas Fintech por país



Cantidad de empresas Fintech cada 100.000 empresas



Cantidad de empresas Fintech cada 100.000 habitantes



Nota: Considera relevamientos similares realizados en Chile (2026), México (2026), Argentina (2025) y Brasil (2024)

Uruguay presenta un ecosistema Fintech pequeño en términos absolutos, pero muy desarrollado en relación con el tamaño de su mercado.

Tiene unas 96 Fintech por cada 100.000 empresas en el país, superando ampliamente los ratios de Brasil, México y Chile.

A su vez, Uruguay registra 5,7 Fintech cada 100.000 habitantes, la métrica más alta entre los países comparados.

Si bien la clasificación de las empresas varía según la definición de cada país, se observan algunos patrones similares, con predominio de empresas Fintech en torno al universo de pagos.

	Uruguay		
Pagos y Remesas	19,1%	14,5%	27,5%
Infraestructura y Finanzas Abiertas	18,1%	12,2%	18,3%
Préstamos y Crowdfunding	12,6%	14,1%	12,4%
Finanzas Empresariales	11,6%	4,1%	12,8%
Activos digitales y Blockchain	10,1%	8,5%	4,1%
Finanzas personales, WealthTech y Mercado de Capitales	8,5%	14,4%	3,7%
Dinero electrónico y billeteras	7,5%	23,3%	(*)
InsurTech	6,5%	2,6%	8,3%
RegTech, LegalTech y Ciberseguridad	6,0%	1,8%	(*)

Nota: Los % se toman sobre el total empresas que operan en el país (no solo sobre las encuestadas).

(*) La clasificación de Chile difiere levemente: se presentan de forma consolidada las categorías de Pagos y Remesas y Dinero Electrónico y Billeteras; y, por otro lado, las de RegTech, LegalTech y Ciberseguridad, en Infraestructura y Finanzas Abiertas.

Operación internacional

Uruguay

45% opera también en otros países

55% opera solo en Uruguay

54% opera también en otros países

46% opera solo en Argentina

52% opera también en otros países

48% opera solo en Chile

De todos modos, únicamente el 32% de las Fintech dice facturar la totalidad de sus ingresos en Uruguay.

Nota: Los porcentajes se toman sobre el total de empresas encuestadas en cada informe.

Por otro lado, parece haber una mayor proporción de empresas Fintech uruguayas que solo operan en Uruguay (55%), respecto a lo que se observa en Argentina (46%) y Chile (48%).

Etapa de desarrollo de las empresas

El grado de maduración de las empresas Fintech en Uruguay es muy similar a lo que se observa en Argentina y Chile (en el margen, ligeramente más incipiente).

Uruguay

71% empresas avanzadas*

29% empresas en desarrollo

73% empresas avanzadas*

27% empresas en desarrollo

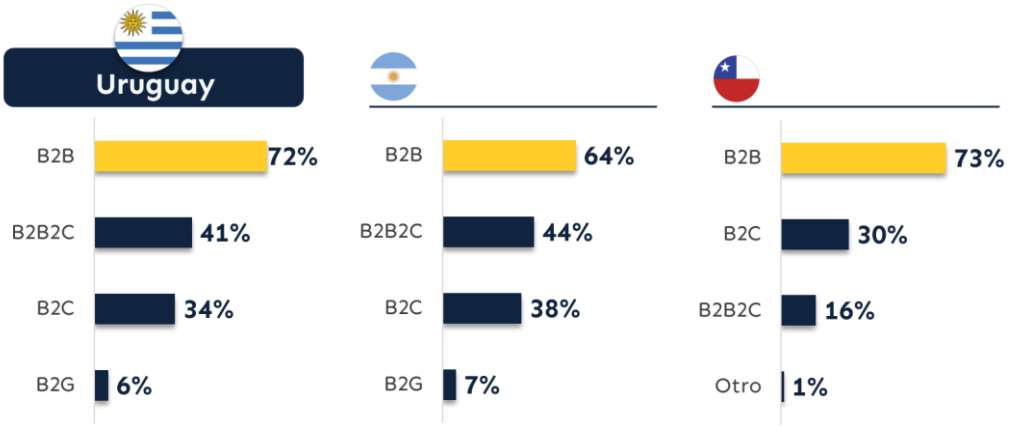
79% empresas avanzadas*

21% empresas en desarrollo

* Considera empresas Scale-up y Consolidadas.

Nota: Los porcentajes se toman sobre el total de empresas encuestadas en cada informe.

Modelo de negocio por país



Nota: Los porcentajes se toman sobre el total de empresas encuestadas en cada informe.

A su vez, la relevancia del modelo de negocio B2B de las Fintech uruguayas es prácticamente igual al de Argentina y Chile.

4

Glosario y directorio de participantes

Definición de verticales y empresas aportantes

Verticales considerados en el estudio

1. Pagos y remesas
Soluciones para transferir, procesar y administrar pagos electrónicos, incluyendo pagos transfronterizos y remesas.

2. Infraestructura y Finanzas Abiertas
Infraestructura y soluciones que habilitan la prestación de servicios financieros y/o el acceso e intercambio de información entre entidades.

3. Préstamos y Crowdfunding
Plataformas que facilitan el acceso a financiamiento para personas y empresas, incluyendo crédito y modalidades de financiamiento colectivo.

4. Finanzas Empresariales
Soluciones para la gestión financiera y contable de empresas, así como para facilitar el acceso a financiamiento y optimizar su administración.

5. Activos digitales y Blockchain
Soluciones basadas en blockchain y activos digitales para su emisión, tokenización, intercambio, transferencia, gestión o custodia.

6. Finanzas personales, WealthTech y Mercado de Capitales
Soluciones para gestionar finanzas personales, ahorro e inversión, incluyendo asesoramiento, intermediación y acceso a mercados.

7. Dinero electrónico y Billeteras
Soluciones para almacenar, administrar y utilizar dinero electrónico, facilitando pagos y transferencias.

8. InsurTech
Soluciones aplicadas a seguros y gestión de riesgos, incluyendo la distribución, contratación y administración de productos aseguradores.

9. RegTech, LegalTech y Ciberseguridad
Soluciones orientadas al cumplimiento regulatorio, la gestión legal y la ciberseguridad, incluyendo la prevención y detección del fraude.

Aquí se listan los participantes de esta 1ª edición del Mapa Fintech Uruguay, a quienes agradecemos especialmente por compartir su visión y contribuir al conocimiento del ecosistema.

ACI Worldwide · ahorra fácil · akua · alprestamo · anzi · AstroPay · bankingly · belo · BeSmart. · BigCheese · bind inversiones · Biotoken · BrokerwareXcale · CRYPTOTRUST FIDUCIARIA · Crediton · criptala · CRYPTO GUARDIAN · CROWDER · DaMap · Datanomik · de anda · delto · DINARIA · d·local · DOMINION · DOMUS Global · ELDAR · en la mano · fin Mutual · fiter · Fixed · Flipzen · foliume · FORSVAR · GOIAR · grin · Handy · Houlak. · infinia · jaab · JusToken · kreitech · mastercard · MAXIMUS · mercado pago · Mideuda · midinero · midineroYa! · MiFinanzas · MONNET · MOVANTIS · NAREIA · Neuratek · Nova Seguros · nubceo · OCAblue · OWNIT · paganza · pagavia · PAGOS360 · paigo · PeyPe · pibiel · Plexo · PrestAI · prestapagos · Prex · Prezzta · Prometeo · PROTECTU · Quaris · REGUM · scanntech · Skyblue Analytics · Sumeria · SUPRA · Tefi · textum automated credits · TMVdata · totalnet · tusgiros · ufex · unimate · UY GROUP · VERTEX · VISA

Apoyaron el desarrollo de este informe: DOMUS Global · d·local · MONNET

1ª Encuesta sobre el Ecosistema Fintech en Uruguay

MAPA FINTECH URUGUAY 2026



MAPA FINTECH

CÁMARA URUGUAY FINTECH

Apoya:

DOMUS Global

d·local MONNET Payment Solutions