



Dock lança estudo sobre oportunidades para o setor de pagamentos na América Latina

- *Levantamento destrincha perfil dos consumidores e perspectivas para o mercado financeiro de seis países*
- *Oportunidades na região incluem Buy Now Pay Later, produtos as a Service para varejistas e pagamentos instantâneos, como o Pix*

Acompanhando o movimento de sua expansão pela América Latina, a Dock, uma das empresas líderes em tecnologia para serviços financeiros lança a primeira edição do estudo "Terras de Oportunidades - Um mapa para os meios de pagamentos e digital banking na América Latina". Trata-se do levantamento de dados secundários e análises sobre o cenário, as expectativas e oportunidades do setor de pagamentos.

Os números indicam grande potencial, já que há muitas pessoas com dispositivos em mãos, mas subutilizando-os. A expectativa é de que 83% dos latino-americanos tendem a usar pelo menos um método de pagamento emergente nos próximos anos, como criptomoedas, tecnologias biométricas, pagamentos sem contato ou QR Codes.

Elaborada por especialistas da Dock, a pesquisa analisa os países mais populosos e com maiores valores absolutos de PIB na América Latina: Brasil, Argentina, Chile, Colômbia, México e Peru. São previstas variações positivas de crescimento dos PIBs nestes países entre os anos de 2021 e 2023, segundo estimativas do Banco Mundial. O estudo da Dock analisou este cenário e apresentou caminhos para a evolução do sistema financeiro. O material está disponível em: [Terras de Oportunidades | estudo sobre pagamentos e banking na América Latina \(dock.tech\)](https://dock.tech)

Cenário

O levantamento mostra que o dinheiro em espécie ainda é a forma de pagamento dominante na região, correspondendo a 70% das transações realizadas, um indicativo de baixa bancarização e inclusão financeira, que incorre em custos aos governos, organizações e à sociedade.

“As principais razões dos latino-americanos para não terem uma conta em banco são: fundos insuficientes, alto valor dos serviços financeiros, falta de confiança nas instituições financeiras, falta da documentação necessária e distância (muitos bancos ainda requerem presença física do cliente)”, explica a pesquisa.

A digitalização na América Latina é maior e cresce a passos mais largos do que a bancarização. A internet ainda é pouco usada pelos latino-americanos para serviços financeiros: mesmo com 71% de penetração de smartphones (2020), apenas 20% usam a internet para este fim.

Na comparação entre os países, México e Chile são considerados os melhores lugares para se fazer negócios, já que oferecem condições mais facilitadas para manutenção de um negócio local ou abertura de novos empreendimentos. Brasil e Argentina estão nas últimas posições, devido às dificuldades decorrentes do pagamento de impostos (mais altos dos analisados), abertura de empresas e obtenção de crédito. Colômbia e Peru, apesar de não serem os líderes, ainda estão acima da média da América Latina.

Oportunidades

A digitalização é um fator de apoio à inclusão financeira, mas não definitivo. “Para incluir pessoas no ecossistema financeiro, deve-se torná-lo competitivo (a fim de promover serviços mais acessíveis e centrados no cliente), incentivar inovação, expandir a infraestrutura de pagamentos e recebimentos e promover na população educação financeira e confiança nas instituições”.

Estratégias offline para cidadania e educação financeira estão entre as oportunidades do mercado de pagamentos LatAm para os próximos anos. O estudo conclui que disponibilizar conteúdos de forma online não é o bastante para atingir as populações mais vulneráveis e sem ou com pouco acesso a serviços financeiros e à internet. É necessário que fintechs e varejistas adotem estratégias offline em lojas físicas ou métodos de comunicação e marketing: banners, outdoors, painéis eletrônicos, abordagens de pessoa a pessoa.

O **Buy Now Pay Later**, serviço que permite o parcelamento de bens de valor baixo e médio, viabiliza que pessoas de baixa renda, bancarizadas ou não, nestes países com taxas de desemprego que chegam a 15%, obtenham bens duráveis e movimentem a economia. A solução promete crescer em toda América Latina, atrelada ao boom do e-commerce.

O modelo **as a Service** é também uma oportunidade na região. A maioria dos grandes varejistas fora do Brasil se restringem à oferta de cartão com descontos, programas de fidelidade e produtos de crédito. Há oportunidade de oferecer uma experiência mais abrangente de serviços financeiros, criando uma porta para a inclusão de mais clientes.

Outra potencialidade está nos **pagamentos instantâneos**, hoje em diferentes níveis de adesão e tecnologia entre os países, mas com potencial de avanço. Em uma ponta está o Brasil, case de sucesso de implementação, adesão e volume

transacionado pelo Pix. Na outra há o Chile, com promessas de estabelecimento de um sistema semelhante, enquanto conta apenas com transferências 24/7 com compensação quase imediata, sem avanços tecnológicos nos últimos anos. Outros países encontram-se no meio termo: com menor popularização que no Brasil, mas com maior evolução tecnológica e interoperabilidade que no Chile.

Com previsão de crescimento de 29% do e-commerce na América Latina entre 2020 e 2024, e aumento na utilização de **cartões** (débito e crédito) de 68% para 73% entre 2020 e 2023, abrem-se lacunas para novas ofertas e melhorias deste meio de pagamento tanto por quem já oferece quanto para novos players.

Sobre a Dock

A Dock é uma das líderes em tecnologia para serviços financeiros na América Latina. A companhia agrega valor comercial, inovação e escalabilidade para seus clientes, reunindo emissão de cartões, digital banking e adquirência por meio de uma plataforma única e completa. As soluções modulares da Dock facilitam processos cruciais que aceleram a capacidade de empresas em disponibilizar ao mercado novos meios de pagamento e serviços financeiros. O resultado é uma gama mais ampla de produtos inovadores, maior acesso do consumidor a serviços financeiros e experiências aprimoradas do cliente.

A Dock opera 63 milhões de contas ativas e mais de 5 bilhões de transações anuais por meio de sua plataforma em nuvem, reduzindo a carga operacional e regulatória e oferecendo outras ferramentas valiosas aos clientes por meio de seu ecossistema de parceiros, para que eles possam se concentrar na experiência do usuário final.

Para mais informações, visite dock.tech