

“Fintechs: estrategias competitivas en el mercado de préstamos a personas y pequeñas empresas en Argentina”

I Congreso Nacional e Internacional de finanzas y mercado de capitales

Eje temático: Sistema financiero, políticas e instrumentos.

13 de noviembre de 2024, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina

Datos Personales:

- Nombre y Apellido: Gerardo Gabriel Ontivero Balangero
- Profesión: Contador Público y Licenciado en Administración-Matrícula Profesional 1269, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Jujuy.
- Domicilio: Alvear N° 843-C.P 4.600, San Salvador de Jujuy, Jujuy, Argentina.
- Teléfono particular:+54 9 3885210789
- Correo electrónico: gerardobalangero@face.unju.edu.ar

Sumario

1. Introducción
2. Caracterización de las Fintechs de préstamo, Entidades Financieras No Bancarias (EFNB) y Bancos
3. Caracterización de las micros y pequeñas (MyPes) empresas argentinas según el grado de preferencia de financiamiento
4. Causas que permiten competir a las Fintechs de préstamos con otras entidades financieras
5. Estrategias competitivas de las Fintechs de préstamos argentinas
6. Conclusiones
7. Bibliografía

1. Introducción

El objetivo del presente trabajo consiste en conocer y caracterizar las estrategias competitivas de las Fintechs de préstamos frente a la banca tradicional y a las entidades financieras no bancarias (EFNB)¹ reguladas por el Banco Central (BCRA) en el mercado de préstamos orientados a individuos y micros y pequeñas empresas (MyPes) en Argentina.

El acceso de las MyPes e individuos al crédito ofertado por la banca tradicional y por las entidades financieras no bancarias reguladas en Argentina encuentra dificultades de accesibilidad y demora. A partir de ello, la pregunta que nos realizamos es: ¿son efectivas para superar estos escollos las estrategias competitivas con que las Fintechs irrumpen en este mercado?

En el presente trabajo, caracterizamos a las Fintechs de préstamos, EFNB y Bancos comerciales según tres variables: grado de accesibilidad (cantidad de requisitos solicitados para otorgar un préstamo a personas o pequeñas empresas), tiempo o demora del crédito (tiempo medio de gestión desde que se acreditan los requisitos solicitados hasta que se otorga el mismo) y precio del crédito (Costo Financiero Total-CFT- efectivo y real descontando la inflación) y la relación entre estas en el mercado de préstamos a micros y pequeñas empresas en Argentina e individuos, bajo el supuesto de que muchas personas toman crédito a su nombre y riesgo para obtener financiamiento para este tipo de empresas. Posteriormente, analizamos las causas que pueden explicar estas variables bajo estudio y finalmente, definimos las estrategias competitivas de las Fintechs de préstamos respecto a los otros grupos de entidades financieras.

2. Caracterización de las Fintechs de préstamo, Entidades Financieras No Bancarias (EFNB) y Bancos

A las entidades Fintechs, los Bancos y las EFNB se las clasificó de acuerdo a su grado de accesibilidad (cantidad de requisitos solicitados para otorgar un préstamo a personas o pequeñas empresas), tiempo o demora del crédito (tiempo medio de gestión desde que se acreditan los requisitos solicitados hasta que se otorga el mismo) y precio del crédito (Costo Financiero Total-CFT- efectivo y real descontando la inflación). Para ello, se las categorizó de acuerdo a un scoring (puntaje) por variable bajo estudio. Posteriormente, se establece una correlación entre las variables mencionadas.

Accesibilidad

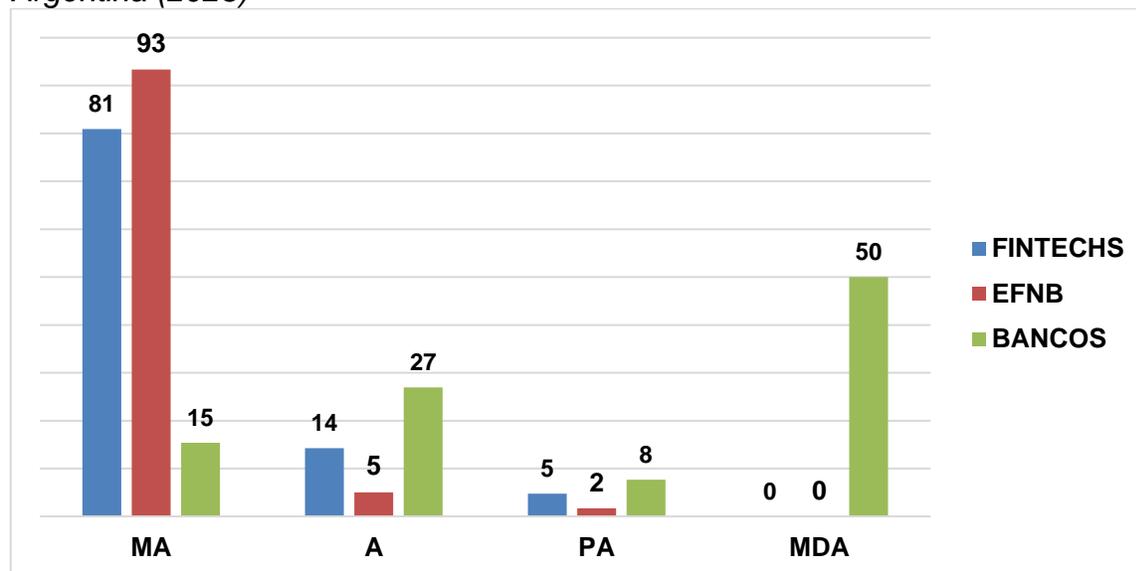
La Figura 1 muestra el porcentaje de líneas crediticias categorizadas por su nivel de accesibilidad en el año 2023 y por tipo de entidad. Puede observarse que, las Entidades Financieras no Bancarias (EFNB), en su mayoría y en general, muestran

¹ Comprenden en nuestro trabajo a los “Proveedores no Financieros de Crédito (PNFC)”, “Empresas no financieras emisoras de tarjetas de crédito y/ o compra, o denominadas simplemente como emisoras tarjetas de crédito no bancaria (ETCNB)” y “Otros proveedores no financieros de créditos (OPNFC)” con autorización del Banco Central de la República Argentina (BCRA).

tener la característica de “Muy Accesibles” y “Accesibles” (98% en total). Algo similar sucede con las Fintechs de préstamos, que el 95% en total tienen las mismas características. Algo opuesto sucede con los Bancos comerciales, que, la mayoría, se encuentra entre “Muy Difícil Acceso” y “Poco Accesibles” (58% en total).

Figura 1

Porcentaje (%) de líneas crediticias de Fintechs, EFN y Bancos por Accesibilidad – Argentina (2023)



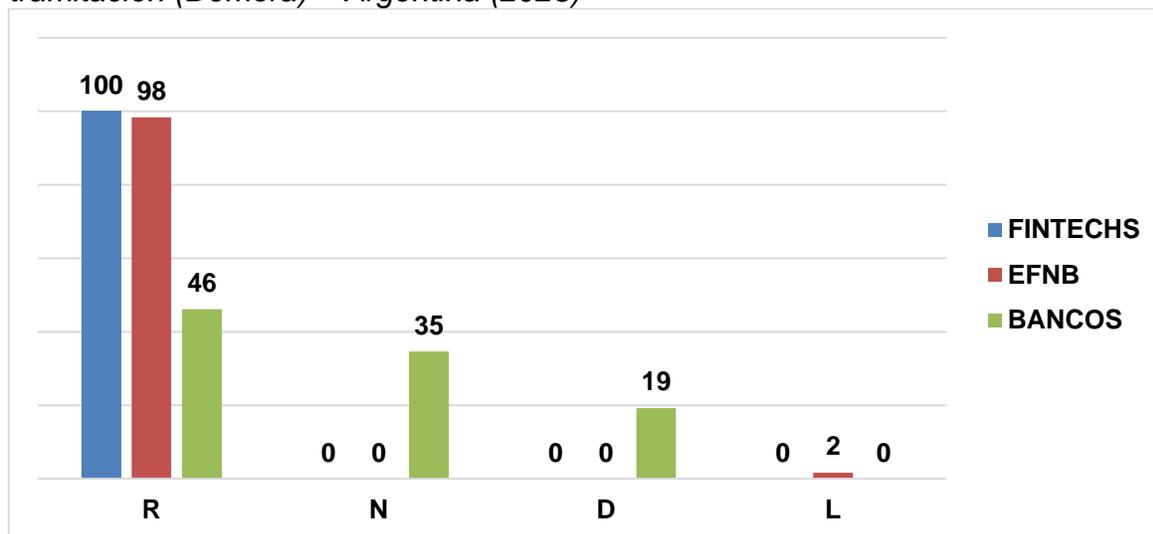
Fuente: elaboración propia.

Tiempo de tramitación

La Figura 2 muestra el porcentaje de líneas crediticias categorizadas por su tiempo de tramitación (Demora) en el año 2023 y por tipo de entidad. Puede observarse que, las Fintechs y las EFNB tienen la característica de ser “Rápidas” (100% y 98% respectivamente). En el caso de los Bancos, la mayoría está entre “Normal” y “Demorado” (54% en total) y un porcentaje menor (46%), “Rápidas”. Estas últimas son el caso de los préstamos personales a los que pueden acceder los micros y pequeños empresarios, pero cuando ya son clientes de la entidad financiera.

Figura 2

Porcentaje (%) de líneas crediticias de Fintechs, EFN y Bancos por Tiempo de tramitación (Demora) – Argentina (2023)



Fuente: elaboración propia.

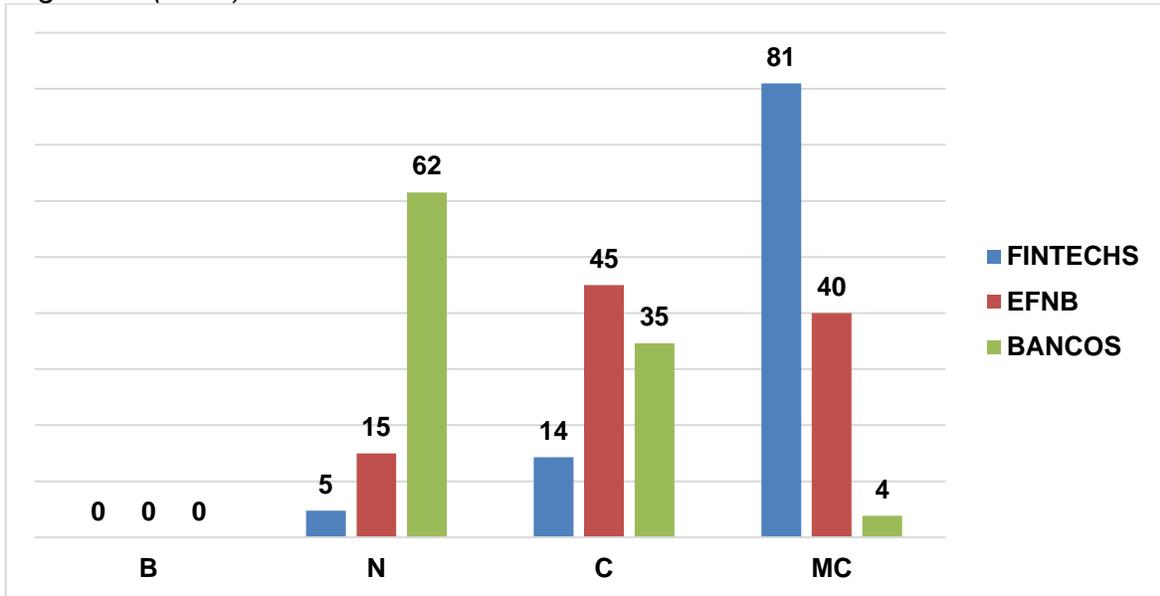
Precio

Comparadas por el precio del crédito, puede observarse en la Figura 3 que las Fintechs en su mayoría son “Muy Caras” y “Caras” (95% en total) y las EFNB, también, aunque en menor proporción (85% del total de las mismas), ya que se encontraron muchos casos con un precio “Normal” (15%). Los Bancos, en su mayoría, tienen entre un precio “Normal” (62%) y “Caro” (35%).

Descontado el efecto de la inflación, las Fintechs siguen quedando en las categorías de “Caro” y “Muy Caro” (62% del total de la muestra). Las EFNB en un 53% con un precio “Normal” y un 38% continúan siendo “Muy Caras”. En el caso de los Bancos, la mayoría ingresa en la categoría de precio “Bajo” (58%) y un 42% como “Normal”, pero siempre con una tasa de interés real positiva (ver Figura 4).

Figura 3

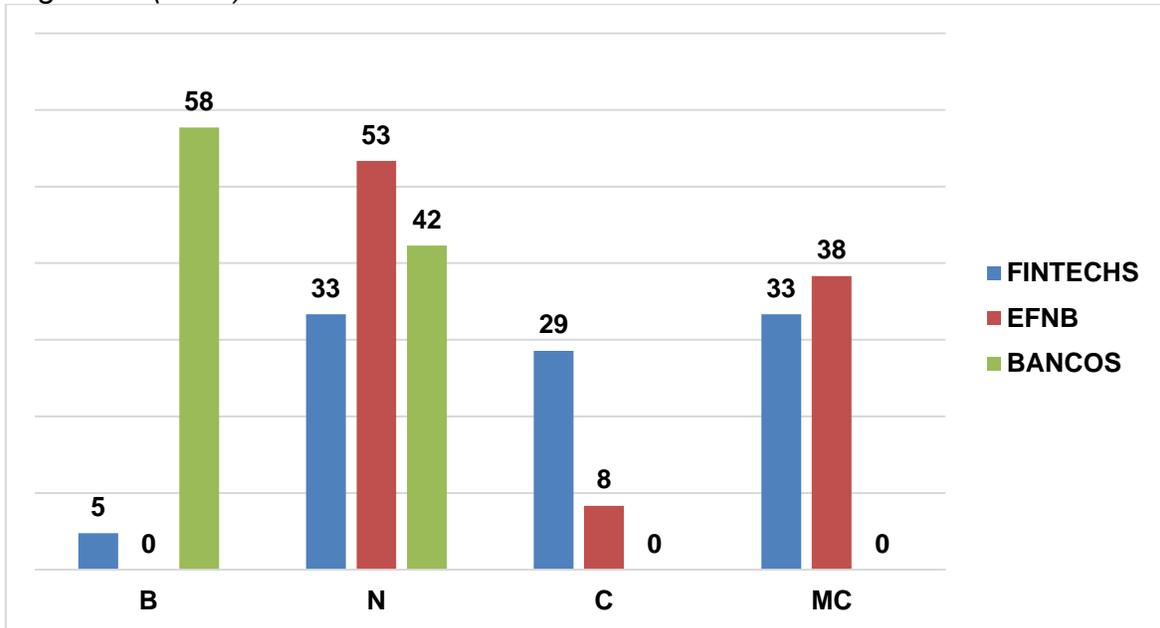
Porcentaje (%) de líneas crediticias de Fintechs, EFNB y Bancos por Precio-Argentina (2023)



Fuente: elaboración propia.

Figura 4

Porcentaje (%) de líneas crediticias de Fintechs, EFN y Bancos por Precio Real-Argentina (2023)



Fuente: elaboración propia.

En la Tabla 1 se puede apreciar el Costo Financiero Total (CFT anual) por tipo de entidad en su conjunto. En el caso de las Fintechs, el promedio fue 4.679%, superior a las EFNB cuyo CFT promedio fue, 1083% y los Bancos comerciales 404%. Para las Fintechs, el CFT máximo encontrado fue 23.921% anual y el mínimo 338%. El desvío estándar de estos resultados es 6.507%.

En las EFNB se observó un CFT máximo de 5.403% y el mínimo 202% anual. El desvío es 1.009%.

En los Bancos comerciales, el máximo CFT anual encontrado fue 912% y el mínimo, 277%. Su desvío estándar es 174%.

Descontando los efectos de la inflación, a una tasa de 142,7%², el CFT anual real promedio de las Fintechs es 1.866% (máximo 9797%, mínimo 173% y desvío estándar 3.100%). El CFT anual real promedio de las EFNB 387% (máximo 2167%, mínimo 24,5% y desvío estándar 416%). El CFT anual real promedio de los Bancos 107% (máximo 317%, mínimo 55% y desvío estándar 72%).

Tabla 1

Medidas descriptivas del Costo Financiero Total (CFT) por tipo de entidad (2023)

MEDIDAS		FINTECHS		EFNB		BANCOS	
		CFT ANUAL (%)	CFT ANUAL REAL (%)	CFT ANUAL (%)	CFT ANUAL REAL (%)	CFT ANUAL (%)	CFT ANUAL REAL (%)
De tendencia central	Promedio	4.679	1.866	1.083	387	404	107
	Mediana	1.256	554	691	225	282	57
	Mínimo	338	173	202	24	277	55
	Máximo	23.921	9.797	5.403	2.167	912	317
De dispersión	Varianza	56.617.831	961.199.801	1.018.892	172.977	30.319	5.147
	Desvío estándar	6.507	3.100	1.009	416	174	72
	Coeficiente de variación	1,39	1,66	0,93	1,07	0,43	0,67

Fuente: elaboración propia.

Las Fintechs de préstamos respecto a los Bancos, en términos de accesibilidad (requisitos solicitados para la obtención de un préstamo) y en tiempos de tramitación, son más accesibles y más rápidas, pero más caras considerando su CFT y su CFT real. Y, las Fintechs de préstamos respecto a las EFNB, en términos

² Variación interanual en enero de 2023 del Índice de Precios al Consumidor publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la República Argentina.+

de accesibilidad y en tiempos de tramitación, son muy similares, en cambio, en términos de precio (CFT y CFT real), las Fintechs, son más caras que las EFNB.

Correlación entre las variables de Accesibilidad, Tiempo de tramitación y Costo Financiero

En la Figura 5 puede observarse que, al determinar la correlación de Pearson entre las variables dependientes en estudio (Costo Financiero Total-CFT-, Tiempo o Demora y Accesibilidad), resulta que:

La correlación entre el CFT y la Accesibilidad en los tres grupos de entidades arroja un resultado negativo, lo que nos indica que, a menor grado de accesibilidad (menor cantidad de requisitos), mayor costo financiero. En el caso de los Bancos, se observa una mayor correlación negativa, ya que los requisitos solicitados para acceder a una línea crediticia son mayores y en contrapartida, menor el precio cobrado por el crédito.

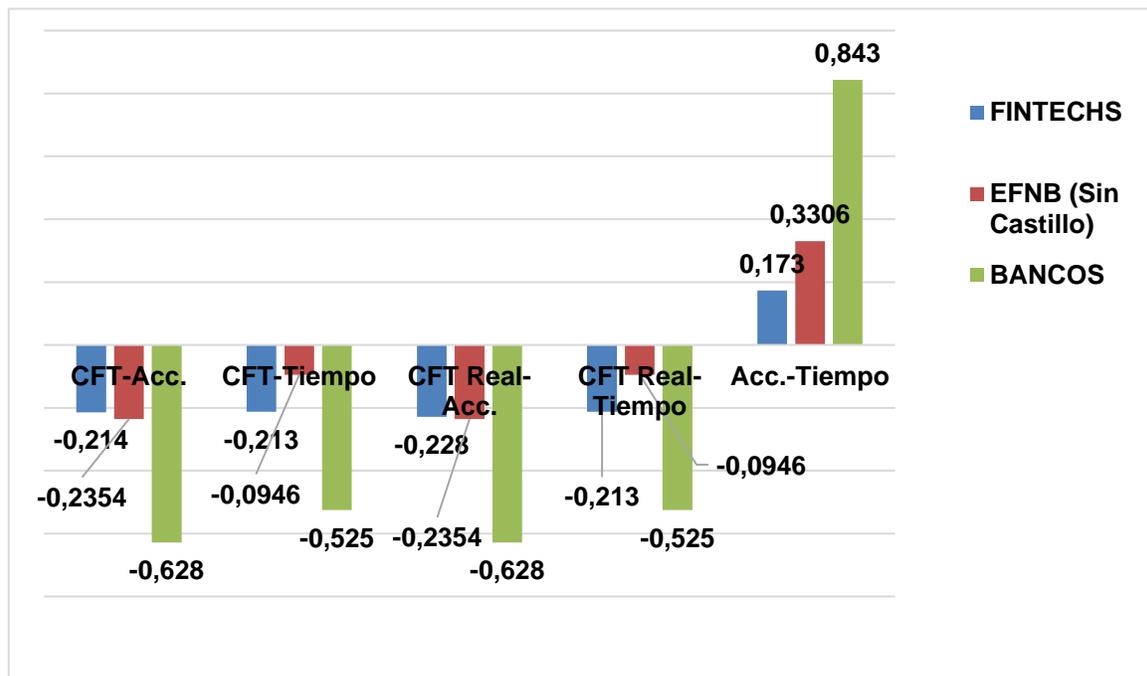
La correlación entre el CFT y el Tiempo o Demora (tiempo que media entre que el solicitante acredita todos los requisitos y el momento que efectivamente se le presta el dinero) es negativa en el caso de las Fintechs y de los Bancos comerciales, lo que se interpreta como que, a menor tiempo de gestión desde que se presentan todos los requisitos solicitados, mayor el costo financiero. Sin embargo, en el caso de las EFNB, se observó una correlación levemente positiva (0,028), lo que nos indica en principio que, a pesar de ser bajo el tiempo de tramitación, no es tan alto el CFT. Pero este último resultado se encuentra alterado por el caso particular de la empresa "Castillo SACIFIA", cuyos créditos tienen la característica de ser "Lentos" en el proceso de otorgamiento y "Muy Caros" respecto a su precio. Excluida esta EFNB de la muestra, la correlación entre ambas variables pasó a ser negativa en -0,0946. El resto de las correlaciones mantienen la misma tendencia sin incluir esta empresa.

Incluyendo el efecto de la inflación (CFT Real), las correlaciones entre CFT y accesibilidad y el CFT y Tiempo, siguen la misma tendencia en los tres tipos de entidades financieras.

La correlación entre la Accesibilidad y el Tiempo Demora es positiva en los tres tipos de entidades financieras, lo que se interpreta como que, a menor cantidad de requisitos, menor el tiempo de gestión de un crédito desde que el solicitante los acredita.

Figura 5

Correlaciones entre variables por tipo de entidad –Argentina (2023)



Fuente: elaboración propia.

Como conclusión parcial, podemos establecer que, a menor grado de dificultad para su accesibilidad, mayor su CFT. En términos reales, esta correlación se mantiene negativa para los tres grupos de entidades. En cuanto a la correlación entre el tiempo de tramitación o demora de un crédito y el CFT, es negativa también en los distintos tipos de entidades bajo estudio. Es decir, a menores tiempos de tramitación o gestión, mayor su precio. En consecuencia, la correlación entre la demora y la accesibilidad, es positiva en los tres tipos de entidades (menor grado de dificultad en el acceso, menor tiempo de tramitación).

3. Caracterización de las micros y pequeñas (MyPes) empresas argentinas según el grado de preferencia de financiamiento

Según la Universidad del CEMA (2023), al mes de julio de 2023, existían en Argentina un total de 523.535 empresas registradas ante la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y la SEPyme con hasta 100 empleados en relación de dependencia, es decir que, bajo este criterio podrían ser consideradas micros y pequeñas empresas en general (MyPes). Estas, representan el 98,15% de las empresas formales (con inscripciones impositivas). De ellas, el 85,7% (448.479 empresas) poseían hasta 10 empleados, 12,3% entre 11 y 50 empleados (64.437

empresas) y el 2,02% entre 51 y 100 empleados (10.619 empresas). Este universo representa el 50% del empleo formal registrado.

A julio de 2023 existía un total de 14,6 millones de puestos de trabajo en el sector privado total (formal más informal). El 77% estaba generado por: MyPes formales con hasta 100 empleados registrados y no registrados y también aquellos emprendedores independientes (nano empresas) formalizados ante los organismos impositivos. Los asalariados no registrados generan el 37% del empleo privado total, los asalariados Pymes el 23%, los monotributistas el 14% y los autónomos el 3% (UCEMA, 2023).

Para nuestro análisis, se tomó una muestra de 362 micros y pequeñas empresas formales asociadas y no asociadas directamente a la Asociación de Empresarios Nacionales para el Desarrollo Argentino (ENAC) de distintas provincias del país. A estas, se les envió una encuesta de gestión como parte del relevamiento trimestral que realiza la Institución. Dentro de ella, se indagó sobre su actividad operativa (socios, empleados, rentabilidad obtenida, actividades generales de administración, etc.), inversiones realizadas y proyectas, fuentes de financiamiento utilizadas, preferencias sobre entidades financieras al momento de financiarse con fondos de terceros (deuda) y su aplicación. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Al indagar qué fuentes de financiamiento utilizaban y con qué preferencia, se obtuvieron los siguientes resultados:

- Propias: 79,2% “mucho”; 16,8% “poco” y; 4% “nada”.
- Bancarias: 18,8% “mucho”; 34,7% “poco” y; 46,5% “nada”.
- No Bancarias (EFNB): 6,9% “mucho”; 14,9% “poco” y; 78,2% “nada”.
- Fintechs: 10,9% “mucho”; 10,9% “poco” y; 78,2% “nada”.

Es decir que, las MyPes prefieren financiarse en primer lugar con fuentes de financiamiento propias (reinversión de utilidades o aportes de los propietarios) y luego con fondos de terceros (deudas). Pero al hacerlo con deudas, la mayor preferencia se encuentra con los Bancos, luego con Fintechs y EFNB. Debe destacarse que, la diferencia en preferencia entre EFNB y Fintechs es escasa, entre “mucho” y “poco” ambas suman 21, 8% y 78,2%, “nada”.

Respecto a la evaluación que realizan las MyPes sobre los distintos tipos de entidades financieras que prefieren, manifestaron que: los Bancos comerciales son las entidades con menores costos (un 62%), las EFNB las de menor cantidad de requisitos y mayor accesibilidad (un 42% y 41% respectivamente) y menos tiempos de gestión (un 42%).

Debe destacarse que, al igual que la pregunta anterior sobre las preferencias, no existen diferencias marcadas entre EFNB y Fintechs en los tres tipos de variables (costos, requisitos/accesibilidad y tiempos de gestión).

Es decir que, como conclusión parcial, con base a las micros y pequeñas empresas analizadas, podemos establecer que, las micros y pequeñas empresas prefieren financiarse con fondos propios antes que fondos de terceros, pero al momento de elegir como fuente de financiamiento de terceros alguna de estas tres entidades financieras, en su mayoría prefieren los Bancos (18,8% “Mucho” y 34,7% “Poco”; total: 53,5%), en segundo lugar, las Fintechs (10,9% “Mucho” y 10,9%

“Poco”; total: 21,8%) y en tercer lugar las EFNB (6,9% “Mucho” y 14,9% “Poco”; total: 21,8%).

4. Causas que permiten competir a las Fintechs de préstamos con otras entidades financieras

En este apartado, analizamos los factores que permiten explicar por qué las Fintechs de préstamos pueden competir con la banca tradicional y las Entidades Financieras no Bancarias (ENFB) en el mercado de préstamos a personas y pequeñas empresas en Argentina, bajo las siguientes hipótesis:

-“Las Fintechs compiten favorablemente con la banca tradicional al grado de mayor accesibilidad y menor tiempo de tramitación de las operaciones de crédito debido al uso extendido de la virtualidad y mayor alcance territorial que, si bien incrementan el riesgo de crédito, este es compensado con el mayor CFT que rige sus operaciones” y;

-“Las Fintechs compiten favorablemente con las EFNB en cuanto al CFT, debido a las diferencias en sus costos de financiamiento de terceros, en su estructura de financiamiento y en la incidencia de los costos fijos de estructura”.

En la Tabla 2, de manera comparativa, se muestran las variables que pueden explicar las causas que determinan el CFT (variable dependiente). Entre ellas: preferencia de fuentes de financiamiento de terceros de las MyPes (Micros y Pequeñas empresas), morosidad de las MyPes, incobrabilidad de las MyPes, costo de los fondos de terceros, costos fijos de estructura, inflación, tasas de referencia del BCRA y normativa del BCRA.

El CFT, en promedio y en la mayoría de los casos bajo estudio, es menor en los Bancos comerciales y, las EFNB reguladas por el BCRA, observan un CFT intermedio entre los Bancos y las Fintechs. Se puede explicar en el hecho de que las MyPes manifiestan, al momento de elegir fuentes de financiamiento de terceros, preferencia por los Bancos, lo que puede suponer que la mayor demanda genera una mayor oferta crediticia. Se ha observado, durante la investigación, que existe mayor cantidad de sucursales bancarias y créditos donde hay mayor cantidad de personas y empresas de pequeño y mediano tamaño (donde se encuentra el 61% de la población, se observa el 68% de las sucursales bancarias y 74% de los saldos de los préstamos bancarios). Sin embargo, según el BCRA (2023), el crédito bancario era a septiembre de 2023 el 6% del Producto Bruto Interno (PBI). Al tercer trimestre de 2023, la cartera de deudores bancarios, estaba compuesta, principalmente, de la siguiente manera: 37,1% cartera comercial, 40% consumo o vivienda y 22,9% cartera comercial asimilable a consumo (BCRA, 2023). Se debe destacar que, a ese mismo momento de tiempo, dentro de la cartera de créditos al sector privado no financiero (incluidas las personas humanas), la participación de los montos destinados a “pequeños emprendimientos” era 27,44%.

Esto, puede alterar el precio del crédito (tasa de interés). Entre las Fintechs y las EFNB, la mayor preferencia se da en las primeras, sin que sea significativa y no constituya un elemento determinante para la elevación del costo financiero.

También, lo puede explicar la morosidad y la incobrabilidad. El mayor riesgo crediticio de los prestatarios de las EFNB y Fintechs, dada la escasa cantidad de requisitos solicitados e inexistencia de restricciones para aquellos que presentan malos antecedentes crediticios en el sistema financiero, conlleva que el riesgo de irrecuperabilidad se vea compensado con una mayor tasa de interés (ratio de irregularidad de la cartera de créditos bancarios de 3% en promedio en 2023, 9% en el caso de las EFNB y 22% las Fintechs de préstamos).

Los Bancos, por su estructura, solidez económica-financiera, cumplimiento de normativa regulatoria en Argentina, pueden acceder a una mayor cantidad de fondos de manera más competitiva y a menor costo, además, de poder disponer de determinadas proporciones de los depósitos de sus clientes para ser prestados. Esta última fuente no la disponen las Fintechs y EFNB, ya que por normativa de la autoridad monetaria (BCRA) no pueden recibir depósitos de sus clientes.

Otra variable, los costos fijos de estructura. Los Bancos, a pesar de presentar grandes inversiones en activos fijos, sus costos fijos, en general, representan una menor proporción en el total. Una de las razones, puede ser, la mayor productividad (servicio producidos/ recursos utilizados) en la prestación de servicios. Las Fintechs, a pesar de poseer menores estructuras físicas que los Bancos y las EFNB, en los casos estudiados se observaron elevadas proporciones de costos fijos. En los tres tipos de entidades financieras se encontraron elevadas proporciones en gasto de personal (costos salariales en la estructura de costos). Aquí, cabe mencionar que en Argentina los Convenios Colectivos de Trabajo (CCT) determinan las escalas salariales de los empleados en relación de dependencia registrados en una determinada actividad, son mayores en el caso de los empleados bancarios que para los empleados de las EFNB y Fintechs, quienes suelen abonar remuneraciones reguladas bajo otros CCT, p. ej. de empleados de comercio, que son menores. La excepción pueden ser cargos que requieran especial cualificación o gerenciales. Sin embargo, los Bancos pueden llegar a ser más productivos y eficientes.

En el caso de los Bancos, los gastos de administración en el total de su estructura de costos y los gastos de personal. Al analizar los gastos de administración y su incidencia en la estructura de negocio encontramos que, estos representan un 7,8%³, y respecto a los activos, 6,98%⁴. Pero, dentro de los gastos de administración totales, se puede observar que el gasto total en personal (remuneraciones más cargas sociales), representan un 58,43%. Sin embargo, el gasto total de administración, representa 5,92% del total de la cartera de deudores. El margen financiero en término de sus activos⁵ de estas entidades al finalizar el tercer trimestre de 2023 era 23,2%, el rendimiento sobre los activos⁶ (ROA-*Rent on Asset*) era 5,03% y el rendimiento del patrimonio neto⁷ (ROE-*Rent on Equity*) era 16,86%

³ Gastos de Administración/ (Total capital depósitos + Total Capital Préstamos).

⁴ Incidencia de los gastos de administración respecto al activo neto de operaciones a liquidar en el mercado a término y de contado: Gastos de Administración/ (Activo promedio-Total de operaciones a término y de contado a liquidar).

⁵ Muestra la incidencia del Margen Financiero neto de cargas impositivas sobre el Activo Promedio neto.

⁶ Muestra la incidencia de los Resultados antes del Impuesto a las Ganancias sobre el Activo Neto.

⁷ Refleja el rendimiento obtenido sobre el Patrimonio Neto.

(BCRA, pp.20-50, 2023). Adicionalmente, al analizar los índices de liquidez⁸ y apalancamiento⁹ de los Bancos argentinos, encontramos que: los Bancos privados nacionales tenían en 2023 una liquidez de 78,1% y apalancamiento 19%; los Bancos privados extranjeros una liquidez 79,4% y apalancamiento de 19,3%; y los Bancos públicos una liquidez de 83,8% y apalancamiento de 15,2% (BCRA, 2023, pp. 58-60).

A las Fintechs y EFNB investigadas, se les analizó, con base en sus estados financieros, la proporción de sus activos inmovilizados en su estructura de inversión (Bienes de Uso/Activo), la inversión en software (*Softwares/Activos*), los costos fijos en el total de sus gastos (Costos Fijos/Gastos) y el gasto en personal (Personal/Gastos). Adicionalmente, la rentabilidad (ROA y ROE). Allí se encontró que, la proporción de activos inmovilizados de estas entidades, en general, es baja en el total de sus inversiones, lo que haría pensar que sus costos fijos y gastos podrían ir en el mismo sentido, sin embargo, al analizar el porcentaje de costos fijos sobre gastos, encontramos que, salvo algunas excepciones, resulta elevado este indicador. En el caso de las Fintechs, la proporción del gasto de personal en algunos casos resulta similar y superior a los Bancos. Y, algunas de ellas reconocidas y con alta publicidad en el mercado, mostraron, en los ejercicios económicos analizados, rentabilidad negativa. Es decir, respecto a los costos fijos que deben soportar, los casos analizados de las Fintechs evidencian proporciones similares a las EFNB, al igual que las proporciones en gastos de personal respecto al gasto total.

Las Fintechs de préstamos estudiadas, suelen utilizar similares fuentes de financiamiento que las EFNB: aportes propios, préstamos de entidades financieras locales y, en algunos casos, emisión de instrumentos de deuda en el mercado de capitales argentino. Los Bancos, en cambio, normalmente disponen de los depósitos de sus clientes para ser prestados (fuente de tercero con un costo aún más bajo). Con lo cual, los costos de financiamiento de las Fintechs de préstamos argentinas, pueden ser, en promedio, similares a las EFNB.

Factores del contexto, pueden determinar también el CFT. La elevada inflación que muestra Argentina a través del tiempo, puede conllevar que los prestamistas busquen tasas reales positivas, que estén por encima de la inflación y que les permita cubrir costos fijos y los riesgos crediticios. Aquí, los Bancos pueden encontrar ciertas limitaciones, como por ejemplo la normativa del BCRA que fija en algunos casos tasas máximas para los créditos otorgados, no así en las EFNB y Fintechs. Los Bancos pueden utilizar como piso, además de la inflación, la tasa de referencia del BCRA (tasa pasiva utilizada por los Bancos para la retribución de los depósitos recibidos) que, al ser negativa en términos reales, les permite obtener fondos de sus clientes a un menor costo y prestar a tasas no tan elevadas, siempre que sean reales positivas. Estos datos nos muestran que una de las causas por las

⁸ Cobertura de Depósitos con Efectivo y Depósitos en Bancos y Títulos y Acciones con cotización, excluyendo los Instrumentos del BCRA que la entidad mantiene en cuentas de Inversión: Total de Efectivo y Depósitos en Bancos + Total de Títulos y Acciones con cotización] / Total Capital de Depósitos.

⁹ Muestra el nivel de endeudamiento, en términos del Patrimonio Neto. Total de Pasivo / Total de Patrimonio Neto.

que los Bancos comerciales argentinos pueden prestar sus fondos a menores tasas de interés (costo financiero) que los otros grupos de entidades financieras.

Tabla 2

Costo Financiero Total: variables explicativas por entidad financiera (2023)

Variables	Bancos	Fintechs	EFNB
Costo Financiero Total (CFT)	Menor que las Fintechs y EFNB.	Mayor que los Bancos y las EFNB.	Mayor que los Bancos y menor que las Fintechs.
Preferencia de fuentes de financiamiento de terceros de las MyPes	Mayor preferencia ante las Fintechs y EFNB.	Mayor preferencia ante las EFNB.	Levemente menor preferencia ante las Fintechs.
Morosidad de las MyPes	Menor cartera de morosos que las Fintechs y las EFNB.	Mayor cartera de morosos que los Bancos y las EFNB.	Mayor cartera de morosos que los Bancos y menor que las Fintechs.
Incobrabilidad de las MyPes.	Menor cartera de morosos que las Fintechs y las EFNB.	Mayor cartera de morosos que los Bancos y las EFNB.	Mayor cartera de morosos que los Bancos y menor que las Fintechs.
Costo de los fondos de terceros	Menores costos de financiamiento que las Fintechs y EFNB y mayor acceso a fondos de terceros.	Mayores costos de financiamiento de terceros que los Bancos y similares fuentes y costos que las EFNB.	Mayores costos de financiamiento de terceros que los Bancos y similares fuentes y costos que las Fintechs.
Costos fijos de estructura	Menores proporciones de costos fijos en su estructura total de costos, siendo uno de los costos más elevados, el del personal. A su vez, mayores costos de mantenimiento del activo inmovilizado.	Mayores proporciones de costos fijos en la estructura total de costos que los Bancos y similar a las EFNB. Menores estructuras de activos fijos e inmuebles que los Bancos y las EFNB.	Mayores proporciones de costos fijos en la estructura total de costos que los Bancos y similar a las Fintechs. Menores estructuras de activos fijos e inmuebles que los Bancos y mayor que las Fintechs.
Inflación	Elevada.	Elevada.	Elevada.
Tasas de referencia BCRA	Tasas de interés pasivas y de referencia elevadas, pero negativa en términos reales.	No reciben depósitos, con lo cual no toman como indicador la tasa de referencia publicada por el BCRA.	No reciben depósitos, con lo cual no toman como indicador la tasa de referencia publicada por el BCRA.

<p>Normativa del BCRA</p>	<p>Mayor restricción normativa en cuanto a tasas de interés máxima y montos prestables y calidad de la cartera de deudores que deben mantener.</p>	<p>No se encuentran sujetas a ninguna restricción normativa del BCRA, excepto aquellas que están registradas ante el BCRA como "Proveedores de servicios de créditos entre particulares a través de plataformas" y puedan tener un régimen similar a las EFNB.</p>	<p>Sujetas a menores restricciones normativas en cuanto a tasas de interés activa. Solo cumplen con regímenes informativos e inscripciones dispuestas para los "Otros Proveedores no financieros de crédito".</p>
---------------------------	--	--	---

Fuente: elaboración propia.

En la Tabla 3, se clasifican las variables que pueden explicar las causas que determinan la Accesibilidad (variable dependiente). Las variables analizadas: grado de utilización de la virtualidad en las operatorias crediticias y alcance territorial de entidades financieras.

El grado de utilización de la virtualidad es la característica sobresaliente de las Fintechs, ya que la oferta de servicios financieros es exclusiva a través de aplicaciones móviles. En cambio, los Bancos y EFNB se han originado como entidades tradicionales y con el tiempo han ido desarrollando aplicaciones que permiten a sus usuarios y clientes acceder a distintos servicios financieros ofrecidos, pero de manera complementaria y a efectos de poder competir con las primeras. Sin embargo, los Bancos, aún solicitan una elevada cantidad de requisitos y requieren que los mismos sean presentados o acreditados de manera física y presencial. Algunos créditos de menor cuantía y del tipo "préstamos personales" y de libre consumo son dejados para ser solicitados en un 100% de manera virtual para aquellas personas que son clientes o cobran sus haberes en esa entidad. Las EFNB han ido incursionando, al igual que las Fintechs en el otorgamiento de préstamos de manera totalmente virtual, aunque estos, presentan características muy similares a los virtuales bancarios del tipo "libre consumo".

Una variable que se debe mencionar y puede jugar un papel importante en el alcance territorial y la accesibilidad es el porcentaje de la población que tiene acceso a internet en Argentina a través de teléfonos móviles. Se ha encontrado que el total nacional es 83% y el promedio 78%. Estos datos se mantienen sin una gran dispersión, excepto Santiago de Estero (69%), Río Negro (67%), San Juan (67%) y Santa Cruz (50%). En el otro extremo, Chubut y Neuquén superan el 100%.

Donde existe mayor cantidad de habitantes y Pymes, la oferta crediticia Bancaria y los créditos otorgados por estos y también por las Fintechs y EFNB, es mayor, pero no necesariamente porque exista mayor conectividad móvil.

Tabla 3*Accesibilidad: variables explicativas por entidad financiera (2023)*

Variable	Bancos	Fintechs	EFNB
Accesibilidad al crédito	Menor accesibilidad que las EFNB y Fintechs.	Mayor grado de accesibilidad que los Bancos y similar a las EFNB.	Mayor grado de accesibilidad que los Bancos y similar a las Fintechs.
Grado de utilización de la virtualidad en las operatorias crediticias.	Solicitud de préstamos para inversiones con montos elevados de manera presencial y con presentación de documentación física. Gestión de pequeños préstamos de menor monto o personales a través de plataformas digitales.	Solicitud de préstamos exclusivos a través de plataformas digitales.	Solicitud de préstamos exclusivos de manera presencial, combinados con plataformas digitales.
Alcance territorial de entidades financieras.	Mayor cantidad de sucursales y préstamos donde se concentra la mayor cantidad de habitantes y Pymes.	Mayor cantidad de préstamos donde se concentra la mayor cantidad de habitantes y Pymes. Similar a las EFNB, pero sin oficinas ni sucursales.	Mayor cantidad de préstamos donde se concentra la mayor cantidad de habitantes y Pymes. Similar a las Fintechs.

Fuente: elaboración propia.

En la Tabla 4 se observa cómo es la demora en los tres tipos de entidades financieras. En los Bancos es mayor la demora promedio que en los otros dos grupos. Ello, se puede explicar por la cantidad de requisitos que se exigen, autorizaciones a lograr, análisis del riesgo crediticio de los solicitantes, entre otros, además de la cantidad de sectores y personas por las que puede pasar una solicitud crediticia, volviéndolos más demorados. Dadas estas cuestiones, el alcance territorial, explicado anteriormente, puede ser un factor explicativo importante.

Tabla 4*Demora: variables explicativas por entidad financiera (2023)*

Variable	Bancos	Fintechs	EFNB
Demora en los tiempos de tramitación o gestión	Mayor que las EFNB y Fintechs.	Menor que los Bancos. Similar que las EFNB.	Menor que los Bancos. Similar que las Fintechs.
Alcance territorial de entidades financieras.	Mayor cantidad de sucursales y préstamos donde se concentra la mayor cantidad de habitantes y Pymes.	Mayor cantidad de préstamos donde se concentra la mayor cantidad de habitantes y Pymes. Similar a las EFNB.	Mayor cantidad de préstamos donde se concentra la mayor cantidad de habitantes y Pymes. Similar a las Fintechs.

Fuente: elaboración propia.

Según entrevistas realizadas a expertos en Fintechs y banca móvil que se desempeñan en la industria argentina, se ha podido encontrar que, las Fintechs aprovechan la percepción que tienen los clientes acerca de soluciones de rápido acceso al crédito. Normalmente, la banca tradicional tiene un proceso engorroso para la obtención de créditos, lo que conlleva que muchos clientes prefieran pagar una mayor tasa de interés en contraposición con la mayor experiencia. Además, los controles de riesgo crediticio de los Bancos es otro de los aspectos que hace que los solicitantes no puedan acceder a financiación tradicional bancaria.

A partir de lo analizado precedentemente, podemos concluir de manera parcial que, las Fintechs compiten favorablemente con la banca tradicional al grado de mayor accesibilidad y menor tiempo de tramitación de las operaciones de crédito, que puede deberse al uso de la virtualidad, pero no necesariamente respecto al alcance territorial.

Y, respecto a las EFNB, las Fintechs ofrecen un costo financiero en sus préstamos a personas y empresas, siendo la gestión de los créditos casi tan rápidos y accesibles como estas.

5. Estrategias competitivas de las Fintechs de préstamos argentinas

En este apartado, caracterizamos las estrategias competitivas de las Fintechs de préstamos frente a la banca tradicional y a las entidades financieras no bancarias reguladas por el Banco Central (BCRA) en el mercado de préstamos orientados a personas y micros y pequeñas empresas (MyPes) en Argentina. En primera instancia, definimos las fuerzas competitivas que las afectan.

Fuerzas competitivas que influyen en el mercado de préstamos argentino para MyPes e individuos

Seguindo a Porter (2015), la intensidad en una industria depende de las cinco fuerzas competitivas (amenaza de competidores existentes y nuevos, poder de negociación de los proveedores y clientes y productos sustitutos), intensidad de la rivalidad, se debe a una estructura económica subyacente y va más allá de los competidores actuales. El mercado de préstamos destinado a las micros y pequeñas empresas y emprendedores en Argentina no está exento de esto. Las cinco fuerzas competitivas reflejan el hecho de que la competencia en un sector no se limita a los participantes ya establecidos. Esta competencia se establece como una rivalidad extensa. Las cinco fuerzas competitivas, en nuestro análisis, pueden quedar definidas de la siguiente manera:

1) Amenaza de ingreso o de competidores: las estrategias competitivas de las empresas, pueden encaminarse a generar nuevas barreras para protegerse de la nueva competencia. Existen básicamente seis factores que actúan como barrera para el ingreso: economías de escala, diferenciación del producto, necesidades o requisitos de capital, costos cambiantes, acceso a los canales de distribución, desventajas en costos independientes y políticas gubernamentales. En el mercado bajo análisis, estas se presentan en la Tabla 5 junto a variables que la pueden definir:

Tabla 5

Factores que definen las barreras de entrada en el mercado de préstamos argentino

Factores	Variables	Bancos	Fintechs	EFNB
Economías de escala	Inversiones en activos fijos	Elevadas inversiones en activos fijos: inmuebles y equipamiento.	Menores inversiones en activos fijos y desarrollo.	Elevadas inversiones en activos fijos: inmuebles y equipamiento.
	Costos Fijos y gastos en personal	Bajas proporciones de costos fijos. Elevadas proporciones en gastos de personal.	Elevadas proporciones de costos fijos y proporciones de gasto de personal.	Elevadas proporciones de costos fijos y proporciones de gasto de personal.
	Oferta crediticia y de productos financieros	Diversa. Oferta crediticia a muchos segmentos para diferentes destinos.	Oferta crediticia para segmentos poco diversificados y únicos. Montos bajos en términos absolutos.	Oferta crediticia para segmentos poco diversificados y únicos. Montos bajos en términos absolutos.

	Productividad	Mayor cantidad de créditos otorgados en relación a los recursos utilizados. Mayor productividad de los recursos humanos y activos inmovilizados.	Menor cantidad de créditos otorgados en relación a los recursos utilizados que los Bancos y EFNB. Mayor productividad de los recursos humanos y activos inmovilizados.	Menor cantidad de créditos otorgados en relación a los recursos utilizados que los Bancos. Mayor productividad de los recursos humanos y activos inmovilizados.
Diferenciación del producto		Mayor identificación de las marcas. Mayor consolidación en los mercados. Mayor lealtad de los clientes. Alta cantidad de sucursales bancarias.	Menor identificación de las marcas a excepción de las empresas que más abarcan el mercado. Menor consolidación en los mercados. Menor lealtad de los clientes.	Mayor identificación de algunas marcas. Mayor consolidación en los mercados que las Fintechs. Mayor lealtad de los clientes en las marcas más consolidadas.
Requisitos de capital		Mayores montos disponibles para inversiones físicas, capital tecnológico, atracción de recursos humanos y fondos para el otorgamiento de créditos.	Menores montos disponibles que los Bancos y las EFNB para inversiones en capital tecnológico de alto desarrollo, atracción de recursos humanos y fondos para el otorgamiento de créditos.	Menores montos disponibles que los Bancos y mayores que las Fintechs para inversiones en capital tecnológico de alto desarrollo, atracción de recursos humanos y fondos para el otorgamiento de créditos.
Costos cambiantes		Elevados costos de capacitación al personal, elevados tiempos y costos en la prueba de servicios tecnológicos, elevados costos de rediseño de productos.	Menores costos de capacitación al personal, menores tiempos y costos en la prueba de servicios tecnológicos y rediseño de productos.	Elevados costos de capacitación al personal, elevados tiempos y costos en la prueba de servicios tecnológicos, elevados costos de rediseño de productos.
Acceso a los canales de distribución		Número elevado de sucursales y oferta donde se concentra la mayor cantidad de demanda crediticia con consolidación en el mercado.	Intento de ingresar a los mismos canales de distribución que los Bancos y EFNB sin estar consolidados en el mercado.	Número elevado de sucursales y oferta donde se concentra la mayor cantidad de demanda crediticia de consumo y pequeños créditos con consolidación en el mercado de algunas firmas.

Desventaja en Costos independientes		Tecnología de productos patentados, ubicación favorable de las sucursales y canales, curva de aprendizaje y financiamiento público en el caso de los Bancos Públicos.	Tecnologías en pocos casos patentadas, alcance territorial a través de la virtualidad y curva de aprendizaje en desarrollo.	Tecnología de productos patentados, ubicación favorable de las sucursales y canales, curva de aprendizaje estable.
Políticas gubernamentales		Sistema legal que permite recibir depósitos a entidades bancarias y realizar préstamos bajo autorización del BCRA.	Solo se encuentran habilitados legalmente a realizar préstamos si tienen autorización del BCRA.	Realizan préstamos contra autorización del BCRA.

Fuente: elaboración propia.

Las variables propuestas, explican en parte los factores que definen las barreras de entrada a la industria y el comportamiento que tiene cada grupo de entidad financiera.

Aquí, el cambio tecnológico puede hacer subir o bajar las economías de escala. Muchas Fintechs y otras entidades como las EFNB sin mucha experiencia en esta forma de ofrecer servicios *on line*, han apresurado el paso de la introducción de producción de servicios nuevos o aumentando significativamente la inversión requerida. Los Bancos al competir en este segmento, en muchos casos, les han permitido disminuir los costos en la producción de servicios financieros, aun cuando les requirió aumentar el capital requerido, no solo en inversión tecnológica, sino en reentrenamiento de su personal.

2) Intensidad de la rivalidad entre los competidores existentes:

La tecnología puede alterar la naturaleza y base de la rivalidad entre los competidores de varias maneras, al punto de afectar la estructura de costos y los precios. Esto, puede dar lugar a numerosos factores estructurales que interactúan entre sí:

-Competidores numerosos o de igual fuerza: existe un número considerable en cada tipo de entidad financiera, que, en suma, la transforma en una competencia amplia. Los Bancos y las EFNB son similares en fuerza dentro de su grupo. Los primeros suelen coordinar la industria. Entre las Fintechs, existen algunas empresas que determinan la oferta de ese grupo y la definen.

-Lento crecimiento de la industria: dentro de las Fintechs de préstamos, las empresas que desean expandirse tienen como objetivo alcanzar una mayor participación dentro del mismo mercado, esto genera que en muchos casos no obtengan resultados positivos. No sucede esto con los Bancos e inclusive las EFNB donde la industria es mucho más madura.

-Altos costos fijos: algunas entidades, de los tres grupos, pueden tener dentro de sus componentes, bienes o servicios de poco valor agregado y pueden sentir la presión de no aumentar más sus tasas de interés más allá de algún impedimento normativo.

-Ausencia de diferenciación o costos cambiantes: las preferencias de los clientes se basan en los precios y los servicios, como puede ocurrir con los Bancos, mostrando mayor lealtad.

-Competidores diversos: existen muchos competidores con estrategias diferentes, sobre todo aquellas compañías más grandes y que tienen empresas matrices internacionales relacionadas. Estas pueden ser contrarias a las de otras empresas más pequeñas que deben aceptar las “reglas de juego” y conformarse con menores rentabilidades. Esta diferencia puede ser más marcada en las EFNB y Fintechs, donde la brecha entre grandes empresas y las de menor tamaño puede ser más significativa en términos de inversión.

-Importantes intereses estratégicos: muchas empresas buscan el éxito de manera rápida y como dé lugar, lo que lleva que sus metas sean desestabilizadoras. En muchos casos están dispuestas a sacrificar la rentabilidad. Aquí, podría mencionarse la decisión de integración horizontal, como una fusión entre empresas. Por ejemplo, un Banco o EFNB tradicional que se fusiona con una empresa Fintechs para ganar cuota de mercado en los préstamos personales. Muchos Bancos, de mayor tamaño, han buscado un socio estratégico Fintechs que ya estuviese establecido dentro de la industria. Esta ha sido una forma de insertarse rápidamente en la oferta financiera y crediticia en línea.

-Barreras de salida: es una barrera elevada que deben afrontar, principalmente, las entidades financieras tradicionales como Bancos y EFNB, por sus costos, estructura, inversiones en activos fijos, personal contratado y restricciones contractuales y gubernamentales en algunos casos.

3) Presión proveniente de los productos sustitutos: aquí, los sustitutos están marcados por la tecnología, por este motivo, tanto los Bancos como las EFNB que no se iniciaron como Fintechs incursionaron en la oferta crediticia a través de este medio. Esta forma de ofrecer un servicio financiero, a través de plataformas móviles, puede llevar a muchas entidades tradicionales a que mejoren la relación precio-desempeño del producto ofrecido. Estos adelantos tecnológicos acrecentaron rápidamente la competencia en la industria, mejorando el desempeño, aunque no necesariamente los precios (tasas de interés), pero sí generando valor.

4) Poder de negociación de los compradores.

Los cambios tecnológicos pueden modificar la relación entre un sector y sus compradores. Los factores que pueden determinar esta fuerza son los siguientes:

-Los productos que un grupo de compradores adquiere en la industria son estándar o indiferenciados: como sucede en el caso de los préstamos bancarios, productos homogéneos y de mayores volúmenes.

-Los productos que compra un grupo representa una parte considerable de los costos: en el caso de los Bancos puede también influir en los precios ofrecidos (tasas de interés). Son los compradores los que “invierten” los recursos necesarios.

-El producto de la industria no es decisivo para la calidad de los productos del grupo ni para sus servicios: aquí, los créditos de menor cuantía no influyen en la producción de bienes y servicios de los tomadores de créditos. En el caso de los préstamos para financiar grandes inversiones que suelen ofrecer los Bancos, sí pueden ser determinantes, aunque los porcentajes prestados con este fin en Argentina resultan bajos.

-El grupo tiene toda la información: los tomadores, generalmente, tienen mayor cantidad de información. Los mercados financieros se caracterizan por la homogeneidad. Esto se ve facilitado por la tecnología.

5) Poder de negociación de los proveedores.

Si bien el cambio tecnológico puede eliminar la necesidad de comprar a un grupo de proveedores poderosos, o, por el contrario, obligar a comprar a uno nuevo y poderoso dentro de su sector, las inversiones en tecnología pueden llevar a crear conocimientos internos del proveedor y eliminar dependencias. En esta fuerza competitiva, se pueden mencionar los siguientes factores dentro de la industria:

-El grupo está dominado por pocas compañías y muestra mayor concentración que la industria a la que le vende: aquí, los proveedores de las entidades financieras, como por ejemplo los proveedores de plataformas y tecnologías, pueden influir en la calidad y las condiciones de transacción.

-El producto de los proveedores es un insumo importante para el negocio del comprador: es el caso de los proveedores tecnológicos de las entidades financieras.

-Los productos del grupo de proveedores está diferenciado o han acumulado costos cambiantes: es el aspecto que hemos comentado en los dos factores anteriores relacionados con la tecnología. Es diferenciado y especializado, esto determina la oferta de las Fintechs en su totalidad y aquellas entidades financieras tradicionales que ofrecen servicios financieros a través de plataformas para no perder cuota de mercado o clientes.

-El grupo de proveedores constituye una amenaza seria contra la integración vertical: en el caso de los proveedores de plataformas y tecnologías, más que constituir otra industria, pueden realizar inversiones en la misma industria, como es el caso de las Fintechs, transformándose en competencia.

Como propone Tarziján (2018), en este análisis de las fuerzas competitivas, se debe considerar la fuerza de los “complementadores”. Esta, considera la complementariedad de los productos que vende una empresa con productos vendidos por otras empresas. Una empresa puede buscar ofrecer el conjunto de productos complementarios a sus clientes, o puede promover que los productores de los bienes o servicios complementarios realicen una mejor oferta de sus productos. Este es el caso de los Bancos y algunas EFNB tradicionales que ofrecen créditos a través de plataformas móviles con menores requisitos; forma de ofrecer servicios financieros de manera exclusiva de las Fintechs.

Una vez diagnosticada la competencia y sus causas fundamentales, a la compañía le será posible identificar sus puntos fuertes y débiles con relación a la industria. Una buena estrategia competitiva le permitirá emprender acciones ofensivas y defensivas con el fin de lograr una posición defendible contra las cinco fuerzas. Para ello, la empresa puede llevar adelante las tres estrategias genéricas ya explicadas: liderazgo en costos, diferenciación o enfoque/ concentración.

Estrategias competitivas de las Fintechs frente a Bancos y EFNB

Como planteamos al comienzo de nuestro trabajo, las Fintechs basan su estrategia competitiva frente a la banca tradicional en mayor accesibilidad para los prestatarios y mayor agilidad en la tramitación de los préstamos. Esto se encuentra enmarcado dentro de una estrategia de diferenciación respecto a las entidades financieras tradicionales, Bancos y EFNB en general. La utilización de plataformas para la oferta de servicios financieros y crediticios, al comienzo, fue percibido como algo único por sus usuarios y clientes, dado principalmente por la tecnología y los servicios ofrecidos de manera integral. En materia de créditos, al ser otorgados más rápido sin la necesidad de acudir a un lugar y con menor cantidad de requisitos. En muchos casos, las Fintechs, han debido prescindir de la estrategia de costos, dada la elevada inversión en el desarrollo de plataformas móviles, su inserción y su promoción. Al principio, cuando un servicio resulta novedoso para los usuarios, es una estrategia útil para obtener rendimientos superiores a la industria, sin embargo, las entidades financieras tradicionales, especialmente los Bancos, han ido incursionando en la oferta de productos similares a través de plataformas móviles, créditos de menor cuantía, sin requisitos demasiados elevados y “rápidos”, ya sea desarrollando sus propios productos y plataformas electrónicas y móviles o asociándose con una Fintech que ya hubiese hecho el esfuerzo de insertarse en el mercado. Esta estrategia, no muchas veces es defendible contra la rivalidad si los consumidores no son leales a la marca, cuestión que han logrado los Bancos a través del tiempo con servicios financieros tradicionales. La diferenciación permite prescindir de costos bajos y disminuir la sensibilidad al precio, pero esa diferenciación puede diluirse con el tiempo cuando los competidores ofrecen lo mismo. Las barreras de entrada se levantan rápidamente en esta industria y no se generan elevadas utilidades si no se logra lealtad de los clientes. El poder de los proveedores de servicios tecnológicos es elevado, dado que es el principal (y único) canal de distribución de los productos ofrecidos por las Fintechs. El poder de los compradores, también es elevado, ya que los usuarios tienen otras opciones dentro del mismo sector (Fintechs de préstamos) o pueden optar por otra entidad financiera tradicional que ofrezca accesibilidad y baja demora en el otorgamiento de créditos. Aquí, se puede producir el efecto de *multihoming*, los consumidores pueden participar de varias plataformas de manera simultánea u obtener préstamos en varias entidades financieras Fintechs o tradicionales que ofrezcan créditos a través de este medio.

La diferenciación, como ya mencionamos anteriormente, puede resultar incompatible con los costos, como es este caso, en el que se requieren actividades de desarrollo, investigación, promoción, capacitación al personal, licencias de *softwares*, etc. Los clientes pueden reconocer la exclusividad de lo ofrecido, pero no todos estarán dispuestos a pagar un mayor precio (tasa de interés).

Las Fintechs cumplen con los siguientes requisitos para que se dé la diferenciación: ingeniería de productos, sólidas capacidades de *marketing*, estilo creativo, capacidad de investigación en el servicio ofrecido. Pero, salvo excepciones, en la actualidad no logran cumplir en el mercado de préstamos en Argentina con los requisitos de reputación corporativa, larga tradición en la industria

y cooperación de otros canales. No es el caso de los Bancos y las financieras no bancarias con varias décadas en la industria que sí lo lograron.

Respecto a las capacidades de *marketing*, aquí cabe mencionar que las Fintechs logran insertarse a través de las siguientes acciones: publicidad en buscadores de internet, redes sociales, posicionamiento *web*, *marketing* de creación de contenidos que permiten a los usuarios entender fácilmente cómo funciona la plataforma, envío masivo de correos electrónicos a partir de bases de datos de contactos adquiridas a otras empresas de datos, automatizaciones (*chatbots* con inteligencia artificial, encuestas de satisfacción, etc.), respuestas automáticas a través de correos electrónicos, videos cortos, programas de afiliados (oferta de incentivos a aquellos que recomienden los servicios Fintechs a otros), publicidad de *influencers* en redes sociales.

Los riesgos que presenta esta estrategia es que el diferencial entre competidores de costos bajos y altos crece, tanto que la diferenciación ya no puede mantener la fidelidad a la marca. En esos casos, el público está dispuesto a sacrificar algunas características que presentan sus productos. Es el caso de las Fintechs, en las que puede existir una gran diferencia entre los competidores del grupo y por ello cobrar altas tasas de interés por sus préstamos. En esos casos (cuando la tasa de interés es demasiado elevada), los clientes pueden sacrificar los atributos de accesibilidad y baja demora en la tramitación.

Otro riesgo es que la imitación aminora la diferenciación percibida, fenómeno que suele presentarse cuando los mercados maduran y se vuelven más competitivos. Esto se observa claramente cuando las entidades tradicionales comenzaron a ofrecer sus servicios a través de plataformas móviles. Cuando es mayor la oferta, los clientes se vuelven más refinados y exigentes en los servicios, entonces la diferenciación tiende a desaparecer. Y, si aparece un competidor con costos más bajos, podrá obtener una rentabilidad superior al resto de los competidores.

Las Fintechs de préstamos argentinas, en parte, también han adoptado la estrategia de enfoque o concentración, centrándose en segmentos específicos como personas físicas que buscan créditos para consumo o para el financiamiento de pequeñas empresas, con una o dos líneas como máximo, a diferencia de los Bancos que tienen una gama de servicios mucho más amplia y en mercados geográficos determinados como ya demostrásemos en el capítulo 5. Esta se caracteriza por buscar dar un servicio excelente a un mercado particular. Basada en la suposición que las Fintechs podrán prestar una mejor atención a su segmento que las empresas que compiten en mercados más extensos, como los Bancos que buscan satisfacer las necesidades de su mercado, aunque sea a un precio mayor. Intentar seguir una estrategia de enfoque no les ha garantizado a estas empresas un rendimiento superior a la industria. Este tipo de estrategia puede servir en aquellas industrias donde la competencia es más débil, pero aquí no es el caso, tanto los Bancos como las EFNB representan una competencia más poderosa. El riesgo de esta estrategia es, también, terminar eliminando la estrategia de costos, algo que les ha sucedido a muchas empresas del grupo. Otras veces se reduce la diferencia en los productos o servicios deseados entre el mercado estratégico y el mercado general. Aquí, los competidores de las Fintechs, han encontrado

submercados dentro del mercado estratégico y desplazaron a muchas Fintechs de préstamos orientadas al enfoque.

La tecnología afecta la estrategia que pueda llevar adelante la empresa, ya que está contenida en cada actividad de la cadena de valor, con efectos sobre los costos y en la diferenciación. Aunque, la tecnología empleada en una actividad de valor es con frecuencia en sí una guía cuando refleja una elección de políticas tomada independientemente de otras guías. Las Fintechs, por haber descubierto una mejor tecnología para el desarrollo de sus actividades en sí, tuvieron una ventaja competitiva. En el caso de las plataformas móviles para la oferta de servicios financieros hizo posible aumentar las economías de escala, crear interrelaciones donde antes no existían, reducir tiempos de gestión e influir en cualquier otra empresa de costo o exclusividad. En esta forma de ofrecer servicios financieros, se debe tener en cuenta que la tecnología es interdependiente de los compradores, ya que un cambio tecnológico en los compradores puede afectar toda la ventaja competitiva. Si en algún momento cambian las plataformas móviles por otra forma de tecnología, afectaría toda la estrategia de las Fintechs. Ese cambio tecnológico puede también afectar a cada una de las fuerzas competitivas antes mencionadas y, mejorar o erosionar lo atractivo del sector industrial. De modo contrario, el cambio tecnológico que mejora la ventaja competitiva de una empresa puede empeorar la estructura cuando se imita.

Las Fintechs han sido las primeras en introducir cambios tecnológicos que apoyen su estrategia genérica de prestar servicios financieros a través de plataformas móviles de manera exclusiva. Es por ello que la estrategia en general ante los Bancos y EFNB ha sido la de diferenciación, buscando adaptarse a las necesidades de los compradores, siendo pioneras en la industria y creando un valor agregado. Ser uno de los primeros promotores les ha reportado las siguientes ventajas:

- Lograr un puesto atractivo dentro del mercado de préstamos a personas y pequeños emprendedores, obligando a los competidores a desarrollar canales de venta a través de estos medios.

- Seleccionar los canales de salida y venta.

- Tener una curva de aprendizaje propietaria, ganando una ventaja en la diferenciación, afectada positivamente por la promoción anticipada. La desventaja de este aspecto ha sido el no mantenimiento de esta posición, los competidores han aprendido e imitado el servicio rápidamente, logrando importantes economías de escala.

- Acceder a recursos y servicios exclusivos. Acceder prioritariamente a los desarrollos tecnológicos le ha permitido a las Fintechs mantener una posición que se ha ido diluyendo a través del tiempo.

- Definir estándares. Esto obligó a los demás competidores a hacer lo mismo.

- Obtener utilidades anticipadas. Muchas Fintechs, con grandes inversiones en investigación, desarrollo e innovación (I+D+I) les permitió obtener utilidades importantes, al menos en su comienzo.

Las desventajas de ser pioneros en esta forma de prestar servicios han sido las siguientes:

- Obtener autorizaciones regulatorias. A diferencia de los Bancos y las EFNB, al comienzo, no contaban con ningún tipo de autorización por parte del BCRA para

realizar intermediación entre la oferta y demanda de recursos financieros, las transformaba en un competidor irregular legalmente. Con el tiempo, se han ido estableciendo algunas regulaciones básicas.

- Educar a los compradores. Invertir en educación financiera y tecnológica para todos los usuarios que utilizarán por primera vez este tipo de plataformas electrónicas.

- Altos costos en desarrollos tecnológicos, captación de recursos humanos y capacitación, así como en acciones de promoción.

- Aprendizaje de la competencia.

- Difusión de la tecnología.

- Retornos disminuidos para la innovación tecnológica en las actividades de valor.

Entonces, podemos concluir de manera parcial que, las Fintechs sin duda han llevado una estrategia de diferenciación ante los Bancos comerciales y las EFNB marcada por el desarrollo tecnológico. Ante los Bancos una mayor accesibilidad y menor demora en la gestión, enfocadas en uno o dos segmentos en particular: personas humanas que buscan un crédito para consumo personal o micros y pequeñas empresas (MyPes) que buscan créditos para financiar inversiones más pequeñas (bienes de capital o capital de trabajo) y que son solicitados a través de personas físicas en su mayoría. La mayor accesibilidad es una variable que incrementa el riesgo crediticio, variable que incide en el precio (tasa de interés), además de no existir límites de la autoridad monetaria (BCRA) para cobrar intereses, como puede ser el caso de los Bancos. Ante las EFNB con menores costos de operación, ya que no cuentan con estructuras físicas (edificios con atención al público) y menor cantidad de empleados. Pero, las Fintechs comparten una similitud con estas, el fondeo, en general, es similar, especialmente los provenientes de terceros en forma de deuda. Las EFNB y Fintechs no pueden recibir depósitos del público en general (clientes), ventaja que, si tienen los Bancos, ya que esta fuente es de menor costo que otras de terceros. Los Bancos pagan por los depósitos una tasa de interés (pasiva) muy inferior a la que cobran (activa) por sus préstamos y es regulada por la autoridad monetaria. Entonces, las Fintechs tienen similares fuentes de financiamiento y similares costos de fondeos (salvo que los prestamistas las perciban como más riesgosas y exijan una mayor tasa de interés). Las Fintechs tienen un similar grado de accesibilidad y demora que las EFNB, característica que las distinguió históricamente en el mercado de préstamos en Argentina. Sin embargo, el buscar tener una ventaja en costos de estructura no les implicó necesariamente tener menores costos totales, especialmente dado por los costos de desarrollo tecnológico, licencias de *softwares*, costos de promoción, costos de captación y entrenamiento de recursos humanos, etc. Muchas de estas cuestiones llevaron a que las Fintechs, en general, cobren una tasa de interés mayor que las EFNB y no logren tener una ventaja competitiva efectiva ante estas.

6. Conclusiones

El objetivo de la presente investigación es conocer y caracterizar las estrategias competitivas de las Fintechs de préstamos respecto a la banca tradicional y a las entidades financieras no bancarias reguladas, sus diferencias y causas que lo posibilitan.

Las Fintechs de préstamos respecto a los Bancos, en términos de accesibilidad y en tiempos de tramitación, se presentan como más accesibles y más rápidas en las solicitudes y otorgamiento de créditos, pero más caras considerando su CFT y su CFT real (descontado el efecto de la inflación). Y, las Fintechs respecto a las EFNB, en términos de accesibilidad y en tiempos de tramitación, son muy similares, en cambio, en términos de su precio (CFT y CFT real), las Fintechs son más caras que las EFNB. Al analizar la relación entre estas variables, se observó que en los tres grupos de entidades financieras existía una correlación inversa o negativa entre la dificultad de accesibilidad a las líneas de préstamos ofrecidas y su costo financiero (menor cantidad de requisitos requeridos, mayor CFT). De igual manera sucede con la correlación entre las variables demora y CFT, que arrojó un resultado negativo (mientras menos demorada sea la gestión de un crédito, mayor el CFT). Como consecuencia de lo anterior, la correlación entre la accesibilidad y la demora es positiva (menor cantidad de requisitos solicitados, menos tiempo de gestión y otorgamiento de un crédito).

En cuanto a las características de las carteras de deudores de los tres grupos de entidades se encontró que, en el caso de los Bancos, durante 2023, en las provincias y/ o jurisdicciones argentinas donde se encontraba concentrada la mayor cantidad de habitantes, de micros, pequeñas y medianas empresas, se encontraba concentrado el mayor porcentaje de sucursales bancarias y la mayor proporción de créditos bancarios. Donde estaba el 61% de la población, estaban el 68% de las sucursales bancarias y el 74% de los créditos de los Bancos. Dentro de la cartera de créditos al sector privado no financiero (incluidas las personas humanas), la participación de los montos destinados a “pequeños emprendimientos” era 27,44%.

En el caso de las Fintechs de préstamos y EFNB sucede algo similar, en las principales cuatro jurisdicciones que concentraban el 61% de la población (Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe) se encontraba el 49% y 61,3% total de los deudores respectivamente. Al agregar una o dos provincias más a este análisis, el porcentaje se incrementa en mayor proporción en ambos casos. Ambos grupos concentraban, en conjunto, menos del 40% de los saldos crediticios del sistema financiero total, aunque, aproximadamente el 40% de los clientes son exclusivos fintechs (no compartidos con los otros grupos de entidades). En estas jurisdicciones, es donde se generaba la mayor parte del Producto Bruto Interno del país (68,1%) en ese período.

A partir de encuestas realizadas a través de la cámara empresaria ENAC que nuclea empresas argentinas de diversas actividades económicas y provincias del país, encontramos que, al momento de seleccionar algunas de estas entidades, prefieren mayormente los Bancos, luego las Fintechs y en tercer lugar las EFNB, sin que exista una diferencia significativa entre estos dos últimos grupos. Esto, se explica, entre otros aspectos, en el hecho de que puede existir una diferencia considerable en las tasas de interés cobradas por las Fintechs y EFNB respecto a

los Bancos y, en ese caso, dejar de lado las otras dos características (velocidad y accesibilidad). Además, que, los montos promedios de los créditos para estos segmentos pueden variar significativamente entre entidades y, al momento de buscar financiación para inversiones de mayor cuantía, los Bancos pueden representar una mejor alternativa.

Luego de analizar la calidad de las carteras de los tres grupos, encontramos que la morosidad de los Bancos, analizados en su conjunto, tenían un promedio del 3%, las EFNB 9% y las Fintechs de préstamos 22% (3 y 7 veces más aproximadamente que los Bancos). Inclusive los deudores incobrables o irrecuperables en los Bancos no superaban el 3%, mientras que, en las Fintechs, se aproximaban al 12%. Conociendo que el 98% aproximadamente de las empresas del país son MyPes y muchas toman créditos a través de los propietarios a su nombre y riesgo, asumimos que aquella hipótesis sobre la preferencia de financiamiento de las MyPes, se cumple parcialmente.

Son diversas las causas que pueden explicar el CFT de los distintos grupos y las diferencias significativas entre los Bancos y los otros dos grupos: lo pueden explicar la morosidad y la incobrabilidad, el mayor riesgo crediticio de los prestatarios de las EFNB y Fintechs, dada la escasa cantidad de requisitos solicitados e inexistencia de restricciones en algunos casos, lo que puede conllevar que el mayor riesgo crediticio se vea compensado con una mayor tasa de interés. Los Bancos, por su estructura, solidez económica-financiera, cumplimiento de normativa regulatoria en Argentina, pueden acceder a una mayor cantidad de fondos de manera más competitiva y a menor costo, además de disponer en parte de los depósitos de sus clientes para ser prestados, abonando a cambio una tasa de interés más baja. Tanto las Fintechs y las EFNB, por normativa, no pueden recibir depósitos de sus clientes. Otra variable que puede influir, son los costos de estructura. Los Bancos, a pesar de presentar grandes inversiones en activos fijos, sus costos fijos, en general, representan una menor proporción en el total. Una de las razones puede ser la mayor productividad en la prestación de servicios y el aprovechamiento de sus economías de escala. Las Fintechs, a pesar de poseer menores estructuras físicas que los Bancos y las EFNB, en los casos estudiados se presentaban elevadas proporciones de costos fijos. En los tres tipos de entidades, se encontró que el gasto en personal representaba una elevada proporción en el total de los gastos de administración, inclusive en las Fintechs, que tienen menor cantidad de personal contratado para sus operaciones, pero no menos especializado. Esto, también explica, en parte, que en los estados financieros analizados de las Fintechs y las EFNB se observó menores ratios de rentabilidad respecto al total del sistema bancario.

Factores del contexto, pueden determinar también el CFT. La elevada inflación que muestra Argentina a través del tiempo puede llevar a que los prestamistas busquen tasas reales positivas, que estén por encima de la inflación en todos los casos y que les permita cubrir costos fijos y los riesgos de crédito. Aquí, los Bancos pueden encontrar ciertas limitaciones, como por ejemplo la normativa del BCRA, no así en las EFNB y las Fintechs que pueden elevar considerablemente las tasas de interés por los préstamos ofrecidos.

Las variables propuestas para explicar la accesibilidad fueron el grado de utilización de la virtualidad en las operatorias crediticias y alcance territorial de las

entidades financieras y; para la demora, el alcance territorial. El grado de utilización de la virtualidad es la característica sobresaliente de las Fintechs, ya que la oferta de servicios financieros se realiza exclusivamente a través de aplicaciones móviles. En cambio, los Bancos y las EFNB se han originado como entidades tradicionales y con el tiempo han ido desarrollando aplicaciones que permiten a sus usuarios y clientes acceder a distintos servicios financieros ofrecidos, pero de manera complementaria y a efectos de poder competir con las primeras. Inclusive en muchos casos a nivel internacional, los Bancos se asociaron con Fintechs. Sin embargo, los Bancos, aún solicitan una elevada cantidad de requisitos (inscripciones, autorizaciones, garantías, antigüedad, exhaustivos análisis de riesgos, etc.) y requieren que los mismos sean presentados o acreditados de manera física y presencial en la mayoría de los casos. Algunos créditos de menor cuantía y del tipo “préstamos personales” y “de libre consumo” son dejados para ser solicitados de manera totalmente virtual. Las EFNB también han ido incursionando en el otorgamiento de préstamos de manera virtual, aunque estos, presentan características muy similares a las financiaciones virtuales bancarias.

Al analizar la accesibilidad a internet móvil de la población argentina, no existía dispersión significativa entre provincias en 2023, ni tampoco elevada concentración, salvo algunos casos, como puede suceder con las variables población, Pymes, sucursales bancarias y créditos otorgados, por lo tanto, el uso extendido de la virtualidad no es un factor determinante al momento de explicar la variable accesibilidad, aunque si puede determinar el grado de penetración (dada la forma exclusiva de ofrecer servicios financieros) y alcance territorial a cualquier región del país sin la necesidad de contar con sucursales u oficinas, lo que también influye en la demora (créditos más rápidos).

Con esto, hemos podido validar una de las hipótesis de nuestro trabajo respecto a que “las Fintechs compiten favorablemente con la banca tradicional al grado de mayor accesibilidad y menor tiempo de tramitación de las operaciones de crédito debido al uso extendido de la virtualidad y mayor alcance territorial que, si bien incrementan el riesgo de crédito, este es compensado con el mayor CFT que rige sus operaciones”; pero no, la hipótesis que plantea que “las Fintechs compiten favorablemente con las EFNB en cuanto al CFT, debido a las diferencias en sus costos de financiamiento de terceros, en su estructura de financiamiento y en la incidencia de los costos fijos de estructura”.

Por último, en nuestro trabajo analizamos las fuerzas competitivas que definen e influyen en la competencia entre los tres grupos de entidades financieras, destacando algunos aspectos que en un principio hicieron a las Fintechs de préstamos las primeras y casi únicas en ofrecer créditos a través de plataformas móviles 100% en línea. Pero, el accionar de las distintas fuerzas y los factores que determinan la competencia entre empresas de un mismo sector, llevó que a través del tiempo y de manera muy dinámica, otros grupos de entidades financieras denominadas tradicionales (Bancos y financieras no bancarias) imiten esta nueva forma de ofrecer servicios financieros, modificando sustancialmente la industria.

A partir de nuestras principales variables de análisis, costo financiero, accesibilidad y demora, hemos analizado las estrategias competitivas que aplicaron las Fintechs de préstamos en Argentina respecto a los Bancos comerciales y a las Entidades Financieras no Bancarias (EFNB). En principio, una estrategia de

diferenciación ante los Bancos comerciales y las EFNB marcada por la tecnología. Luego, ante los Bancos una mayor accesibilidad y menor demora en la gestión, enfocadas en uno o dos segmentos en particular: personas humanas que buscan un crédito para su libre utilización o micros y pequeñas empresas (MyPes). Y, ante las EFNB una estrategia de costos dada por la menor cantidad de estructuras físicas y empleados, aunque no necesariamente menores costos de fondeo, desarrollo y mantenimiento tecnológico, promoción, etc., lo que pudo llevarlas entre otras causas, a tener mayores tasas de interés que las EFNB para alcanzar, al menos, una rentabilidad similar al resto de la industria.

Finalmente, podemos decir que hemos cumplimentado con nuestro objetivo general y los específicos, lo que nos permitió abordar el problema de investigación principal: “el acceso de las micros y pequeñas empresas (MyPes) e individuos al crédito ofertado por la banca tradicional y por las entidades financieras no bancarias reguladas en Argentina encuentra dificultades de accesibilidad y demora. ¿Son efectivas para superar estos escollos las estrategias competitivas con que las Fintechs irrumpen en este mercado?”.

Con todo ello, podemos concluir, parcialmente, que las estrategias de las Fintechs de préstamos, que hemos planteado al comienzo de nuestro trabajo, no en todos los casos han sido efectiva. Tal vez, al inicio les reportó una cantidad de clientes importantes, dada la novedad de una nueva forma de ofrecer servicios financieros, sin llegar a constituir una verdadera revolución del sector de préstamos, ni llegar a ser un nuevo tipo de empresa. Las entidades financieras tradicionales rápidamente se adaptaron a los cambios, especialmente los Bancos que, aprovechando el capital disponible, la experiencia y las autorizaciones legales, las llevaron a ofrecer servicios financieros de créditos, similares. A ello, debe sumarse que los usuarios tienen la flexibilidad para contratar de manera simultánea con varias entidades financieras y de distintos grupos.

7. Bibliografía

- Allen, F.y Gu, Xian, Jagtiani, Julapa A. (2020). Survey of Fintech Research and Policy Discussion. *Federal Reserve Bank of Philadelphia. Review of Corporate Finance* 1 (2021), 259-339, FRB of Philadelphia Working Paper No. 20-21. Recuperado de: <https://ssrn.com/abstract=3622468> o <http://dx.doi.org/10.21799/frbp.wp.2020.21>
- Andrews, K. (1971). *El concepto de la estrategia de la empresa*. Biblioteca de la empresa.
- Ansoff, H. I. (1965): “*La Estrategia de la Empresa*”. EUNSA.
- Aragón Correa, J. (1998). ¿Cómo medir la estrategia de la empresa? Alternativas y consideraciones para la medición de la estrategia empresarial. *Dirección y Organización*, 0(19). doi:<https://doi.org/10.37610/dyo.v0i19.325>. Recuperado de: <https://www.researchgate.net/publication/28095732> Como medir la estrategia de la empresa Alternativas y consideraciones para la medicion de la estrategia empresarial
- Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA). (01 de agosto de 2022). Impacto de los impuestos sobre el costo del financiamiento en Argentina. Instituto de estudios sobre la realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL). Recuperado de:<https://www.adeba.com.ar/wp-content/uploads/2022/08/Informe-IERAL-para-ADEBA.pdf>
- Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA). (01 de febrero de 2024). Informe de Bancos. Recuperado de: <https://www.adeba.com.ar/wp-content/uploads/2024/01/Informe-de-bancos-diciembre-2023.pdf>
- Asociación de Empresarios y Empresarias Nacionales para el Desarrollo Argentino. ENAC-. (01 de marzo de 2024). *Radar Pyme*. <https://enac.org.ar/contenido/3767/radar-pyme-encuesta-empresarial-de-actividad-y-expectativas-economicas-participa>
- Banco Central de la República Argentina (BCRA). (2023). Informe de Proveedores No Financieros de Crédito.
<https://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Informe-proveedores-no-financieros-credito.asp>
- Banco Central de la República Argentina (BCRA). (Septiembre de 2023). Información de Entidades Financieras.
<https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/Entidades/202309e.pdf>
- Banco Comafi (2017). El mapa empresarial de un país donde las pymes son las grandes empleadoras [Entrada en un blog].
- Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE). (2024). Mapa PyME. <https://www.comunidadbice.com.ar/mapa/>
- Banco Interamericano de Desarrollo, BID. (2018). Fintech: América Latina 2018: Crecimiento y consolidación. Recuperado de:<https://publications.iadb.org/es/fintech-america-latina-2018-crecimiento-y-consolidacion>
- Bandman, J. (2017) Real-Time Regulation and Blockchain Data: From Derivatives to Blockchain—A Regulator’s Journey. Presentation at P2P Financial Systems Third

International Workshop at the University College of London's Center for Blockchain Technologies. Recuperado de:

<https://static1.squarespace.com/static/59234cbd6a496341d7c59306/t/597feb7d8419c2fefbe7e60b/1501555585537/Bandman+keynote+July+20%2C+2017+P2PFIS+--+Final+for+Publication.pdf>

- Bank for International Settlements (BIS) (2019): "Big tech in finance: opportunities and risks", BIS Annual Economic Report Ch. III, June. Recuperado de: <https://www.bis.org/publ/arpdf/ar2019e3.htm>

- Barruetaña, E. (2020). La influencia de las nuevas tecnologías en la inclusión financiera. *Boletín Económico*, (1/2020), 1-15. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7443946>

- Berg, T., Fuster A. y Puri, M. (2021). Fintech Lending. Documento de trabajo NBER No. w29421. Recuperado de: <https://ssrn.com/abstract=3953948>

- Briozzo, A., y Vigier, H. (2016) La estructura de capital de las pequeñas y medianas empresas argentinas. *Revista Desarrollo y Sociedad*. Recuperado de: <https://revistas.uns.edu.ar/ee/article/view/885>

- Cámara Argentina Fintech. (01 de diciembre de 2023). Información de la industria. Recuperado de: <https://camarafintech.org/informacion-de-la-industria/>

- Chandler, A. D. (2003). *Strategy and Structure. Chapters in the history of the American Industrial Enterprise*. Beard Books

- Chiavenato, I. (2007). *Introducción a la teoría general de la administración*. Mc Graw Hill.

- Chishti, Susanne & Barberis, Janos (2016). *The Fintech Book: The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries*. Wiley.

- Claessens, S., Frost, J., Turner, G. y Zhy, F (2020). Fintech credit markets around the world: size, drivers and policy issues. *BIS Quarterly Review*. Recuperado de: https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1809e.htm

- Código Civil y Comercial de la Nación [CCyC]. Ley 26994 de 2014. 01 de octubre de 2014 (Argentina).

- Collins (1995). Estrategia corporativa: marco conceptual *Revista de Harvard Business School*. 308-S33. Recuperado de: https://www.academia.edu/16386809/ESTRATEGIA_CORPORATIVA

- Comunicado "A" 7406 [Banco Central de la República Argentina]. Proveedores de servicios de créditos entre particulares a través de plataformas. Su reglamentación. 25 de noviembre de 2021.

- Comunicado "A" 7611 [Banco Central de la República Argentina]. Efectivo Mínimo. 22 de septiembre de 2022.

- Comunicado "A" 7712 [Banco Central de la República Argentina]. Proveedores de servicios de pago y sistema nacional de pagos. Servicios de pago. 14 de junio de 2023.

- Comunicado "A" 7720 [Banco Central de la República Argentina]. Tasas De interés en las operaciones de crédito. 09 de marzo de 2023.

- Comunicado "B" 12124 [Banco Central de la República Argentina]. Otros proveedores no financieros. 18 de febrero de 2021.

- Courbe, J. (2020). Financial services technology 2020 and beyond: Embracing disruption. *PwC*. Recuperado de: www.pwc.com/gx/en/industries/financial-

services/publications/financial-services-technology-2020-and-beyond-embracing-disruption.html.

- David, F. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica*. Prentice Hall.
- Dess, G., Lumpkin, G., Rivera Hernáez, O. (2003). *Dirección Estratégica: creando ventajas competitivas*. Mc Graw Hill.
- Di Maggio, M., & Yao, V. (2020). Fintech borrowers: lax-screening or cream-skimming? (No. w28021). National Bureau of Economic Research. Recuperado de: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3224957
- Dong He, Leckow, R., Haksar, V., Mancini, G., Jenkinson, N., Kashima, M., Khiaonarong, T., Rochon, C., and Tourpe, H. (2017). Fintech and Financial Services: Initial Considerations. *IMF Staff Discussion Note*. Recuperado de: <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2017/06/16/Fintech-and-Financial-Services-Initial-Considerations-44985>
- Enríquez, A.M., Ontiveros, E., Martín, A., Navarro, M.A., y Rodríguez, E. (2012). Las TIC y el sector financiero del futuro. *Fundación Telefónica. Editorial Ariel*. Recuperado de: https://afiweb.afi.es/eo/las_tic_y_el_sector_financiero_del_futuro.pdf
- Feyen, E., Frost, J., Gambacorta, L., Natarajan, H. (2021). Fintech and the digital transformation of financial services: implications for market structure and public policy. *BIS Papers*.
- Finnovista. (2021). Evolucion del sector Fintech en latam. Atomizacion del ecosistema y surgimiento de verticales, Insurtech, Lendingtech, Paytech y Wealthtech. Recuperado de: <https://www.finnovista.com/informe/evolucion-del-sector-fintech/>
- Garrido Pavia, J. (2013). *Las estrategias competitivas de las micro y pequeñas empresas detallistas* (Tesis doctoral). Recuperado de: <https://repositori.uic.es/handle/20.500.12328/11/browse?type=author&value=Garrido+Pavia%2C+Jordi&locale-attribute=ca>
- Gomberg, P., Hoch J.A. y Siering M. (25 de febrero de 2017). Digital Finance and FinTech: current research and future research directions. *Journal Business Economics*, Springer, vol 87(5). Recuperado de: https://ideas.repec.org/a/spr/jbecon/v87y2017i5d10.1007_s11573-017-0852-x.html
- Guercio, M.B, Martínez, L.B, Vigier, H. (2017). Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de alta tecnología. *Estudios Gerenciales*, Volume 33, Issue 142, Pages 3-12, ISSN 0123-5923 Recuperado de: <https://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/5076>
- Gujarati, D.N. (2009). *Basic Econometrics*. McGraw-Hill Irwin.
- Guzmán Sotomayor, R. (2009). *Estrategias financieras para la creación de valor*. La Hoguera.
- Haq, W. (2019). FinTech Revolution: Universal Inclusion in the New Financial Ecosystem. *Institutions and Economies*, 161-163. Recuperado de: <https://ijie.um.edu.my/article/view/19666>
- Hill, John (2018). Fintech and the Remaking of Financial Institutions. Elsevier 1st Edition. Recuperado de: <https://www.comafi.com.ar/1943-El-mapa-empresarial-de-un-pais-donde-las-pymes-son-las-grandes-empleadoras.note.aspx>

<https://www.clevelandfed.org//media/project/clevelandfedtenant/clevelandfedsite/publications/cd-reports/special-reports/sr-20150825-alternative-lending-mom-and-pop-small-business-owners/sr-20150825-alternative-lending-mom-and-pop-small-business-owners-pdf.pdf>

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0007681317301246>

- Igual, D.(2016). *Fintech, lo que la tecnología hace por las finanzas*. Profit.
- In Lee, Yong Jae Shin (2018). Fintech: Ecosystem, Business Models, Investment Decisions, and Challenges, en *Business Horizons/Indiana University*. Recuperado de:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0007681317301246>

- Informe BIS (2020). Regulating fintech financing: digital banks and fintech platforms. Recuperado de: <https://www.bis.org/fsi/publ/insights27.htm>

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la República Argentina (INDEC). (2023) Censo Nacional 2022.<https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-2-41-165>.

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la República Argentina (INDEC). (2023) índice de Precios al Consumidor (IPC). https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/ipc_12_23EA48BE000C.pdf

- Informe BIS (2021). Recuerado de: Policy responses to fintech: a cross-country overview, sobre muchas verticals Recuperado de: <https://www.bis.org/fsi/publ/insights23.htm>

- Informe del BIS (2022). Payment aspects of financial inclusion in the fintech era. Recuperado de: <https://www.bis.org/cpmi/publ/d191.pdf>

- Informe de Crédito Fintechs (2023), Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA) Y Cámara Argentina Fintech. Recuperado de:

<https://camarafintech.org/informacion-de-la-industria/>

- Jagtiani, J., & Lemieux, C. (2018). Do fintech lenders penetrate areas that are underserved by traditional banks? *Journal of Economics and Business*, 100, 43-54.

- Kami, M. (1990). *Puntos estratégicos*. Mc Graw Hill.

- Karlof, B. (1993). *Práctica de la Estrategia*. Granica

- Kashyap, M. (2016). Blurred lines: How FinTech is shaping Financial Services. *PWC*.

- Kendall, Jake (2017). Fintech Companies Could Give Billions of People More Banking Options. *Harvard Business School Publishing*. Recuperado de: <https://hbr.org/2017/01/fintech-companies-could-give-billions-of-people-more-banking-options>

- Labarca, N., (2008). Evolución del pensamiento estratégico en la formación de la estrategia empresarial. *Opción*, 24 (55), 47-68. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=31005504>.

- Laitón Ángel, S Y. y López Lozano, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina. *Revista EAN*, 85, 163–179. DOI: <https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>

- Lavalleya, M. (2020). Panorama de las Fintech. Principales desafíos y oportunidades para el Uruguay. Comisión Económica para América Latina y el

Caribe (CEPAL). Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45727-panorama-fintech-principales-desafios-oportunidades-uruguay>

- Lewis, J. (1990). *Alianzas estratégicas*. Vergara.
- Ley N° 21.526 de 1.977, de “Entidades Financieras”. Boletín Oficial Nacional de 21 de febrero de 1977. Recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/ley-21526-16071>
- Ley N° 24.144, Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina. Boletín Oficial Nacional de 22 de octubre de 1992. Recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/ley-24144-542>
- Lipman, B. y Wiersh, A. (2015). AlternActive lending through the eyes of Mom & Pop. Federal Reserve of Bank Cleveland. Recuperado de: <https://www.clevelandfed.org/publications/cd-reports/2015/sr-20150825-alternative-lending-through-the-eyes-of-mom-and-pop-small-business-owners>
- Ljungberg, J. G. y Ontivero Balangero, G. (2019). Microcréditos y créditos en San Salvador de Jujuy. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Jujuy. *Sociedad Argentina de Docenes de administración Finaciera (SADAF)*. Recuperado de: <https://sadaf.com.ar/index.php?act=doDescargarPublicacion&id=68>
- Marous, J. (2016). Banking vs. Fintech: A Business Case for Coopetition. *The Financial Brand*. Recuperado de: <https://thefinancialbrand.com/news/fintech-banking/banking-fintech-digital-partnership-success-strategy-57121/>
- Mintzberg, H., Quinn, J.B. y Voyer, J. (1997). *El proceso Estratégico: conceptos, contextos y casos*. Pearson Prentice Hall.
- Mintzberg, H., Ahlstrand, B. y Lampel, J. (2016). *Safari a la Estrategia: una visita guiada por la jungla del management estratégico*. Granica.
- Mishkin, Frederic. S. (2016). *The economics of money, banking, and financial markets*. Prentice Hall.
- Nicoletti, B. (2017). Future of FinTech. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan. Recuperado de: <https://ideas.repec.org/b/pal/psinst/978-3-319-51415-4.html>
- Odinet, K. (2021) Fintech Credit and the Financial Risk of AI. Cambridge Handbook of AI and Law. Recuperado de: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3917638
- Ontivero Balangero, G. (2022). Fintechs, estrategias para irrumpir en el mercado de préstamos a micros y pequeñas empresas e individuos en Argentina. *Sociedad Argentina de Docenes de administración Finaciera (SADAF)*. Recuperado de: <https://www.sadaf.com.ar/index.php?act=showPublicaciones>
- Ontivero Balangero, G. (2024). Fintechs, estrategias para irrumpir en el mercado de préstamos a micros y pequeñas empresas e individuos en Argentina. *Conocimiento y Desarrollo Organizacional* (Primera Eedición: 2024 Ed. pp. 84-98). Universidad Autónoma de Tlaxcala-México (UATx). Recuperado de: <https://fcea.uatx.mx/libros.html>
- Ozili, P. K. (2020). Theories of financial inclusion. In *Uncertainty and Challenges in Contemporary Economic Behaviour*. Emerald Publishing Limited. Recuperado de: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3526548

- Pajon Socco, J. I. (2021). Crédito Fintech en Países Emergentes: La convergencia de los modelos de negocios. oportunidades y desafíos para el ecosistema financiero argentino. (Tesis de maestría). Universidad Torcuato Di Tella.
- Parada, P. y Planellas, M. (2007). ¿Qué es la estrategia corporativa? *Harvard Business Review*. Recuperado de: [http://www.iidee.net/archivos/P%20PARADA/ID015%20Estrategia%20Corporativa%20completo%20esade%20HDBR%20ESADE%201\[1\].pdf](http://www.iidee.net/archivos/P%20PARADA/ID015%20Estrategia%20Corporativa%20completo%20esade%20HDBR%20ESADE%201[1].pdf)
- Peris-Ortiz, M, Rueda Armengot, C. y Benito-Osorio, D. (2013). Matriz de Crecimiento Empresarial. Recuperado de: <https://m.riunet.upv.es/handle/10251/31220>
- Pesce, G., Esandi, J. I., Briozzo, A. E., Vigier, H. P. (2015). Decisiones de financiamiento en pymes particularidades derivadas del entrelazamiento empresa-propietario. *Rege. En RIDCA*. Recuperado de: <https://repositoriodigital.uns.edu.ar/bitstream/123456789/4221/3/Decisiones%20>
- Philippon, T. (2016). The fintech opportunity (No. w22476). National Bureau of Economic Research. Recuperado de: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w22476/w22476.pdf
- Porter, M. (2015). *Estrategia Competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. Grupo Editorial Patria.
- Porter, M. (1999). *Ventaja Competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Compañía Editorial Continental, S.A de CV.
- Rainny Shuyan Xie, Siew-Kien Sia, Boon Siong Neo (2017). Fintech and Finance Transformation: The Rise of Ant Financial, en ABCC at Nanyang Tech University. Recuperado de: <https://hbsp.harvard.edu/product/NTU144-PDF-ENG>
- Ratecka, P. (2020). FinTech—definition, taxonomy and historical approach. . *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie*. Recuperado de: <http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-31b2710c-e961-4d90-bc3f-730f08934191>
- Rebollo, A (1994). Gestión empresarial estrategias del comercio minorista. *Dialnet*.ISSN 1132-0176, N° 15, 1994, págs. 10-24. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2919588>
Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0148619518300390>
Recuperado de: www.pwc.de/de/newsletter/finanzdienstleistung/assets/insurance-inside-ausgabe-4-maerz-2016.pdf.
- Resolución 121/2023 [Secretaría de Industria y Desarrollo Productivo]. 28 de marzo de 2023.
- Rosenberg, R. Scott Gaul, William Ford y Tomilova, O. (2011). Tasas de interés de los microcréditos. *CGAP*. Vol. 7. Recuperado de: <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-es-documento-tasas-de-interes-de-los-microcreditos-y-sus-factores-determinantes-2004-2011-6-2013.pdf>
- Schweitzer, Mark, and Brett Barkley (2017). Is ‘Fintech’ Good for Small Business Borrowers? Impacts on Firm Growth and Customer Satisfaction. *Federal Reserve*. Recuperado de: www.federalreserve.gov/conferences/files/is-fintech-good-for-small-business-borrowers.pdf.

- Secretaría de la pequeña y mediana empresa y los emprendedores del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación. RESOL-2021-19-APN-SPYMEYE#MDP. B.O 30/03/2021
- Skinner, C. (2016). What Comes After FinTech. Recuperado de: <https://thefinanser.com/2016/02/fintech-2-0-the-great-rebundling>
- Skinner, C. (2018). Digital human: The fourth revolution of humanity includes everyone. John Wiley & Sons. Recuperado de: <https://www.wiley.com/enes/Digital+Human:+The+Fourth+Revolution+of+Humanity+Includes+Everyone-p-9781119511854>
- Small-Business Owners: Findings from Online Focus Groups. Special Report, Federal Reserve of Bank Cleveland. Recuperado de:
- Stoner, J. (1984) *Administración*. Prentice Hall.
- Tapia, G. (2014). Mercado de capitales y sistemas financieros. Recuperado de: <https://biblioteca.mpf.gov.ar/meran/opac-detail.pl?id1=38765>
- Tarziján, J. (2018). *Fundamentos de estrategia empresarial*. Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Universidad del CEMA (UCEMA). (01 de diciembre de 2023). Evolución de las Pymes en Argentina y su impacto en el empleo. Recuperado de: <https://ucema.edu.ar/pymes>
- Vaca Estrada, J. (2012). *Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan*. (Tesis doctoral). Recuperado de: <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf>
- Villalba Fernández, A. (2003) Fundamentos de la Estrategia para el Siglo XXI. Monografía N°2 del CESEDEN N°67, Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=562703>
- Zhang, B. Z., Rowan, P., Duff, S., Homer, M., Schizas, E., Soriano, M., & Wardrop, R. (2019). Early Lessons on Regulatory Innovation to Enable Inclusive FinTech: Innovation Offices, Regulatory Sandboxes and RegTech. Recuperado de: <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2019-early-lessons-regulatory-innovations-enable-inclusive-fintech.pdf>
- Ziegler, T. S. (2021). The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/355988737_The_2nd_Global_Alternative_Finance_Market_Benchmarking_Report