

FINTECHILE

CALIDAD Y BIENESTAR: EL IMPACTO DE LAS FINTECH EN LAS FINANZAS DE LOS CHILENOS Y PYMES

La inclusión financiera y los avances en digitalización son parte de las ventajas que han traído estas soluciones para la gestión financiera de personas naturales y pequeñas empresas. Aquí, cuatro ejemplos que impulsan este objetivo. POR ANDREA CAMPILAY

Con 348 startups locales activas hasta el año pasado, el ecosistema fintech ha transformado el mercado financiero, tomando un rol clave, sobre todo para la gestión presupuestaria de personas y pymes.

Pese a que Chile es un país altamente bancarizado, "seguimos avanzando en inclusión financiera, inyectando competencia al mercado financiero tradicional", dice la directora ejecutiva de FinteChile, Josefina Movillo, y plantea que el siguiente paso es diversificar la inclusión para lograr un ecosistema que promueva la competencia y permita la entrada de nuevos participantes. La industria fintech "llegó para quedarse", dice, mientras resalta los beneficios que ha traído para las personas al mejorar su calidad de vida y bienestar financiero.

"Hemos tenido un rol clave en el avance de la inclusión financiera en nuestro país", dice el CEO de Skipo, Tomás Villanueva, al analizar el rol de las fintech en el contexto actual. El ejecutivo detalla que los avances no solo han sido en términos de acceso, sino también en el desarrollo de productos que han permitido una mayor digitalización. "Con ello hemos ayudado a que tanto las personas, como las empresas, puedan acelerar sus procesos de productividad", valora Villanueva.

La implementación de la Ley Fintech, el camino hacia el open banking y el uso de nuevas tecnologías como la inteligencia artificial (IA), son algunos de los factores que, según el director de innovación de la Universidad de los Andes, Anil Sadarangani, prometen fortalecer aún más este panorama hacia el futuro, ofreciendo servicios

financieros más personalizados y accesibles. "Actualmente, cerca del 70% de las pymes utilizan soluciones fintech para facilitar sus operaciones, aprovechando su agilidad y menor burocracia en comparación con la banca tradicional", destaca Sadarangani, y proyecta que se espera que estas soluciones continúen expandiendo su presencia.

Por su parte, Movillo resalta que hoy las fintech "no están sujetas a menores estándares ni son más riesgosas que los incumbentes tradicionales", por lo que asegura que están trabajando amparados en la regulación para entregar servicios financieros que sean más accesibles, más baratos, universales y de fácil usabilidad. "con las personas en el corazón y el foco en la inclusión, la competencia y la innovación".



Banca.me: es posible ampliar el acceso a crédito

Para el cofounder & CEO de Banca.me, Cristián Eing, los principales obstáculos para lograr una buena gestión financiera son el acceso limitado a alternativas de crédito, los tiempos de espera

para respuestas sobre solicitudes y la complejidad del sistema financiero.

Por eso, cuenta que en Banca.me diseñaron una plataforma "que pone la tecnología al servicio de las personas", permitiéndoles acceder a financiamiento de forma rápida, clara y sin fricciones. Además, en caso de que una solicitud no pueda ser aprobada, entregan una explicación deta-

llada para que cada persona comprenda su situación y pueda tomar decisiones informadas a tiempo, ya que su compromiso es "ampliar el acceso al crédito en Chile mediante un proceso de evaluación más ágil, transparente y preciso que ayude a construir un sistema financiero más justo y accesible para todos".



Skipo: acercando las criptomonedas al uso cotidiano

El CEO de Skipo, Tomás Villanueva, cuenta que su solución nació con la convicción de acercar las criptomonedas al día a día de las personas. Así, mediante el uso de esta billetera digital los usuarios pueden comprar, ahorrar, transferir

e incluso pagar con criptomonedas en comercios, de forma simple y rápida. "Además, contamos con una plataforma para empresas, donde pymes acceden a las mejores tasas de stablecoins", añade el ejecutivo sobre una alternativa que hoy usan los pequeños comerciantes y que, bajo su perspectiva, es más eficiente y económica en comparación a las remesas tradicionales para pagar sueldos o proveedores en el extranjero "e incluso gestionar sus operaciones de dinero entre países".

En ese sentido, destaca la labor que han realizado las fintech en el país al promover la educación financiera con plataformas y productos de fácil acceso, "acercando las finanzas de forma transversal a los chilenos".

TokenGO: el camino a democratizar el acceso a las inversiones

Empoderar tanto a personas naturales como a pymes, ofreciendo herramientas financieras más accesibles, eficientes y diversificadas, es el propósito de TokenGO, afirma su director ejecutivo, Matías Silva. A sus ojos, esta solución facilita el manejo de las finanzas de personas naturales y pymes en el país "al democratizar el acceso a las inversiones y proporcionar nuevas vías de financiamiento", dice, mientras destaca que se trata de un proceso apalancado en la tecnología



blockchain para mayor eficiencia y transparencia, "así como a la capacidad para fraccionar activos y facilitar su negociación". Esta plataforma de financiamiento colectivo abre la posibilidad para que personas con poco capital accedan a inversiones que, hasta ahora, estaban reservadas para grandes inversionistas, tanto por los altos montos requeridos como por sus

rentabilidades exclusivas. La mayoría de los proyectos disponibles pertenecen al sector inmobiliario, precisa el ejecutivo.

Getxerpa: ahorro y mejor gestión del dinero

Ayudar a los bancos y fintechs a mejorar la salud financiera de sus clientes es la principal función de Getxerpa, cuenta su CEO & cofundador, Mijael Feldman. Esta solución, que se integra en las aplicaciones de los bancos, permite a las personas alcanzar sus objetivos a través del ahorro, fijando metas y reglas. De igual manera, los usuarios pueden mejorar la gestión de su dinero con insights y recomendaciones personalizadas, "todo potenciado con modelos de IA que enriquecen las glosas para conocer y segmentar a los clientes según su comportamiento transaccional", resalta Feldman. Una de las implementaciones con me-



jores resultados, cuenta, se realizó en Coopeuch: la entidad, en alianza con esta fintech, desarrolló "Ahorrando", una herramienta digital para incentivar el ahorro. Gracias a esta iniciativa, los socios de Coopeuch lograron triplicar su ahorro mensual. El objetivo, a largo plazo, es "cambiar la forma en que los bancos se relacionan con sus clientes, pasando de una relación transaccional hacia una donde el banco es un aliado", recalca.