

**ESTARÁ DISPONIBLE A FINES DE MAYO:**

# Mercado Pago alista aterrizaje de asistente financiero virtual en Chile

La herramienta está operativa desde octubre del año pasado en Brasil y Argentina. En su primer trimestre gestionó más de 9 millones de conversaciones y resolvió 87% de ellas.

**MONTSERRAT TOLEDO**

El uso de tecnología en la gestión de las finanzas personales avanza a pasos agigantados. Evidencia de ello fue lo que se vivió en el Escenario Mercado Pago Futuro, en el marco del Chile Fintech Forum 2026, en el que la firma dio a conocer que están implementando un asesor financiero personal que llegará a Chile a fines de este mes.

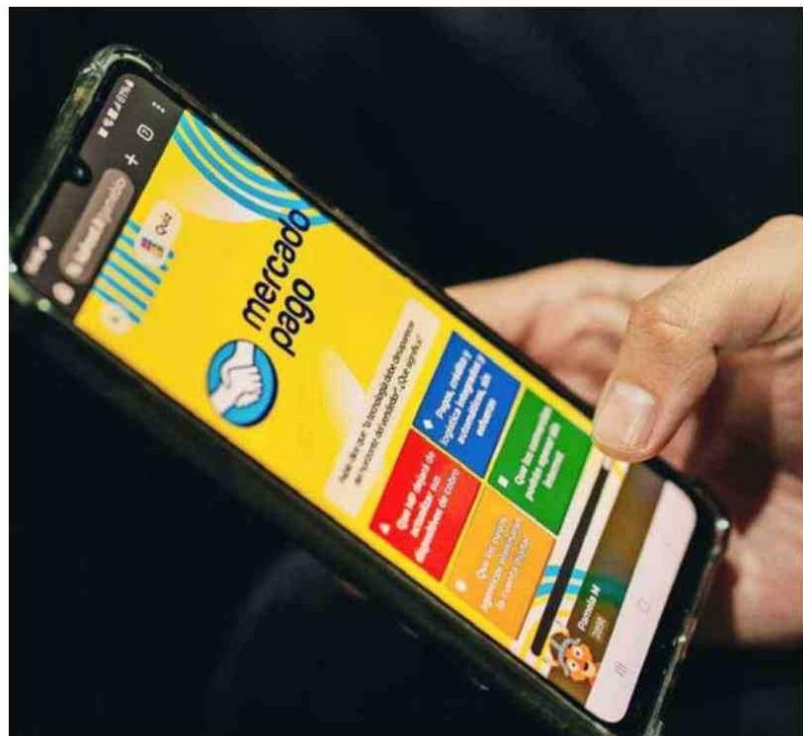
La herramienta está operativa desde octubre del año pasado en Brasil y Argentina. En su primer trimestre de operación gestionó más de 9 millones de conversaciones, resolviendo el 87% de ellas sin intervención humana.

La solución —que funciona en la aplicación de Mercado Pago— permite hacer transferencias, pagar cuentas, crear metas de ahorro y responder consultas.

“El asistente financiero virtual detecta que tienes plata parada sin generar rendimiento; ve que estás pagando intereses altos cuando calificas para algo mejor; analiza tu estado de cuenta y te dice exactamente cuánto podrías ahorrar. Eso no es ciencia ficción, es la siguiente versión de lo que ya funciona”, graficó Felipe López, *senior manager* de Propuesta de Valor de Mercado Pago.

## Siguiente paso: ser proactivo

Actualmente, el asistente financiero es reactivo, pero el siguiente



**La solución** responde consultas y permite crear metas.

paso es que sea proactivo, es decir, que responda a las necesidades del usuario antes de que este le tenga que plantear su inquietud.

Lo que hace posible este nivel de personalización es la combinación de datos transaccionales propios con modelos de lenguaje de última generación. “Si un usuario compra comida saludable y zapatillas de *running* de forma sistemática, nuestro modelo puede inferir disciplina, consistencia y toma de decisiones no impulsivas. Esa inferencia conductual predice la capacidad de pago mejor que cual-

quier historial crediticio tradicional”, resaltó López.

Desde la firma resaltan, además, el componente social de la herramienta. “En América Latina, donde la educación financiera es baja y la desconfianza en el sistema financiero es alta, un asistente que actúa de forma proactiva no solo genera valor económico para el usuario, sino que la persona siente que hay alguien mirando por ella; que este es su lugar en el sistema financiero; que no necesita irse a otro lado”, concluyó.