

A NIVEL LATINOAMERICANO:

Soluciones digitales impulsan bancarización de mipymes

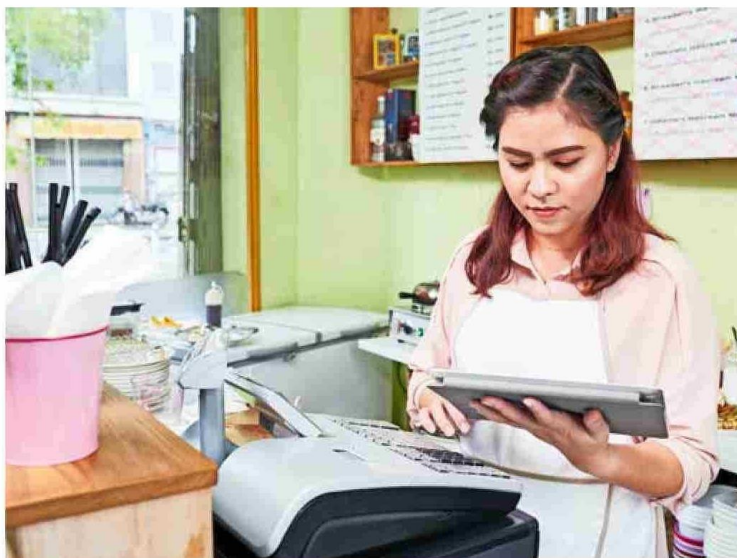
La tecnología y automatización permite a las *fintech* ofrecerles soluciones más accesibles y ágiles.

IRINA TORO S.

La subbancarización de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) continúa siendo un obstáculo para su desarrollo, el cual cumple un papel relevante en la formación de empleo y el crecimiento económico, en general. Según estimaciones de la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés) de 2019, la brecha global de financiamiento a emprendimientos formales alcanzaba los US\$ 5.200 millones, mientras que para los informales se situaba en US\$ 2.900 millones.

Una de las promesas del desarrollo de las finanzas digitales es que podrían cambiar esta realidad. Según el IV Informe Fintech en América Latina y el Caribe 2024, de Finnosummit, el 57,32% de las *fintech* de la región tiene como público objetivo a personas o empresas subbancarizadas o no bancarizadas, y el 11,36% se dirige, específicamente, a las pymes con acceso limitado a la banca tradicional.

En tanto, un estudio del BID y la Universidad de Cambridge (2022) analizó 540 mipymes clientes de 34 *fintech* en Brasil, México, Colombia, Perú, Argentina y Chile, y reflejó que el 75% de los encuestados eran micro-



Los modelos de evaluación de las *fintech* permiten a los emprendedores acceder a financiamiento aunque no cuenten con historial crediticio, por ejemplo.

empresas, lo cual respalda "que las *fintech* son un elemento fundamental en el ciclo de financiación de las empresas más pequeñas", señala el informe. En general, el monto promedio que habían conseguido prestado fue menos de US\$ 4.000, y muchas de esas mipymes habían acudido antes a bancos, pero solo cerca de la mitad había recibido y aceptado una oferta.

Jean Paul Quinteros, economista y académico de la Universidad Central, señala que las *fintech* son una alternativa atractiva para este segmento, "porque ofrecen productos específicos, especialmente cuando están en procesos de desarrollo y necesitan mayor sostenibilidad financiera para acceder al sistema bancario".

Matías Spagui, director sénior de Mercado Pago, destaca como factores determinantes en este aspecto la transparencia,

reducción de costos operativos y simplificación de procesos derivados del uso de la tecnología y la automatización. Afirmo que, a diferencia de los modelos tradicionales de la banca, esto les permite eliminar intermediarios y agilizar trámites, lo que se traduce en menores tarifas y condiciones más accesibles para los usuarios.

En su experiencia concreta, además, "el modelo de evaluación basado en el historial de ventas permite que los negocios con buen desempeño obtengan mejores condiciones de financiamiento sin los largos procesos que suelen exigir los bancos".

Esto se ha reflejado en que más del 85% de los comerciantes que accedieron a financiamiento de la empresa ha utilizado los fondos para fortalecer su capital de trabajo y expandir sus operaciones, destaca Spagui.