

44 Jornadas Nacionales de Administración Financiera
Septiembre 19 y 20, 2024

Fintechs, bancos y entidades financieras no bancarias en el mercado de préstamos a micro y pequeñas empresas e individuos en Argentina

Hacia una definición de la estrategia de las fintechs de préstamo

Gerardo G. Ontivero Balangero

Universidad Nacional de Jujuy

SUMARIO

1. Problema de investigación, objetivos e hipótesis
2. Análisis de resultados
3. Conclusiones

Para comentarios:
gerardobalangero@face.unju.edu.ar

Resumen

En 2022, en las Jornadas 42 de Nacionales de Administración Financiera, se presentó el trabajo denominado *Fintech, estrategias para irrumpir en el mercado de préstamos a micro y pequeñas empresas e individuos en Argentina*, cuyo objetivo era conocer y caracterizar 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), sus posibles diferencias, así como las causas que posibilitaban a estas entidades competir en el mercado de préstamos orientados a las micro y pequeñas empresas (mypes) en Argentina. La hipótesis planteada era que las fintechs basaban su estrategia competitiva frente a la banca tradicional en una mayor accesibilidad para los prestatarios y mayor agilidad en la tramitación de los préstamos y en un menor costo financiero total frente las entidades financieras no bancarias reguladas.

En el presente estudio se exponen los resultados obtenidos durante 2023 y 2024. Esta investigación es parte de un trabajo final de posgrado en administración de empresas con la dirección del Dr. Gustavo N. Tapia.

1. Problema de investigación, objetivos e hipótesis

En nuestra primera presentación, definimos el siguiente problema de investigación, objetivo general e hipótesis general a partir de la situación problemática inicial (SPI) oportunamente descrita:

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. ¿Son efectivas para superar estos escollos las estrategias competitivas con que las fintechs irrumpen en este mercado?

Objetivo general: Conocer y caracterizar las estrategias competitivas de la fintech de préstamo respecto a la banca tradicional y a las entidades financieras no bancarias reguladas, sus posibles diferencias y causas que lo posibilitan.

Hipótesis general: 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, y en un menor costo financiero total frente las entidades financieras no bancarias reguladas.

Las preguntas operativas de investigación, objetivos específicos, resultados esperados e hipótesis específicas se detallan en la tabla 1 del Anexo Cuadro resumen de problema de investigación, preguntas de investigación, objetivos, resultados esperados e hipótesis de Ontivero Balangero (2024). En el presente estudio veremos los resultados obtenidos en cada una de estas.

2. Análisis de resultados

2.1 Caracterización del costo financiero, accesibilidad y demora por tiempo de entidad

Pregunta de investigación N° 1: ¿Cuáles son las características de la oferta crediticia de la banca tradicional (BT), las entidades financieras no bancarias reguladas (EFNB) y las fintechs?

Objetivo específico N° 1: Detectar la oferta crediticia de la banca tradicional, las entidades financieras no bancarias reguladas y las fintechs de préstamo y determinar sus características principales respecto a sus costos, accesibilidad y demora.

Resultados esperados: Líneas de préstamo por entidad con indicación de su costo, requisitos para su acceso y tiempo de gestión del préstamo.

Para la caracterización de cada una de las entidades financieras bajo estudio, se definieron categorías de las variables dependientes analizadas: costo financiero total, demora en los tiempos de tramitación o gestión y accesibilidad.

1) Caracterización fintech

En cuanto a las fintechs de préstamos y las operatorias relevadas, los resultados, se encuentran resumidos en las tablas 1 a 10.

La tabla 1 muestra la cantidad de líneas categorizadas por su nivel de accesibilidad en el año 2023. A continuación, se detallan las categorías y los datos asociados: Muy accesible (MA), diecisiete líneas, lo que representa el 81 % del total de operatorias. Tres líneas clasificadas (A) como Accesibles, lo que representa el 14 % del total. Poco accesible (PA), una línea, (5 %). No hay operatorias clasificadas como de Muy Difícil Acceso (MDA).

En general, la mayoría de las líneas en la muestra son clasificadas como muy accesibles, seguidas de las líneas accesibles y luego las líneas poco accesibles.

Tabla 1: Cantidad de líneas por accesibilidad-fintechs (2023)

Nro. Orden	Categoría de accesibilidad	Código	Cantidad	%
1	Muy Accesible	MA	17	81
2	Accesible	A	3	14
3	Poco Accesible	PA	1	5
4	Muy Difícil Acceso	MDA	0	0
		Total	21	100

La tabla 2 muestra la cantidad de líneas por tiempo de tramitación. En la categoría Rápido (R), se registraron veintiuna líneas, lo que representa el 100 % de las mismas.

Tabla 2: Cantidad de líneas por tiempo de tramitación-fintechs (2023)

<i>Nro. Orden</i>	<i>Categoría de Tiempo</i>	<i>Código</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
1	Rápido	R	21	100
2	Normal	N	0	0
3	Demorado	D	0	0
4	Lento	L	0	0
		Total	21	100

La tabla 3 muestra la cantidad de líneas por precio del crédito (CFT anual). Se presentan cuatro categorías: Bajo (B), Normal (N), Caro (C) y Muy Caro (MC). El 81 % de las líneas son Muy Caras, 14 % Caras y 5 % Normal.

Si a las operatorias descritas anteriormente se les descuenta la inflación se puede observar que 33 % de las mismas resultan Muy Caras, 29 % Caras, 33 % Normal y 5 % Barata (ver tabla 4).

Tabla 3: Cantidad de líneas por precio del crédito (CFT anual)-fintechs (2023)

<i>Nro. Orden</i>	<i>Categoría de precio</i>	<i>Código</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
1	Bajo	B	0	0
2	Normal	N	1	5
3	Caro	C	3	14
4	Muy Caro	MC	17	81
		Total	21	100

Tabla 4: Cantidad de líneas por Precio real (CFT real anual)-fintechs (2023)

<i>Nro. Orden</i>	<i>Categoría de precio</i>	<i>Código</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
1	Bajo	B	1	5
2	Normal	N	7	33
3	Caro	C	6	29
4	Muy Caro	MC	7	33
		Total	21	100

Si el análisis lo realizamos por categoría de accesibilidad y tiempo de tramitación, puede observarse en la tabla 5 que, 81 % pueden ser clasificadas como Muy Accesibles y Rápidas, 14,3 % Accesibles y Rápidas y 4,8 % Poco Accesible y Rápidas.

En cuanto a su tiempo de tramitación y el precio en términos de su CFT efectivo, 81 % son Rápidas y Muy Caras (ver tabla 6). Y si a estas, se les descuenta el efecto de la inflación (precio real), todas continúan teniendo la categoría de Rápidas, pero, 33,3 % son MC; 28,6 % C, 33,33 N y 4,8 % B (ver tabla 7).

Tabla 5: Porcentaje (%) de líneas por Accesibilidad y Tiempo de tramitación (Demora)-fintechs (2023)

Categoría de Accesibilidad		Categoría de Tiempo				Total
		Rápido R	Normal N	Demorado D	Lento L	
Muy Accesible	MA	81,0	0,0	0,0	0,0	81,0
Accesible	A	14,3	0,0	0,0	0,0	14,3
Poco Accesible	PA	4,8	0,0	0,0	0,0	4,8
Muy Difícil Acceso	MDA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total		100	0	0	0	100

Tabla 6: Porcentaje (%) de líneas por Tiempo de tramitación (Demora) y Precio-fintechs (2023)

Categoría de Tiempo		Categoría de Precio				Total
		Bajo B	Normal N	Caro C	Muy Caro MC	
Rápido	R	0,0	4,8	14,3	81,0	100
Normal	N	0,0	0,0	0,0	0,0	0
Demorado	D	0,0	0,0	0,0	0,0	0
Lento	L	0,0	0,0	0,0	0,0	0
Total		0,0	4,8	14,3	81,0	100

Tabla 7: Porcentaje (%) de líneas por Tiempo de tramitación (Demora) y Precio real-fintechs (2023)

Categoría de Tiempo		Categoría de Precio				Total
		Bajo B	Normal N	Caro C	Muy Caro MC	
Rápido	R	4,8	33,3	28,6	33,3	100
Normal	N	0,0	0,0	0,0	0,0	0
Demorado	D	0,0	0,0	0,0	0,0	0
Lento	L	0,0	0,0	0,0	0,0	0
Total		4,8	33,3	28,6	33,3	100

Con respecto a la accesibilidad y el precio del crédito, 67 % se puede clasificar como Accesibles y Muy Caras y 14,3 % como Caras. Las líneas que son clasificadas como Accesibles, 14,3 % son Muy Caras. Y 4,8 % de las líneas son Poco Accesibles (PA) y Normal (ver tabla 8). Descontado el efecto de la inflación, resulta que, aquellas que son Muy Accesibles, 19 % son Caras y 28,6 % Normal. De las que resultan ser Accesibles, 9,5 % son Caras y 4,8 Normal. Tan solo 4,8 % de las líneas tienen la característica, en términos reales, ser Poco Accesible y Bajo su precio (ver tabla 9).

En la tabla 10 se puede observar el CFT promedio en términos efectivo y real de las fintechs bajo estudio, así como otras medidas de tendencia central y dispersión sobre estas variables.

Tabla 8: Porcentaje (%) de líneas por Accesibilidad y Precio-fintechs (2023)

Categoría de Accesibilidad		Categoría de Precio				Total
		Bajo B	Normal N	Caro C	Muy Caro MC	
Muy Accesible	MA	-	-	14,3	66,7	81,0
Accesible	A	-	-	-	14,3	14,3
Poco Accesible	PA	-	4,8	-	-	4,8
Muy Difícil Acceso	MDA	-	-	-	-	-
Total		-	4,8	14,3	81,0	100,0

Tabla 9: Porcentaje (%) de líneas por Accesibilidad y Precio real -fintechs (2023)

Categoría de Accesibilidad		Categoría de Precio				Total
		Bajo B	Normal N	Caro C	Muy Caro MC	
Muy Accesible	MA	-	28,6	19,0	33,3	81,0
Accesible	A	-	4,8	9,5	-	14,3
Poco Accesible	PA	4,8	-	-	-	4,8
Muy Difícil Acceso	MDA	-	-	-	-	-
Total		4,8	33,3	28,6	33,3	100,0

Tabla 10: CFT anual y CFT anual promedio fintechs (%)-fintechs (2023)

	Medidas	CFT Anual (%)	CFT Anual-real (%)
Medidas de tendencia central	Promedio	4.679,23	1.869,19
	Media	4.679,23	1.869,19
	Mediana	1.255,66	458,57
	Moda	No Aplica	No Aplica
	Mínimo	338,38	80,63
	Máximo	23.920,85	9.797,34
Medidas de dispersión	Desvío estándar	6.507,08	2.681,12
	Coficiente de variación	1,39	1,43

2) Caracterización entidades financieras no bancarias (EFNB)

Con respecto a la oferta crediticia destinada a mypes de las entidades financieras no bancarias (EFNB), los resultados obtenidos, se encuentran resumidos en las tablas 11 a 20.

La tabla 11 muestra la cantidad de líneas categorizadas por su nivel de accesibilidad en el año 2023. A continuación, se detallan las categorías y los datos asociados: Muy accesible (MA), cincuenta y seis líneas, lo que representa el 93 % del total de líneas. Tres líneas clasificadas (A) como Accesibles, lo que representa 5 % del total. Poco accesible (PA), una línea (2 % de las líneas). No hay operatorias clasificadas como de Muy Difícil Acceso (MDA).

En general, la mayoría de las líneas en la muestra son clasificadas como MA, seguidas de las líneas A.

Tabla 11: Cantidad de líneas por Accesibilidad-EFNB (2023)

Nro Orden	Categoría de Accesibilidad	Código	Cantidad	%
1	Muy Accesible	MA	56	93
2	Accesible	A	3	5
3	Poco Accesible	PA	1	2
4	Muy Difícil Acceso	MDA	0	0
		Total	60	100

La tabla 12 muestra la cantidad de líneas por tiempo de tramitación. En la categoría Rápido (R) se registraron cincuenta y nueve, lo que representa 98 % de las mismas y tan solo una (2 %), como Lenta (L).

Tabla 12: Cantidad de líneas por tiempo de tramitación-EFNB (2023)

Nro. Orden	Categoría de Tiempo	Código	Cantidad	%
1	Rápido	R	59	98
2	Normal	N	0	0
3	Demorado	D	0	0
4	Lento	L	1	2
		Total	60	100

La tabla 13 muestra la cantidad de líneas por precio del crédito (CFT anual). El 15 % (9) tienen un precio Normal, 45 % (27) Caras y 40 % Muy Caras (24).

Si a las operatorias descritas se les descuenta la inflación se puede observar que 53 % resultan con un precio Normal, 8 % Algo Caras y 38 % Muy Caras (ver tabla 14).

Tabla 13: Cantidad de líneas por Precio del crédito (CFT anual) -EFNB (2023)

Nro. Orden	Categoría de precio	Código	Cantidad	%
1	Bajo	B	0	0
2	Normal	N	9	15
3	Caro	C	27	45
4	Muy Caro	MC	24	40
		Total	60	100

Tabla 14: Cantidad de líneas por Precio real (CFT anual real) -EFNB (2023)

Nro. Orden	Categoría de precio	Código	Cantidad	%
1	Bajo	B	0	0
2	Normal	N	32	53
3	Caro	C	5	8
4	Muy Caro	MC	23	38
		Total	60	100

Cuando realizamos el análisis por categoría de accesibilidad y tiempo de tramitación, puede observarse en la tabla 15 que 93,3 % pueden ser clasificadas como Muy Accesibles y Rápidas, 5 % Accesibles y Rápidas, y 1,7 % Poco Accesible y Lentas.

Tabla 15: Porcentaje (%) de líneas por Accesibilidad y Tiempo de tramitación (Demora) -EFNB (2023)

Categoría de Accesibilidad		Categoría de Tiempo				Total
		Rápido R	Normal N	Demorado D	Lento L	
Muy Accesible	MA	93,3	0,0	0,0	0,0	93,3
Accesible	A	5,0	0,0	0,0	0,0	5,0
Poco Accesible	PA	4,8	0,0	0,0	1,7	1,7
Muy Difícil Acceso	MDA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total		98,3	0	0	1,7	100

En cuanto a su tiempo de tramitación y el precio en términos de su CFT efectivo, 15 % son Rápidas y Normal, 45 % Caras y 38,3 % Muy Caras (ver tabla 16). Sin embargo, se encontró que 1,7 % son Lentas y Muy Caras. Y si a estas se les descuenta el efecto de la inflación (precio real) todas continúan teniendo la misma categoría de demora pero, de las que son Rápidas, ahora 53,3 % son Normales respecto al precio, 6,7 % son C y 38,3 % MC; y las que eran Lentas ahora pasan a la categoría de C (ver tabla 17).

Tabla 16: Porcentaje (%) de líneas por Tiempo de tramitación (Demora) y Precio-EFNB (2023)

Categoría de Tiempo		Categoría de Precio				Total
		Bajo B	Normal N	Caro C	Muy Caro MC	
Rápido	R	0,0	15,0	45,0	38,3	98,3
Normal	N	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Demorado	D	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lento	L	0,0	0,0	0,0	1,7	1,7
Total		0,0	15,0	45,0	40,0	100,0

Tabla 17: Porcentaje (%) de líneas por Tiempo de tramitación (Demora) y Precio real-EFNB (2023)

Categoría de Tiempo		Categoría de Precio				Total
		Bajo B	Normal N	Caro C	Muy Caro MC	
Rápido	R	0,0	53,3	6,7	38,3	98,3
Normal	N	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Demorado	D	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lento	L	0,0	0,0	1,7		1,7
Total		0,0	53,3	8,3	38,3	100,0

Con respecto a la accesibilidad y el precio del crédito, de las que son Muy Accesibles, 13,3 % son Normal, 41,7 % Caras y 38,3 % Muy Caras. Aquellas que son Accesibles, 1,7 % son

Normal y 3,3 % Caras. En cuanto a las que son Pocos Accesibles, 1,7 % son Caras (ver tabla 18).

Descontado el efecto de la inflación, resulta que, de aquellas que son Muy Accesibles, 48,3 % son Normal respecto a su precio, 6,7 % son Caras y 38,3 % Muy Caras. Las que son Accesibles, 5 % son Normal. Y las que son Poco Accesibles, 1,7 % son Caras (ver tabla 19).

Tabla 18: Porcentaje (%) de líneas por Accesibilidad y Precio-EFNB (2023)

Categoría de Accesibilidad		Categoría de Precio				Total
		Bajo B	Normal N	Caro C	Muy Caro MC	
Muy Accesible	MA	0,0	13,3	41,7	38,3	93,3
Accesible	A	0,0	1,7	3,3	0,0	5,0
Poco Accesible	PA	0,0	0,0	1,7	0,0	1,7
Muy Difícil Acceso	MDA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total		0,0	15,0	46,7	38,3	100,0

Tabla 19: Porcentaje (%) de líneas por Accesibilidad y Precio real-EFNB (2023)

Categoría de Accesibilidad		Categoría de Precio				Total
		Bajo B	Normal N	Caro C	Muy Caro MC	
Muy Accesible	MA	0,0	48,3	6,7	38,3	93,3
Accesible	A	0,0	5,0	0,0	0,0	5,0
Poco Accesible	PA	0,0	0,0	1,7	0,0	1,7
Muy Difícil Acceso	MDA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total		0,0	53,3	8,3	38,3	100,0

En la tabla 20 se puede observar el CFT promedio en términos efectivo y real de las EFNB bajo estudio, así como otras medidas de tendencia central y dispersión sobre estas variables.

Tabla 20: CFT anual y CFT anual promedio-EFNB (%) (2023)

	Medidas	CFT anual (%)	CFT anual real
<i>Medidas de tendencia central</i>	Promedio	1.083,10	387,47
	Mediana	690,71	224,74
	Moda	No Aplica	No Aplica
	Mínimo	202,15	24,50
	Máximo	5.403,07	2.167,44
<i>Medidas de dispersión</i>	Varianza	1.018.892,44	172.977,17
	Desvío estándar	1.009,40	415,91
	Coficiente de variación	0,93	1,07

3) Caracterización bancos comerciales

Con respecto a los bancos comerciales relevados, los resultados, se encuentran resumidos en las tablas 21 a 30.

La tabla 21 muestra la cantidad de líneas categorizadas por su nivel de accesibilidad en el año 2023. A continuación, se detallan las categorías y los datos asociados: Muy accesible (MA), cuatro líneas, lo que representa 15 % del total de líneas. Siete líneas clasificadas (A) como Accesibles, lo que representa 27 % del total. Poco accesible (PA), dos líneas (8 % de las líneas), y de Muy Difícil Acceso (MDA) trece líneas (50 %).

En general, la mayoría de las líneas en la muestra son clasificadas como MDA y PA.

Tabla 21: Cantidad de líneas por Accesibilidad-bancos (2023)

Nro. Orden	Categoría de Accesibilidad	Código	Cantidad	%
1	Muy Accesible	MA	4	15
2	Accesible	A	7	27
3	Poco Accesible	PA	2	8
4	Muy Difícil Acceso	MDA	13	50
		Total	26	100

La tabla 22 muestra la cantidad de líneas por tiempo de tramitación. En la categoría Rápido (R), se registraron doce, lo que representa 46 % de las mismas, nueve (35 %) como Normal y cinco (19 %) Demoradas.

Tabla 22: Cantidad de líneas por tiempo de tramitación-bancos (2023)

Nro. Orden	Categoría de Tiempo	Código	Cantidad	%
1	Rápido	R	12	46
2	Normal	N	9	35
3	Demorado	D	5	19
4	Lento	L	0	0
		Total	26	100

La tabla 23 muestra la cantidad de líneas por precio del crédito (CFT anual). El 62 % (16) tienen un precio Normal, 35 % (9) Caras y 4 % Muy Caras (1).

Si a las operatorias descritas anteriormente se les descuenta la inflación se puede observar que 58 % de las mismas resultan con un precio Bajo y 42 % Normal (ver tabla 24)

Tabla 23: Cantidad de líneas por Precio del crédito (CFT anual) -bancos (2023)

Nro. Orden	Categoría de precio	Código	Cantidad	%
1	Bajo	B	0	0
2	Normal	N	16	62
3	Caro	C	9	35
4	Muy Caro	MC	1	4
		Total	26	100

Tabla 24: Cantidad de líneas por Precio real CFT anual real) -bancos (2023)

Nro. Orden	Categoría de precio	Código	Cantidad	%
1	Bajo	B	15	58
2	Normal	N	11	42
3	Caro	C	0	0
4	Muy Caro	MC	0	0
		Total	26	100

Cuando realizamos el análisis por categoría de accesibilidad y tiempo de tramitación puede observarse en la tabla 25 que 14,4 % pueden ser clasificadas como Muy Accesibles y Rápidas, 23,1 % Accesibles y Rápidas, y 1,7 % Poco Accesible y Rápidas. También se observa que 30,8 % son de Muy Difícil Acceso y con un tiempo Normal y 19,2 % Demoradas.

Tabla 25: Porcentaje (%) de líneas por Accesibilidad y Tiempo de tramitación (Demora) -bancos (2023)

Categoría de Accesibilidad		Categoría de Tiempo				Total
		Rápido R	Normal N	Demorado D	Lento L	
Muy Accesible	MA	15,4	0,0	0,0	0,0	15,4
Accesible	A	23,1	3,8	0,0	0,0	26,9
Poco Accesible	PA	7,7	0,0	0,0	0,0	7,7
Muy Difícil Acceso	MDA	0,0	30,8	19,2	0,0	50,0
Total		46,2	34,6	19,2	0,0	100

En cuanto a su tiempo de tramitación y el precio en términos de su CFT efectivo, 11,5 % son Rápidas y Normal, 30,8 % Caras y 3,8 % Muy Caras (ver tabla 26). Sin embargo, se encontró que 30,8 % son Normal respecto a su tiempo de tramitación y Normal respecto a su precio, y 3,8 % Caras dentro de esta misma categoría de tiempo. También se encontró que 19,2 % de las líneas son Demoradas y tienen un precio Normal. Y si a estas se les descuenta el efecto de la inflación (precio real), las que son Rápidas 11,5 % son Normal, 30,8 % Caras y 3,8 % Muy Caras. Aquellas que tienen un tiempo categorizado como Normal, respecto a su precio, 30,8 % son Normal y 3,8 % Caras. Sin embargo, hay 19,2 % que son Demoradas y Normal (ver tabla 27).

Tabla 26: Porcentaje (%) de líneas por Tiempo de tramitación (Demora) y Precio-bancos (2023)

Categoría de Tiempo		Categoría de Precio				Total
		Bajo B	Normal N	Caro C	Muy Caro MC	
Rápido	R	0,0	11,5	30,8	3,8	46,2
Normal	N	0,0	30,8	3,8	0,0	34,6
Demorado	D	0,0	19,2	0,0	0,0	19,2
Lento	L	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total		0,0	61,5	34,6	3,8	100,0

Tabla 27: Porcentaje (%) de líneas por Tiempo de tramitación (Demora) y Precio real-bancos (2023)

Categoría de Tiempo		Categoría de Precio				Total
		Bajo B	Normal N	Caro C	Muy Caro MC	
Rápido	R	0,0	11,5	30,8	3,8	46,2
Normal	N	0,0	30,8	3,8	0,0	34,6
Demorado	D	0,0	19,2	0,0	0,0	19,2
Lento	L	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total		0,0	61,5	34,6	3,8	100,0

Con respecto a la accesibilidad y el precio del crédito, de las que son Muy Accesibles 11,5 % son Caras y 3,8 % Muy Caras. Aquellas que son Accesibles, 7,7 % son Normal y 19,2 % Caras. En cuanto a las que son Pocos Accesibles, 3,8 % son Normal y 3,8 % Caras. Y 50 % son de Muy Difícil Acceso y Normal respecto a su precio (ver tabla 28).

Descontado el efecto de la inflación, resulta que de aquellas que son Muy Accesibles, 15,4 % son Normal respecto a su precio. Las que son Accesibles, 3,8 % son de precio Bajo y 23,1 % Normal. Aquellas que son Poco Accesibles, 3,8 % tienen un precio Normal y 3,8 % Caras. Y, las de Muy Difícil Acceso, el 50 % tienen un precio Normal (ver tabla 29).

Tabla 28: Porcentaje (%) de líneas por Accesibilidad y Precio-bancos (2023)

Categoría de Accesibilidad		Categoría de Precio				Total
		Bajo B	Normal N	Caro C	Muy Caro MC	
Muy Accesible	MA	0,0	0,0	11,5	3,8	15,4
Accesible	A	0,0	7,7	19,2	0,0	26,9
Poco Accesible	PA	0,0	3,8	3,8	0,0	7,7
Muy Difícil Acceso	MDA	0,0	50,0	0,0	0,0	50,0
Total		0,0	61,5	34,6	3,8	100,0

Tabla 29: Porcentaje (%) de líneas por Accesibilidad y Precio real-bancos (2023)

Categoría de Accesibilidad		Categoría de Precio				Total
		Bajo B	Normal N	Caro C	Muy Caro MC	
Muy Accesible	MA	0,0	15,4	0,0	0,0	15,4
Accesible	A	3,8	23,1	0,0	0,0	26,9
Poco Accesible	PA	3,8	3,8	0,0	0,0	7,7
Muy Difícil Acceso	MDA	50,0	0,0	0,0	0,0	50,0
Total		57,7	42,3	0,0	0,0	100,0

En la tabla 30 se puede observar el CFT promedio en términos efectivo y real de los bancos comerciales bajo estudio, así como otras medidas de tendencia central y dispersión sobre estas variables.

Tabla 30: CFT anual y CFT anual promedio (%-bancos) (2023)

	Medidas	CFT anual (%)	CFT anual real
Medidas de tendencia central	Promedio	403,58	107,49
	Media	403,58	107,49
	Mediana	281,52	57,20
	Moda	No Aplica	No Aplica
	Mínimo	277,00	55,34
	Máximo	912,26	317,08
Medidas de dispersión	Varianza	30.318,84	5.147,22
	Desvío estándar	174,12	71,74
	Coficiente de variación	0,43	0,67

Hipótesis específica 1: Si bien existen características similares, también se encuentran diferencias en términos de requisitos, tiempos de tramitación y costos financieros entre los tres grupos de entidades.

Validación: En cuanto a accesibilidad, la mayoría de las fintechs y EFNB se encuentran en la categoría de Muy Accesible y Accesible (95 % y 98 % respectivamente), mientras que la mayoría de los bancos se encuentra entre Poco Accesible y Muy Difícil Acceso (58 %).

- Con respecto al tiempo de tramitación de un crédito, todas las fintechs relevadas se encuentran dentro de la categoría Rápidas y casi todas las EFNB (98 %) en la misma categoría. En cambio, los bancos se encuentran distribuidos en: Rápido 46 %, Normal 15 % y Demorado 19 %.
- En la variable Precio, 81 % de las fintechs están dentro de las Muy Caras y 95 % entre Caras y Muy Caras. De las EFNB, 40 % está dentro de la categoría de Muy Caras y 40 % dentro de Caras, el resto dentro de Normal. En cambio, de los bancos 62 % tienen un precio Normal, 35 % Caros y solamente 4 % Muy Caros. Cuando se les descuenta el efecto de la inflación, la mayoría de los bancos quedan comprendidos dentro de la categoría de Barato y Normal (58 % y 42 % respectivamente). La mayoría de las EFNB entre Normal y Caro (61 %) y 38 % Muy Caro. En cambio, de las fintechs, 61 % continúan entre Caro y Muy Caro y 33 % quedan comprendidas en precio Normal.

Con esto, podemos afirmar la primera hipótesis.

2.2 Establecimiento de diferencias por tipo de entidad financiera

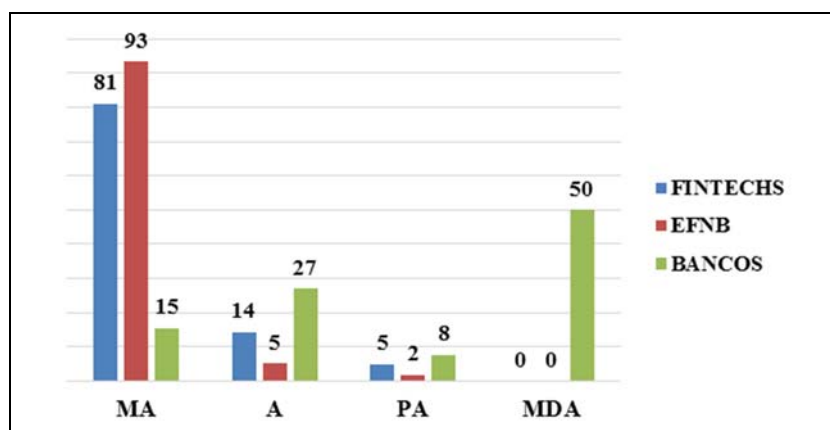
Pregunta de investigación nro. 2: ¿En qué consisten dichas diferencias en términos de las variables de costo financiero, accesibilidad y demora?

Objetivo específico nro. 2: Investigar las diferencias en términos de costos, accesibilidad y demora entre la banca tradicional y las fintechs de préstamo; y entre las entidades financieras no bancarias reguladas y las fintechs de préstamo.

Resultados esperados: Cuadro comparativo con indicación de las diferencias sustanciales por grupo de entidad en términos de costos, requisitos y demora entre la banca tradicional y las fintechs de préstamo y entre las EFNB y las fintechs de préstamo.

En la ilustración 1 puede observarse que, las Entidades Financieras no Bancarias (EFNB), en su mayoría y en general, muestran tener la característica de Muy Accesibles y Accesibles (98 % en total). Algo similar sucede con las fintechs de préstamo, que 95 % en total tienen las mismas características. Algo opuesto sucede con los bancos comerciales: la mayoría se encuentra entre Muy Difícil Acceso y Poco Accesibles (58 % en total).

Ilustración 1: Porcentaje (%) de líneas por Accesibilidad y tipo de entidad (2023)



Si se las compara por su tiempo de tramitación, en la ilustración 2 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 micro y pequeños empresarios, pero cuando ya son clientes de la entidad financiera.

Comparadas por el precio del crédito, puede observarse en la ilustración 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 53 % con un precio Normal y 38 % continúan siendo Muy Caras. En el caso de los bancos, la mayoría ingresa en la categoría de precio Bajo (58 %) y 42 % como Normal, pero siempre con una tasa de interés real positiva (ver ilustración 4).

Ilustración 2: Porcentaje (%) de líneas por Tiempo de tramitación (Demora) y tipo de entidad (2023)

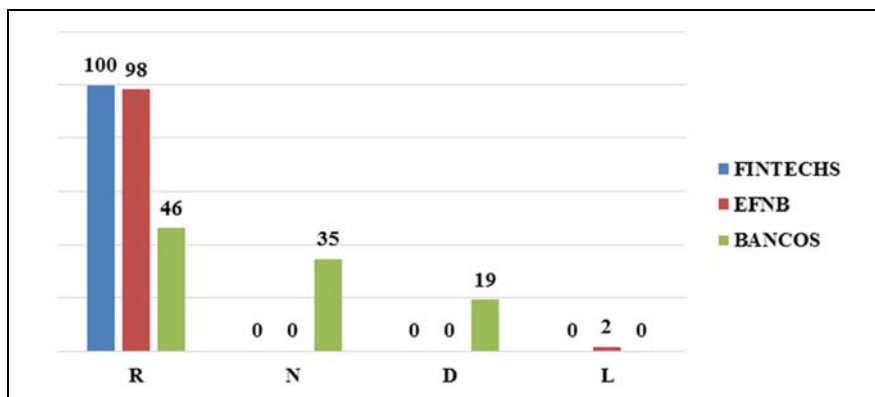


Ilustración 3: Porcentaje (%) de líneas por Precio y tipo de entidad (2023)

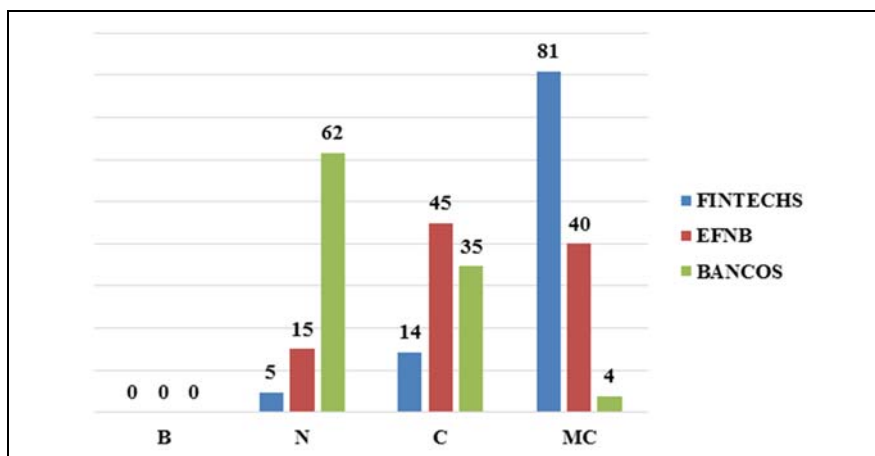
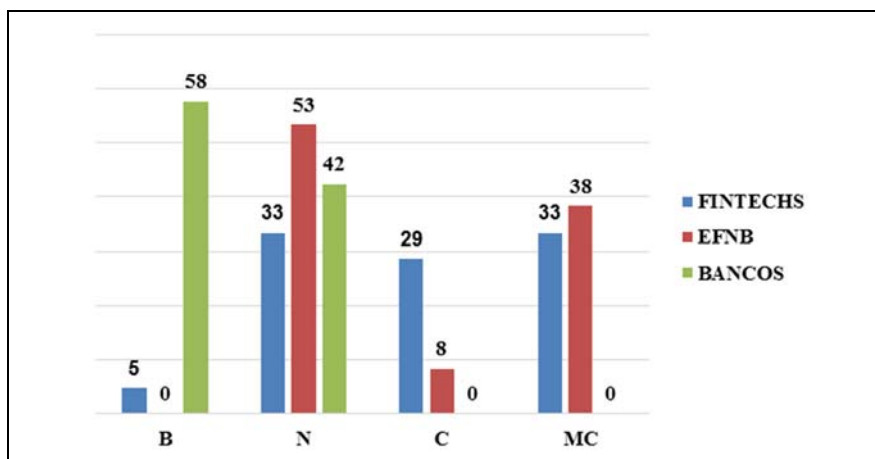


Ilustración 4: Porcentaje (%) de líneas por Precio real y tipo de entidad (2023)



En la tabla 31 y la ilustración 3 se puede observar 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 (IxPandit) y el mínimo 338 % (Afluenta préstamos Pymes). El desvío estándar de estos resultados es 6.507 %.

En las EFNB se observó un CFT máximo de 5.403 % (Vento Capital préstamos personales) y el mínimo 202 % anual (MSA Créditos). El desvío es 1.009 %.

En los bancos comerciales, el máximo CFT anual encontrado fue 912 % (Banco Galicia) y el mínimo, 277 % (Banco Credicoop). Su desvío estándar es 174 %.

Descontando los efectos de la inflación (142,7 % variación interanual IPC), 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 %) (Ilustración 4).

Tabla 31: Medidas descriptivas del Costo Financiero Total (CFT) por tipo de entidad (2023)

Medidas	Fintech		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
	Moda	No Aplica	No Aplica	No Aplica	No Aplica	No Aplica	No Aplica
	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
	Coefficiente de variación	1,39	1,66	0,93	1,07	0,43	0,67

Hipótesis específica 2: Las fintechs de préstamos tienen mayor accesibilidad y menor demora en los préstamos destinados a micro y pequeñas empresas e individuos que la banca tradicional, pero mayor costo financiero.

Hipótesis específica 3: Las fintechs de préstamos tienen similar accesibilidad y demora en los préstamos destinados a micro y pequeñas empresas e individuos que las entidades financieras no bancarias reguladas, pero menor costo financiero.

Validación: A partir del análisis realizado en el apartado de la hipótesis 1, podemos decir que:

- 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.

Con lo cual, podemos concluir que se cumple esta hipótesis 2. Además:

- Las fintechs de préstamos respecto a las EFNB, en términos 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.

El CFT promedio de las fintechs en el período de medición es 4.679 % y 1.866 % en términos reales; y el CFT promedio de las EFNB, 1.083 % y 387 % en términos reales (ver tabla 46).

Con lo cual, podemos concluir que la hipótesis 3 se cumple parcialmente.

2.3 Análisis correlacional de las variables costo, accesibilidad y demora por tipo de entidad financiera: determinación de resultados

Pregunta de investigación nro. 3: ¿Qué relación existe entre esas tres variables en los tres conjuntos de entidades?

Objetivo específico nro. 3: Analizar la correlación entre las distintas variables antes definidas en los tres conjuntos de entidades.

Resultados esperados: Correlaciones entre: el costo financiero total (CFT) y la accesibilidad; el CFT y el tiempo de demora de tramitación de los créditos; y la accesibilidad y la demora de tramitación, por grupo de entidades.

En la tabla 32 y la ilustración 5 puede observarse que, al determinar la correlación de Pearson entre las variables dependientes en estudio (Costo Financiero Total, 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 observa 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 tiene 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 pasa ser negativa en -0,095 (ver ilustración 6). 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.

Tabla 32: Correlaciones entre variables por tipo de entidad (2023)

Correlación de Pearson (r^2)	Fintechs	EFNB	Bancos
CFT-Accesibilidad	-0,214	-0,116	-0,628
CFT-Tiempo	-0,213	0,028	-0,525
CFT Real-Accesibilidad	-0,228	-0,116	-0,628
CFT Real-Tiempo	-0,213	0,028	-0,525
Accesibilidad-Tiempo	0,173	0,804	0,843

Ilustración 5: Correlaciones entre variables por tipo de entidad (2023)

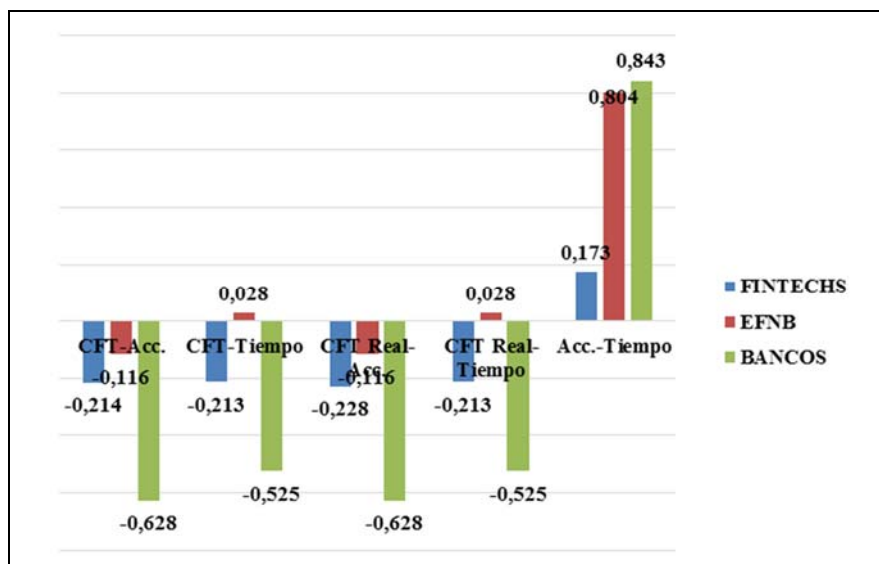
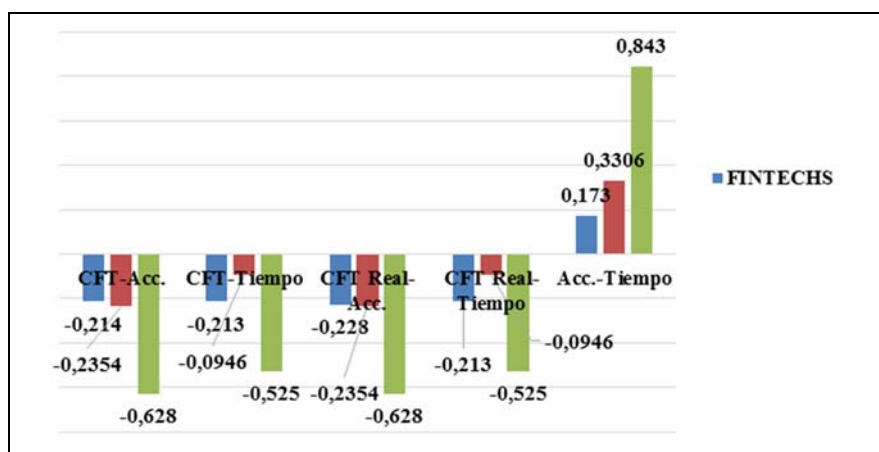


Ilustración 6: Correlaciones entre variables por tipo de entidad excluido Castillo SACIFIA de las EFNB (2023)



Hipótesis específica 4: Existe una correlación inversa o negativa entre la dificultad de accesibilidad a las líneas de préstamos ofrecidas y su costo financiero en los tres conjuntos de entidades (fintechs, banca tradicional y financieras no bancarias).

Hipótesis específica 5: Es también inversa o negativa la correlación existente entre la demora en la tramitación del crédito y su costo financiero en los tres conjuntos de entidades financieras.

Hipótesis específica 6: La correlación entre la dificultad de accesibilidad a la oferta crediticia y la demora en su tramitación es directa o positiva en los tres conjuntos de entidades financieras.

Validación: En la tabla 32 y la ilustración 5 puede observarse que la correlación de Pearson entre la accesibilidad y el costo financiero en los tres tipos de entidades es negativa, lo que nos indica que, a menor grado de dificultad para su accesibilidad, mayor su CFT. En términos reales, esta correlación se mantiene negativa.

Por tanto, podemos afirmar que se cumple la hipótesis 4.

En cuanto a la correlación entre el tiempo de tramitación o demora de un crédito y el CFT, es negativa en el caso de las fintechs y los bancos (menor tiempo de gestión de un crédito, mayor CFT). Esto, no se cumple en las EFNB, que resulta en una correlación positiva. Sin embargo, cuando se excluye a la empresa Castillo SACIFIA de las EFNB, la correlación entre estas variables se torna negativa (ver ilustración 6).

Con lo que podemos afirmar que la hipótesis 5 se cumple en los tres tipos de entidades bajo estudio.

Y en el análisis correlacional 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).

Con lo cual se puede afirmar que la hipótesis 6 se cumple para los tres tipos de entidades financieras.

2.4 Determinación y caracterización de las micro y pequeñas (mypes) empresas argentinas según el grado de preferencia por el financiamiento de terceros

Pregunta de investigación nro. 4: ¿En qué tipo de entidades se financian habitualmente las micro y pequeñas empresas (mypes)?

Objetivo específico nro. 4: Determinar el tipo de entidades financieras en cuanto a sus características de accesibilidad, demora y costo en que muestran preferencia para financiarse las micro y pequeñas empresas (mypes).

Resultados esperados: Matrices resultantes de las variables mostrando las preferencias proporcionales de las mypes por tipo de entidades.

Según la Universidad del CEMA (2023), a julio 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 micro y pequeñas empresas en general (mypes). Estas representan

98,15 % de las empresas formales (con inscripciones impositivas). De ellas, 85,7 % (448.479 empresas) tenían hasta 10 empleados, 12,3 % entre 11 y 50 empleados (64.437 empresas) y 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 micro 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 proyectadas, 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:

Caracterización de las mypes

- Según la ubicación geográfica, 40 % de las empresas encuestadas se encontraban en la provincia de Buenos Aires, 23 % en Córdoba y el resto de las provincias.
- Según el sector de actividad económica: 41 % son del sector industrial; 31 % de servicios; 21 % comercial; 5 % del sector de la construcción y 2 % del sector agrícola-ganadero.
- Según la antigüedad: 2 % entre 0 y 3 años; 4 % entre 3 y 5 años; 17 % entre 5 y 10 años; 31 % entre 10 y 20 años; y 46 % con más de 20 años. Promedio de antigüedad: 23 años.
- Promedio de empleados: 25. Promedio de propietarios (socios): 6.

A estas empresas se les preguntó si tuvieron qué endeudarse y con qué fin. El 16,9 % respondió que fue para realizar inversiones, el 18,2 % para capital de trabajo (inversiones de corto plazo), el 18 % para pagar impuestos, el 16,6 % para pagar salarios y el 12,7 % para refinanciar deudas.

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 EFBN. Debe destacarse que la diferencia en preferencia entre EFBN y fintech es escasa, entre mucho y poco ambas suman 21,8 % y 78,2 %, nada (ver tabla 33).

Tabla 33: Preferencias ante las fuentes de financiamiento de las mypes (2023)

Fuentes de financiamiento	Mucho (%)	Poco (%)	Nada (%)	Total (%)
Propias	79,2	16,8	4,0	100
Bancarias	18,8	34,7	46,5	100
No Bancarias	6,9	14,9	78,2	100
Proveedores	16,8	36,6	46,5	100
Fintech	10,9	10,9	78,2	100

Con 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) (ver tabla 34).

Adicionalmente, a efectos de inferir los motivos del financiamiento mediante deuda de las mypes, se les preguntó sobre las inversiones planificadas para el próximo período (2024), la rentabilidad obtenida el último año (2023) y la capacidad operativa utilizada. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

- 62,3 % tiene pensado realizar inversiones.
- 55 % obtuvo una rentabilidad positiva en el último período, el 27,9 % no tuvo ninguna rentabilidad y el 14,4 % una rentabilidad negativa.
- 68,6 % utilizó el 70 % o menos de su capacidad operativa.

Tabla 34: Evaluación de las mypes por tipo de entidad financiera sobre costos, requisitos y tiempos de gestión (2023)

Tipo de entidad financiera	Menores costos financieros (%)	Menor cantidad de requisitos (%)	Menor tiempo de gestión (%)	Acceso al Crédito (%)
Bancos	62	24	22	38
Financieras no bancarias	20	42	42	41
Fintech	19	35	36	21
Total	100	100	100	100

Hipótesis específica 7: Las micro y pequeñas empresas se financian preferente y habitualmente y de manera permanente en entidades de rápido acceso y poca demora, pero con altos costos.

Validación: Las micro 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 %) (tabla 33).

Con lo cual la hipótesis se cumple parcialmente.

2.5 Determinación y análisis del grado de cumplimiento de las micro y pequeñas empresas (mypes) argentinas por tipo de entidad

Pregunta de investigación nro. 5: ¿Cuál es el grado de cumplimiento de las mypes en sus préstamos según el tipo de entidad?

Objetivo específico nro. 5: Determinar el grado de cumplimiento de sus créditos por las mypes en los distintos grupos de entidades.

Resultados esperados: Tasas de morosidad y tasas de incobrabilidad por grupo de entidades.

Análisis de la cartera de deudores de bancos comerciales argentinos

En la tabla 35 se muestran las proporciones que destinaron los bancos comerciales a las Mi Pymes para inversión productiva: para proyectos de inversión, capital de trabajo y otras financiaciones. Dentro de ellas, al tercer trimestre de 2023, quienes destinaron mayor proporción de fondos para inversiones productivas fueron los bancos públicos (46,8 %) y para capital de trabajo, los bancos privados de capitales nacionales (72,9 %). Este desvío en las proporciones se debe principalmente al plazo, ya que las financiaciones con fines productivos suelen tener plazos de 60 a 120 meses, donde la primera etapa del crédito es con tasa de interés fija. Sin embargo, al comparar los saldos destinados a las Mi Pymes, respecto al saldo total dirigido al sector privado (LFIP / crédito total al sector privado), la proporción oscila entre 10,3 % y 14,2 % (12,4 % en promedio).

Tabla 35: Saldos bancarios de las líneas de financiamiento para la Inversión Productiva (LFIP) a Mi Pymes - En % del saldo total (septiembre/2023)

<i>Tipo de banco comercial</i>	<i>Proyectos de inversión</i>	<i>Capital de trabajo, descuento de cheques y documentos</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>	<i>Saldo de crédito LFIP / Crédito total al sector privado</i>
Bancos públicos	46,8	52,6	0,6	100	14,2
Bancos privados -nacionales	26,4	72,9	0,7	100	10,3
Bancos privados -extranjeros	42,5	46,9	10,6	100	12,7

Fuente: elaboración propia con base en datos del BCRA.

El crédito que destinaron los bancos comerciales, en el mismo período, al sector privado de actividad económica con respecto a sus activos fue del 12,6 % en promedio para personas humanas y 14,5 % para empresas (tabla 36).

Tabla 36: Saldos de créditos bancarios al sector privado / Activo (septiembre/2023)

<i>Deudor</i>	<i>Bancos privados nacionales (%)</i>	<i>Bancos privados extranjeros (%)</i>	<i>Bancos públicos (%)</i>	<i>Promedio (%)</i>
Personas humanas	12,2	13,1	12,5	12,6
Empresas	13,6	16,4	13,4	14,5

Fuente: elaboración propia con base en datos del BCRA.

Al analizar los ratios de irregularidad que tienen los bancos comerciales con las empresas, encontramos que, el total era 3 %, pero, en promedio, al considerar las diferentes actividades económicas, este ratio era de 2,84 %. En la tabla 52 se expone por sector de actividad económica, siendo el sector con mayor morosidad el industrial (6,1 %) y el de menor porcentaje de irregularidad, el de servicios (1,4 %).

Tabla 37: Ratio de irregularidad de créditos a empresas- Total bancos (septiembre/2023)

<i>Industria</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio</i>	<i>Primaria</i>	<i>Servicios</i>	<i>Total</i>
6,1 %	3,4 %	2 %	1,3 %	1,4 %	3 %

Fuente: elaboración propia con base en datos del BCRA.

En la tabla 38 se exponen los indicadores de morosidad para personas humanas, por tipo de préstamo, donde el total a septiembre de 2023 era 3,1 %.

Tabla 38: Ratio de irregularidad de créditos a personas humanas-bancos (septiembre/2023)

<i>Personales</i>	<i>Prendarios</i>	<i>Tarjetas de crédito</i>	<i>Hipotecarios</i>	<i>Total</i>
4,5	2,5	2,3	1,2	3,1

Fuente: elaboración propia con base en datos del BCRA.

Al analizar la irregularidad que mantenía el total del sector privado argentino, encontramos que, el ratio era de 2,84 % y la del sector comercial privado 2,73 % (BCRA, 2023, págs. 58-60). Estos ratios de irregularidad no difieren significativamente de los descritos anteriormente.

En cuanto a la irrecuperabilidad de los créditos de los bancos, la cartera, que era para consumo de personas humanas, era 0,28 % y la comercial, 2,83 % (BCRA, 2023, págs. 58-60).

Análisis de la cartera de deudores de las EFNB y las fintechs de préstamos argentinas

En la tabla 39 se puede observar la financiación total de las EFNB al finalizar 2022 y el tercer trimestre de 2023 por tipo de entidad. La mayor proporción de financiaciones se encuentra en otros prestadores (69,5 %), compuesto principalmente por las entidades que realizan préstamos de manera directa con o sin emisión de tarjetas de crédito.

Tabla 39: Montos de financiaciones y porcentajes (%) de créditos por tipo de entidad- Total EFNB (diciembre de 2022/ septiembre de 2023)

Tipo de entidad financiera	Diciembre de 2022		Septiembre de 2023		Var % sep.23 / dic.22
	Miles de millones de \$ (ARS)	%	Miles de millones de \$ (ARS)	%	
Cooperativas y mutuales	94	7,6	77	7,1	-17,7
Otras cadenas de comercio	124	10,0	110	10,2	-11,0
Venta de electrodomésticos	143	11,5	121	11,1	-15,6
Leasing & Factoring	27	2,2	23	2,1	-14,1
Otros prestadores	854	68,8	754	69,5	-11,7
Total	1.241	100	1.085	100	-10,6

Fuente: elaboración propia con base en datos del BCRA.

Según el BCRA, las financiaciones de las fintechs de préstamos en Argentina en esos períodos totalizaron los montos que se muestran en la tabla 40.

Tabla 40: Montos de financiaciones fintechs de préstamos (diciembre de 2022/ septiembre de 2023) -en miles de millones de \$

Diciembre de 2022	Septiembre de 2023	Var % sep.23 / dic.22
237	214	-9,6

Fuente: elaboración propia con base en datos del BCRA.

Los montos totales a septiembre 2023, representaban un 19,7 % del monto total de financiaciones de las EFNB y un 28,4 % de los Otros prestadores.

En la tabla 41 se expone cuánto representaba la financiación a personas humanas respecto a la cartera total de cada tipo de EFNB. El total era de 48 %.

En el caso de las fintechs de préstamos, este ratio era de 49 % en el mismo período.

El 79 % de las personas humanas con saldos deudores en las EFNB, también se encontraban con un saldo deudor en los bancos comerciales. Estos saldos representaban el 17 % del total de los bancos.

En la tabla 42 se observa la cantidad de deudores y el porcentaje de irregularidad de las EFNB por tipo de entidad al tercer trimestre de 2023. Puede observarse que, el grupo de otros prestadores, donde centramos nuestro análisis en este grupo, tenía un ratio de morosidad del 9 %.

Tabla 41: Ratio de la cartera total de créditos de las EFNB PH por tipo de entidad financiera (septiembre/2023)

Tipo de entidad financiera	%
Total	48 %
Cooperativas y mutuales	26 %
Otras cadenas de comercios	43 %
Venta de electrodomésticos	58 %
Leasing & factoring	4 %

Fuente: elaboración propia con base en datos del BCRA.

Tabla 42: Cantidad de deudores e irregularidad por tipo de EFNB (septiembre/2023)

Tipo de entidad financiera	Cantidad de deudores	Promedio de financiación por deudor (en \$)	Ratio de irregularidad (%)
Cooperativas y mutuales	395.752	195.168	15
Leasing & Factoring	4.613	4.995.664	5
Otras cadenas de comercios	858.556	128.495	7
Otros prestadores	5.414.984	139.221	9
Venta de electrodomésticos	1.482.264	81.445	19
Total	8.156.169	133.053	

Fuente: elaboración propia con base en datos del BCRA.

El ratio de irregularidad que tenían las EFNB al tercer trimestre de 2023 por tipo de persona: humanas 13 % y jurídicas 5 %. Promedio: 9 % de la cartera total.

En la tabla 43 se expone la cantidad de deudores de las fintechs de préstamos a septiembre de 2023, 4,9 millones, lo que representa 61 % de los deudores de las EFNB en el mismo período. El ratio de irregularidad era de 22 %, superior a los distintos tipos de EFNB, e inclusive 2,4 veces al de Otros prestadores.

Tabla 43: Cantidad de deudores e irregularidad -fintechs de préstamos (septiembre/2023)

Tipo de entidad financiera	Cantidad de deudores	Promedio de financiación por deudor (en \$)	Ratio de irregularidad (%)
Fintechs de préstamos	4.984.841	42.967	22

Fuente: elaboración propia con base en datos del BCRA.

Dentro de los deudores morosos de las fintechs de préstamos, se estima que el 11,8 % se encuentran en situación de incobrabilidad.

Hipótesis específica 8: Las mypes muestran niveles de cumplimiento de sus obligaciones similares al del resto de las empresas y, por tanto, presentan tasas de morosidad y de incobrabilidad no muy superiores al del conjunto de deudores de las entidades prestatarias.

Validación: Del análisis realizado, se puede observar que la morosidad de las empresas por sector de actividad económica y las personas humanas para con los bancos es en promedio el 3 % y 3,1 % respectivamente.

En el caso de las EFNB la morosidad de las personas humanas es 13 % y las empresas 5 % (promedio 9 %) y la morosidad de los Otros prestadores, donde se encuentran la mayoría de las EFNB de préstamo, es 9 %. Las fintechs de préstamos, para ambos segmentos, registran una morosidad del 22 %.

Considerando que muchas micro y pequeñas empresas se financian a través de sus propietarios como personas humanas y que dentro del sector empresas se encuentran comprendidas estas, que representan el mayor porcentaje de empresas argentinas; podemos afirmar que la hipótesis bajo análisis se cumple y se acepta.

2.6 Análisis de las causas que explican el costo financiero, la accesibilidad y la demora en los distintos tipos de entidades

Pregunta de investigación nro 6: ¿Por qué las fintechs pueden competir favorablemente con la banca tradicional en accesibilidad y tiempos de tramitación, y con las EFNB en tasas de interés ofrecidas?

Objetivo específico nro 6: Establecer los factores que permiten a las fintechs de préstamo competir con la banca tradicional en accesibilidad y tiempos de tramitación, y con las EFNB en tasas de interés.

Resultados esperados: Factores que permiten competir a las fintechs de préstamo con la banca tradicional en accesibilidad y tiempos de gestión y con las EFNB en tasas de interés.

En este apartado se exponen de manera resumida las diferencias entre las entidades financieras bajo estudio en términos de las variables estudiadas (costo financiero, accesibilidad y demora) y las causas que pueden explicarlas.

En la tabla 44, 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, 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. 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.

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.

Los costos fijos de estructura son otra variable. 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, por ejemplo 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 %, ¹ y respecto a los activos, 6,98 %. ² 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 activos ³ de estas entidades al finalizar el tercer trimestre de 2023 era 23,2 %, el rendimiento sobre los activos ⁴ (ROA *Return on Asset*)

¹ Gastos de Administración ÷ (Total capital depósitos + Total Capital Préstamos).

² 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).

³ Muestra la incidencia del Margen Financiero neto de cargas impositivas sobre el Activo Promedio neto.

⁴ Muestra la incidencia de los Resultados antes del Impuesto a las Ganancias sobre el Activo Neto.

era 5,03 % y el rendimiento del patrimonio neto ⁵ (ROE *Return on Equity*) era 16,86 % (BCRA, 2023, págs. 20-50).

En el caso de 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 (Software/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) (tabla 44).

Tabla 44: Otros indicadores financieros de fintechs de préstamos y EFNB (2023)

Nombre de la entidad	Tipo de entidad	Bienes de Uso/Activo (%)	Software/Activos (%)	Costos Fijos/Gastos (%)	Personal/Gastos (%)	ROA (%)	ROE (%)
Credilow	Fintech	2,4	9,1	57,0	44,7	11,30	29,1
Crédito Directo	Fintech	0,3	0,7	56,4	34,0	-2,7	-13,9
Afluenta	Fintech	0,7	16,3	65,9	40,3	-76,5	-66,6
Mercado Pago	Fintech	s/d	s/d	s/d	16,1		
Bruebank	Fintech	1,0	0,7	37,4	36,8	-7,68	-47,6
Sicom Créditos	EFNB	8,3	s/d	48,4	48,8	1,3	1,37
Omla S.A.	EFNB	13,2	11,7	12,2	71,3	2,75	9,88
Tarjeta Naranja S.A.	EFNB	9,6	19,6	31,7	57,8	7,38	23,25

Fuente: elaboración propia con base en estados financieros de las entidades

Si bien la proporción de activos inmovilizados de estas entidades puede resultar baja en el total de sus inversiones, lo que haría pensar que sus costos fijos y gastos podrían ir en el mismo sentido, al analizar el porcentaje de costos fijos sobre gastos, encontramos que, salvo OMLA S.A, resulta elevado este indicador. Sin embargo, excepto Mercado Pago, en el caso de las fintechs, la proporción del gasto de personal en algunos casos resulta similar y superior a los bancos. Y, algunas fintechs reconocidas y con alta publicidad en el mercado, como Bruebank y Afluenta, mostraron en los ejercicios económicos analizados, rentabilidad negativa.

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.

⁵ Refleja el rendimiento obtenido sobre el Patrimonio Neto.

Tabla 45: Costo Financiero Total: variables explicativas por entidad financiera (2023)

<i>Variables</i>	<i>Bancos</i>	<i>Fintechs</i>	<i>EFNB</i>
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.
Normativa del BCRA	Mayor restricción normativa en cuanto a tasas de interés máxima y montos prestables y calidad de la cartera de deudores que deben mantener.	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.	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.

Adicionalmente, al analizar los índices de liquidez⁶ y apalancamiento⁷ 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). Estos datos nos muestran que una de las causas por las que los bancos comerciales argentinos pueden prestar sus fondos a menores tasas de interés (costo financiero) que los otros grupos de entidades financieras, es que los fondos de terceros obtenidos tienen menores costos.

En la tabla 46, 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.

En la tabla 47 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.

⁶ 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.

⁷ Muestra el nivel de endeudamiento, en términos del Patrimonio Neto: Total de Pasivo ÷ Total de Patrimonio Neto.

Tabla 46: Accesibilidad: variables explicativas por entidad financiera (2023)

<i>Variable</i>	<i>Bancos</i>	<i>Fintechs</i>	<i>EFNB</i>
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 operativas 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.

Tabla 47: Demora: variables explicativas por entidad financiera (2023)

<i>Variable</i>	<i>Bancos</i>	<i>Fintechs</i>	<i>EFNB</i>
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.

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 los 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.

Hipótesis específica 9: 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.

Validación: En aquellas provincias argentinas donde se concentra la mayor cantidad de habitantes, se encuentran la mayor cantidad de Pymes, y es donde está la mayor proporción de sucursales bancarias y la mayor cantidad de saldos de préstamos otorgados por este tipo de entidades. También que, en estas mismas provincias y jurisdicciones, es donde se concentra la mayor cantidad de préstamos de las EFNB y fintechs de préstamos argentinas.

Donde se encuentra más del 70 % de los habitantes (Buenos Aires, CABA, Córdoba, Santa Fe y Mendoza), se concentran el 78 % de las Pymes, más del 70 % de las sucursales bancarias, el 85 % de los saldos de préstamos bancarios, más del 50 % de los deudores de EFNB y más del 65 % de los deudores de las fintechs.

A partir de lo enunciado anteriormente, esta hipótesis solo se cumple respecto a la relación entre las tres variables dependientes y sus diferencias respecto a los bancos, que puede deberse al uso de la virtualidad, pero no necesariamente respecto al alcance territorial.

Hipótesis específica 10: 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.

Validación: En promedio, las fintechs ofrecen un costo financiero mayor que las EFNB en sus préstamos a personas y empresas, siendo la gestión de los créditos casi tan rápidos y accesibles como estas.

En cuanto a su financiamiento, las fintechs suelen utilizar similares fuentes: 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.

Con 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.

A partir de lo analizado, podemos concluir parcialmente que esta hipótesis no se cumple.

3. 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 micro, 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 fintech (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 sí 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 lo que planteamos como hipótesis nro. 9: 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, validar la hipótesis nro. 10: 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 micro 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 micro 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 la estrategia bicéfala de las fintechs de préstamos, que hemos planteado en nuestra primera presentación en 2022, no en todos los casos ha 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.

REFERENCIAS

- Allen, F., Gu, X. & Jagtiani, J. (2021). *Survey of fintech research and policy discussion*. Review of Corporate Finance, 1: 259-339
- 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, 19: 43-50
- Argentina, Ley N° 26.994 Código Civil y Comercial de la Nación
- Argentina, Ley N° 21.526 de Entidades Financieras
- Argentina, Ley N° 24.144, Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina
- Argentina, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) (2023a). *Censo Nacional 2022*
- Argentina, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) (2023b). *Índice de precios al consumidor (IPC)*
- Argentina, Ministerio de Desarrollo Productivo, Secretaría de la pequeña y mediana empresa y los emprendedores (2021). Resolución 19
- Argentina, Secretaría de Industria y Desarrollo Productivo (2023). Resolución 121
- Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA) (2022). *Impacto de los impuestos sobre el costo del financiamiento en Argentina*. Instituto de estudios sobre la realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL)
- Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA) (2024). *Informe de Banco*
- Asociación de Empresarios y Empresarias Nacionales para el Desarrollo Argentino ENAC (2024). *Radar Pyme*.
- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (2021a). Comunicación A 7406. *Proveedores de servicios de créditos entre particulares a través de plataformas. Su reglamentación*
- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (2021b). Comunicación B 12124. *Otros proveedores no financieros*
- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (2022). Comunicación A 7611. *Efectivo mínimo*
- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (2023a). Comunicación A 7712. *Proveedores de servicios de pago y sistema nacional de pagos. Servicios de pago*
- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (2023b). Comunicación A 7720. *Tasas de interés en las operaciones de crédito*
- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (2023c). *Informe de proveedores no financieros de crédito*
- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (2023d). *Información de entidades financieras*
- 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*

- Banco Interamericano de Desarrollo BID (2018). *Fintech: América Latina 2018: Crecimiento y consolidación*
- Bandman, J. (2017). *Real-time regulation and blockchain data: From derivatives to blockchain, A regulator's journey*. P2P Financial Systems Third International Workshop at the University College of London's Center for Blockchain Technologies
- Bank for International Settlements (BIS) (2019). *Big tech in finance: opportunities and risks*, BIS Annual Economic Report Ch. III, Jun
- Bank for International Settlements (BIS) (2020). *Payment aspects of financial inclusion in the fintech era*. CPMI Papers 191
- Barruetaña, E. (2020). *La influencia de las nuevas tecnologías en la inclusión financiera*. Boletín Económico, 1: 1-15
- Berg, T., Fuster A. & Puri, M. (2021). *Fintech lending*. NBER Working paper w29421
- Briozzo, A. y Vigier, H. (2009). *La estructura de capital de las pequeñas y medianas empresas argentinas*. Estudios Económicos, 53: 1-55
- Cámara Argentina Fintech (2023). *Información 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*. McGraw-Hill
- Chishti, S. & Barberis, J. (2016). *The fintech book: The financial technology handbook for investors, entrepreneurs and visionaries*. Wiley
- Claessens, S., Frost, J., Turner, G. & Zhu, F. (2018). *Fintech credit markets around the world: size, drivers and policy issues*. BIS Quarterly Review Sep 29-49
- Colombo, F.A. & Grandes, M. (2021). *Going digital, going fintech: the case of bull market brothers*. Review of Business and Finance Studies, 12 (1): 51-68
- Courbe, J. (2020). *Financial services technology 2020 and beyond: Embracing disruption*. PwC
- David, F. (2003). *Conceptos de administración estratégica*. Prentice Hall
- Dess, G. y Lumpkin, G. (2003). *Dirección estratégica: creando ventajas competitivas*. McGraw-Hill
- Di Maggio, M. & Yao, V. (2020). *Fintech borrowers: lax-screening or cream-skimming?* NBER Working paper w28021
- Ehrentraud, J., Garcia Ocampo, D., Garzoni, L. & Piccolo, M. (2021). *Policy responses to fintech: a cross-country overview*. FSI Insights 23
- Ehrentraud, J., Garcia Ocampo, D. & Quevedo Vega, C. (2020). *Regulating fintech financing: digital banks and fintech platforms*. FSI Insights 27
- He, D., Leckow, R.B., Haksar, V., Mancini Griffoli, T., Jenkinson, N., Kashima, M., Khiaonarong, T., Rochon, C. & Tourpe, H. (2017). *Fintech and financial services: Initial considerations*. IMF Staff Discussion Notes 005.
- Enríquez, A.M., Ontiveros, E., Martín, A., Navarro, M.A. y Rodríguez, E. (2012). *Las TIC y el sector financiero del futuro*. Edit Ariel
- 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 117
- Finnovista (2021). *Evolución del sector fintech en Latam. Atomización del ecosistema y surgimiento de verticales Insurtech, Lendingtech, Paytech y Wealthtech*
- Garrido Pavia, J. (2013). *Las estrategias competitivas de las micro y pequeñas empresas detallistas ante la gran distribución*. Tesis doctoral Universitat Internacional de Catalunya
- Gomber, P., Koch, J.A. & Siering, M. (2017). *Digital finance and fintech: current research and future research directions*. Journal of Business Economics, 87 (5): 537-580

- Guercio, M.B., Martínez, L.B. y Vigier, H. (2017). *Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de alta tecnología*. Estudios Gerenciales, 33 (142): 3-12
- 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*. Book review Institutions and Economies, 11 (4): 161-163
- Hill, J. (2018). *Fintech and the remaking of financial institutions*. Elsevier
- Igual, D. (2016). *Fintech, lo que la tecnología hace por las finanzas*. Profit Editorial
- In, L., Yong, J.S. (2018). *Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges*. Journal of Economics and Business, 61 (1): 35-46
- Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA) y Cámara Argentina Fintech (2023). *Informe de crédito fintechs*
- 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*. McGraw-Hill
- Karlof, B. (1993). *Práctica de la estrategia*. Granica
- Kashyap, M. (2016). *Blurred lines: How fintech is shaping financial services*. PwC.
- Kendall, J. (2017). *Fintech companies could give billions of people more banking options*. Harvard Business School Publishing Education
- Labarca, N. (2008). *Evolución del pensamiento estratégico en la formación de la estrategia empresarial*. Opción, 24 (55): 47-68
- 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
- Lavalleja, M. (2020). *Panorama de las fintech: Principales desafíos y oportunidades para el Uruguay*. CEPAL Serie Estudios y Perspectivas 48
- Lewis, J. (1990). *Alianzas estratégicas*. Vergara
- Lipman, B.J. & Wiersch, A.M. (2015). *Alternative lending through the eyes of “mom-and-pop” small-business owners*. Federal Reserve Bank of Cleveland, Community Development Reports
- Ljungberg, J. G. y Ontivero Balangero, G. (2019). *Microcréditos y créditos en San Salvador de Jujuy*. Documento de trabajo Universidad Nacional de Jujuy
- Marous, J. (2016). *Banking vs. fintech: A business case for coopetition*. En sitio web The Financial Brand
- Mintzberg, H., Ahlstrand, B. y Lampel, J. (2016). *Safari a la estrategia: una visita guiada por la jungla del management estratégico*. Granica
- Mintzberg, H., Quinn, J.B. y Voyer, J. (1997). *El proceso estratégico: conceptos, contextos y casos*. Pearson Prentice Hall
- Mishkin, F.S. (2016). *The economics of money, banking, and financial markets*. Prentice Hall.
- Nicoletti, B. (2017). *Future of FinTech*. Palgrave Macmillan
- Odinet, K. (2021). *Fintech credit and the financial risk of AI*. Univ Iowa Legal Studies Research Paper 39
- Ontivero Balangero, G. (2022). *Fintechs, estrategias para irrumpir en el mercado de préstamos a micros y pequeñas empresas e individuos en Argentina*. Jornadas Nacionales de Administración Financiera (SADAF), 42: 372-390
- 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, págs. 84-98

- Ozili, P. K. (2020). *Theories of financial inclusion*. En Grima, S. & Ozen, E. (Ed), *Uncertainty and challenges in contemporary economic behavior*, Emerald, págs. 89-116
- Pajo 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
- Pascale, R. (2009). *Decisiones financieras*. Pearson
- Peris-Ortiz, M, Rueda Armengot, C. y Benito-Osorio, D. (2013). *Matriz de crecimiento empresarial*. Universitat Politecnica de Valencia
- Pesce, G., Esandi, J. I., Briozzo, A. E. y Vigier, H. P. (2015). *Decisiones de financiamiento en pymes particularidades derivadas del entrelazamiento empresa-propietario*. Rege, 22 (3): 357-380
- Philippon, T. (2016). *The fintech opportunity*. NBER Working paper w22476
- Planellas, M. y Parada, P. (2007). *¿Qué es estrategia corporativa?* Business Review, 153, Harvard Deusto
- Porter, M. (1999). *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*. CECSA
- Porter, M. (2015). *Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. Grupo Edit Patria
- Xie, R.S., Sia, S-K. & Neo, B.S. (2017). *Fintech and finance transformation: The rise of ant financial*. Harvard Business Publishing Business Case
- Ratecka, P. (2020). *FinTech: definition, taxonomy and historical approach*. The Malopolska School of Economics in Tarnow Research Papers Collection, 45 (1): 53-67
- Rebollo, A (1994). *Gestión empresarial: estrategias del comercio minorista*. Distribución y consumo, 15: 10-24
- Rosenberg, R., Gaul, S., Ford, W. y Tomilova, O. (2013). *Tasas de interés de los microcréditos y sus factores determinantes*. Informes del CGAP N° 7
- Schweitzer, M. & Barkley, B. (2017). *Is 'fintech' good for small business borrowers? Impacts on firm growth and customer satisfaction*. Federal Reserve Bank of Cleveland Working paper.
- Skinner, C. (2016). *What comes after fintech*. En sitio web thefinanser.com
- Skinner, C. (2018). *Digital human: The fourth revolution of humanity includes everyone*. Wiley
- Federal Reserve Bank of Cleveland (2015). *Reports on online small business lending focus groups*
- Stoner, J. (1984) *Administración*. Prentice Hall
- Tapia, G. (2014). *Mercado de capitales y sistemas financieros*. Documento de trabajo
- Tarziján, J. (2018). *Fundamentos de estrategia empresarial*. Pontificia Universidad Católica de Chile
- Universidad del CEMA (UCEMA) (2023). *Evolución de las Pymes en Argentina y su impacto en el empleo*
- 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 Universitat Politecnica de Valencia
- Villalba Fernández, A. (2003). *Fundamentos de la estrategia para el siglo XXI*. Monografía del CESEDEN 67
- Zhang, B. et al (2019). *Early lessons on regulatory innovation to enable inclusive fintech: Innovation offices, regulatory sandboxes and regtech*. UNSGSA Report from FinTech Working Group
- Ziegler, T. et al (2021). *The 2nd global alternative finance market benchmarking report*. Cambridge Centre for Alternative Finance