



Universidad de
SanAndrés

Universidad de San Andrés
Escuela de Administración y Negocios

Maestría y Especialización en Gestión de Servicios Tecnológicos y de
Telecomunicaciones

***Estudios de financiamiento de las Pymes argentinas a través de las
Fintech***

Universidad de
SanAndrés

Autor:

María Florencia Valdes

32.338.339

Mentor de Tesis:

Alejandro Artopoulos

Buenos Aires – Argentina

19 de abril de 2020

Resumen ejecutivo

Este trabajo tiene como objetivo principal presentar un aporte a la discusión sobre el acceso al financiamiento de las Pymes en Argentina profundizando en las causas por las cuales se les dificulta la obtención de préstamos de capital de trabajo y por ende deja en evidencia la baja inclusión financiera del segmento en nuestro país.

El trabajo, además, presenta casos de estudio de empresas financieras que se apalancan en la tecnología para obtener información, conocidas como FinTech y profundiza en las variables no tradicionales que utilizan para el otorgamiento de créditos.

En la primer sección se analiza a fondo el acceso al financiamiento de las Pymes: su situación actual, requisitos para el otorgamiento de préstamos, barreras de acceso y educación financiera.

En la segunda sección se detallan los casos de cuatro FinTech enfocadas en préstamos de capital de trabajo comparándolas con un banco tradicional para entender sus modelos de negocio, la tecnología que utilizan, las variables de scoring crediticio y las acciones que se encuentran realizando en términos de inclusión financiera.

A través de este trabajo se busca entender el potencial de cambio que pueden generar estas nuevas plataformas en la inclusión financiera del segmento Pyme en Argentina.

Por último es necesario aclarar que tanto el trabajo de campo como la escritura de esta tesis fueron realizadas antes de la pandemia COVID-19 por lo que los datos y hallazgos obtenidos fueron recogidos en el período previo y no pueden ser considerados en un escenario post pandemia. Dada la alta incertidumbre actual a efectos prácticos, la lectura del trabajo debería considerar la pandemia como un evento posterior a la presentación de la tesis.

Índice

1	Introducción.....	4
1.1	Introducción al tema.....	4
1.2	Introducción a la motivación.	4
2	Justificación.....	6
2.1	Problema de investigación.....	6
2.2	Preguntas de investigación.....	8
2.3	Objetivos.....	8
2.4	Alcance.....	9
3	Marco teórico.....	10
3.1	Escenario de las Pymes en Argentina: acceso al financiamiento.	10
3.1.1	Situación actual del financiamiento de las Pymes argentinas.	10
3.1.2	Requisitos para el acceso a los préstamos de capital de trabajo....	13
3.1.3	Barreras culturales y económicas.....	16
3.1.4	La educación financiera y las Pymes.	19
3.2	Las FinTech y los préstamos a Pymes.	21
3.2.1	Préstamos de capital de trabajo otorgados por las FinTech.	21
3.2.2	Las variables no tradicionales de scoring crediticio de las FinTech.	24
3.2.3	Preocupaciones de las FinTech enfocadas en Pymes.	27
4	Metodología de investigación.....	31
5	Hipótesis.....	37
6	Resultados.	38
7	Conclusiones.	55
8	Bibliografía.....	58
9	Anexos.....	64

1 Introducción.

1.1 Introducción al tema.

En los últimos cuatro años Argentina ha sufrido un desaceleramiento económico muy importante y el segmento Pyme ha sido uno de los más perjudicados ya que se enfrentan, desde entonces, a la imposibilidad de acceder a préstamos de capital de trabajo para hacer crecer sus negocios.

La situación comenzó a agravarse cada vez más y aquellas Pymes que no podían financiarse con fondos propios, tuvieron que endeudarse e incluso en muchos casos declarar la quiebra.

Los créditos que otorgaban los programas de Gobierno y los bancos prácticamente desaparecieron y las financieras privadas comenzaron a ser una de las pocas alternativas que las Pymes encontraron.

Así es como surgen las FinTech quienes a través de la tecnología y dinamismo han visto la oportunidad para captar al segmento de las pequeñas y medianas empresas.

Estas empresas 100% online adaptaron sus variables de riesgo crediticio para permitirle a las Pymes acceder a préstamos de capital de trabajo con pocos requisitos y con una velocidad sin precedentes.

En este trabajo analizaremos por un lado las barreras ante las que se enfrenta una Pyme al momento de solicitar un préstamo junto con las alternativas que posee y por otro lado las variables de scoring crediticio que utilizan las empresas FinTech para incluir financieramente al segmento.

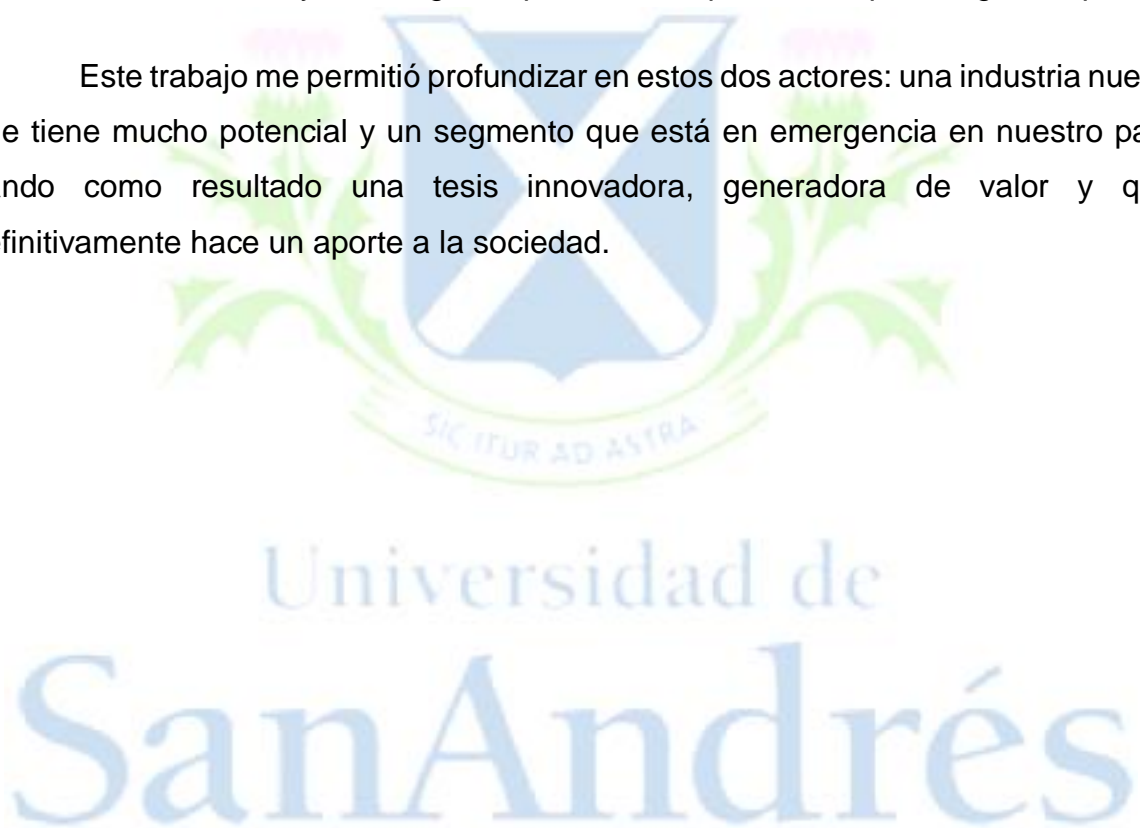
1.2 Introducción a la motivación.

La motivación personal de este trabajo surge principalmente por dos motivos: mi incipiente inmersión profesional en la industria FinTech y la Pyme que ha formado mi familia hace más de 50 años.

Me sumergí en el mundo FinTech en el año 2018 luego de más de 10 años de experiencia en marketing digital (principalmente en ecommerce) y me apasionó. Conocer sus modelos de negocio, su dinamismo, la investigación constante de nuevas tecnologías y su capacidad de adaptación en un país con tanta inestabilidad económica como es Argentina; me generó la necesidad de investigar más a fondo todas las oportunidades que tiene la industria.

Por otro lado mi familia lleva adelante una Pyme que tiene más de 50 años de historia en la industria metalúrgica y me ha tocado de cerca ver los impactos económicos, culturales y tecnológicos que tuvieron que sortear para seguir en pie.

Este trabajo me permitió profundizar en estos dos actores: una industria nueva que tiene mucho potencial y un segmento que está en emergencia en nuestro país dando como resultado una tesis innovadora, generadora de valor y que definitivamente hace un aporte a la sociedad.



2 Justificación.

2.1 Problema de investigación.

En la actualidad las Pymes argentinas se enfrentan a una necesidad imperiosa de producir cada vez más, de actualizarse, de expandirse a otros mercados y principalmente de reducir costos en una economía inestable y muy fluctuante. Para ello necesitan recurrir a financiamiento ya sea interno o externo y es allí donde se encuentran con las primeras barreras y se evidencia la poca inclusión financiera del segmento en nuestro país.

Según Pedro Cascales, secretario de industria de la CAME (Cámara Argentina de la Mediana Empresa), de cada \$100 que ingresan a una Pyme, \$46 salen en impuestos o cargas patronales, lo que convierte a esta presión impositiva en una de las más altas del mundo y de la región. Además, las elevadas tasas de interés sacan de la competencia a estas entidades porque eleva el costo financiero e impide que puedan acceder al crédito.

Argentina ha retrocedido con respecto al resto de América Latina tanto en el nivel del crédito al sector privado como en el nivel de la inclusión financiera y en el de la eficiencia del sistema. Pero el retroceso más importante se observa en el componente del crédito al sector privado que, según las estadísticas del BCRA, descendió un 44% desde el 25% del PBI en 1980 al 14% actual.

Los principales actores a los cuales recurrieron históricamente las Pymes como los bancos y el Gobierno hoy no pueden resolverles la necesidad de manera inmediata e incluso carecen de una oferta financiera mínima.

Los bancos por un lado piden a las Pymes interminables requisitos para brindar crédito como balances, resultado de ventas, informes contables y aún presentando todo, las tasas ofrecidas son muy altas, los montos otorgados muy bajos y los rechazos muy grandes. Por otro lado el Gobierno frenó en el último año todo tipo de programas de ayuda financiera debido a la crisis económica del país y si bien ofrecen ciertas reducciones impositivas al segmento, estas medidas no bastan para solucionar la urgencia que las Pymes tienen.

La falta de acceso a financiamiento condiciona fundamentalmente la posibilidad de lograr mejoras tecnológicas que ayuden a mejorar la calidad y la productividad. El sector tiene dificultades para producir en un entorno que tiene costos en dólares crecientes y un tipo de cambio muy fluctuante. Todo eso complica el panorama actual en términos de competitividad.

Comenzaron entonces a aparecer en el año 2014 las primeras FinTech, quienes visualizaron en el sector financiero una necesidad muy grande de tecnología, agilidad y automatización de procesos; en definitiva una necesidad de inclusión financiera a ciertos segmentos entre ellos las Pymes.

Dichas FinTech comenzaron a otorgar créditos de capital de trabajo enfocándose en explotar variables tradicionales y no tradicionales para scorear a las Pymes y poder financiarlas sin solicitarles tantos requisitos ni papeles, de manera online y con una velocidad casi inigualable si lo comparamos con los bancos tradicionales.

El gran diferencial de estos nuevos actores se basa en plataformas de un uso sencillo y simple con un gran foco en la experiencia del usuario donde, a través de diversas integraciones de fuentes no tradicionales, se analiza el riesgo crediticio del solicitante y se realiza una oferta de préstamo, que si es aceptada, en pocos minutos el usuario tiene el dinero disponible en su cuenta bancaria.

La adopción por parte del segmento Pyme fue muy buena durante estos años, sin embargo a mediados del 2018 muchas FinTech tuvieron que ponerle un freno al financiamiento ya que la incobrabilidad se disparó a niveles no rentables.

Las pequeñas y medianas empresas e incluso los microemprendedores comenzaron a solicitar préstamos no para actualizar su maquinaria ni para invertir en investigación y desarrollo, sino para pagar aguinaldos atrasados, indemnizaciones y deudas de servicios fijos. Esto generó que la cobranza sea cada vez más complicada, lenta y por consecuencia se convierta de a poco en un negocio no rentable para las FinTech.

La tecnología ya generó su efecto disruptivo en el sistema financiero y está cambiando para siempre la forma en cómo bancos y empresas interactúan. Las FinTech, ocupan el centro de la escena en una tendencia que se visualiza irreversible y su aporte a las pequeñas y medianas empresas es clave en la economía a la que nos estamos enfrentando.

2.2 Preguntas de investigación.

Ahora bien, ante esta problemática surgen las siguientes preguntas de investigación:

P1: ¿Qué posibilidades de financiamiento hay disponibles en el mercado argentino y a cuáles pueden acceder las Pymes?

P2: ¿Cómo las FinTech pueden lograr que las Pymes argentinas sean incluidas financieramente?

2.3 Objetivos.

1. Describir la situación actual de las Pymes argentinas con necesidad de financiamiento y los requisitos para acceder a préstamos de capital de trabajo.
2. Identificar las barreras culturales y económicas a las que se enfrenta una Pyme argentina al momento de solicitar préstamos de capital de trabajo.
3. Analizar las opciones de financiamiento pasadas y presentes de las Pymes en Argentina.
4. Describir la situación actual de las Pymes en términos de educación financiera.
5. Describir el funcionamiento e identificar las variables claves de las FinTech enfocadas en préstamos de capital de trabajo tanto locales como internacionales.
6. Analizar las preocupaciones de las FinTech enfocadas en el segmento Pyme.
7. Evaluar el aporte de las FinTech para solucionar el problema de financiamiento de las Pymes argentinas.

2.4 Alcance.

El presente trabajo intenta por un lado identificar todos los factores que afectan al financiamiento de las Pymes argentinas y por ende su crecimiento. Y por el otro analizar cómo las FinTech pueden ayudar a disminuir la baja inclusión financiera que el segmento tiene en nuestro país.

Dada esta situación, cabe destacar que existen ciertos aspectos los cuales no se van a profundizar en el trabajo final como ser la mora e incobrabilidad de los actores financieros y los factores políticos. Si bien en el último capítulo se plasmará un análisis acerca de las preocupaciones de las FinTech frente a la morosidad y rentabilidad, no se profundizará en el trabajo de campo dado que son aspectos confidenciales con difícil acceso en entrevistas o en informes académicos.



3 Marco teórico.

3.1 Escenario de las Pymes en Argentina: acceso al financiamiento.

3.1.1 Situación actual del financiamiento de las Pymes argentinas.

Las Pymes en Argentina, al igual que en la mayoría de los países, son el motor de la economía. Además de la participación que tienen estas empresas en el entramado productivo, su importancia radica en la generación de empleo de la economía. Sin embargo, la continua inestabilidad económica en Argentina ha afectado tanto la capacidad del sistema financiero de generar recursos prestables, como la capacidad del sector real para invertir dichos recursos en proyectos rentables. (Guercio, M. B., Martínez, L. B., & Vigier, H., 2017, p. 10)

El financiamiento del sector privado se ha mantenido a niveles extremadamente bajos y genera gran preocupación en el Gobierno ya que los planes cada vez se acortan más y los bancos no pueden generar alternativas de financiamiento acordes al segmento. (Butler, I., Guiñazu, S. y otros, 2018)

Ángel y Lozano afirman que existe un mix entre factores internos y externos y hablan de tres núcleos problemáticos en las Pymes: estructura de capital, acceso a la financiación y gestión de la planeación estratégica. Estas son algunas de las principales razones por las que se cierran empresas. No pueden acceder a los recursos financieros e intelectuales que requieren para su funcionamiento y sin el acceso a fuentes de financiación ni flujos suficientes, la empresa no puede operar y tiene menos posibilidades para sobrevivir. (Ángel, S. Y. L., & Lozano, J. L., 2018)

Bebczuk sostiene que para que haya acceso al crédito es necesario que en principio el estado revise profundamente el diseño de los programas públicos y fortalezca el rol de la banca privada como parte integral de tales programas públicos y hace hincapié en dos principales motivos por los que una Pyme hoy no accede a financiamiento en Argentina. Por un lado, la banca privada no le provee el financiamiento requerido o lo hace imponiendo condiciones inaceptables de tasa,

garantía y plazo; y por el otro, existe una baja intervención estatal para reparar fallas de mercado como la falta de información, los altos costos de intermediación y/o el poder de negociación desproporcionado de los oferentes de crédito. (Bebczuk, R. N., 2010)

Adionando a este punto Cipoletta Tomassian y Matos establecen en que el problema es que la banca no se adecua al tipo de empresa y a su escala de producción, a su ciclo de vida y a sus estructuras de riesgo, ya que sus diseños de créditos son estáticos, es decir, no consideran la dinámica necesaria para responder a las necesidades cambiantes de financiamiento de las distintas empresas a lo largo del tiempo. (Cipoletta Tomassian, G., & Matos, A., 2018)

Villar, Briozzo, Pesce y Fernández, por su parte, analizan la importancia del tamaño de la empresa en el financiamiento y sostienen que el problema radica en las elevadas tasas de interés con respecto al tamaño de las mismas y el uso de autofinanciamiento y pasivos operativos como principal fuente de fondos. Afirman que la banca pública financia empresas más pequeñas, más innovadoras, más riesgosas y de regiones socioeconómicas más pobres. (Villar, L., Briozzo, A., Pesce, G., & Fernández, A., 2016)

En oposición con lo dicho por los autores mencionados, Goldstein afirma que el problema está en las mismas empresas las cuales hacen pocas solicitudes de financiamiento. Establece que si bien existe un mercado fluctuante de crédito a las Pymes, éstas eligen estrategias independientes para financiarse, estando el mercado restringido sólo a un pequeño subgrupo. La segmentación del mercado de crédito y la escasa participación de las Pymes en el stock de préstamos del sistema financiero se deben, entonces, no sólo a la desaprobación de proyectos por parte de los bancos, sino también a las reducidas solicitudes de financiamiento de las empresas. (Goldstein, E., 2011, p. 16)

Por otra parte, vemos que varios autores hacen referencia a la baja inversión en innovación y tecnología como una de las principales consecuencias del bajo acceso al financiamiento. Si no hay financiamiento se genera una restricción que puede afectar negativamente la tasa de innovación y Rojas hace incapié en revisar el

tipo de herramientas de intermediación financiera disponibles para las empresas, ya que esto afecta su desempeño económico y en particular a la innovación. (Rojas, L., 2017)

Coincidiendo con Rojas; Guercio, Martinez y Vigier sostienen que las Pymes hoy en día necesitan financiamiento principalmente externo para llevar adelante sus proyectos de innovación. Y en Argentina, el financiamiento externo para las Pymes, tanto tradicionales como tecnológicas, proviene del sector bancario, y dicho financiamiento es escaso si se lo compara con otros países de la región. (Guercio, M. B., Martinez, L. B., & Vigier, H., 2017)

Ahora bien, comparando la situación de financiamiento de Argentina con el resto del mundo, vemos que en nuestro país la participación del mercado financiero es pequeña en términos relativos comparándola con la de otros países latinoamericanos en desarrollo. En Brasil el acceso al crédito por parte del segmento Pyme tuvo una tendencia a la baja en el periodo 2008-2009, pero luego comenzó a crecer, en especial en el periodo 2011-2012. El sector financiero brasilero destinó un 81,39% más del PBI que la Argentina para el financiamiento del crédito interno en el año 2012. (Villar, L. y otros 2016, p. 217)

Dentro de las principales problemáticas financieras encontradas por Ángel y Lozano, aparece el acceso al financiamiento restringido principalmente porque la banca tradicional impone el respaldo de garantías o el pago de tasas de interés muy altas. En otros países como México y Perú, existe una preferencia de apalancamiento por medio de recursos propios, frente al financiamiento externo; en otros casos como los de Ecuador y Costa Rica, los proveedores constituyen una atractiva alternativa de financiamiento. Y para el caso colombiano, a pesar de las restricciones para acceder a la banca comercial, esta sigue siendo la primera opción para los empresarios. (Ángel, S. Y. L., & Lozano, J. L., 2018)

Ferraro difiere de esta postura sosteniendo que encuentra similitudes en términos de comportamiento de las Pymes frente al crédito en la mayoría de los países y afirma que en general, son pocas las empresas que solicitan crédito bancario y, al

mismo tiempo, existe un alto porcentaje de aprobación de las que efectivamente lo piden. (Ferraro, Carlo, 2011, p. 13)

Básicamente muchas no acceden por las altas tasas de interés, la falta de garantías, los trámites burocráticos y la disponibilidad de recursos propios. Por ejemplo, en Brasil, Bolivia, Costa Rica, Panamá, El Salvador y México, las altas tasas de interés y la insuficiencia de garantías son los factores que más influyen en el uso de fuentes alternativas al crédito bancario para el financiamiento de las Pymes. En El Salvador y en México, los bancos exigen elevados niveles de coberturas, que promedian el 150% y 200%, respectivamente. En Brasil, las trabas burocráticas también han sido un elemento determinante para que las Pymes no recurran al crédito bancario. (Ferraro, Carlo, 2011, p. 13)

En Alemania también las Pymes deben enfrentar dificultades en el acceso al financiamiento, pero existen una serie de instrumentos financieros tradicionales que se han desarrollado con eficiencia como la banca estatal de fomento, los sistemas de garantía mutua y el acceso al sistema financiero a través de bancos cooperativos y cajas de crédito. En tal sentido, Ascúa entiende como necesario el papel de las empresas calificadoras de riesgo, las cuales serán de gran relevancia al momento de otorgar ratings de riesgo a las operaciones de financiamiento que otorguen los bancos. (Ascúa, R., 2005)

3.1.2 Requisitos para el acceso a los préstamos de capital de trabajo.

La banca tradicional, según Ángel y Lozano, impone requerimientos muy elevados para la solicitud de créditos bancarios como el respaldo de garantías o el pago de altas tasas de interés. En la actualidad una Pyme, para acceder a un préstamo de capital de trabajo, tiene que presentar documentación que demuestre solvencia como balances, cash-flow, resultado de ventas y demás informes contables sin mencionar la cantidad de cuestionarios y entrevistas a las que tienen que someterse en una primera instancia de solicitud. Esto culmina con el rechazo de los bancos o el otorgamiento de un monto muy bajo y altas tasas la cual no le sirve a la empresa y prefiere frenar su crecimiento o incluso, en casos más extremos, declarar quiebra. (Ángel, S. Y. L., & Lozano, J. L., 2018)

Varios son los factores que limitan el acceso al crédito por parte del segmento y entre ellos se destaca, por un lado los provenientes de la propia banca como ser la ausencia de personal especializado en la evaluación crediticia y la preferencia por prestar a firmas que son clientas; por otro lado las provenientes a las desventajas de escala asociadas al monto de préstamos relativamente pequeños y por último las que refieren a la informalidad de las propias empresas, las dificultades para cumplimentar los requisitos de información y la falta de proyectos sostenibles en el mediano plazo. (Goldstein, E., 2011)

En contraposición con Goldstein respecto a la falta de proyectos de inversión, Gorenstein sostiene que existe una cantidad considerable de Pymes que no se constituye como “sujeto de crédito”, no por la falta de proyectos de inversión, sino porque por diversas razones no reúne los requisitos exigidos por los bancos tales como tamaño patrimonial reducido, informalidad, inserción sectorial, ausencia de garantías “adecuadas”, etc. (Gorenstein, S., & Schorr, M., 2010)

Coincidiendo con los autores mencionados, Bebczuk establece que la regulación financiera fija ciertos requisitos documentarios a cumplir por parte de los solicitantes de préstamos. Tales requisitos podrían constituir una barrera injustificada para el acceso de las Pymes al mercado de crédito. Sin embargo, en su investigación sostiene que estas exigencias no actúan como freno a una expansión saludable del crédito Pyme. (Bebczuk, R. N., 2010)

Adentrándonos en los requisitos puntuales que la banca solicita a las Pymes, vemos que existen falencias técnicas asociadas al armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Además, las pequeñas y medianas empresas, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas. Es por ello que Ferraro sostiene que la escasa utilización del crédito bancario se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas. (Ferraro, Carlo., 2011)

Bleger y Rozenwurcel coinciden y además sostienen que los obstáculos que afronta la Pyme en Argentina son originados tanto en problemas provenientes del lado de la oferta como de la demanda de crédito. Entre ellos se destacan principalmente: la percepción por parte de las entidades de que subsiste un elevado riesgo crediticio en las operaciones con Pymes; la escasa experiencia existente y la insuficiencia de personal capacitado para evaluar el estado de situación y los proyectos de inversión de estas empresas; la insuficiente información disponible, por ejemplo, en materia de garantías por parte de los bancos; las enormes franjas de micro y pequeñas empresas informales que no cumplen con las normas previsionales e impositivas y por último la falta de capacitación o asesoramiento adecuado para una correcta gestión de sus necesidades crediticias por parte del empresario Pyme. (Bleger, L., & Rozenwurcel, G. 2000, p. 56)

Otro actor que históricamente ha ofrecido préstamos de capital de trabajo es el Gobierno quien a través de sus programas públicos ha otorgado una oportunidad de financiamiento para las Pymes en crecimiento. Sin embargo Bebczuk critica dichos programas y sostiene que los criterios de selección para la aceptación o el rechazo son confusos así como también la evaluación crediticia que tiene en cuenta variables como la cantidad de empleados, las ventas y otros indicadores de desempeño empresario. Establece que, en comparación con la banca privada, los programas públicos deberían canalizar una mayor proporción del crédito hacia las Pymes, exigiendo menos garantías y teniendo una mayor presencia en regiones más distantes y pobres pero no sucede así. (Bebczuk, R. N., 2010)

Adicionando a esto, Lapelle detectó que aún accediendo a estos programas, muchas Pymes no los utilizan y esto se da porque existe una incongruencia entre los temas que atienden los programas públicos y las necesidades de las Pymes, y que aún cuando existe coincidencia entre la oferta y demanda de programas públicos, la definición de los potenciales beneficiarios y el diseño de los mecanismos de acceso a estos instrumentos es burocrático y des-estimulante para las empresas más pequeñas. (Lapelle, H., 2007)

Los bancos y el Gobierno Argentino solicitan a las Pymes requisitos muy burocráticos y procesos muy largos de aceptación de préstamos de capital de trabajo pero las FinTech lograron gracias a su tecnología y dinamismo; generar una estructura

de costos más ligera que un banco (con poca infraestructura y salarios poco elevados) e incorporaron nuevas técnicas de información para evaluar el riesgo crediticio, lo que está permitiendo el acceso de crédito tanto a personas como empresas de una manera mucho más sencilla y con requisitos más flexibles. Pero si bien el panorama es alentador, se aprecia también que el sector es todavía joven y precisa de un sólido ecosistema que pueda fomentar un crecimiento adecuado. Aquí el sector público cumple un papel fundamental. (Pombo, C., Morelos, E. y otros, 2017)

Es así como hoy en día, las FinTech se transformaron en esenciales para las Pymes. Con menos requisitos y de una manera más ágil, tienen la posibilidad de obtener crédito para hacer crecer sus negocios en un entorno de altas tasas de interés y baja probabilidad de financiación. (Britchenko, I. y otros, 2018)

El diferencial claro que hoy las FinTech poseen respecto a los bancos es la recopilación y procesamiento de la suficiente información para evaluar la solvencia de las Pymes, ya que una gran proporción de ellas no puede mostrar un registro del historial comercial o no pueden ofrecer garantías válidas para garantizar que son solventes al momento de pagar un préstamo. (Lu, L., 2018)

Sin embargo las plataformas FinTech están en una mejor posición y pueden hoy verificar antecedentes crediticios, ya que están equipados con tecnología de grandes datos e inteligencia artificial. Las FinTech ofrecen modelos de riesgo a medida para calcular una gran cantidad de variables relacionadas con los solicitantes de crédito incluido el tamaño de la empresa, la edad, estado civil, educación del propietario, cuentas bancarias, morosidad y demás variables que hacen al score crediticio. Por ejemplo algunas plataformas ya se indexan con información de redes sociales, apps de facturación e instituciones de ingresos públicos para juzgar la solvencia crediticia y ofrecen respuesta en menos de 24 horas. (Lu, L., 2018)

3.1.3 Barreras culturales y económicas.

Son varias las barreras que condicionan el acceso al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en nuestro país pero Anastasi, Padilla y Repetto destacan cuatro como los más importantes: los factores macroeconómicos que dificultan la financiación a largo plazo; los factores institucionales específicos que afectan al sistema financiero; las características particulares de las propias empresas

y las características de las entidades financieras oferentes de financiamiento. Afirman también que el problema del financiamiento adquiere distinta relevancia según el tamaño de la empresa ya que para las empresas pequeñas o medianas la capacidad de acumular beneficios puede ser más acotada respecto a las grandes. Así, las Pymes se inclinan por el financiamiento a través de fuentes externas como principal motor para la expansión. (Anastasi, A., Padilla, G. G., & Repetto, G., 2008)

En contraposición con esta postura, Le Breton & Miller, establecen que muchas Pymes optan por depender cada vez menos de los recursos externos ya que les da mayor libertad para invertir en recursos autogenerados en función de las oportunidades que vayan apareciendo en el mercado como puede ser innovar o adaptarse a nuevos procesos y productos. Asimismo, establecen que en muchos casos la estrategia de autofinanciación puede resultar útil para algunas Pymes y puede volverse una ventaja frente a las empresas que necesitan grandes cantidades de financiación externa para sobrevivir. (Le Breton–Miller, I., & Miller, D., 2006)

Sin embargo, el autofinanciamiento puede presentar importantes limitaciones aunque desde el punto de vista de la economía empresarial se puede plantear como la estructura de plazo y costo óptima en términos de ciertos agentes económicos. (Golombek, 2008). De hecho, las Pymes consideran que la autofinanciación es una buena inversión para las generaciones futuras y para preservar la empresa a largo plazo. (Le Breton–Miller, I., & Miller, D., 2006)

Ahora bien, profundizando en las barreras culturales, Berger y Udell afirman que la mayor parte de las Pymes carecen de formación, experiencia y habilidades adecuadas para una correcta planificación financiera. Tienen costos de administración y gestión excesivamente elevados, no pudiendo beneficiarse de posibles economías de escala y por lo tanto de acceso al crédito. (Berger, A. N., & Udell, G. F., 1998)

En adición, Carlo Ferraro establece que tampoco debe restarse importancia a aquellas empresas que no demandan financiamiento porque se autoexcluyen del sistema. A diferencia de las Pymes que optan por utilizar recursos propios para no endeudarse, el grupo de las autoexcluidas no recurre a los bancos porque tienen la certeza de que no van a alcanzar los requisitos que se les solicita o bien porque

reconocen la ausencia de capacidades para gestionar los préstamos. (Ferraro, Carlo, 2011, p. 163)

Beltrani y Rozenbaum coinciden con Ferraro y además sostienen que uno de los motivos por los cuales las Pymes se autoexcluyen del sistema tiene que ver con la existencia de un segmento significativo de empresas que operan por fuera del marco regulatorio que hace que una porción no menor del aparato productivo tenga restringido el acceso al crédito, lo cual impide explotar proyectos de inversión potencialmente redituables. Esto último agrava sobre todo la delicada situación de las pequeñas y medianas empresas, en especial aquellas que se encuentran en las etapas iniciales del negocio. (Beltrani, M., & Rozenbaum, D., 2012, p. 58)

Además vemos que existe una comprensible falta de familiaridad de muchas Pymes respecto a la oferta de créditos por ejemplo en lo que respecta a los entes otorgadores, los costos, los requisitos solicitados y las fuentes de financiación disponibles entre otros. Los intermediarios financieros juegan, en este tema, un papel fundamental ya que están relacionados con los mercados de valores y las sociedades gestoras de los sistemas de negociación. Además, por el lado de las Administraciones Públicas, podría ser útil impulsar, dentro de sus programas de asistencia a las pequeñas y medianas empresas, líneas de información y asesoramiento que las ayuden a tener en cuenta y reflexionar sobre esta posibilidad. (Arce, Ó., López, E., & Sanjuán, L., 2011)

De cara al banco también existen barreras culturales internas respecto a los recursos necesarios para analizar el riesgo de una Pyme solicitante. Cuesta mucho tiempo y dinero que los analistas de riesgo adquieran experiencia y la rotación en la actualidad se encuentra en aumento. La necesidad de buenos prestamistas con experiencia en riesgo crediticio es fundamental y esto se transforma en una cadena: analistas con mayor expertise, otorgan créditos más rápido y se genera un mayor crecimiento productivo de las Pymes. Es por este motivo que los bancos hoy tienen que recurrir a oficiales de crédito menos experimentados para achicar costos, pero enfrentan a costas, un aumento en el riesgo de otorgar préstamos elevados de capital de trabajo que pueden incurrir en alta mora e incobrabilidad. (Klinger, B., Castro, L., Szenkman, P., & Khwaja, A., 2013)

Respecto a los factores económicos, Chandler y Kumar sostienen que el gobierno argentino tiene una larga historia de uso de crédito dirigido y préstamos subsidiados para aumentar el acceso de las Pymes a los servicios de crédito. Al diseñar líneas de crédito con tasas de interés subsidiadas, el gobierno argentino tendió a suponer que los bancos enfrentan escasez de liquidez y que las Pymes no pueden soportar altos costos de financiamiento. En general, en Argentina, así como en otros países, estas intervenciones no han sido efectivas para reducir el costo total del crédito para los prestatarios pero no han resuelto problemas de información asimétrica, lo que explica en parte su baja penetración. (Chandler, W., & Kumar, N., 2002)

Beck, Demirguc-Kunt y Martínez Peria abren un debate entre los bancos y el gobierno en lo que refiere a obstáculos económicos y sostienen que el Gobierno clasifica la regulación y el entorno macroeconómico como los obstáculos más importantes para el acceso a préstamos de capital de trabajo, mientras que los bancos privados califican el grado de competencia en el segmento Pyme junto con el entorno macroeconómico como las barreras más destacadas. A su vez comparan los países desarrollados de los subdesarrollados y afirman que los bancos perciben la inestabilidad macroeconómica en países en desarrollo y la competencia en los países desarrollados como principales obstáculos que impiden la financiación de las Pymes. (Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Martínez Peria, M. S., 2008)

Por su parte, Kosacoff y Ramos, sostienen que otra barrera económica es cuando se genera intervención en los mercados que afectan los precios relativos ya que esto distorsiona la asignación de recursos. La optimización estática de la asignación de recursos que se obtiene a partir de mercados libres conduce entonces a la maximización del crecimiento. (Kosacoff y Ramos, 1997)

3.1.4 La educación financiera y las Pymes.

La educación financiera es una de las herramientas fundamentales que le permite a los empresarios Pyme obtener acceso a las finanzas y fortalecer las habilidades de gestión del dinero. Ahora bien, algunas tienen un entorno empresarial económicamente sólido que estimula la inversión; pero muchas otras enfrentan a una

serie de desafíos, como obstáculos regulatorios y cargas impositivas, dificultades para acceder al financiamiento y falta de orientación o apoyo general. Estos pueden tener una variedad de impactos negativos que en última instancia limitarán la contribución de las Pymes al desacelerar su desarrollo y crecimiento. (Atkinson, A., 2017. Pag. 3)

Además de estos desafíos, las características propias de las Pymes, muchas veces las pone en desventaja en comparación con las grandes empresas ya que se enfrentan a varias barreras como el pequeño tamaño lo que implica que los gerentes (o propietarios) a menudo necesiten realizar más tareas que las de las compañías más grandes, ya que hay menos espacio para la especialización. (World Bank., 2010)

Ahora bien, la baja educación financiera disponible para las Pymes genera grandes problemas en el futuro de las compañías. Por ejemplo, comparando la situación argentina con la de las Pymes mexicanas, Masilo y Aguirre (2016) sostienen que la falta de planeación empresarial es una de las principales causas del fracaso de los emprendimientos mexicanos, en tanto que la toma de decisiones ineficiente, no permite alcanzar los objetivos propuestos, destruye valor y en un caso mayor genera quiebra de la empresa. Por lo tanto queda en evidencia que el no contar con un plan estratégico hará que las empresas difícilmente puedan alcanzar los objetivos propuestos.

Sumado a esto, muchas organizaciones directamente no ven al proceso de administración estratégica como algo necesario, dinámico, cambiante y que debe ser revisado y ajustado permanentemente; sino que por el contrario, se basan en su intuición y experiencia para llevar la empresa adelante (Quijano, Arguelles y Sauti, 2015, p. 11). Además en muchos casos, los propietarios tienen una gran influencia familiar, donde el componente emocional es fuerte y puede llevar a una toma de decisiones inadecuada. (Cardona, H. A. A., & Balvín, D. R., 2014)

No obstante, la educación financiera a Pymes ya se está tratando en muchos países de América Latina donde se han realizado esfuerzos para favorecer la inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas. Estos esfuerzos se concentran tanto en promover que un mayor número de firmas de menor tamaño puedan acceder al financiamiento como a lograr mejores condiciones financieras que permitan favorecer la inversión. De hecho, en los últimos años, se han generado

iniciativas que procuran favorecer la inclusión financiera de las Pymes, las que incluyen la asistencia no financiera, educación financiera y apoyatura técnica, así como el desarrollo de sistemas de garantías. Los bancos, en este punto, están haciendo un gran aporte. (Kulfas, M., 2018)

Según un estudio realizado por World Bank, la educación gerencial en países subdesarrollados tiende a ser inferior a la encontrada en los países desarrollados. Esto se debe, en parte a que las Pymes no pueden aprovechar las economías de escala relacionadas con la contabilidad, la planificación empresarial y la investigación de mercado en la misma medida que las grandes empresas del primer mundo. Esto puede llevar a las pequeñas empresas a invertir menos en actividades y servicios que podrían mejorar su transparencia y productividad. (World Bank., 2010)

Atkinson (2017) establece que en muchos casos, los empresarios carecen de habilidades financieras que ayuden a la creación y crecimiento de nuevas empresas o de las existentes. Y si bien es muy difícil cuantificar la cantidad de empresas que tienen esta carencia, sostiene que medir la importancia de los niveles de educación financiera de las Pymes ayudaría a los responsables políticos y las partes interesadas a evaluar los programas que se dirigen a este grupo teniendo en cuenta su tamaño y las diferentes etapas de desarrollo.

Adicionando a este punto, el estudio realizado por World Bank sostiene que en varios países desarrollados, la capacitación en gestión de Pymes parece haber tenido éxito en la reducción de las tasas de fracaso de las pequeñas empresas. Tomando un caso de investigación de México, indican que la consultoría de gestión para Pymes puede aumentar la productividad, las ventas y las ganancias. Sin embargo, la limitación es la falta de educación financiera. (World Bank., 2010. Pag. 16)

3.2 Las FinTech y los préstamos a Pymes.

3.2.1 Préstamos de capital de trabajo otorgados por las FinTech.

Tal como hemos mencionado en el capítulo anterior, los bancos y el Gobierno Argentino solicitan a las Pymes requisitos muy burocráticos y procesos muy largos de

aceptación de préstamos de capital de trabajo pero en los últimos cuatro años se abre lugar a una tendencia nueva e innovadora llamada “FinTech” quienes apuntan a acotar esta brecha.

Las FinTech, quienes en su mayoría comenzaron dando préstamos personales a personas físicas, detectaron en el segmento Pyme una oportunidad muy grande de inclusión financiera en términos de financiamiento. Según un informe realizado por Observatorio Pyme durante el primer trimestre del 2019, existen en la actualidad más de 853.000 Pymes de las cuales sólo el 20% accede a financiamiento y dicho porcentaje se duplicó respecto del primer trimestre de 2017. (Observatorio Pyme, 2019)

En muchas partes del mundo, incluso, se fue visualizando esta brecha financiera para las Pymes que se basa tanto en el tamaño del mercado como en el freno de los bancos tradicionales a prestar. Y al igual que en algunos de los mercados más maduros, en países subdesarrollados ha habido un fuerte crecimiento de prestamistas alternativos no bancarios, llamados “FinTech” que abordan esta brecha en el financiamiento de pequeñas empresas con soluciones digitales innovadoras, respuesta más rápida, análisis y suscripción impulsada por la calificación crediticia y la adquisición de clientes rentable. Estos prestamistas utilizan datos de flujo de efectivo, historial de transacciones digitales y otra información no tradicional para crear perfiles de crédito. (Saal, M., Starnes, S., & Rehmann, T., 2017)

Es así como, las FinTech, se fueron transformando en una oportunidad muy valiosa para las Pymes. Con menos requisitos y de una manera más ágil, tienen la posibilidad de obtener crédito para hacer crecer sus negocios en un entorno de altas tasas de interés y baja probabilidad de financiación. (Britchenko, I. y otros, 2018)

Gracias a su tecnología y dinamismo, las FinTech lograron generar una estructura de costos más ligera que un banco (con poca infraestructura y salarios poco elevados) e incorporaron nuevas técnicas de información para evaluar el riesgo crediticio, lo que está permitiendo el acceso de crédito tanto a personas como empresas de una manera mucho más sencilla y con requisitos más flexibles. (Pombo, C., Morelos, E. y otros, 2017)

Coincidiendo con Pombo & otros, Lu sostiene que el diferencial claro que hoy las FinTech poseen respecto de otras entidades financieras, es la recopilación y procesamiento de la información suficiente para evaluar la solvencia de las Pymes, ya que una gran proporción de ellas no puede mostrar un registro del historial comercial o no pueden ofrecer garantías válidas para garantizar que son solventes al momento de pagar un préstamo. Sin embargo las plataformas FinTech están en una mejor posición y pueden hoy verificar antecedentes crediticios, ya que están equipados con tecnología de grandes datos e inteligencia artificial. (Lu, L., 2018. Pag. 322)

Ofrecen modelos de riesgo a medida para calcular una gran cantidad de variables relacionadas con los solicitantes de crédito incluido el tamaño de la empresa, la edad, estado civil, educación del propietario, cuentas bancarias, morosidad y demás variables que hacen al scoreo crediticio. Por ejemplo algunas plataformas ya se vinculan con información de redes sociales, apps de facturación e instituciones de ingresos públicos para juzgar la solvencia crediticia y ofrecen respuesta en menos de 24 horas. (Lu, L., 2018)

Además reducen las barreras y los costos para las Pymes y le dan la posibilidad de realizar transacciones en todo el mundo y desde un celular sin tener que disponibilizar físicamente ningún tipo de documentación. (Lee y Shin, 2018)

El panorama comienza a ser cada vez más alentador, el surgimiento de las plataformas FinTech como solución financiera a las Pymes, podría llenar parte de la brecha financiera que fueron dejando de a poco los bancos tradicionales ya que tienen un costo más bajo y un servicio de mayor eficiencia. De hecho, en las economías emergentes, donde la disponibilidad de crédito es un problema más acuciante, las FinTech ya ofrecen disponibilidad de crédito casi inmediato, gran velocidad y alcance 100% digital. (Atkinson, A., 2017. Pag 21)

En contraposición con las posturas de estos autores, Blakstad & Allen sostienen que más allá del crecimiento que están teniendo las FinTech, ninguna de estas soluciones online de forma aislada reemplazará la necesidad de financiamiento de arriba hacia abajo para las Pymes a partir de fondos de inversión tradicionales y el Gobierno. Además la tecnología también presenta oportunidades significativas para

desbloquear el financiamiento para muchos tipos de vehículos de inversión existentes. (Blakstad, S., & Allen, R., 2018)

3.2.2 Las variables no tradicionales de scoring crediticio de las FinTech.

En la actualidad existen FinTech en todo el mundo enfocadas en brindar servicios a Pymes quienes trabajan en diversos modelos de negocio más allá del financiamiento.

Algunas abarcan un espectro completo de áreas del mercado de capitales, tales como préstamos, inversión, divisas, comercio, gestión de riesgos e investigación. Otras, funcionan directamente como un marketplace donde permiten a los inversores y comerciantes conectarse entre sí para discutir y compartir conocimientos, hacer pedidos para comprar y vender productos y acciones, y monitorear los riesgos en tiempo real. Y por último están las que se enfocan en gestionar únicamente transacciones en moneda extranjera. (Lee, I., & Shin, Y. J., 2018)

Para AEFI (Asociación Española de Fintech e Insurtech), en cambio, existen a nivel mundial 13 tipos de FinTech enfocadas a Pymes y personas: las de asesoramiento y gestión patrimonial, las de financiación personal y alternativa, crowdlending, equity crowdfunding, crowdfunding/lending, las de servicios transaccionales de divisas, los medios de pago, las de infraestructura financiera, criptomonedas y blockchain, las de big data, neobanks y las de ciberseguridad.

Profundizando en las plataformas de financiación a Pymes, Atkinson menciona tres tipos: las plataformas de intermediación pura, que conectan prestamistas y prestatarios y brindan transparencia informativa sobre el prestatario, las plataformas que ejecutan grupos de activos (modelo tipo banco), mediante el cual se prestan fondos y los préstamos se agrupan sin la asignación adecuada de qué prestamista presta a qué prestatario, y las de crowdfunding de capital, en el que los empresarios recaudan dinero a cambio de un porcentaje del capital (acciones) en la empresa. (Atkinson, A., 2017, p.22)

Dentro del segundo grupo de plataformas que prestan fondos, Rojas (2016) destaca por encima de cualquiera, una FinTech llamada Kabbage basada en Atlanta que ofrece líneas de crédito entre us\$2.000 y us\$100.000.

En esta FinTech, las solicitudes son aceptadas de manera casi instantánea y no se pide documentación adicional lo que hace que los préstamos se acrediten en horas o en muy pocos días. Los costos varían entre el 1,5% y 12% de la cantidad del préstamo seleccionado y cada mes, el usuario paga 1/6 del total del préstamo (para préstamos a seis meses) o 1/12 del total del préstamo (para préstamos a 12 meses), más la cuota mensual. Sus diferenciales claros son la velocidad y el scoring a través de canales alternativos de revenue como por ejemplo marketplaces. (Rojas, 2016)

Konfio es otra plataforma de préstamos online online para pequeñas empresas en México que según un reporte realizado por Finnovista y el BID en el año 2018, realiza una calificación de crédito alternativa para conceder créditos de manera rápida y permitir a las empresas desarrollar sus negocios. Además trabajan de una manera muy simple la educación financiera a través de generación de contenido y el apalancamiento de organismos asociados. (Andrade G. y otros 2018)

Otro caso interesante es el de OnDeck (compañía estadounidense), quien también ofrece líneas de crédito en el acto para Pymes y se caracteriza por calificar al solicitante según el tipo de empresa, pero su principal diferencial radica en la asesoría especializada, no sólo para guiar al solicitante en su solicitud, sino también para guiarlo en cuestiones financieras de su empresa. Todas las ofertas de crédito se realizan en menos de 24 horas sin recurrir a ninguna sucursal ni entregar documentación. (Andrade G. y otros 2018)

Profundizando en las FinTech argentinas, se destaca a Moon Money Online, una plataforma digital de préstamos online de capital de trabajo para Pymes y autónomos que según un reporte realizado por Accenture y la Camara Argentina de FinTech en el año 2018, otorga préstamos de hasta AR\$ 1.000.000 con un plazo máximo de 360 días.

Ofrece un proceso simple y ágil que genera propuestas de crédito basadas en el desempeño del negocio y premia a quienes tienen buen comportamiento de pago. Una de las facilidades que la diferencia es la posibilidad de otorgar préstamos a través de la billetera virtual de MercadoPago, lo que habilita el acceso a usuarios que no posean cuenta bancaria. Se posiciona como un referente del ecosistema por su trayectoria y su evolución en los últimos años. (Accenture, 2018)

Credility es otra solución online en donde se puede acceder a créditos de capital de trabajo de manera rápida y sin fricciones, 100% online y sólo en 48 hs mediante un sistema de scoring ágil. Su diferencial radica en conectarse vía API con distintas plataformas: softwares de gestión contable, bureaus de crédito y Mercado Libre, entre otras, que le permiten procesar información del comportamiento económico y financiero de la Pyme. (Guebel, H., 2017)

Por último el reporte realizado por Accenture destaca a Grouit, otro sitio de préstamos online que otorga hasta \$600.000 a pequeñas empresas y emprendedores en 4 pasos, sin solicitar documentación y con mínimos requisitos. Su gran diferencial es la velocidad de otorgamiento y las variables crediticias que se analizan.

Estas empresas tecnológicas se especializan en el análisis de riesgo crediticio y se basan en modelos de comportamiento tomando datos del individuo de diversas fuentes como redes sociales -Facebook, Twitter y otras redes- o proveedores de servicios como empresas de electricidad, teléfonos y otras; para probar la identidad y predecir su capacidad y comportamiento de pago. (Rojas, L., 2016. Pag. 19)

Las FinTech ya representan una revolución importante en el mercado financiero y gracias a su enfoque de calificación crediticia elaborado, permite proporcionar oportunidades de inclusión para muchas Pymes necesitadas. El uso del aprendizaje automático ayuda a la evaluación directa y rápida del riesgo de crédito. En particular, puede mejorar la suscripción, la cobranza, aprovechar la información de las relaciones entre los clientes y, en algunos casos, evitar que los prejuicios humanos entren en la decisión. Cuantas más variables se analicen y más simple sea para el cliente final, más éxito e inclusión financiera se generará al segmento. (Cornelli, G., Davidson, V., & Frost, J., 2019)

3.2.3 Preocupaciones de las FinTech enfocadas en Pymes.

Las FinTech se encuentran en plena etapa de crecimiento y, como es natural que suceda en cada industria nueva que surge, se enfrentan a ciertas preocupaciones. Entre las principales se encuentra: la morosidad y rentabilidad del segmento Pyme, la brecha entre bancos y FinTech, el fraude y la regulación financiera.

En lo que respecta a morosidad y rentabilidad Lee & Shin establecen que el riesgo crediticio es uno de los principales desafíos que tienen las FinTech y su correcta gestión es crucial. Es necesario que comprendan completamente su exposición al riesgo de liquidez así como su riesgo de tasa de interés. El entorno crediticio actual es muy diferente al del mercado financiero tradicional de años anteriores por lo que es importante que las FinTech que están involucradas en los préstamos reconozcan cómo les afectará el entorno crediticio actual. (Lee, I., & Shin, Y. J., 2018)

En contraposición con Lee & Shin, Bebczuk argumenta que de por sí, en el segmento Pyme, la morosidad es alta pero el volumen que se maneja es bajo por lo que no debería generar, a las FinTech, un impacto considerable en rentabilidad. Y la manera de contrarrestar esa morosidad es con mayores tasas de interés sobre el segmento. (Bebczuk, R. N. 2010)

Coincidiendo con este punto de las tasas de interés, Beck y otros, establecen que la rentabilidad para las empresas financieras tiende a estar menos expuesta en el segmento Pyme ya que atienden a una menor porción en los préstamos debido a los montos elevados que otorgan respecto de los créditos a consumo y por ello cobran tarifas y tasas de interés más altas. Es decir, manejan poco volumen por montos más altos, con rentabilidad alta pero morosidad riesgosa. (Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Martinez Peria, M. S., 2008)

Chorro, por su parte, atribuye la alta morosidad del segmento al deterioro del entorno económico y la menor aceptación de riesgos por parte de las instituciones bancarias. Y por ello afirma que la caída en la actividad económica precede al deterioro del crédito del segmento Pyme. (Chorro, M., 2010. Pag. 15)

Adentrándonos en la brecha entre bancos y FinTech, Rojas insiste en que para mejorar la inclusión financiera del segmento Pyme es necesario que se trabaje

en ciertos cambios institucionales y uno de ellos es la brecha entre bancos y FinTech que hasta el momento no evidencia avances. Afirma que si bien estas últimas nacieron en directa competencia con la banca, el futuro de muchos nuevos emprendimientos está hoy en día asociado a lo que tienen las instituciones financieras: una base de clientes, el capital, las licencias y la experiencia. Los bancos, por su parte, necesitan la tecnología, la cercanía con el cliente, las habilidades, la creatividad y el espíritu emprendedor de las empresas FinTech para reinventarse. (Rojas, 2016)

Andrade y otros, sin embargo, consideran que la colaboración entre estos dos actores (bancos y FinTech) ya está sucediendo y que hasta hace cinco años era impensable, para unos y otros, hablar de programas de innovación y transformación digital de la industria. Hoy en día ya se están fusionando actores locales, regionales y globales y demuestran intenciones reales de acercamiento y colaboración. (Andrade G. y otros 2018)

Blakstad y Allen coinciden en el hecho de que los bancos están trabajando arduamente para mejorar los servicios a las Pymes y la asociación con FinTechs han mejorado la experiencia, por ejemplo, ofreciendo servicios básicos de contabilidad y facturación a través de terceros. Sin embargo, la gama de servicios ofrecidos por los bancos a estos clientes, en contraste con los servicios ofrecidos a clientes más grandes, todavía es extremadamente limitado. (Blakstad, S., & Allen, R., 2018).

Con respecto a las instituciones financieras tradicionales no bancarias, todavía no existe una postura clara de apertura y colaboración con las empresas FinTech, ya que se muestran reacias a iniciativas que presentan modelos de negocio diferentes y potencialmente disruptivos. Por el contrario, muchas instituciones más bien apuestan a desarrollar soluciones innovadoras de manera interna. (Andrade G. y otros 2018)

En términos de fraude se abre un espacio a vulnerabilidades en las que las FinTech tienen que poner foco ya que podrían socavar la confianza del cliente. Los riesgos de protección de los consumidores e inversores siguen siendo altos y cada vez se informan más casos de fraude difíciles de detectar y en los que las empresas pierden mucho dinero. (Atkinson, A., 2017)

Coincidiendo con Atkinson, Andrade y otros establece que el elevado crecimiento de las FinTech en términos de puntaje crediticio, identidad y fraude refleja la importancia que están cobrando aspectos como la ciberseguridad en la transformación digital. Cada vez hay más dispositivos conectados a la red y una mayor cantidad de transacciones realizadas de manera online, lo que supone también un mayor aumento de los ataques por parte de los ciberdelincuentes. (Andrade G. y otros 2018)

Por estos motivos, muchas FinTechs ya comenzaron trabajar en validaciones de registros de teléfonos móviles o documentos de identidad para demostrar que un usuario es confiable. Este es un método de identificación extremadamente poderoso ya que brindan una puntuación de confianza mucho más rica y precisa que muchos métodos tradicionales y están mucho menos expuestos al fraude. (Blakstad, S., & Allen, R., 2018)

Respecto a la regulación financiera, Atkinson afirma que su ausencia ha permitido la rápida expansión de los créditos online en el mercado, pero implica riesgos sistémicos importantes a medida que los préstamos se conectan cada vez más con el resto del sistema (por ejemplo, fondos institucionales inversores, titulación de carteras de préstamos del mercado, listados). (Atkinson, A., 2017)

Cassinello y otros coinciden en que existe una escasez en términos de barreras legales en la industria FinTech y establecen que los consumidores y sus demandas van por delante de las legislaciones, que están tratando de adaptarse, en general con poco éxito, a la velocidad que requiere el mercado. En Argentina y otros países latinoamericanos, sin ir más lejos, se vislumbra poca regulación de estas plataformas online, sin embargo los responsables de empresas FinTech ya son conscientes de que la regulación va a comenzar a darse de manera mucho más acelerada. (Cassinello & otros, 2017. Pag. 8)

Blakstad y Allen, por su parte, sostienen que las FinTechs fueron alentadas en algunas jurisdicciones por reguladores dispuestos a traer algo de competencia al mercado de la banca tradicional. Y que si bien los bancos se han visto obligados a centrarse en iniciativas regulatorias y evitar multas masivas, las Fintechs se centran en cambiar las expectativas de los clientes de servicios de valor agregado y tecnología

emergente como los impulsores más importantes. (Blakstad, S., & Allen, R., 2018. Pag. 70)

En contraposición, Rojas establece que la mayor parte de las empresas FinTech en países desarrollados han entrado al mercado sin ser detectadas por las autoridades. Y su crecimiento ha creado alarma en los reguladores, no por la tecnología o los servicios en sí, sino por el hecho de que están prestando servicios que no están sujetos a regulación y supervisión de acuerdo con los marcos normativos prevalecientes. (Rojas L., 2016)

Andrade y otros, por su parte, son más optimistas y establecen que en ciertas regiones la participación activa de las FinTech ha dado fruto a importantes hitos en materia regulatoria durante el último año y sostienen que el hecho de llegar hasta este punto donde se están debatiendo nuevos marcos regulatorios que contemplan y reconocen la innovación en servicios financieros es, en sí, una muestra del enorme avance que vivimos en la región en materia de Fintech. (Andrade G. y otros 2018. Pag. 7)

En líneas generales el panorama es alentador pero se aprecia, también, que el sector es todavía joven y precisa de un sólido ecosistema que pueda fomentar un crecimiento adecuado y los cambios necesarios para impulsar el crecimiento e incluir financieramente al segmento Pyme. (Pombo, C., Morelos, E. y otros, 2017)

San Andrés

4 Metodología de investigación.

Según Jacobs el paradigma cualitativo es aquel que comienza con una observación de los hechos, recopilando datos de manera neutral y sin distorsionarlos. No se impone ninguna interpretación pero se da un diálogo permanente entre el observador-observado, entre los datos-hipótesis y se utiliza un lenguaje simbólico con conceptos comprensivos más que estadísticos. (Jacobs, 1987)

Sabino, por su parte, sostiene que los diseños cualitativos obligan a un trabajo muy cuidadoso de recolección, análisis e interpretación de datos que sólo puede hacerse después de una adecuada preparación. Afirma que no se trata simplemente de entrevistar gente y recopilar sus opiniones, ni de interpretar libremente estos datos u otros que puedan quedar a disposición del investigador: el análisis cualitativo obliga, por el contrario, a controlar y hacer consciente la propia subjetividad, a evaluar las respuestas con detenimiento, a incorporar muchos conocimientos previos a la necesaria y compleja tarea de interpretación. (Sabino, 2014, p. 82)

Por último Taylor, S. J., & Bogdan, R. (1987) explican el paradigma cualitativo desde el punto de vista del investigador en diez características:

- a) Es inductivo
- b) Se observa el escenario y a las personas en una perspectiva holística
- c) Se trabaja con sensibilidad
- d) Se trata de comprender a las personas dentro de un marco de referencia
- e) Se apartan las propias creencias, perspectivas y predisposiciones
- f) Todas las perspectivas son valiosas
- g) Los métodos cualitativos son humanistas
- h) Se pone en relieve la validez de la investigación
- i) Todos los escenarios y personas son dignos de estudio
- j) Es un arte

Dicho esto, el paradigma que se plantea en el presente trabajo es de tipo cualitativo ya que contiene un análisis profundo de diversas perspectivas en donde, como mencionan Taylor y Bogdan, todas son valiosas. Además, de manera

simultánea se recolecta información, se toman muestreos y se analizan datos recolectados desde las observaciones, entrevistas, documentos y registros entre otros instrumentos a utilizar.

En cuanto al tipo de investigación, utilizamos el tipo descriptivo ya que como menciona Best el interés se centra en la interpretación de lo que es, en explicar por qué ocurre y en qué condiciones se evidencia determinada situación (en este caso la baja inclusión financiera del segmento Pyme). La investigación descriptiva relaciona conexiones existentes, opiniones y puntos de vista que surgen de diversos autores que ya han explorado el tema en profundidad y establece una relación entre lo que existe y algún hecho precedente que haya influido o afectado una condición o hecho presente. (Best, 1988)

Adentrándonos en la medición, encontramos que Carmines y Zeller la definen como “el proceso de vincular conceptos abstractos con indicadores empíricos”, el cual se realiza mediante un plan explícito y organizado para clasificar (y frecuentemente cuantificar) los datos disponibles (los indicadores), con criterios propio del investigador. En este proceso, el instrumento de medición o de recolección de datos juega un papel central. Sin él, no hay observaciones clasificadas. (Carmines, E. G., & Zeller, R. A., 1979, p.10)

Es por ello que basándonos en el problema de investigación, lo mencionado en el marco teórico y la hipótesis planteada, utilizamos los siguientes indicadores para el trabajo de campo:

1. Las causas de solicitud de crédito del segmento Pyme.
2. El acceso a préstamos de capital de trabajo.
3. La comunicación de las opciones financieras que tienen las Pymes.
4. Los modelos de negocio de las FinTech que otorgan exclusivamente préstamos a Pymes.
5. Las variables no tradicionales de scoring de riesgo crediticio enfocadas en préstamos de capital de trabajo.
6. Las variables tradicionales de scoring crediticio enfocadas en préstamos de capital de trabajo.
7. La inclusión financiera que generan las FinTech en el segmento Pyme.

Para el análisis de estos indicadores resultó necesario realizar una triangulación metodológica que cruce la información proveniente de diversos instrumentos.

Al respecto, Cook y Reichardt afirman que como ningún método está libre de prejuicios, sólo cabe llegar a la verdad subyacente mediante el empleo de múltiples técnicas con las que el investigador efectuará las correspondientes triangulaciones. Ya que los métodos cuantitativos y cualitativos tienen con frecuencia sesgos diferentes, será posible emplear a cada uno para someter al otro a comprobación y aprender de él. (Cook y Reichardt, 1986, 11).

Para llevar a cabo esta triangulación, se utilizaron los siguientes instrumentos como los más importantes, a saber: entrevistas, encuesta, análisis de documentos y observación.

En las entrevistas, obtuvimos información directa de los interlocutores para responder a las preguntas de investigación. Por un lado entrevistamos a Pymes para entender en profundidad con qué obstáculos se enfrentan al momento de solicitar financiamiento, cuáles son las características de esas empresas, qué alternativas de crédito evaluaron y a cuáles pudieron acceder.

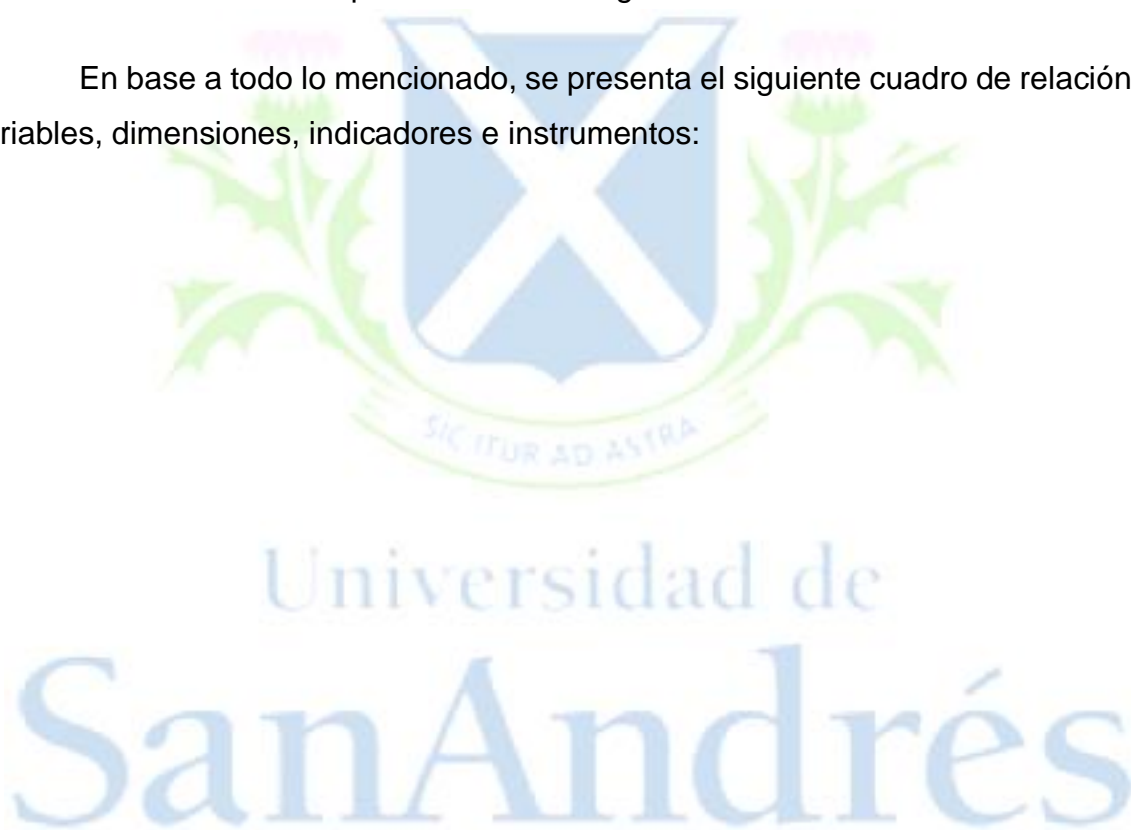
Y por el otro entrevistamos a referentes FinTech y de la industria bancaria para conocer principalmente cuáles son las variables (tradicionales y no tradicionales) que utilizan en sus empresas para scorear a los clientes, cuáles son sus diferenciales, qué conocimiento tienen del segmento Pyme, si han sufrido un impacto en la rentabilidad a causa a la mora, cómo ven la educación financiera del segmento Pyme y su opinión al respecto de la inclusión financiera a través de la explotación de variables no tradicionales de riesgo crediticio.

Por otra parte también logramos obtener acceso a una encuesta realizada por la empresa Ixpandit FinTech Factory en el año 2018 a 214 Pymes que recibieron un préstamo a través de uno de sus productos (Grouit.com). Al ser una fuente interna y confidencial no se comparten, en el presente trabajo, todos los resultados de la encuesta, sino solamente los resultados de tres preguntas que nos ayudaron a validar ciertos indicadores.

Además recurrimos al respaldo de dos documentos provenientes de Fundación Observatorio Pyme (uno del año 2015 y otro del 2019) y un informe de bancos del BCRA (2019), los cuales nos permitieron profundizar en la evolución del acceso al financiamiento del segmento Pyme y los motivos de solicitud de préstamos.

Por último, acudimos a la observación y uso de tres sitios FinTech que otorgan préstamos de capital de trabajo, para entender desde el lado del cliente final, cómo es la experiencia de usuario y qué datos/documentación exigen al solicitante. Además observamos el comportamiento de las campañas online en el buscador Google para entender la comunicación que se realiza al segmento.

En base a todo lo mencionado, se presenta el siguiente cuadro de relación de variables, dimensiones, indicadores e instrumentos:



Variables	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos
Pymes	Acceso al financiamiento	Causas de solicitud de crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Reporte Observatorio Pyme (2015) - Encuesta Grouit.com - Entrevista a Pymes - Entrevista a referentes FinTech y de la banca privada
		Acceso a préstamos de capital de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> - Entrevista a Pymes - Entrevista a referentes FinTech y de la banca privada - Reporte Observatorio Pyme (2019) - Informe sobre Bancos de BCRA (2019)
	Educación financiera	Comunicación de opciones financieras	<ul style="list-style-type: none"> - Entrevista a Pymes - Entrevista a referentes FinTech y de la banca privada - Observación publicidad online - Encuesta Grouit.com
FinTech	Préstamos de capital de trabajo	Modelos de negocio Fintech enfocados a Pymes	<ul style="list-style-type: none"> - Entrevista a referentes FinTech y de la banca privada - Observación sitios FinTech de capital de trabajo
		Variables no tradicionales de scoring de riesgo crediticio	<ul style="list-style-type: none"> - Entrevista a referentes FinTech - Observación sitios FinTech de capital de trabajo
		Variables tradicionales de scoring de riesgo crediticio	<ul style="list-style-type: none"> - Entrevista a referentes FinTech y de la banca privada - Entrevista a Pymes
	Inclusión financiera	Inclusión financiera de las Pymes a través de las Fintech	<ul style="list-style-type: none"> - Entrevista a referentes FinTech y de la banca privada

Fuente: elaboración propia.

La triangulación de los instrumentos mencionados tiene como objetivo reunir información de los siguientes casos FinTech: Mercado Créditos, Grouit, Credility y Moon Money Online.

Estos cuatro casos conforman la muestra para el análisis que se encuentra en la sección de resultados y dichos casos fueron seleccionados ya que son FinTech muy diferentes entre sí pero que pueden ser comparadas.



Universidad de
San Andrés

5 Hipótesis.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, se expone para el desarrollo del estudio, la siguiente hipótesis:

Las Fintech, a través del desarrollo de variables no tradicionales de scoring crediticio (como la integración con redes sociales, entes reguladores de ingresos, medios de pagos digitales, marketplaces de ecommerce entre otros), ayudarán a incluir financieramente al segmento Pyme en Argentina.



Universidad de
San Andrés

6 Resultados.

El presente trabajo de campo se analizó cualitativamente a través de los siguientes instrumentos para probar la hipótesis planteada:

1. Entrevistas a referentes de la industria FinTech y bancaria:
 - Tomas Piuizzi (Gerente de Merchant Credit en MercadoLibre)
 - Yanina Bocos (Gerente de Riesgos Crediticios de Ixpandit FinTech Factory)
 - Cecilia Ares (Product Owner de calificación crediticia en Banco Galicia)

2. Entrevista a responsables de 4 Pymes:
 - Pablo Abuin (Estrella Store)
 - Esteban Lapidus (Loreto Rings)
 - Marcos Salinas (Cascia Oxigeno)
 - Patricio Radeljak (Rentando.com)

3. Encuesta realizada a 214 Pymes que recibieron un préstamo a través de la FinTech Grouit.com.ar entre Marzo y Octubre del año 2018.

4. Reporte de Fundación Observatorio PyME e Informe sobre Bancos de BCRA.

5. Observación del mercado nacional FinTech. Se analizaron los modelos de negocio de las siguientes tres empresas que otorgan préstamos de capital de trabajo: Mercado Créditos, Credility, Moon Money Online y Grouit.

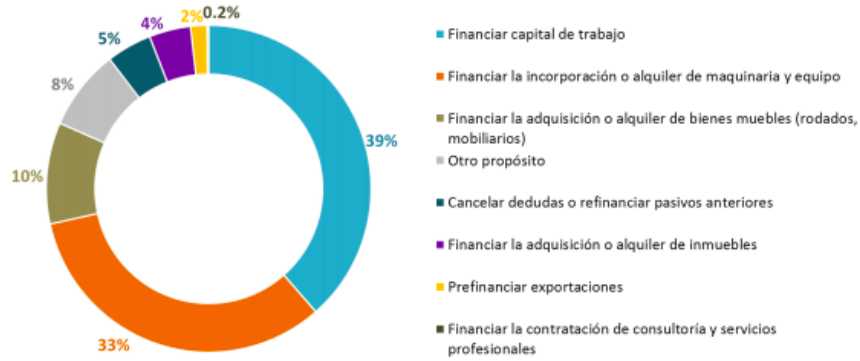
A través de la triangulación de estos cinco instrumentos se pudo probar la hipótesis planteada conectando los siguientes indicadores:

1. Las causas de solicitud de crédito del segmento Pyme. Para responder a la pregunta ¿Cuáles son los motivos por los cuales las Pymes solicitan financiamiento?

2. El acceso a préstamos de capital de trabajo. Para responder a la pregunta ¿Acceden a financiamiento las Pymes en Argentina? ¿A través de qué entidades?
3. La comunicación de las opciones financieras que tienen las Pymes. Para responder a la pregunta ¿Las Pymes conocen las alternativas que tienen disponibles para la solicitud de préstamos de capital de trabajo?
4. Los modelos de negocio de las FinTech que otorgan exclusivamente préstamos a Pymes. Para responder a la pregunta ¿Cómo otorgan préstamos de capital de trabajo las FinTech en Argentina?
5. Las variables de scoring de riesgo crediticio utilizadas por FinTech nacionales. Para responder a la pregunta ¿Cómo evalúan las FinTech el riesgo crediticio de una Pyme que solicita crédito en Argentina?
6. Las variables tradicionales de scoring crediticio utilizadas por los bancos. Para responder a la pregunta ¿Qué variables evalúan los bancos para otorgar préstamos de capital de trabajo?
7. La inclusión financiera que generan las FinTech en el segmento Pyme. Para responder a la pregunta ¿Incluyen financieramente las FinTech a las Pymes?

Para responder a la primer pregunta se analizaron las causas de solicitud de crédito de las pequeñas y medianas empresas y se observa que a lo largo del tiempo fue variando el motivo. Según datos informados por Observatorio PyME en el año 2015 los principales motivos fueron: financiar capital de trabajo, la incorporación o alquiler de máquinas y equipos y la adquisición o alquiler de bienes mueble.

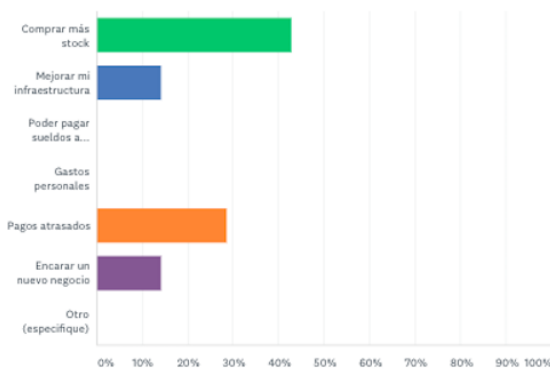
Gráfico 12 – Participación % de los distintos propósitos del principal préstamo recibido por las PyME industriales que obtuvieron crédito distinto de descubierto en cuenta corriente y *leasing*. Año 2015



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2015. Fundación Observatorio PyME.

Sin embargo en la encuesta realizada a 214 Pymes por la FinTech Grouit.com.ar (sitio argentino de préstamos online a pequeñas empresas y microemprendedores) en el año 2018, los motivos son más preocupantes. Más del 40% solicitó crédito para stockearse y casi un 30% para saldar pagos atrasados. Menos del 20% ha solicitado préstamos para encarar un nuevo negocio o mejorar la infraestructura.

¿Para qué necesitás financiamiento?



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
▼ Comprar más stock	42,86%
▼ Mejorar mi infraestructura	14,29%
▼ Poder pagar sueldos a tiempo	0,00%
▼ Gastos personales	0,00%
▼ Pagos atrasados	28,57%
▼ Encarar un nuevo negocio	14,29%
▼ Otro (especifique)	Respuestas 0,00%

Fuente: encuesta interna realizada por Grouit.com.ar. Año 2018

Este punto se reafirma con las entrevistas realizadas a empresas Pymes las cuales han solicitado préstamos de capital de trabajo en los últimos dos años pero no sólo para la compra de materia prima o maquinaria nueva sino también para resolver sus problemas financieros y hacer crecer el negocio.

En adición, los referentes financieros de la industria FinTech y la banca privada coinciden en que históricamente el motivo de solicitud de crédito fue destinado al crecimiento de la producción pero en los últimos dos años fue cambiando dada la situación económica del país y esto se traduce en una cartera de morosos más elevada. Ejemplo de esto es la solicitud de préstamos para solventar haberes de los empleados o pagar aguinaldos.

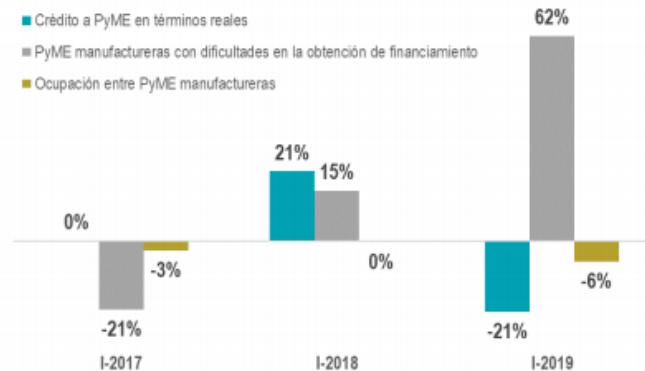
Adentrándonos en la segunda pregunta de acceso a préstamos de capital de trabajo, las Pymes entrevistadas coinciden en que el alcance a financiamiento hoy en Argentina es bajo y el poco crédito existente es muy exigente en sus requisitos y en la aprobación, sumado a que tiene tasas de interés muy elevadas.

Desde el punto de vista de las entidades que otorgan préstamos (Bancos y FinTech), ambas coinciden con las Pymes pero afirman que sí están colocando crédito hoy, sin embargo el crecimiento y desarrollo se estancó y en algunos casos disminuyó en los últimos años comparado con otros países del mundo incluso latinoamericanos.

En este contexto, la única alternativa disponible son las FinTech y los bancos, que si bien se encuentran operando, lo hacen con un volumen muy bajo de clientes apuntando a los menos riesgosos y con tasas altas.

Por último para afirmar el bajo acceso al financiamiento, recurrimos a un estudio realizado por Observatorio PyME en Junio de 2019, que establece que durante el primer trimestre de 2019 (en comparación con igual período de 2018), las dificultades en la obtención de financiamiento crecieron 62% entre las PyME manufactureras:

Gráfico 1 - Crédito a PyME en términos reales, difusión de las dificultades de financiamiento y empleo (Variaciones % interanuales)



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Coyuntural a PyME industriales-Fundación Observatorio PyME, BCRA y DGEyC-BA.

Y según información disponible en el Informe sobre Bancos de BCRA (Abril de 2019), el crédito total otorgado al sector privado no financiero en términos reales registró en marzo y abril de 2019 caídas cercanas al 20% en términos interanuales. Asimismo, el crédito en términos reales colocado entre pequeños y medianos emprendimientos descendió en similar magnitud.

Estas fluctuaciones se dan a lo largo de una tendencia de décadas durante las cuales el crédito total en relación al PBI comporta alrededor de un 15%. Actualmente el crédito al segmento PyME es del 2% del PBI.

Ahora bien, para responder a la tercer pregunta, necesitamos conocer cómo es la comunicación hacia las Pymes en términos de opciones financieras y para ello recurrimos a las entrevistas realizadas a pequeñas empresas y a referentes del sector FinTech.

Las Pymes más pequeñas sostienen que no tienen conocimiento de las alternativas disponibles en el mercado para la solicitud de crédito, no encuentran un centro de consulta de fácil acceso y terminan recurriendo a charlas con colegas o conocidos porque no sienten acompañamiento en este punto.

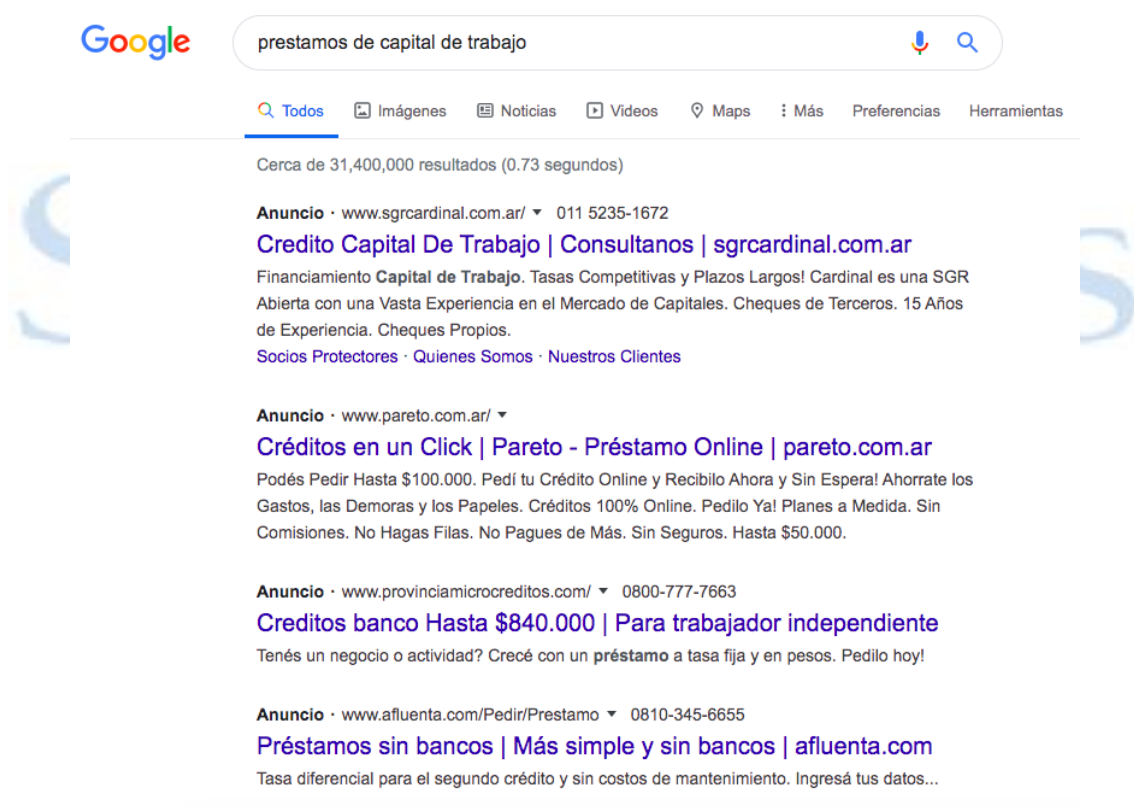
Sin embargo las Pymes más grandes con más formación sí tienen mayor asesoramiento y están más informadas porque dependen en gran mayoría del

financiamiento para poder llevar a cabo su negocio y cuentan un equipo de asesores que continuamente evalúan alternativas.

Sea cual fuere la Pyme, todas coinciden en que el acceso a financiamiento de capital de trabajo se encuentra prácticamente cerrado por las diversas entidades otorgantes.

Desde el punto de vista de los expertos de la industria FinTech y la banca, todos concuerdan en que la comunicación de las opciones de financiación a Pymes en Argentina es muy baja pero son los únicos que realizan esfuerzos por captar al cliente que solicita financiación a través de diversos medios de publicidad tanto offline como online.

Dicho esto comenzamos una observación de los anuncios que encontramos en Google cuando se realiza una búsqueda de préstamos de capital de trabajo y se ve claramente como las entidades que más publicidad hacen son las FinTech y los Bancos privados:



The image shows a Google search results page for the query "prestamos de capital de trabajo". The search bar at the top shows the query and the Google logo. Below the search bar, there are navigation options: Todos, Imágenes, Noticias, Videos, Maps, Más, Preferencias, and Herramientas. The search results indicate approximately 31,400,000 results found in 0.73 seconds. Four advertisements are visible:

- Anuncio** · www.sgrcardinal.com.ar/ ▾ 011 5235-1672
Credito Capital De Trabajo | Consultanos | sgrcardinal.com.ar
Financiamiento **Capital de Trabajo**. Tasas Competitivas y Plazos Largos! Cardinal es una SGR Abierta con una Vasta Experiencia en el Mercado de Capitales. Cheques de Terceros. 15 Años de Experiencia. Cheques Propios.
[Socios Protectores](#) · [Quienes Somos](#) · [Nuestros Clientes](#)
- Anuncio** · www.pareto.com.ar/ ▾
Créditos en un Click | Pareto - Préstamo Online | pareto.com.ar
Podés Pedir Hasta \$100.000. Pedí tu Crédito Online y Recibilo Ahora y Sin Espera! Ahorra los Gastos, las Demoras y los Papeles. Créditos 100% Online. Pedilo Ya! Planes a Medida. Sin Comisiones. No Hagas Filas. No Pagues de Más. Sin Seguros. Hasta \$50.000.
- Anuncio** · www.provinciamicrocreditos.com/ ▾ 0800-777-7663
Creditos banco Hasta \$840.000 | Para trabajador independiente
Tenés un negocio o actividad? Crecé con un **préstamo** a tasa fija y en pesos. Pedilo hoy!
- Anuncio** · www.afluenta.com/Pedir/Prestamo ▾ 0810-345-6655
Préstamos sin bancos | Más simple y sin bancos | afluenta.com
Tasa diferencial para el segundo crédito y sin costos de mantenimiento. Ingresá tus datos...

Fuente: búsqueda realizada el 11/02/2020 a las 13.34 pm en el buscador Google

Google

[Todos](#) [Noticias](#) [Imágenes](#) [Videos](#) [Maps](#) [Más](#) [Preferencias](#) [Herramientas](#)

Cerca de 690,000 resultados (0.33 segundos)

Anuncio · www.cambiodechequespersonales.com/creditos/cheques ▾ 011 4431-9587
Crédito con Cheques Personales | Envío a domicilio en 1 hora.
 Obtenga dinero en mano hoy y fináncielo con su chequera bancaria. Antigüedad mínima 1 año.

Quiénes Somos
 cambiodechequespersonales.com desde 2010 operando en el mercado

Contacto
 Envíe sus consultas y solicitudes por cualquiera de nuestras vías

Anuncio · www.provinciamicrocreditos.com/ ▾ 0800-777-7663
Prestamos pymes Hasta \$840.000 | Para trabajador independiente
 Tenés un negocio o actividad? Crecé con un préstamo a tasa fija y en pesos. Pedilo hoy!

Anuncio · www.supervielle.com.ar/ ▾
Credito Pyme Requisitos | Superate con Banco Supervielle
 Financiación Express para Emprendedores de hasta \$290.000 ¡Conocé más! Concretar...

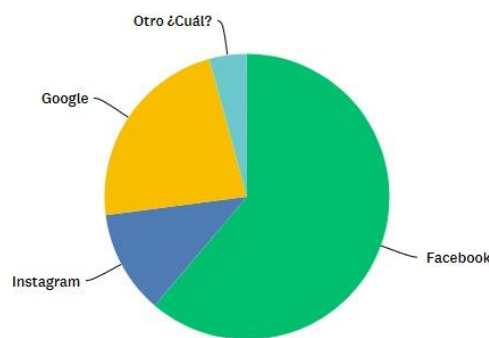
Anuncio · www.bancogalicia.com/ ▾ 0810-444-6500
Banco Galicia | Potenciamos tu Pyme | BancoGalicia.com
 Soluciones y Asesoramiento Para que Desarrolles tu Negocio. Ingresá a nuestro sitio y...

Fuente: búsqueda realizada el 11/02/2020 a las 14:43 pm en el buscador Google

A su vez, en la encuesta realizada por Grouit en 2018, se destacan los medios online masivos (Facebook, Google, Instagram) como los principales canales de comunicación con las pequeñas y medianas empresas.

¿Cómo nos conociste?

Answered: 281 Skipped: 0



ANSWER CHOICES	RESPONSES
Facebook	61.21%
Instagram	11.74%
Google	22.78%
Otro ¿Cuál?	Responses 4.27%

Fuente: encuesta interna realizada por Grouit.com.ar. Año 2018

Se ve muy poca información brindada por el Gobierno o programas públicos respecto de las alternativas de financiación que tienen las Pymes. Sólo se han encontrado algunas notas periodísticas o boletines informativos de varios meses de antigüedad.

Hasta aquí podemos afirmar por un lado que las Pymes hoy solicitan crédito buscando una alternativa ya sea para aumentar el crecimiento con maquinaria o más incorporación de stock como también para solucionar sus problemas financieros de pagos atrasados, compra de materia prima y otros motivos que dejan en evidencia la situación que atraviesan.

Por otro lado, se encuentran ante una barrera clara de acceso a financiamiento de capital de trabajo ya sea por las altas tasas de interés, por los requisitos que les solicitan, por los procesos de aprobación tan exigentes o simplemente porque no conocen la oferta disponible en el mercado. Por todos estos motivos no llegan a poder obtener crédito para hacer frente a sus necesidades.

De todas formas, como resultado del benchmarking, las entrevistas y la observación de los diferentes modelos de negocio de las FinTech que otorgan crédito a Pymes, se evidencian oportunidades para el segmento.

Las FinTech, como hemos mencionado en el marco teórico, son empresas que utilizan la tecnología para crear productos innovadores y las enfocadas en préstamos de capital de trabajo tienen un modelo de negocio interesante.

Para conocerlo en profundidad y responder a la cuarta pregunta, entrevistamos a Tomas PiuZZi de Mercado Créditos y Yanina Bocos de IxpanDit FinTech Factory (propietaria del sitio de préstamos online Grouit.com) ambos con amplia experiencia en riesgos crediticios y principalmente en el segmento Pyme. Además de estas dos FinTech, recurrimos a la observación adicional de dos plataformas de préstamos online especializados: Credility.com y Moonmoneyonline.com.

Comenzamos con MercadoLibre, sitio de ecommerce líder en la región, quien desarrolló una nueva unidad de negocio en el año 2017 llamada Mercado Crédito donde lo que buscan es potenciar a los compradores y vendedores de la propia plataforma para impulsar su crecimiento. Hoy sólo ofrecen crédito a los vendedores de MercadoLibre y MercadoPago cualquiera sea su facturación.

En Mercado Crédito todas las ofertas son pre-aprobadas ya que por el momento se ofrecen únicamente a usuarios del sitio. Cuando un vendedor es pre-aprobado, le disponibilizan la oferta en distintos lugares del sitio como en su cuenta, en formatos de publicidad propios dentro de la plataforma, por mail o por campañas push de marketing. En ese momento el usuario entra a una sección donde selecciona el monto a pedir, el plazo y en unos pocos clics saca el crédito y tiene el dinero disponible en su cuenta de MercadoPago.

Para realizar esta operación no tiene que presentar ninguna documentación con lo cual es muy rápido obtenerlo y cuando el crédito fue debitado, todos los meses cobran la cuota de la cuenta de MercadoPago del usuario, por lo que no tiene que estar haciendo movimientos de dinero.

Respecto a Grouit.com, es un sitio web que ofrece préstamos de capital de trabajo tanto a personas físicas como jurídicas de diversos segmentos (en lo que respecta a su facturación mensual) cuya apertura de montos va desde los \$10.000 hasta los \$500.000. Actualmente está colocando, en promedio, créditos por \$240.000 y se especializa en ofrecer financiación a pequeñas empresas, emprendedores y monotributistas.

Su diferencial radica en las diversas fuentes de información con la que los clientes se pueden conectar para validar facturación sin depender de una única variable ni requerir documentación física para ofrecer el préstamo.

Por otro lado analizamos al sitio web Credility.com quien también ofrece préstamos de capital de trabajo de hasta \$1.000.000 de manera 100% online y aseguran que en 10 minutos el solicitante puede tener el dinero en su cuenta.

Los requisitos son muy simples: tener un negocio con más de 3 años de antigüedad, contar con facturación electrónica y poseer una cuenta bancaria operativa.

A diferencia de Grouit.com, para poder aplicar a un crédito de Credility, la empresa tiene que contar con factura electrónica (AFIP) o enviar por mail los comprobantes de venta de los últimos 24 meses, estatuto, adjuntar DNI y CUIT de los socios de la empresa. Con estos datos, la empresa puede disponer de una oferta pero demoran 24 horas.

Por último investigamos a Moon Money Online, FinTech que coloca hasta \$1.000.000 en préstamos de capital de trabajo y cuyos requisitos son: estar inscriptos en AFIP, tener un negocio con una antigüedad de 6 meses y poseer cuenta bancaria.

Como sucede con Credility, en Moon Money Online también el proceso demora unos días ya que la validación de identidad y scoring crediticio se realiza en 48hs hábiles como mínimo y luego el dinero, en caso de transferirse, se disponibiliza en 24 hs hábiles. Además solicitan documentación adicional para respaldar y validar la información y devolver una oferta de crédito al cliente.

Ahora bien, adentrándonos en quinta pregunta; vemos que las variables de scoring que utilizan las FinTech para analizar el riesgo crediticio de un solicitante Pyme varían de una plataforma a otra pero en muchos casos se utilizan las mismas.

En el caso de Grouit.com el cliente realiza una solicitud de crédito completando datos básicos y, luego de una primera evaluación de su perfil crediticio, (en caso de aprobarse) avanza a la siguiente etapa donde tiene que integrarse al principal canal de recaudación que va desde AFIP hasta billeteras virtuales como TodoPago, MercadoPago, Prisma, Increase, Uber, Cabify. Además lo complementan con buros clásicos como Nosis y Veraz para otorgarle una oferta de préstamo.

Por otro lado, en el caso de Mercado Crédito, se basan en la información disponible en la plataforma de MercadoLibre para otorgar una oferta ya que es ahí donde tienen su mayor diferencial de scoreo debido a que conocen el historial de ventas del cliente, si usó Mercado Envíos, si dio una buena experiencia, la cantidad de reclamos que tuvo, si sufrió inhabilitaciones, si está en regla en su cuenta de MercadoLibre, entre otras variables. Además, al igual que Grouit, se apoyan en buros tradicionales.

Con esto y a partir de la propia información que tienen de la Pyme, crean modelos con machine learning que les devuelven una probabilidad de default de los usuarios. En base a eso seleccionan hasta cuanto le dan y a qué tasa.

Las FinTech entrevistadas se apalancan fuertemente en canales no tradicionales para la evaluación del riesgo y coinciden en que sin dudas el complemento de información a través de variables no tradicionales mejora la evaluación del riesgo crediticio asociado tanto a Pymes como individuos (monotributistas). Y esto facilita, en consecuencia, la creación de ofertas más customizadas.

En adición, comparamos a partir de la observación, los sitios de Moon Money Online, Grouit y Credility para analizar sus variables de scoring y vemos que AFIP y MercadoLibre/MercadoPago son las utilizadas por excelencia. Sin embargo en Moon Money Online, por ejemplo, se le da la posibilidad a la Pyme de vincularse también con Contabilium, Colppy.com y Gesu; y en Grouit con Todo Pago, Prisma, Increase, Uber y Cabify.

Cuanto más variables vincule el solicitante, mejor es el análisis crediticio que realiza el sitio ya que tiene más fuentes que respaldan sus ingresos y por ende su compromiso de pago. Todo esto genera que las FinTech le ofrezcan a las Pymes mejores condiciones en términos de monto y plazo para su préstamo.

A continuación se presentan algunas capturas de pantalla de las variables de scoring que estas tres empresas ofrecen a los solicitantes y en los

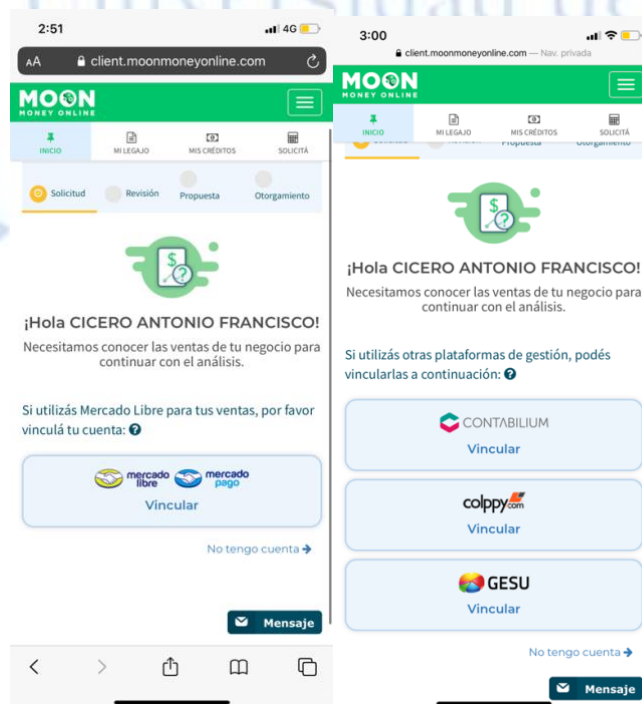
anexos se encuentran los videos explicativos para la obtención de un préstamo, subidos a sus propios canales en Youtube.

Credility.com.ar



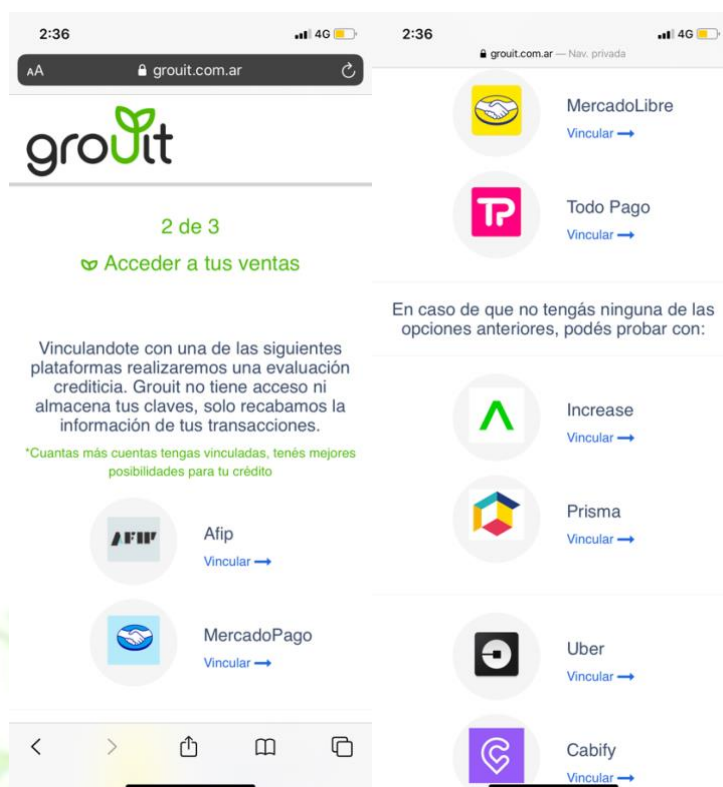
Fuente: captura de pantalla obtenida del sitio web Credility.com.ar

Moonmoneyonline.com.ar



Fuente: capturas de pantalla obtenidas del sitio web moonmoneyonline.com.ar

Grouit.com.ar



Fuente: capturas de pantalla obtenidas del sitio web grouit.com.ar

Ahora bien, para poder afirmar la hipótesis planteada en este trabajo y responder a la sexta pregunta, fue necesario comparar las variables de scoring crediticio utilizadas por las FinTech con las tradicionales que usan los bancos o entidades financieras privadas.

Las variables tradicionales se utilizan hace muchos años principalmente por los bancos y financieras privadas y se basan en buros de créditos a mencionar Nosis y Veraz como los más conocidos.

En un banco tradicional el scoring crediticio de los solicitantes se evalúa en base al comportamiento que el cliente tiene con el banco y si no son clientes analizan el comportamiento que tienen en el Banco Central y en Nosis.

Sin embargo, el proceso es mucho más complejo, no se basa en una simple consulta a estos buros para la toma de decisión. Al solicitante le piden

documentación que avale el respaldo financiero que tiene para hacer frente al préstamo y el proceso puede demorar varios meses.

Dicha documentación en muchos casos es solicitada de manera impresa y puede pedirse desde facturación, balances, patrimonio y garantías hasta entrevistas con los socios y el directorio para tomar una decisión y otorgarle al solicitante una oferta de crédito.

Incluso toda esta documentación le genera un costo importante al banco ya que tiene que evaluarlo manualmente un analista al cual se le paga un salario para que valide el riesgo y en muchos casos hasta se tiene que convocar a comité dependiendo del monto solicitado.

En ciertas FinTech (no todas) sin pedir documentación logran evaluar la capacidad de voluntad de pago de los emprendedores o Pymes en pocos minutos y le hacen llegar al solicitante una oferta la cual, en muchos casos, sería rechazada por el banco o los programas de gobierno. De hecho, la información que analizan se encuentra actualizada ya que se alimenta en tiempo real de su facturación.

Dado lo mencionado por estos referentes, podemos afirmar que las variables tradicionales de scoring crediticio generan una demora en el procesamiento de información y por ende en la oferta enviada al solicitante ya que hay un ida y vuelta de documentación constante. Esto genera que el proceso de cara al solicitante sea engorroso, muy atado a variables duras y poco flexibles para comprobar su solvencia ante el pago del crédito.

Para finalizar con el trabajo de campo y responder a la séptima y última pregunta, consideramos necesario analizar si las FinTech hoy se encuentran incluyendo financieramente al segmento Pyme en términos de préstamos de capital de trabajo y para ello recurrimos a la opinión de los referentes entrevistados tanto del mundo FinTech como bancario.

Desde el punto de vista de las FinTech todas coinciden en que las Pymes hoy no se encuentran incluidas financieramente ya sea porque carecen de educación o porque existe un mercado informal cada vez más grande que dificulta el acceso. Incluso hay mucho mercado que queda excluido financieramente por evaluaciones de riesgo que han quedado obsoletas y esto dificulta el acceso del segmento a préstamos de capital de trabajo.

Ahora bien, desde el punto de vista de los bancos, coinciden con las FinTech pero hacen incapié en un factor adicional: la inestabilidad del país. Esta inestabilidad genera que una empresa hoy no pueda endeudarse a una tasa estable como pasa en otros países del mundo.

Más allá de sus opiniones consultamos a estos referentes si en sus empresas se encuentran trabajando en acciones puntuales para incluir financieramente a las Pymes y sólo las FinTech nos han respondido que se encuentran trabajando en ello ya sea con eventos o videos informativos en redes.

Por último les consultamos si consideran que a través del desarrollo de variables no tradicionales se puede incluir financieramente a las Pymes y todos los referentes coinciden en que definitivamente es uno de los factores que le dará más acceso al segmento.

“Sin dudas a través del desarrollo de variables no tradicionales de scoring se puede incluir financieramente a las Pymes, ahí está la clave y es donde se están plantando todas las FinTech para llegar a más gente” Tomas PiuZZi (Mercado Créditos).

“Si, de hecho en Grouit ya lo estamos haciendo, por ejemplo un perfil que está formalmente inactivo a nivel laboral (osea que no está inscripto) sería rechazado por cualquier entidad crediticia y nosotros con el desarrollo de variables no tradicionales logramos estimar la recurrencia de sus ingresos”
Yanina Bocos (Grouit.com)

“Claramente si tomás otras variables que no son las del balance, las podés incluir financieramente. A través del desarrollo de variables no tradicionales no sé si podríamos mejorar la tasa, pero si darles préstamos con montos más adecuados a las empresas porque lo estás evaluando por otros datos que no son duros ya que sabemos que en el balance no suelen declarar todo lo que mueven. Después hay que ver si normativamente el Banco Central te deja” Cecilia Ares (Banco Galicia).

Bajo este contexto podemos afirmar que si bien el segmento Pyme hoy no se encuentra incluido financieramente, las FinTech si demuestran un importante interés en seguir desarrollando variables no tradicionales para darle acceso a préstamos de capital de trabajo y poder impulsar su crecimiento.

Analizados estos los cuatro casos Fintech y el banco se resumen, a continuación, las principales variables de cada empresa ya sea de negocio, scoring e inclusión financiera.

Indicadores	Subindicadores	Casos				
		Mercado Crédito	Grouit	Credility	Moon Money Online	Banco Galicia
Variables de negocio	Monto otorgado	NC	Hasta \$500.000	Hasta \$1.000.000	Hasta \$1.000.000	NC
	Cantidad de cuotas	NC	12 meses	12 meses	4 meses	12 meses
	Pedido de documentación adicional	No solicitan	No solicitan	Solicitan informe de ventas, estatuto, adjuntar DNI y CUIT de los socios de la empresa	Solicitan 6 declaraciones juradas de IVA	Piden balances, garantías y diversa documentación física
	Rapidez	En minutos	En 2 hs hábiles	En 24 hs hábiles	En 72 hs hábiles	Pueden demorar meses
	Requisitos	Pocos, solo ser miembro de MercadoLibre	Sólo 3 requisitos	Sólo 3 requisitos	Sólo 3 requisitos	No tienen requisitos fijos, varían según la empresa solicitante
	Clientes otorgados	Pocos, ya que sólo otorgan a usuarios del sitio	A personas físicas y jurídicas	A personas físicas y jurídicas	A personas físicas y jurídicas	A personas físicas y jurídicas
	Tasa	NC	CFTNA: 87,16%	CFTNA: 55,08%	CFTNA: 62,95%	NC
Variables de Scoring	Variables de Scoring	Sólo las de MercadoLibre	Cuentan con 8 integraciones	Sólo AFIP	Cuentan con 5 integraciones	No tienen integraciones, solo utilizan los buros tradicionales
Inclusión financiera	Inclusión financiera a Pymes	Parcialmente	Parcialmente	Parcialmente	Parcialmente	Nula

Fuente: elaboración propia.

Los cuadrantes verdes son aquellos considerados como favorables, los amarillos como neutros (se encuentran oportunidades de mejora) y los rojos como desfavorables.

Este análisis permite observar cómo las FinTech tienen condiciones mucho más favorables que un banco en términos de montos otorgados, cantidad de cuotas, pedido de documentación, rapidez, requisitos y variables de scoring.

En lo que respecta a clientes, a los cuales les otorgan préstamos de capital de trabajo, vemos que es una de las pocas variables en las que el banco compite con las FinTech ya que ofrecen tanto a personas jurídicas como físicas.

En cuanto a la tasa (si bien no tenemos las correspondientes a dos empresas: Mercado Crédito y Banco Galicia) podemos observar que en general es alta y esto concuerda con lo mencionado en el marco teórico y a lo largo del trabajo de campo.

Por último observamos que la inclusión financiera no se encuentra muy desarrollada en ninguno de los cinco casos. Si bien ciertas FinTech se encuentran trabajando en acciones concretas, no todas están accionando fuertemente y el banco directamente no está tomando medidas para que más Pymes estén incluidas financieramente en nuestro país.

San Andrés

7 Conclusiones.

En primer lugar se pudo concluir que el nivel de acceso al crédito de las Pymes es bajo en Argentina y existe una demanda significativa de financiamiento que se encuentra insatisfecha en el mercado de préstamos.

Las pequeñas empresas se enfrentan ante una situación complicada en la cual, para acceder a financiación, se les exigen muchos trámites burocráticos y excesivos pedidos de garantías. A su vez las altas tasas de interés junto con el bajo monto otorgado son puntos que dificultan el acceso a préstamos de capital de trabajo.

Además se pudo concluir que las Pymes en Argentina se encuentran poco informadas respecto a las alternativas financieras que tienen disponibles en el mercado y este punto varía según el tipo de empresa.

Las empresas más grandes y con más estructura suelen tener mejor asesoría en términos financieros, mientras que las más pequeñas carecen de recursos y terminan recurriendo al consejo de algún colega. Cualquiera sea la situación, no se evidenciaron esfuerzos grandes por parte de las entidades públicas ni de los bancos por educar financieramente al segmento.

Por otro lado muchas Pymes incluso no solicitan financiamiento ya que se dan por rechazadas (aún antes de realizar la solicitud) y esto se da, justamente, porque no conocen todas las alternativas que tienen a su disposición y toman medidas drásticas como: el retraso de los pagos a proveedores y aumentos salariales, el descuento de cheques a tasas agresivas y el incremento anticipado de los precios para combatir la inflación. Todas estas medidas para recuperar liquidez son demasiado riesgosas teniendo en cuenta que no hay un financiamiento inteligente.

Concluimos sin embargo en que muchas Pymes han recurrido en los últimos cuatro años a préstamos otorgados por entidades online llamadas

“FinTech” las cuales permitieron generar una expansión en el acceso a los servicios financieros a los que actualmente no tienen posibilidad de acceder.

Estas plataformas permiten principalmente acceder a créditos sin papeles ni garantías utilizando un modelo de scoring crediticio novedoso a través del cual pueden medir el riesgo del solicitante en pocos minutos y de manera 100% online. Con sus modelos predictivos y de big data les permite acercarse más al cliente y entender su necesidad.

Además esto se traduce en bajos costos operativos para la FinTech ya que sus operaciones se encuentran en su mayoría automatizadas y no tienen que realizar inversiones costosas de infraestructura o actualización digital.

Para los bancos tradicionales este punto es muy difícil de escalar ya que realizar reformas y reestructurar modelos genera un consumo de tiempo altísimo y mucho dinero. A su vez, también resulta difícil poder integrar el expertise necesario con los sistemas e infraestructura que ya tienen los bancos.

Si bien gracias a la tecnología permitieron el acceso a préstamos de capital de trabajo, las FinTech argentinas hoy se encuentran colocando capital a tasas de interés altas y montos bajos respecto a los que otorgaba el Gobierno con sus programas públicos o los bancos, pero son las únicas entidades a las que hoy puede recurrir una pequeña empresa.

Hay FinTech que realmente han podido abordar el segmento Pyme con una oferta eficaz de crédito. Empresas como OnDeck, Kabbage, Konfio y Mercado Crédito ya están trabajando en créditos customizados. Esto significa que según el historial y comportamiento del solicitante, las tasas de interés y los montos varían de acuerdo a cada perfil lo que las posiciona por encima de cualquier otra entidad financiera. Y esto lo logran gracias a la explotación constante de variables no tradicionales de riesgo crediticio.

En Latinoamérica en general, los prestamistas online son muy incipientes, por lo que es una actividad con gran oportunidad. De a poco está creciendo con nuevas empresas que están incursionando en estos modelos de

negocio. Es así que Argentina se convierte en un mercado interesante debido a que los números también demuestran que la oportunidad para financiar a empresas es grande, ya que las mismas están siendo desatendidas por los bancos tradicionales y el Estado.

Dicho esto, podemos concluir en que se encuentra comprobada la hipótesis planteada en este trabajo. Las plataformas FinTech ya están capturando al segmento de pequeñas empresas que están siendo desatendidas y marginadas permitiendo que puedan acceder a préstamos de capital de trabajo de manera rápida y poco burocrática. A su vez la incorporación de variables no tradicionales permite que sea un modelo rentable ya que se puede conocer el riesgo de la Pyme por otras fuentes más allá de su facturación.

Si bien se evidencia la baja inclusión financiera en nuestro país, podemos concluir que las FinTech se convirtieron en un actor fundamental para que las Pymes puedan acceder a créditos de capital de trabajo. Y si los Bancos y el Estado se unen apalancándose en la tecnología y dinamismo, podrán incluir financieramente al segmento.

La oportunidad para incluir financieramente a las Pymes en Argentina es muy grande y las FinTech son quienes están coordinando sus esfuerzos para sacar a las Pymes adelante invirtiendo en tecnología e investigando constantemente nuevas variables.

SanAndres

8 Bibliografía

Accenture (2018). Informe ecosistema Fintech Argentino. Buenos Aires en: <http://camarafintech.com.ar/wp-content/uploads/2019/06/Informe-Ecosistema-Fintech-Argentino.pdf>

AEFI (Asociación Española de Fintech) (2018). Verticales. Buenos Aires en: <https://www.asociacionfintech.es/verticales/>

Anastasi, A., Padilla, G. G., & Repetto, G. (2008). Argentina 2002-2005: Utilización de financiamiento bancario, crédito de largo plazo y sus impactos en la performance microeconómica de las empresas.

Andrade G., Kathyuska D., Bolaños A., Banus M. & Pleguezelos J. (2018) Fintech: América Latina 2018: Crecimiento y consolidación.

Ángel, S. Y. L., & Lozano, J. L. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes. Revista Escuela de Administración de Negocios.

Arce, Ó., López, E., & Sanjuán, L. (2011). El acceso de las pymes con potencial de crecimiento a los mercados de capitales. Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Ascúa, R. (2005). Financiamiento para Pequeñas y Medianas Empresas (Pyme): El Caso de Alemania-Enseñanzas para Argentina (Vol. 26). United Nations Publications.

Atkinson, A. (2017). Financial education for MSMEs and potential entrepreneurs.

Bebczuk, R. N. (2010.) Acceso al financiamiento de las Pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política. CEPAL.

Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Martinez Peria, M. S. (2008). Bank financing for SMEs around the world: Drivers, obstacles, business models, and lending practices. The World Bank.

Beltrani, M., & Rozenbaum, D. (2012) El crédito privado en Argentina y el financiamiento del desarrollo. Informe económico trimestral, 58.

Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. Journal of banking & finance.

Best W. (1988). Cómo investigar en educación. Edit Morata. Madrid.

Blakstad, S., & Allen, R. (2018). FinTech Revolution. Cham, Switzerland: Springer, 121-32.

Bleger, L., & Rozenwurcel, G. (2000). Financiamiento a las PyMEs y cambio estructural en la Argentina. Un estudio de caso sobre fallas de mercado y problemas de información. Desarrollo Económico, 56.

Britchenko, I., Ivashchenko, A., Dyba, M., Polishchuk, Y., Sybirianska, Y., & Vasylyshen, Y. (2018). Fintech platforms in SME's financing: EU experience and ways of their application in Ukraine.

Butler, I., Guiñazu, S., Giuliadori, D., Martinez Correa, J., Rodriguez, A., & Tacsir, E. (2018). Programas de Financiamiento Productivo a pymes, acceso al crédito y desempeño de las firmas: Evidencia de Argentina.

Cardona, H. A. A., & Balvín, D. R. (2014). La empresa familiar, el protocolo y la sucesión familiar. Estudios Gerenciales, 30(132), 252-258.

Carmines, E. G., & Zeller, R. A. (1979). Reliability and validity assessment (Vol. 17). Sage publications, 10.

Cassinello, N., Conte, I. C., Jiménez, J. W. I., & del Villar, C. L. (2017). El desarrollo de las soluciones Fintech en España. Revista Icade. Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales, (101).

Chandler, W., & Kumar, N. (2002). Argentina-Small and medium-sized enterprises in Argentina-a potential engine for economic growth and employmen.

Chorro, M. (2010). Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: El caso de El Salvador.

Cook, T. D., Reichardt, C. S., Manuel, J., & Guillermo (trad.) Solana. (1986). Métodos cualitativos y cuantitativos en investigación evaluativa. Madrid: Morata, 11

Cornelli, G., Davidson, V., & Frost, J. (2019). SME Finance in Asia: Recent Innovations in Fintech Credit, Trade Finance, and Beyond

Ferraro, Carlo. (2011). "Eliminando barreras: El financiamiento a las Pymes en América Latina", Documento de Trabajo, CEPAL, 163.

Goldstein, E. (2011). El crédito a las pymes en la Argentina: evolución reciente y estudio de un caso innovador, 16.

Golonbek, C. (2008). Banca de desarrollo en Argentina. Breve historia y agenda para el debate.

Gorenstein, S., & Schorr, M. (2010). Alcances regionales del financiamiento público en la Argentina. Una mirada de conjunto. Documentos y aportes en administración pública y gestión estatal, 10(15), 7-27.

Guebel, H. (2017). Créditos online al sector Pyme.

Guercio, M. B., Martinez, L. B., & Vigier, H. (2017). Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de alta tecnología. Estudios Gerenciales, 10.

Jacobs (1987) citado por Diez Gutierrez .J. (1999) La estrategia del caracol OIKOSTAU España

Klinger, B., Castro, L., Szenkman, P., & Khwaja, A. (2013). Unlocking SME finance in Argentina with psychometrics. Inter-American Development Bank.

Kosacoff, Bernardo y Adrián Ramos (1997), Consideraciones económicas sobre la política industrial, Buenos Aires, Cepal, Documento de Trabajo núm. 76.

Kulfas, M. (2018). Banca de desarrollo e inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas: un estudio a partir de los casos de la Argentina, Colombia, Costa Rica y el Perú.

Lapelle, H. (2007). Los obstáculos de acceso al financiamiento bancario de las PyMEs. Observatorio PyME Regional. Buenos Aires norte-Santa Fe sur.

Le Breton–Miller, I., & Miller, D. (2006). Why do some family businesses out–compete? Governance, long–term orientations, and sustainable capability. Entrepreneurship theory and practice.

Lee, I., & Shin, Y. J. (2018). Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. Business Horizons, 61(1), 35-46

Lu, L. (2018). Promoting SME Finance in the Context of the Fintech Revolution: A Case Study of the UK's Practice and Regulation. Banking and Finance Law Review, 317-343.

Masilo, A. E., & Aguirre, M. G. (2017). Estudio de revisión sobre la planeación financiera y propuesta de modelo empírico para pymes de México. Cimexus, 11(2), 73-106

Observatorio Pyme (2019). Informe Coyuntural I-2019: Desequilibrios sectoriales en la generación de empleo. Buenos Aires en <http://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2019/07/Informe-Coyuntura-I-19.pdf>

Pombo, C., Morelos, E., Pleguezelos, J., Andrade, G., Fontao, A., & Goulart, J. (2017). FINTECH: Innovations You May Not Know were from Latin America and the Caribbean.

Quijano, R. A., Arguelles, L. A., & Sauí, J. A. (2015). Planeación estratégica y el control interno como promotores de rentabilidad en mipymes del sector turístico de la Ciudad de Campeche, México. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 10.

Rojas, L. (2016). N 24. La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca. *Disrupción tecnológica en el sector financiero*.

Rojas, L. (2017). Situación del financiamiento a Pymes y empresas nuevas en América Latina.

Saal, M., Starnes, S., & Rehmann, T. (2017). *Digital Financial Services : Challenges and Opportunities for Emerging Market Banks* (EMCompass,no. 42). International Finance Corporation, Washington, DC.

Sabino, C. (2014). *El proceso de investigación*. Editorial Episteme, 82.

Taylor, S. J., & Bogdan, R. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación* (Vol. 1). Barcelona: Paidós.

Villar, L., Briozzo, A., Pesce, G., & Fernández, A. (2016). El rol de la banca pública en el financiamiento a pymes. Estudio comparativo para la Argentina y Brasil. *Revista Desarrollo y Sociedad*.

World Bank. (2010). Scaling-Up SME Access to Financial Services. Washington, DC.



Universidad de
San Andrés

9 Anexos.

Entrevistas a referentes FinTech y Pymes:

En el siguiente link se encuentran subidas las entrevistas telefónicas realizadas a referentes FinTech y Pymes que se analizan en la sección de resultados.

<https://drive.google.com/drive/folders/1HHSxlyOX5I340kY-WKhCmeAHsRCGhBvE?usp=sharing>

Reporte Observatorio Pyme:

http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2016/08/IE-Inversio%CC%81n-y-financiamiento_Asp-estructurales.pdf

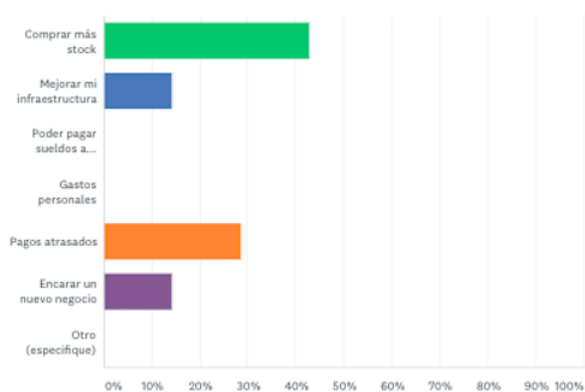
<https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2019/06/IE-Junio-2019-Financiamiento-desempe%C3%B1o-PyME-y-desarrollo-productivo.pdf>

<http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/InfBanc0419.pdf>

Encuesta realizada por Grouit.com.ar (Sitio online de préstamos a pequeñas empresas y microemprendedores)

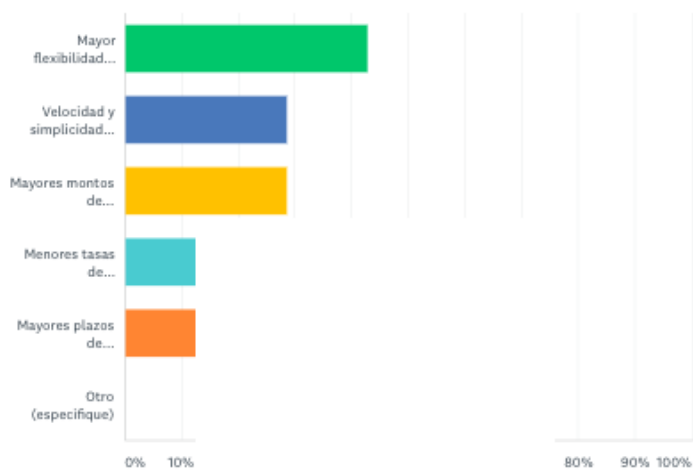
La encuesta fue realizada entre marzo y octubre del año 2018 por el sitio Grouit.com.ar a 214 Pymes que recibieron un préstamo en dicho sitio. Al ser una fuente interna y confidencial no se comparten, en el presente trabajo, todos los resultados de la encuesta, sino solamente los resultados de 3 preguntas que hacen referencia a nuestra hipótesis:

¿Para qué necesitas financiamiento?



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
▼ Comprar más stock	42,86%
▼ Mejorar mi infraestructura	14,29%
▼ Poder pagar sueldos a tiempo	0,00%
▼ Gastos personales	0,00%
▼ Pagos atrasados	28,57%
▼ Encarar un nuevo negocio	14,29%
▼ Otro (especifique)	Respuestas 0,00%

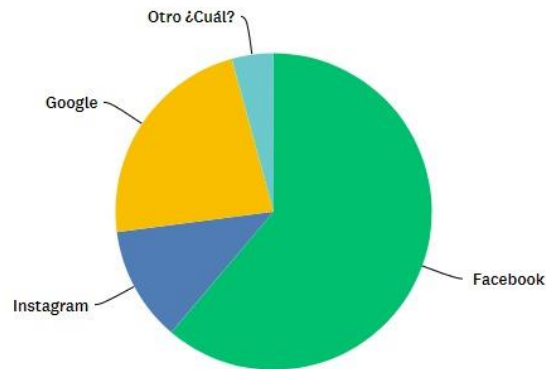
¿Qué esperarás de un crédito online?



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
▼ Mayor flexibilidad para sacar un crédito	42,86%
▼ Velocidad y simplicidad para sacar un crédito	28,57%
▼ Mayores montos de financiamiento	28,57%
▼ Menores tasas de financiamiento	71,43%
▼ Mayores plazos de financiamiento	14,29%
▼ Otro (especifique)	Respuestas 0,00%

¿Cómo nos conociste?

Answered: 281 Skipped: 0

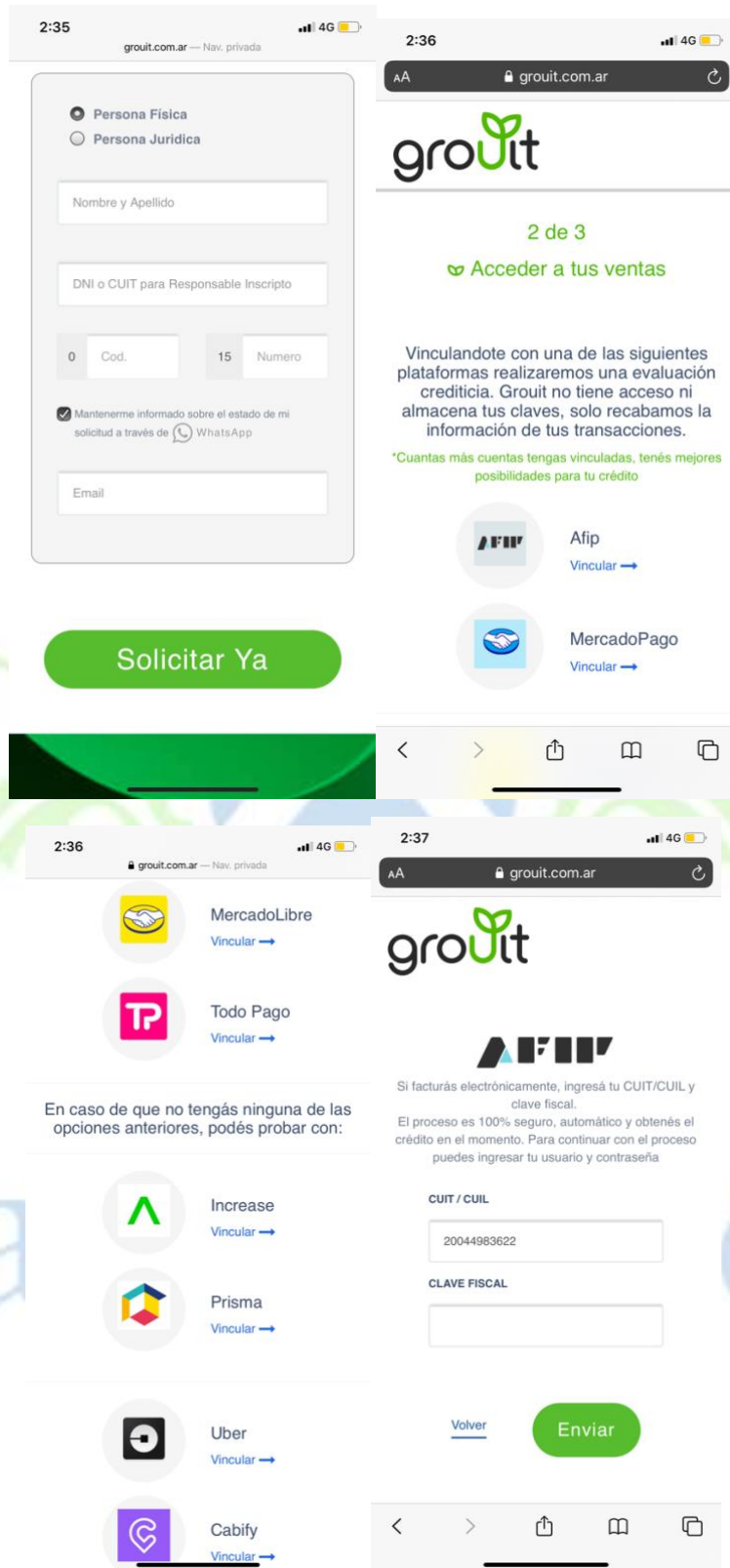


ANSWER CHOICES	RESPONSES
Facebook	61.21%
Instagram	11.74%
Google	22.78%
Otro ¿Cuál?	Responses 4.27%

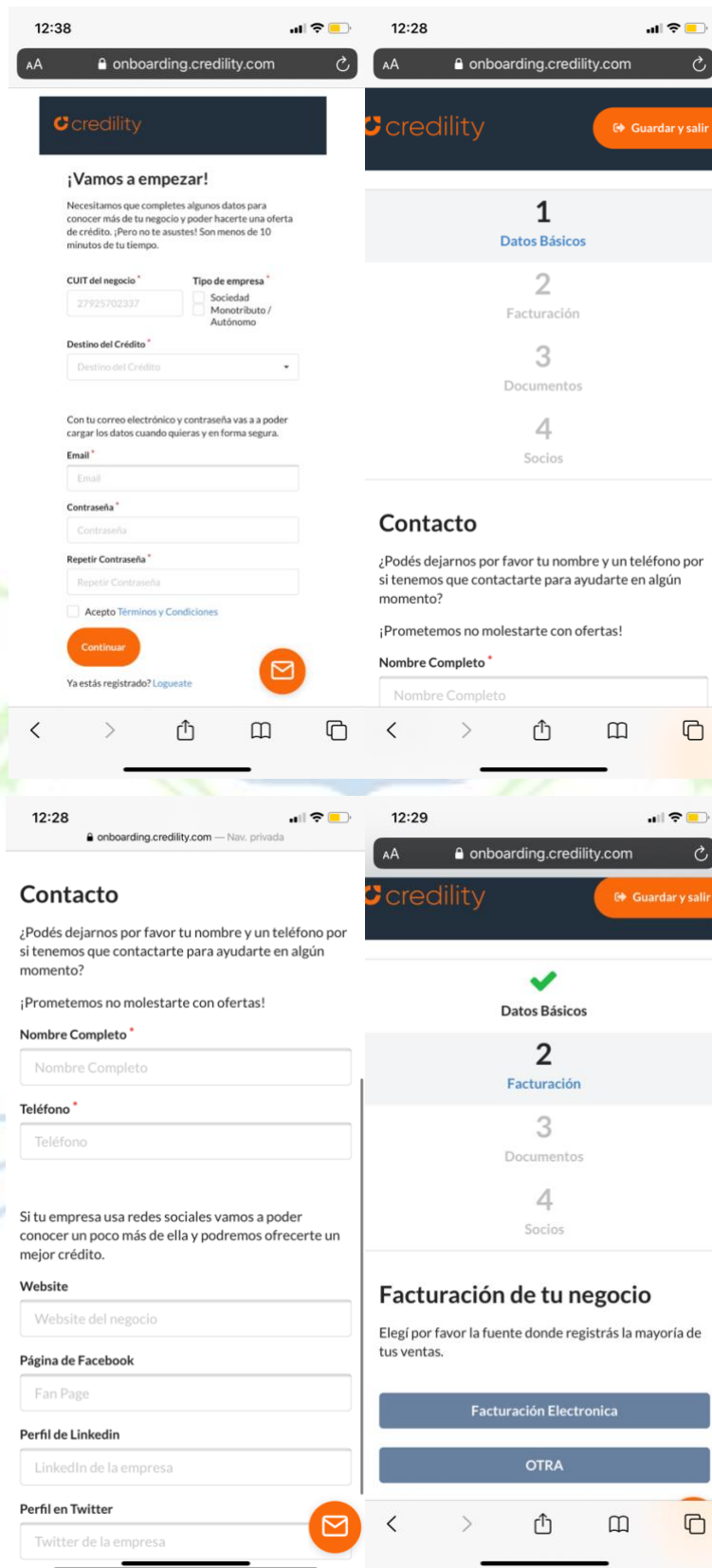
Capturas de pantalla del proceso de solicitud de crédito: Grouit.com.ar

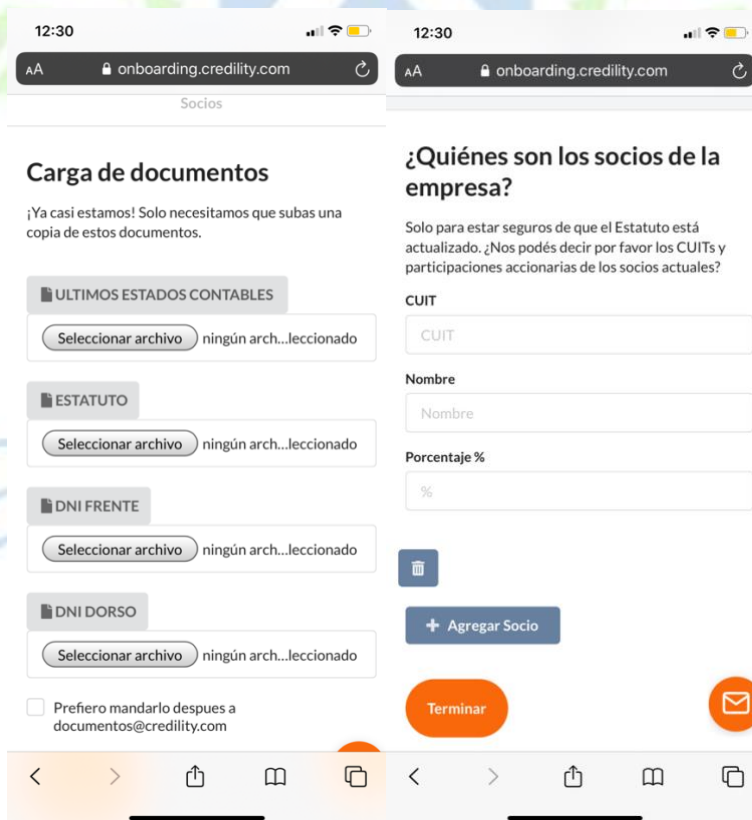
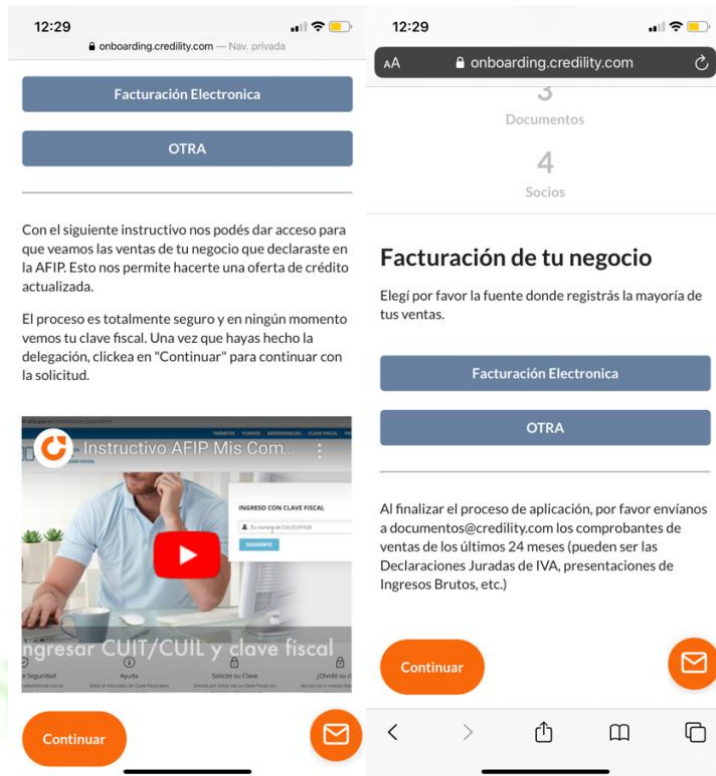
The first screenshot shows the main landing page of the app. It features the 'grouit' logo at the top left and a 'MENU' icon at the top right. The main text reads 'Préstamos para tu negocio' and 'Completa la solicitud y recibe el dinero en menos de una hora'. A prominent green button labeled 'Solicitar' is positioned at the bottom of the main content area.

The second screenshot shows a form titled 'Completa el formulario y sin compromiso te mandamos una propuesta!'. It includes a section for 'Seleccionar monto' with a slider ranging from \$10.000 to \$500.000, and a 'Tiempo' section with a slider ranging from 6 Meses to 12 Meses. Below these are radio buttons for 'Persona Física' (selected) and 'Persona Jurídica', and a text input field for 'Nombre y Apellido'.



Video del proceso de obtención de un crédito a través de Grouit.com disponible en YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=AJXddBxu7p0>

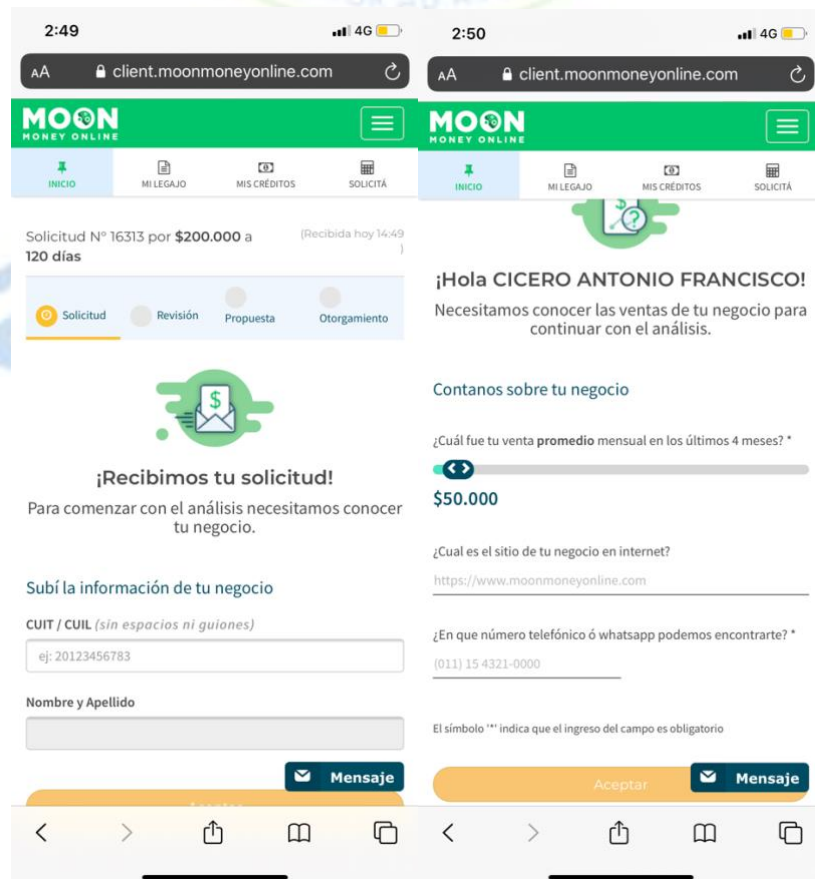
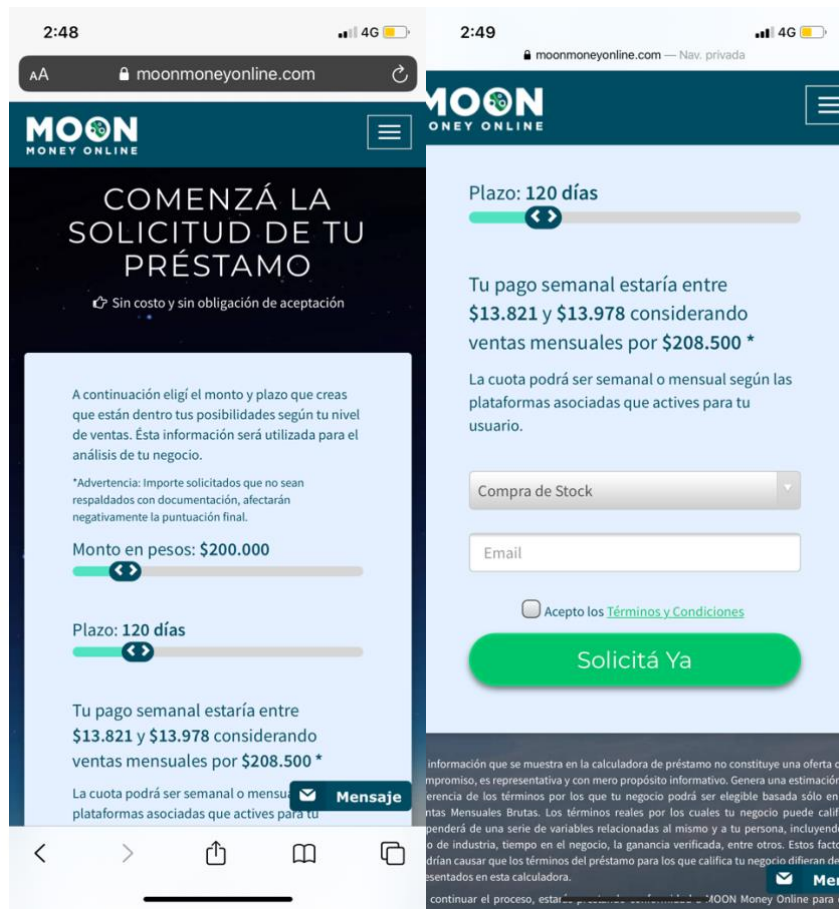


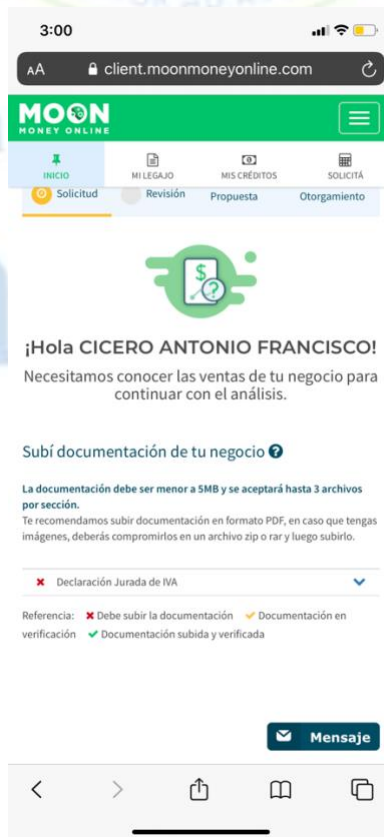
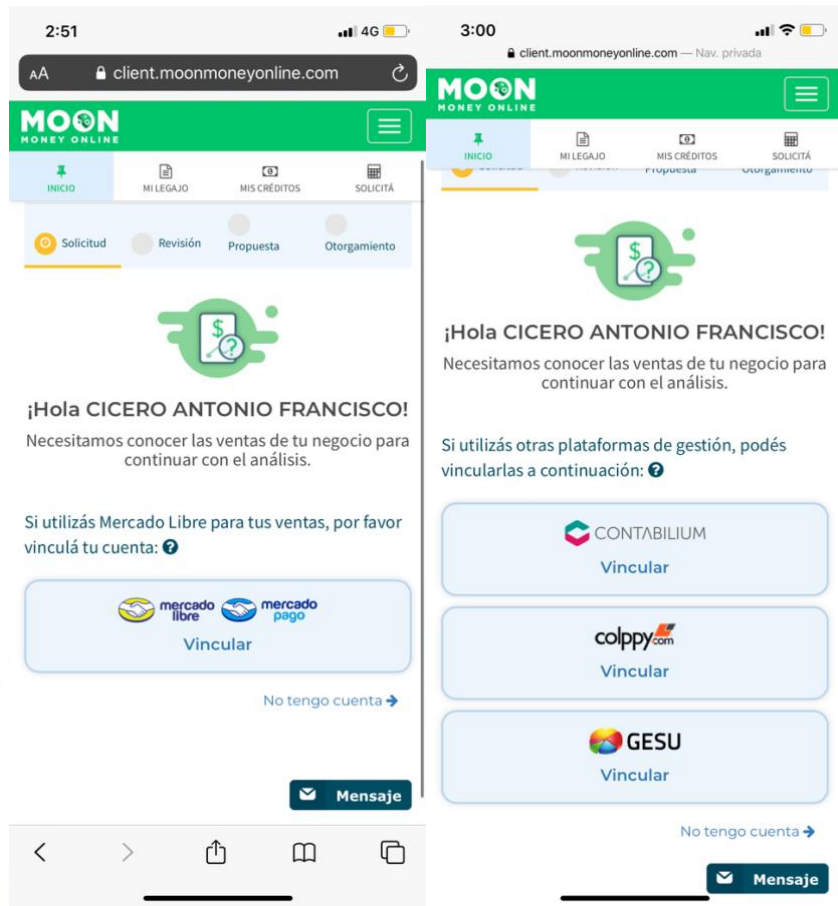




Video del proceso de integración por AFIP a través de Credility.com disponible en YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=NyhO-8bELdg>

Universidad de
San Andrés





The screenshot shows the Moon Money Online interface. At the top, there is a green header with the logo 'MOON MONEY ONLINE', a phone number '0810-345-5862', and links for 'CENTRO DE AYUDA' and 'SALIR'. On the left, a sidebar identifies the user as 'FLORENCIA VALDES' with a profile icon 'FL' and navigation options: 'Inicio', 'Mi Legajo', 'Mis Créditos', and 'Solicitá tu Préstamo'. The main content area displays a loan application 'Solicitud N° 16295 por \$200.000 a 180 días' received on 20/01/2020. A progress bar shows the current status is 'Revisión' (Review), with 'Solicitud' (Application) completed and 'Propuesta' (Proposal) and 'Otorgamiento' (Granting) pending. A message with a sad face icon reads: '¡Lo sentimos! No podemos avanzar con tu solicitud. El volumen de ventas de tu negocio en las plataformas asociadas no es suficiente para avanzar con la propuesta de préstamo.' On the right, there is a section titled '¿Usás otras plataformas?' with a plus sign.

Video del proceso de integración por MercadoLibre a través de Moonmoneyonline.com disponible en YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=6z7EWSNgoIU>



Universidad de
San Andrés