

Nombre y apellido: Kubra Melisa Altaytas

Pertenencia institucional: IEALC/ UBA- CONICET; Doctoranda en Ciencias Sociales/
FLACSO

Dirección de correo electrónico: altaytas@gmail.com

La Digitalización del endeudamiento: El impacto de las FinTech en los hogares marginados de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina

RESUMEN: Este manuscrito examina cómo las plataformas FinTech están transformando el endeudamiento de los hogares marginados en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La investigación se centra en tres preguntas clave: ¿Cómo facilitan las FinTech el acceso a la deuda en los hogares? ¿Qué perfiles de hogares son más propensos a endeudarse mediante estas plataformas? Y, sobre todo, ¿cómo están cambiando los patrones de endeudamiento a través de la digitalización financiera? Utilizando un enfoque mixto que combina el análisis de datos del Banco Central de la República Argentina (BCRA) y del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) con entrevistas a usuarios de FinTech en barrios marginados, la investigación revela que, aunque estas plataformas amplían el acceso al crédito para sectores históricamente excluidos, también generan nuevas formas de vulnerabilidad financiera. Los resultados preliminares muestran que las FinTech ofrecen acceso simplificado y rápido a préstamos, particularmente dirigidos a hogares con ingresos inestables o empleos informales, que encuentran en estas plataformas una solución para cubrir necesidades inmediatas. Los perfiles de hogares más vulnerables, ya familiarizados con el sistema bancario pero sin acceso a créditos formales, son quienes recurren con mayor frecuencia a las FinTech. A partir de un marco teórico que combina las teorías de la financiarización del consumo y la expropiación financiera, estas plataformas parecen estar reconfigurando los patrones de endeudamiento, promoviendo ciclos de deuda a corto plazo que, aunque permiten resolver urgencias, dificultan la salida del endeudamiento en el largo plazo. De esta manera, el estudio abre nuevas preguntas sobre las implicaciones de estas dinámicas y su capacidad para perpetuar las desigualdades socioeconómicas.

Introducción

A mediados de 2020, solo 13 empresas FinTech ofrecían préstamos a hogares en Argentina (BCRA, 2020). Cuatro años más tarde, ese número había aumentado drásticamente a 57 (BCRA, 2024). Este crecimiento trasciende lo meramente cuantitativo; revela un fenómeno más profundo: la reconfiguración de las estructuras financieras globales, impulsada por la digitalización y el auge de nuevas formas de intermediación económica facilitadas por plataformas tecnológicas. Las FinTech han irrumpido en los mercados financieros, modificando las prácticas bancarias tradicionales y, al mismo tiempo, reconfigurando las formas en que los hogares se relacionan con el crédito y la deuda, transformando profundamente las dinámicas financieras en el ámbito cotidiano. Entonces, surge la necesidad de preguntarse: ¿qué es exactamente una FinTech? ¿Qué hay detrás de esta explosión? ¿Por qué resulta tan rentable? Y, lo más intrigante, ¿Cómo pasó de ser una innovación de nicho a un fenómeno que está transformando la vida cotidiana de millones de personas?

El concepto de FinTech, una conjunción de “finanzas” y “tecnología”, emergió en el ámbito bancario en 1972, inicialmente utilizado para describir la intersección entre la gestión financiera tradicional y las nuevas tecnologías de la información. En sus primeros años, el término se centraba en el uso de sistemas informáticos para mejorar los procesos internos de los bancos (Milian, Spinola y de Carvalho, 2019: 2). No obstante, el desarrollo del sector financiero ha transformado radicalmente su significado. En la actualidad, FinTech se refiere a una amplia gama de innovaciones tecnológicas aplicadas a los servicios financieros, trascendiendo su definición original (Financial Stability Board, 2022). Este concepto ampliado abarca no solo la optimización de procesos tradicionales, sino también la creación de nuevos modelos de negocio que transforman de manera fundamental cómo se ofrecen y conciben los servicios financieros.

El crecimiento de las FinTech está vinculado a políticas globales activas que buscan promover la inclusión financiera digital, impulsadas por organismos internacionales como Naciones Unidas, el Banco Mundial y otras entidades multilaterales. Desde esta perspectiva, las plataformas FinTech actúan como herramientas clave para modernizar el sistema financiero y abordar las barreras que han dejado fuera a grandes sectores de la población. La narrativa que sostiene su expansión se fundamenta en la idea de que estas tecnologías facilitan “el acceso al

crédito, al ahorro, a los microcréditos y a seguros, posibilitando a los excluidos insertarse de manera rápida y eficiente en las dinámicas del mercado financiero global” (GPFI, 2016: 1).

De hecho, la integración de las FinTech en el sistema financiero global refleja un proceso más amplio de digitalización financiera, impulsado por la expansión continua del capital y sus mecanismos de acumulación. La crisis financiera de 2008 representó un momento decisivo para las FinTech, al debilitar la confianza en los bancos tradicionales, especialmente en el Norte Global, lo que generó condiciones favorables para la expansión de estas plataformas (Agarwal y Zhang, 2020: 353-6; Wang y Doan, 2018: 26). Este contexto coincidió con el auge de los smartphones y las interfaces de programación de aplicaciones (APIs), lo que abrió nuevas posibilidades para la innovación financiera (Wojcik, 2021: 567-8). La capacidad de las FinTech para diversificar sus servicios ha sido potenciada por el uso de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial, el big data y el aprendizaje automático, lo que ha transformado profundamente los procesos financieros (FMI, 2019: 8-9).

Además, las bajas tasas de interés han favorecido una creciente inversión en el sector FinTech. Este escenario ha permitido que las plataformas FinTech, a través de la adopción de tecnologías, reduzcan costos operativos. Esta reducción de costos está vinculada con la automatización de procesos y la eliminación de intermediarios tradicionales (Bofondi y Gobbi, 2017: 111). Al automatizar muchos aspectos de las operaciones financieras, las FinTech han acelerado los tiempos de las transacciones, alterando los ritmos tradicionales del sistema financiero. Más relevante aún, uno de los cambios más profundos se ha dado en la evaluación crediticia. Las FinTech han comenzado a utilizar algoritmos y big data para medir la solvencia de los usuarios, apartándose de los métodos tradicionales que dependían en gran medida de interacciones personales y evaluaciones cualitativas. Ahora, la evaluación del riesgo crediticio se basa en datos masivos y criterios automatizados, lo que permite determinar de forma rápida y algorítmica (Xiang et al., 2017: 147).

Entonces, el creciente protagonismo de las FinTech en el ámbito de los préstamos está directamente vinculado a este sistema de evaluación crediticia, sobre el cual se basa gran parte del discurso de inclusión financiera. Las iniciativas FinTech han sido promovidas como una solución para abordar la falta de acceso a los servicios bancarios tradicionales, especialmente en el Sur Global, donde aproximadamente el 40% de la población adulta mundial sigue

marginada por la falta de historiales crediticios convencionales (Langley y Leyshon, 2020: 2). Sin embargo, lejos de ofrecer una solución estructural a los problemas que enfrentan estos hogares, las FinTech representan una extensión de los mecanismos de financiarización. Estas plataformas facilitan el acceso al crédito, pero lo hacen bajo condiciones que perpetúan las lógicas de mercado y las desigualdades existentes. En lugar de abordar las causas profundas de la exclusión financiera, operan dentro de un sistema que amplía y reproduce las brechas económicas, aprovechándose de las necesidades urgentes de quienes quedan fuera del sistema bancario formal.

Este manuscrito investiga cómo las plataformas FinTech están reconfigurando las dinámicas de endeudamiento en los hogares marginados de Argentina, profundizando el proceso de financiarización en estos sectores. A través de un análisis crítico, el estudio explora de qué manera las FinTech han facilitado el acceso al crédito, modificado los sistemas de evaluación crediticia y transformado las relaciones sociales y económicas en torno a la deuda. Más allá de la expansión del crédito, se examinan los efectos que estas plataformas generan en las interacciones cotidianas con la deuda. Mediante un enfoque mixto, que combina análisis cuantitativo y cualitativo, la investigación desentraña las implicaciones sociales de estas transformaciones.

El componente cuantitativo se nutre de los datos del Banco Central de la República Argentina (BCRA) y del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), lo que permite trazar cómo las FinTech han alterado las formas en que los sectores marginados interactúan con el crédito y las instituciones financieras. Complementariamente, un estudio de caso cualitativo basado en más de 100 entrevistas semi-estructuradas en la villa más grande de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, realizadas durante dos años empezando en 2022, ofrece una mirada a las experiencias de quienes utilizan estas plataformas, permitiendo captar la diversidad de perspectivas frente al endeudamiento digital. A partir de este análisis, la próxima sección aborda cómo las FinTech han contribuido a la financiarización del consumo en contextos de precariedad, revelando los mecanismos que subyacen a este fenómeno.

La Financiarización del Consumo a Través de las Plataformas FinTech

La agenda económica global ha respaldado a las FinTech, presentándolas como un mecanismo clave para “abrir espacios de inclusión financiera” (AFI, 2010), particularmente dirigidas a

poblaciones históricamente excluidas de los sistemas bancarios formales. En este marco, las FinTech se presentan como una solución tecnológica destinada a integrar a los sectores marginados en el circuito financiero global, bajo la promesa de reducir costos de transacción y superar las asimetrías de información que han dificultado el acceso a servicios financieros para estas poblaciones.

Detrás del argumento de la reducción de costos en las operaciones financieras subyace la noción de desintermediación. En términos generales, la desintermediación se refiere a la eliminación de los intermediarios tradicionales en las transacciones bancarias, lo que, en teoría, conllevaría a una reducción de los costos operativos para los usuarios (FMI, 2019: 22). Este relato, presentado como una innovación disruptiva, promete una mayor eficiencia y accesibilidad mediante la simplificación de las estructuras financieras tradicionales. Sin embargo, este proceso va más allá de la mera eliminación de intermediarios: lo que realmente se observa es una “reintermediación” del sistema financiero. En este contexto, las plataformas tecnológicas no eliminan completamente a los actores financieros tradicionales, sino que generan nuevas formas de mediación, reestructurando las relaciones entre capital y consumidores y, al mismo tiempo, sorteando las restricciones regulatorias que históricamente han enfrentado los bancos. Las FinTech, por lo tanto, operan en un espacio intermedio, facilitando el acceso al capital mediante innovaciones tecnológicas, pero manteniendo al mismo tiempo un delicado equilibrio con las estructuras de poder institucional (Lai, 2021: 444).

Desde esta perspectiva, las FinTech no alteran radicalmente las dinámicas tradicionales del sistema financiero, sino que las reestructuran de manera más sutil, manteniendo sus lógicas subyacentes de acumulación y control. Esta reconfiguración se da a través de la incorporación de medios digitales, que refuerzan la integración de los hogares en los circuitos de financiarización global. El proceso de reintermediación que introducen no solo aborda las limitaciones estructurales que han tenido históricamente los intercambios financieros, sino que también se vale de tecnologías avanzadas para superar las barreras geográficas e informacionales que obstaculizaban el acceso al crédito (Langley y Leyshon, 2017: 5). Así, las FinTech no se limitan a innovar en términos técnicos, sino que reformulan las prácticas tradicionales de mediación financiera, estableciendo nuevas formas de control y acceso que

transforman de manera profunda la manera en que se conciben y distribuyen los servicios financieros (French y Leyshon, 2004: 277-84).

En este escenario, la reconfiguración de los sistemas de evaluación crediticia adquiere un rol clave, ya que las FinTech se consolidan como el principal impulsor del endeudamiento en sectores históricamente excluidos, profundizando su inserción en los circuitos de crédito y consumo. En muchos contextos del Sur Global, los modelos tradicionales de scoring crediticio han dependido de la gestión activa de cuentas bancarias como principal indicador de solvencia. Sin embargo, este enfoque tiende a ignorar los patrones financieros predominantes en regiones donde el uso de cuentas bancarias es limitado y el efectivo continúa siendo el principal medio de transacción. En tales entornos, la falta de un historial crediticio formal se convierte en una barrera significativa para el acceso al crédito (GSMA, 2014: 65). Con la irrupción de los sistemas de pago electrónicos, este panorama empieza a cambiar (Burton, 2012: 118), ya que se pueden analizar datos transaccionales como envíos del dinero, retiros y depósitos para generar una “huella digital” que permite evaluar la solvencia de los usuarios, incluso sin un historial bancario previo (Gabor and Brooks, 2016: 5-6).

A través de esta infraestructura digital, las FinTech han abierto nuevas vías para que los sectores tradicionalmente excluidos articulen con el crédito y servicios financieros, pero lo hacen reconfigurando los parámetros convencionales de evaluación crediticia. En lugar de apoyarse exclusivamente en indicadores tradicionales como la estabilidad laboral o la propiedad de vivienda, estas plataformas implementan algoritmos que analizan patrones de comportamiento financiero alternativos. Esta lógica contrasta con los modelos bancarios tradicionales, que asocian puntajes altos con consumidores que demuestran estabilidad a través de indicadores formales y estandarizados (Appleyard, 2021: 392). Al utilizar big data y machine learning, las FinTech han alterado estas métricas, ampliando sus carteras de préstamos a trabajadores informales y sectores económicamente vulnerables, sin que ello suponga un incremento significativo en el riesgo percibido de impago para las instituciones financieras (Bernards, 2019b: 13).

A diferencia de las percepciones comunes en los ecosistemas financieros del Norte Global, donde las FinTech suelen entenderse principalmente como startups o extensiones de bancos tradicionales, en muchas regiones del Sur Global, como Argentina, estas plataformas se

especializan en ofrecer créditos no garantizados y otros servicios adaptados a contextos más vulnerables (Langley y Leyshon, 2022: 4-5). Aunque estas soluciones se presentan bajo el discurso de la inclusión financiera, en realidad, funcionan bajo una lógica que busca integrar a los consumidores marginados en el mercado global. Esta narrativa de inclusión esconde una estrategia más amplia de expansión del capital.

En este sentido, las FinTech ven a los sectores excluidos como nuevos consumidores y utilizan el acceso financiero como una herramienta para ampliar las fronteras del mercado (Mader, 2018). Esto nos lleva a entender que el verdadero motor detrás de la inclusión financiera no es solo el acceso, sino la generación de nuevas vías de endeudamiento. Aquí es donde el concepto de financiarización del consumo se vuelve crucial para analizar el papel que desempeñan las FinTech en la vida de los hogares marginados en Argentina, facilitando su incorporación al sistema financiero a través de mecanismos de deuda (Montgomerie, 2020: 384-6).

Históricamente, en Argentina, los servicios financieros destinados a los consumidores han facilitado el acceso al consumo de bienes mediante el uso de tarjetas de crédito, integrando así los mecanismos financieros en las prácticas económicas cotidianas. Esta tendencia, que tiene sus raíces en las reformas estructurales iniciadas en los años noventa (Del Cueto y Luzzi, 2006), ha fomentado la financiarización del consumo en múltiples capas de la sociedad. Sin embargo, las opciones financieras disponibles para los sectores más vulnerables siguen confinadas a los estratos más bajos del mercado de crédito, lo que perpetúa su clasificación como deudores de alto riesgo o consumidores con baja solvencia y refuerza las barreras sistémicas que limitan su inclusión financiera.

En estos estratos subordinados del mercado de crédito, los prestamistas no bancarios, como tiendas, cooperativas, instituciones de microcrédito, casas de empeño y prestamistas de día de pago, se dirigen predominantemente a personas con ingresos bajos o historiales crediticios desfavorables. Estas entidades suelen ofrecer crédito a tasas de interés elevadas y bajo condiciones desventajosas, lo que subraya la disparidad en el acceso a los servicios financieros entre los sectores más marginados (González-López, 2023: 24). En regiones como América Latina, y particularmente en Argentina, el papel de los prestamistas no bancarios es

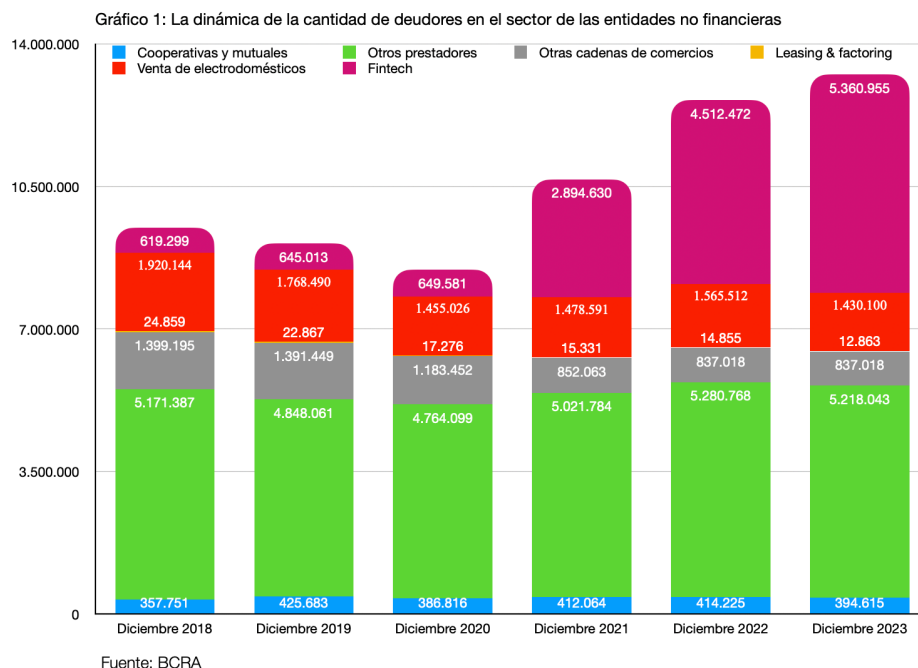
crucial; surgen como proveedores clave de crédito, facilitando el acceso a bienes a través de esquemas más flexibles (Ossandón, 2014).

En este contexto, las FinTech no introducen un patrón completamente novedoso, sino que se integran profundamente en los estratos subordinados del mercado de crédito, reforzando dinámicas ya existentes. Más allá de ofrecer servicios financieros, se consolidan como intermediarios clave, estableciendo vínculos entre los sectores marginados financieramente y el mercado global mediante un nuevo mecanismo de endeudamiento. A medida que evolucionan junto a prestamistas no bancarios, las FinTech no solo adoptan su rol, sino que lo amplían, aprovechando sistemas tecnológicos de scoring crediticio para facilitar el acceso al crédito en condiciones que las instituciones bancarias tradicionales suelen evitar. Dado su origen en los mecanismos crediticios no bancarios complementarios, el rol de las FinTech no debe limitarse a una simple comparación con los bancos tradicionales. Su función se asemeja más a la de los proveedores de crédito alternativos, marcando un cambio profundo en las prácticas financieras de Argentina y subrayando su impacto transformador en el acceso y la distribución del crédito. Este análisis nos conduce a la próxima sección, donde exploraremos en mayor profundidad cómo las FinTech reconfiguran las formas de acceso al crédito.

De la negociación social a la automatización: Reconfigurando los patrones de deuda

Las plataformas de FinTech, utilizando modelos de scoring crediticio basados en algoritmos avanzados, han facilitado el acceso a crédito para los hogares que, bajo los criterios tradicionales, podrían no calificar como sujetos de crédito. En términos de impacto socioeconómico, el ascenso de las FinTech como actores dominantes en el mercado de crédito sugiere una reconfiguración de las relaciones económicas y una ampliación de la financiarización del consumo. Las implicaciones de este cambio son profundas, afectando la dinámica de endeudamiento en la sociedad argentina.

El gráfico presentado abajo refleja una transformación notable en el sector de las entidades no financieras, con un énfasis particular en el rápido ascenso de las plataformas FinTech. Entre diciembre de 2018 y diciembre de 2023, la cantidad de deudores vinculados a entidades FinTech ha crecido exponencialmente, de 619.299 a 5.360.955. Este impresionante aumento refleja no solo la creciente adopción de tecnologías financieras, sino también una reconfiguración significativa del mercado de crédito. A diferencia de otros segmentos como



cooperativas y mutuales, otros prestadores, cadenas de comercios, y sectores de leasing y factoring, así como la venta de electrodomésticos, que han experimentado fluctuaciones moderadas o reducciones en su número de deudores, las FinTech han visto una expansión dramática de su base de usuarios. Esta evolución se destaca aún más al observar su participación en el total de deudores, que se elevó del 6.52% en 2018 al 40.44% en 2023, destacando así su rol creciente en el ecosistema financiero.

El incremento en la cantidad de deudores se basa predominantemente en el crecimiento de las plataformas FinTech. Esta integración se observa claramente en la experiencia cotidiana de los hogares marginalizados. Un ejemplo de esto lo comparte una usuaria de MercadoPago:

MercadoPago me cambió la vida. Pude comprar un ventilador cuando el mío viejo se rompió. Antes, iba al local que está en el barrio, y ahí arreglábamos con cuotas. Esta vez todo fue más sencillo, ni tuve que ir al local ni me maté yendo cada mes a pagar. Todo se manejó desde la aplicación, mostrando lo fácil que es para las FinTech integrarse y simplificar nuestras obligaciones financieras diarias. (Caso 1, Mujer, 35 años)

Mientras que el número de deudores en otros segmentos ha mostrado poca variación, las plataformas FinTech han experimentado una adopción masiva. Es decir, FinTech operan más como un canal complementario de endeudamiento que como un reemplazo de las fuentes crediticias informales o formales existentes. Este rol suplementario es crucial para entender la integración de estas plataformas en los hábitos financieros de las comunidades, no como un

medio para suplantar los métodos tradicionales, sino como una capa adicional de accesibilidad al crédito. El motivo principal que lleva a usar las FinTech trasciende la formalización de las interacciones financieras o la búsqueda de tasas de interés más favorables; radica en la simplicidad e inmediatez con las que se puede acceder al crédito.

En una conversación más profunda sobre sus experiencias y las de sus vecinxs en la gestión de pagos de deuda, una participante reflexionó sobre cómo cambia su relación con la deuda al integrarse con las plataformas digitales. Al preguntarle qué fuente de crédito le resultaba más fácil de manejar los pagos, su respuesta reveló las tácticas cotidianas que ella y sus vecinxs implementan para afrontar las deudas:

No, no hay vuelta, hay que pagar. Me pasó una vez con MercadoPago. No podía hacer los pagos bien, pagaba, pero no llegaba a completar la cuota. Esto fue durante unos dos o tres meses porque me enfermé mal y no podía laburar. Me prestaban como 60 [mil] lucas en ese momento, pero cuando empecé a pagar medio desordenado, me lo bajaron de golpe, a unas 20 lucas. Obvio, si compro algo al local del barrio, es más fácil, hablás, explicás por qué te atrasaste, porque te conocen. De todas formas, tenés que pagar porque si no, después no te dejan sacar nada más. Con MercadoPago trato de ser más cuidadosa, porque primero, la plata que me prestan no es solo para cosas de la casa, la uso como efectivo, para las compras del día a día. Y además, no hay con quién hablar, la plata se te baja sola, y ya está, no hay forma de recuperarla. (Caso 2, Mujer, 32 años)

La participante reflexiona sobre su experiencia con MercadoPago, destacando un aspecto crucial de las finanzas digitales: su naturaleza profundamente impersonal. Los comercios locales en el barrio permiten una cierta flexibilidad basada en relaciones sociales, lo que facilita la negociación en momentos de dificultades económicas. El conocimiento mutuo y la proximidad permiten cierta empatía, dando lugar a acuerdos informales en torno a los pagos. Sin embargo, las plataformas FinTech, como MercadoPago, transforman radicalmente esta dinámica al introducir un proceso automatizado, gobernado por algoritmos que operan sin margen para la negociación. Este cambio refleja una disolución de las relaciones interpersonales en las transacciones financieras y una creciente dependencia de sistemas digitales que responden exclusivamente a parámetros técnicos, desvinculados de las particularidades sociales de los usuarios. La financiarización a través de las FinTech, entonces, no solo intensifica la impersonalidad, sino que también despoja a los individuos de

la capacidad de influir en los términos de su deuda, al contrario de lo que sucede en las relaciones interpersonales.

A pesar de que la flexibilidad en los pagos puede parecer un factor favorable, se observa una transformación generacional en la manera en que los usuarios, especialmente los más jóvenes, perciben las diferencias entre los canales tradicionales y las plataformas digitales. Este cambio no es solo tecnológico; también refleja una transición en las formas de experimentar y gestionar las relaciones de endeudamiento. Un joven de 24 años expresa claramente esta evolución al compartir sus experiencias con el uso de las FinTech para organizar sus gastos cotidianos:

Mi novia y yo recién armamos nuestro propio lugar. [T]odo lo que teníamos en lo de mi vieja lo compramos en el barrio. Por ejemplo, la última vez que compramos una heladera fue porque a la vieja se le rompió la otra por problemas de la luz en la zona. La compró acá, aunque ni idea cuánto pagó al final. ¡Capaz que por una heladera terminó pagando lo que valen cinco! Esos negocios te roban. [...] Ahora que ya estamos instalados, no tenemos el lujo de pagar las cosas en cuotas chicas por años, pero dividimos las compras entre la cuenta de ella y la mía, según los límites de crédito que MercadoPago nos va tirando a cada uno. (Caso 3, Varón, 24 años)

Por otro lado, la impersonalidad de las plataformas FinTech no puede considerarse únicamente como un factor desfavorable en la gestión de los pagos, ya que, en ciertos casos, abre un espacio que podríamos denominar la ‘intimidad de la deuda’. La preferencia por canales de crédito más impersonales, como las FinTech, refleja una comprensión más matizada de las dimensiones morales que influyen en la elección de distintas fuentes de endeudamiento. Este cálculo moral implícito permite a las personas discernir qué tipo de deuda es más apropiada según la situación, con las plataformas digitales frecuentemente seleccionadas para cubrir necesidades cotidianas o inmediatas. Un claro ejemplo de esto lo brinda una mujer de 29 años, que distingue entre gastos cotidianos y necesidades financieras urgentes:

Para mis gastos, como comprar algo para la casa o cuando necesito algo de plata para ir a un cumpleaños, prefiero usar MercadoPago. No me gusta molestar a una amiga por cualquier cosa pequeña. Pero, si se trata de una emergencia, como llevar a mi hija al hospital con remis, ahí sí pediría ayuda a una vecina. (Caso 4, Mujer)

Hasta ahora, vemos que la digitalización de la deuda a través de las plataformas FinTech ha reconfigurado las relaciones económicas en dos dimensiones clave. Primero, ha incrementado los niveles de endeudamiento, lo que intensifica la presencia de la deuda en la vida cotidiana, integrándola de manera más profunda y constante en las prácticas financieras de los hogares. Segundo, ha introducido una lógica impersonal en la relación con el crédito, donde las decisiones y gestiones están cada vez más mediadas por algoritmos automatizados, desplazando las interacciones humanas y modificando las dinámicas tradicionales del endeudamiento. Su carácter impersonal no tiene un efecto uniforme o constante, ya que varía según el contexto en que se manifieste. Para algunos, representa una solución conveniente y rápida, mientras que para otros, introduce barreras en la gestión de la deuda, al desarticular las relaciones sociales que tradicionalmente permitían mayor flexibilidad. Con esta transformación en las dinámicas de endeudamiento, la siguiente sección se centrará en explorar los perfiles de los hogares más susceptibles de recurrir a estas plataformas, analizando los factores que los hacen especialmente vulnerables al endeudamiento digital.

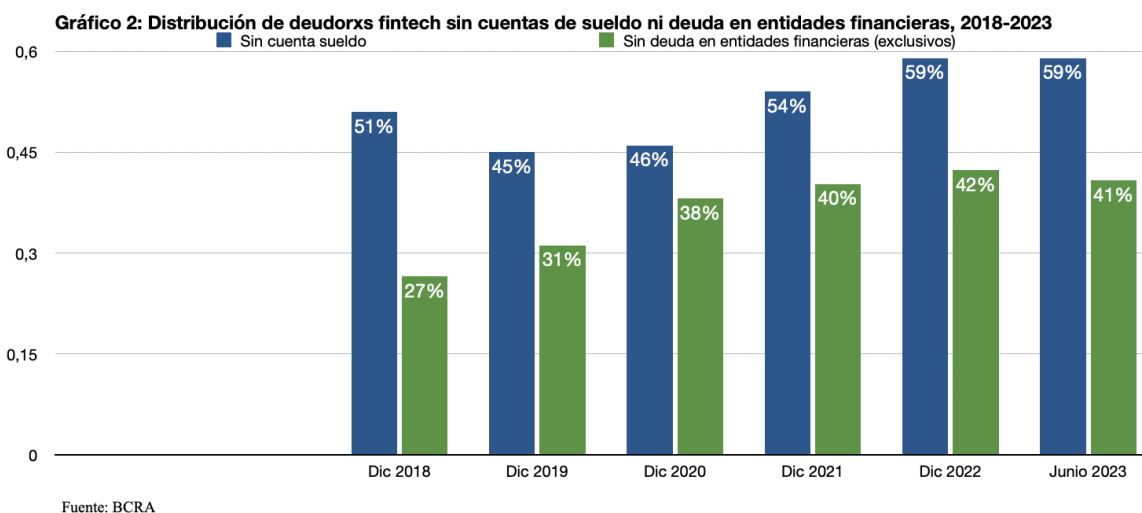
Quien endeuda?: El Rol de las FinTech en Sectores Informales

El aumento en la utilización de plataformas FinTech por parte de individuos sin cuentas de sueldo ilustra cambios fundamentales en el acceso al crédito, principalmente entre aquellos que participan en el mercado laboral informal. Tradicionalmente, las cuentas de sueldo son indicativas de un empleo formal, donde los salarios se depositan directamente en cuentas bancarias reguladas. La ausencia de estas cuentas suele estar asociada con formas de empleo que no siguen los canales formales de contratación y remuneración, tales como trabajos autónomos, ocasionales o en el sector informal.

Esta situación revela una problemática central: la ausencia de cuentas de sueldo suele erigir una asimetría significativa para acceder a servicios financieros convencionales, que tradicionalmente imponen la demostración de ingresos regulares como condición esencial para la concesión de crédito. En este contexto, las plataformas FinTech, que no exigen necesariamente la existencia de cuentas de sueldo para ofrecer sus servicios, emergen como una opción para estos trabajadores. Sin embargo, esta emergencia no debe interpretarse automáticamente como una solución definitiva, sino como un reflejo de adaptación a un sistema financiero excluyente.

Estas plataformas facilitan a los individuos vinculados al sector informal el acceso a préstamos y otros productos financieros, eludiendo las restricciones que caracterizan a los bancos tradicionales. Como se destaca en el Gráfico 2, inicialmente en enero de 2018, el 56% de los préstamos de FinTech se destinaban a personas sin cuentas de sueldo, evidenciando una dependencia significativa en estos servicios por parte de quienes están empleados en el sector informal. Sin embargo, la proporción de estos préstamos experimentó fluctuaciones notables en los meses siguientes, disminuyendo al 51% en diciembre de 2018 y reduciéndose aún más al 45% en diciembre de 2019. Después de un leve incremento al 46% en diciembre de 2020, esta cifra aumentó al 54% en diciembre de 2021 y se estabilizó en un consistente 59% desde diciembre de 2022 hasta junio de 2023. Este comportamiento indica una consolidación progresiva en la dependencia hacia las FinTech para realizar transacciones financieras entre individuos sin cuentas de sueldo.

Los cambios en la tasa de desempleo pueden determinar la variabilidad en el uso de FinTech entre las personas sin cuenta de sueldo. Con la fluctuación de la tasa de desempleo, varía la demanda de servicios financieros que proporcionan las plataformas FinTech, particularmente entre aquellos excluidos del sistema bancario formal. Este vínculo resalta cómo las condiciones económicas pueden afectar la dependencia en soluciones financieras no tradicionales. Observamos inicialmente una disminución en la tasa de desempleo, descendiendo del 9.1% en el último trimestre de 2018 al 8.9% a finales de 2019. Sin embargo, la trayectoria se invirtió abruptamente con el advenimiento de la pandemia global, periodo



durante el cual la tasa de desempleo escaló al 11% en el cuarto trimestre de 2020. La secuencia de eventos no terminó allí; siguió una tendencia decreciente que culminó en un 6.2% hacia el segundo trimestre de 2023. En paralelo, el período bajo análisis también evidenció un incremento modesto en la tasa de empleo informal, ascendiendo del 46% a fines de 2022 al 48% al cierre de ese año (INDEC, 2023). Estas modestas variaciones en las tasas de desempleo y empleo informal insinúan que, aunque las condiciones económicas generan un escenario relevante, son insuficientes por sí solas para explicar la notable escalada en la adopción de FinTech. De hecho, los datos cualitativos derivados de esta investigación sugieren que la pandemia y el consiguiente auge en la adopción de FinTech han jugado roles más decisivos en la reconfiguración del paisaje de las transacciones financieras para las personas sin cuentas de sueldo.

Tras considerar los recientes cambios en las tasas de desempleo y empleo informal, es imperativo volver a una cuestión fundamental: evaluar cómo la expansión de FinTech ha reconfigurado el sector de crédito no financiero, incidiendo particularmente en los individuos sin cuentas de sueldo formales. Los registros indican que, históricamente, el porcentaje de deudores sin cuenta de sueldo ha sido mayor en el sector de los electrodomésticos pequeños. En enero de 2018, el 66% de los deudores en este sector carecían de cuentas de sueldo, en comparación con el 56% en el ámbito de FinTech. Avanzando hasta junio de 2023, la cifra para el sector de electrodomésticos se redujo al 58%, mientras que en FinTech, experimentó un incremento al 59%. Este cambio refleja una adaptación a las demandas cambiantes de los consumidores, como se ilustra en el Caso 3. FinTech, al superar gradualmente a los proveedores tradicionales, evidencia un reajuste significativo en las dinámicas de mercado. Este avance de las plataformas digitales redefine las formas de acceso al crédito, estableciendo un nuevo paradigma que se distingue claramente de los métodos convencionales.

Otra realidad crítica que expone el Gráfico 2 es el aumento constante en la participación de aquellos sin deuda actual en entidades financieras que recurren a las plataformas FinTech, pasando del 27% en 2018 al 41% en 2023. Esta tendencia refleja el intento de las políticas de inclusión financiera por superar la brecha de información que, históricamente, ha sido uno de los mayores obstáculos para la penetración del capital financiero en el trabajo informal. La

utilización de datos financieros y no financieros para generar modelos alternativos de evaluación crediticia, aunque presentada como una innovación, opera bajo una lógica que busca sortear las barreras tradicionales al crédito (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2021: 13). No obstante, esta estrategia pone de relieve los problemas estructurales más profundos que subyacen a las promesas de inclusión financiera. Este enfoque en la ampliación del acceso a la deuda refuerza la idea de que la solvencia es el principal criterio de inclusión en el sistema financiero. A medida que se reconfiguran las redes de endeudamiento, se generan nuevas formas de dependencia financiera, lo que contribuye a una mayor precarización de los sectores ya vulnerables.

Un tema destacable que emerge de las conversaciones con los participantes es la significación simbólica y pragmática de mantener un límite de crédito en plataformas digitales como MercadoPago. Este límite no es percibido únicamente como un umbral financiero, sino como un marcador social dentro del contexto de vulnerabilidad económica. Más allá de las cifras impuestas por los algoritmos, los entrevistados conciben el crédito no solo como un recurso financiero, sino como una herramienta esencial para la supervivencia en un contexto de incertidumbre. En este sentido, el crédito se transforma en un mecanismo clave para garantizar una mínima estabilidad económica a futuro, en medio de una precariedad constante. Mediante tácticas conscientes para preservar o aumentar su solvencia digital, los participantes emplean el crédito como un mecanismo de contingencia, adaptándose a las demandas del mercado y gestionando sus necesidades dentro de un contexto económico volátil y marcado por la precariedad.

Esta creciente importancia de la identidad financiera digital, mediada por algoritmos, revela una transformación en la autopercepción de los individuos como agentes financieros. Ya no se definen únicamente a través de sus vínculos laborales formales o su acceso a instituciones financieras tradicionales, sino por los límites de crédito que las plataformas digitales les imponen, lo que recalca la centralidad del crédito en la configuración de las subjetividades financieras. En múltiples entrevistas surgió un patrón respecto a cómo se percibe la solvencia y su impacto en las interacciones con las plataformas FinTech.

Un caso paradigmático se dio durante una entrevista grupal con cinco jóvenes de entre 19 y 25 años, quienes compartieron sus límites de crédito en una aplicación. Las disparidades en

sus límites desataron una serie de bromas y comentarios entre ellos, especialmente dirigidos hacia el amigo con el límite más bajo. En un contexto de camaradería aparente, emergió una tensión subyacente, donde el crédito dejó de ser un simple número para convertirse en un marcador de estatus y competencia social, delineado por algoritmos que operan al margen de las relaciones sociales. En este escenario, uno de los jóvenes, intentando desviar la atención de su bajo límite, explicó que su dependencia de otra plataforma, Ualá, afectaba su posición en MercadoPago. Otro participante justificó su límite más bajo señalando que las compras del hogar se gestionaban principalmente a través de la cuenta de su hermano, racionalizando así su menor actividad financiera personal. Este incidente ilustra cómo las plataformas FinTech no solo median las transacciones financieras, sino que también influyen en las dinámicas de identidad y status social dentro de los grupos de pares, donde la solvencia digital se convierte en una fuente de capital simbólico.

La expansión de las plataformas FinTech revela que el crédito, lejos de ser una simple herramienta de inclusión financiera, se ha convertido en un mecanismo de diferenciación social. Al fundamentar la solvencia en criterios algorítmicos, estas plataformas despojan a los usuarios de cualquier capacidad de negociación, reduciendo su identidad financiera a una puntuación automatizada. En lugar de eliminar las barreras tradicionales de acceso, la intermediación digital no solo reproduce las desigualdades existentes, sino que amplifica su alcance, creando nuevas formas de dependencia que perpetúan y profundizan la precariedad económica.

En primer lugar, la dependencia de los algoritmos para determinar la solvencia ha despojado a los usuarios de la capacidad de negociación que antes existía en sistemas más personalizados. La dependencia algorítmica en la evaluación crediticia no solo elimina la posibilidad de negociación, sino que condiciona el acceso futuro al crédito. Los usuarios se encuentran en una situación en la que mantener un historial digital impecable es crucial para seguir accediendo a préstamos, un sistema que no contempla las circunstancias humanas ni las fluctuaciones económicas individuales. De este modo, las plataformas FinTech crean una forma de precariedad financiera en la que las personas están atrapadas en un ciclo de deuda a corto plazo, ya que los préstamos ofrecidos suelen tener condiciones desfavorables y tasas de interés elevadas que obligan a recurrir al crédito de manera repetida.

Las plataformas FinTech no solo imponen criterios algorítmicos inamovibles, sino que también mercantilizan la identidad financiera de sus usuarixs, convirtiendo su solvencia en una mercancía evaluada y transaccionada dentro del sistema. Este proceso de mercantilización redefine el valor de lxs individuxs dentro de la economía digital, limitando su capacidad de mejorar sus condiciones económicas sin recurrir constantemente a estas plataformas. En resumen, FinTech, al vincular el acceso al crédito a un sistema algorítmico de evaluación, refuerza las lógicas del capital que continúan subordinando a los sectores más vulnerables porque estas nuevas formas de dependencia surgen de la subordinación de los individuos a un sistema financiero digital que se rige por lógicas algorítmicas inflexibles, sin lugar para la negociación o la adaptación a las circunstancias humanas reales.

Conclusion

La supuesta ‘democratización’ del acceso financiero promovida por la expansión de las FinTech, que plantea la posibilidad de que sectores más amplios accedan a servicios financieros básicos, responde a una lógica de financiarización mucho más compleja y estructurada. Lejos de proporcionar soluciones reales a las problemáticas de lxs excludixs, las FinTech refuerzan las dinámicas de acumulación de capital al integrar los hogares marginados en circuitos financieros globales, profundizando las estructuras de deuda y reconfigurando a estos hogares como nuevos puntos de inserción dentro de los flujos de capital.

La expansión de estas plataformas no es, por lo tanto, un proceso neutral. Aunque han facilitado el acceso al crédito para sectores históricamente excluidos del sistema bancario formal, no resuelven las causas estructurales que sostienen la precariedad económica. De hecho, esta inclusión financiera basada en la deuda introduce nuevas formas de dependencia y vulnerabilidad económica, consolidando la lógica de la financiarización al hacer del crédito un elemento indispensable en la vida cotidiana de los sectores marginados.

El análisis revela que el uso de estas plataformas no responde únicamente a una necesidad económica inmediata, sino que está intrínsecamente vinculado a la construcción de nuevas identidades financieras y sociales mediadas por el crédito. La solvencia digital se convirtió en un indicador de la capacidad económica y también funciona como un marcador de estatus social dentro de redes de pares, especialmente en contextos de precariedad. Este proceso de mercantilización de la identidad financiera transforma profundamente cómo los individuos y

hogares se perciben a sí mismos y cómo son percibidos por otros, vinculando su valor social y económico a la capacidad de acceder al crédito en un entorno cada vez más digitalizado.

Bibliografía

Agarwal, Sumit; Zhang, Jian (2020). FinTech, Lending and Payment Innovation: A Review. *Asia-Pacific Journal of Financial Studies*, 49:3, 353-367.

BCRA. (2020, 2024). *Informe de Proveedores No financieros de Crédito Agosto de 2022*, Banco Central de la República Argentina.

Bofondi, M. y Gobbi, G. (2017). The big promise of Fintech. En G. B. Navaretti, G. Calzolari y A. F. Pozzolo, *Fintech and Banking: Friends or Foes*. European Economy.

Del Cueto, C., and Luzzi, M. (2016). Salir a comprar: El consumo y la estructura social en la Argentina reciente. In G. Kessler (Ed.), *La sociedad argentina hoy. Radiografía de una nueva estructura* (pp. 209-231). Siglo Veintiuno.

Financial Stability Board (2022). Fintech. *Financial Stability Board, Basel, Switzerland*. <https://www.fsb.org/work-of-the-fsb/financial-innovation-and-structural-change/fintech>.

FMI. (2019). Fintech: The experience so far. *IMF Policy Paper*. El Fondo Monetario Internacional.

Global Partnership for Financial Inclusion (GPII). (2016). G20 High-Level Principles for Digital Financial Inclusion. G20.

González-López, F. (2023). Debt for status? Consumer credit, ordinary consumption, and the sense of place. *Finance and Society*, 9(2), 21-38.

Langley, P., y Leyshon, A. (2020). The Platform Political Economy of FinTech-Reintermediation, Consolidation and Capitalisation, *New Political Economy*, DOI: 10.1080/13563467.2020.1766432.

Mader, P. (2018), Contesting Financial Inclusion. *Development and Change*, 49: 461-483.

Milian, E. Z., Spinola, M. D. M., y de Carvalho, M. M. (2019). Fintechs: A literature review and research agenda. *Electronic Commerce Research and Applications*, 34, 100833.

Montgomerie, J. (2020). Indebtedness and financialization in everyday life. In P. Mader, D. Mertens, & N. Van der Zwan (Eds.), *The Routledge international handbook of financialization* (pp. 380-389). Routledge.

Ossandón, J. (2014). Sowing consumers in the garden of mass retailing in Chile. *Consumption Markets & Culture*, 17(5), 429-447.

Wang, J. y Doan, M.A. (2018). The ant empire: Fintech media and corporate convergence within and beyond Alibaba. *The political economy of communication*, 6 (2), 25–37.

Wójcik, D. (2021). Financial Geography I: Exploring FinTech – Maps and concepts. *Progress in Human Geography*, 45(3), 566–576.

Xiang, X., et al. (2017). China's path to Fintech development. En G. B. Navaretti, G. Calzolari y A. F. Pozzolo, *Fintech and Banking: Friends or Foes*. European Economy.