

TRIBUNA LIBRE



GUSTAVO ANANÍA
CEO DE REDCAPITAL

¿Nuevos riesgos competitivos en el sector fintech?

La Comisión para el Mercado Financiero (CMF) puso en consulta del mercado la propuesta de modificación a la normativa que regula a los prestadores de servicios financieros de la Ley Fintech.

Y es preocupante, ya que, si bien en un principio estas normas buscan incentivar el crecimiento de este sector, la propuesta actual parece ir en sentido contrario.

La propuesta exige en caso de intermediación, entre otras cosas, que las empresas del sector tengan un patrimonio positivo para todos sus bloques. Si bien esto podría parecer razonable para empresas consolidadas, no lo es para una startup, ya que estas a menudo operan con patrimonio negativo, ya sea por las notas convertibles u otros motivos. Entonces, ¿dónde queda la proporcionalidad? La naturaleza de las startups es precisamente trabajar con altos niveles de inversión y flexibilidad en sus primeras etapas. Al imponerles una exigencia de patrimonio positivo, se les limita su capacidad para desarrollarse.

En la misma línea, la exigencia de patrimonio ajustado por riesgo es muy gravosa. Provisionar el 40% con dos días de mora, 70% a los 10 días y 100% a los 30 días no es razonable en el negocio del factoring, ya que la mora menor a 30 días y hasta 60 no necesariamente implican un alto riesgo. Se debería solicitar una política de provisiones realizada por un tercero, de acuerdo con el comportamiento de la cartera.

Si la propuesta se mantiene tal como está, ninguna empresa de factoring tradicional optará por regularse. Más grave aún, las fintech, que han traído innovación y mejores condiciones a las pequeñas y medianas empresas, se

verán imposibilitadas de seguir operando bajo este marco regulatorio.

Las fintech han jugado un papel clave en la reducción de los costos de financiamiento para las PYME. Hace apenas unos años, las tasas mensuales de financiamiento rondaban entre 3% y 10% mensual, mientras que hoy, gracias a la competencia y la innovación de las fintech, esas tasas han caído por debajo de 2%. Esta mejora en las condiciones se verá truncada si las empresas del sector no pueden operar debido a una regulación que ignora su realidad.

Por último, se debe revisar el uso de los ingresos como criterio para definir los bloques regulatorios. El riesgo no está necesariamente vinculado a los ingresos que pueda generar una compañía. Un enfoque más apropiado sería seguir el criterio que se utiliza para los custodios, que es mucho más adecuado a la realidad de las empresas fintech. Y si, de todas formas, se opta por considerar los ingresos en la definición de bloques, estos deberían ser mucho mayores, especialmente para el bloque 3.

Es fundamental recordar que las fintech son negocios de bajo margen. Por tanto, los ingresos por sí solos no reflejan los resultados finales de una empresa ni su nivel de riesgo. Al imponer barreras regulatorias desproporcionadas, se corre el riesgo de frenar una industria que ha sido vital para el desarrollo de las PYME y la economía, en general.

“Si la propuesta de cambio normativo se mantiene como está, ninguna empresa de factoring tradicional optará por regularse. Y las fintech no podrán seguir operando bajo este marco regulatorio”.