

MARIANA MARUSIC

—El fundador, presidente y CEO de Mercado Libre, Marcos Galperin, anunció en agosto, durante su visita a Chile, que en 2025 Mercado Pago lanzaría una tarjeta de crédito en el mercado local.

Oswaldo Gimenez, quien desde el año 2020 se desempeña como presidente fintech de Mercado Pago, adelanta que eso probablemente ocurrirá durante el segundo semestre del próximo año y, para ello, van a solicitar una ampliación de la licencia de emisor de prepago que tienen actualmente.

“Creo que hay trabajo por hacer antes de eso todavía (lanzar la tarjeta), así que falta un rato. Pero hay productos de crédito que vamos a lanzar antes de eso. A lo largo del año que viene, vamos a tener un par de lanzamientos interesantes”, comenta Gimenez, sin dar mayores detalles de lo que quieren estrenar próximamente.

El ejecutivo a cargo de la filial de Mercado Libre, la que en septiembre registró 56 millones de usuarios activos mensuales en Latinoamérica (un crecimiento de 46% año contra año), estuvo de visita en Chile la semana pasada, y aprovechó de dar esta entrevista, donde entregó sólo una pista sobre los estrenos que vendrán: “Cuando miras el roadmap de productos que hemos lanzado en otros países, hay un par de cosas que todavía no tenemos en Chile, y que vamos a lanzar. Algunas más cerca que otras, pero a lo largo de 2025”.

En Brasil y México han solicitado una licencia bancaria.

—Sí, en Brasil ya tenemos una licencia que nos permite operar con todas las funcionalidades que queremos, es un tipo de licencia bancaria, no es un full bank como la que puede tener Itaú, pero es una licencia igual que la que tiene Nubank. Y en México, teníamos una licencia hasta ahora de IFPE, que es un emisor de dinero electrónico, básicamente una entidad de pagos, y estamos aplicando para tener una licencia bancaria.

¿En Argentina y Chile esperan también poder pedir una licencia bancaria?

—En todos los países estamos cómodos con las licencias que tenemos, pero a medida que nuestro negocio crece, si hay funcionalidades que queremos lanzar que no están cubiertas con las licencias que tenemos, las vamos sumando. Por ahora, en este momento, estamos cómodos con las licencias que tenemos en Chile.

¿Y en los países en los que han pedido licencia, la idea es que se llame Mercado Banco?

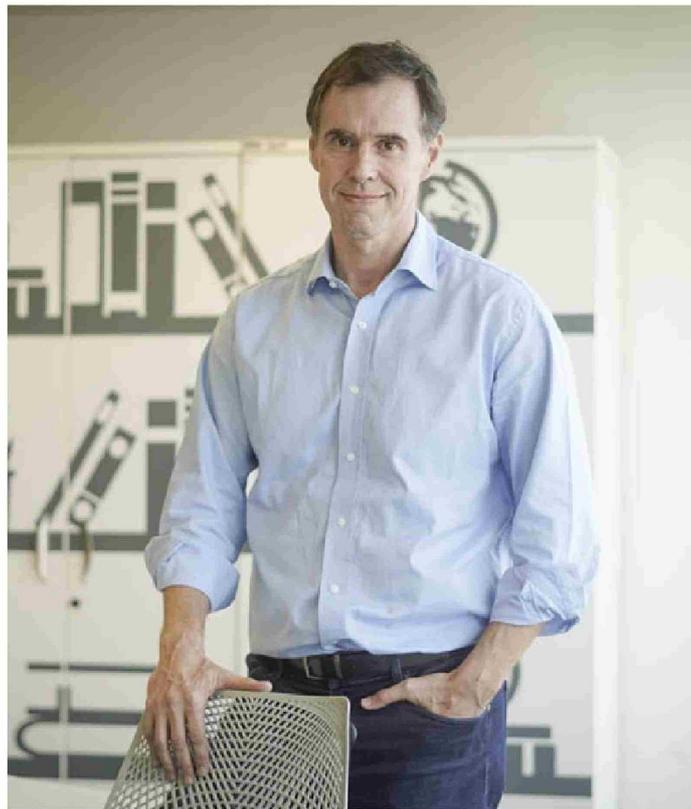
—No necesariamente, por ahora es Mercado Pago la marca. Es una marca que hemos registrado recientemente en Argentina, y salió en todos lados que la hemos registrado, pero por ahora la idea es operar con Mercado Pago.

¿Qué hitos marcaron este año en Chile?

—Creo que es impresionante lo que pasó en Chile este último año. Hay dos números que me parecen relevantes. Uno es el de tarjetas de prepago. El año pasado, teníamos alrededor de 3 millones de tarjetas prepagas.

Oswaldo Gimenez, CEO de Mercado Pago, y su apuesta para Chile en 2025: “Hay productos de crédito que vamos a lanzar”

En su visita al país, el presidente fintech de la filial de Mercado Libre destaca que hoy ya tienen 6 millones de tarjetas de prepago. “Hoy estamos terceros en Chile. Solamente hay dos bancos que tienen más tarjetas emitidas que nosotros. Así que para mí es impresionante”, comenta como uno de los hitos de este año.



Hoy tenemos 6 millones. Así que prácticamente duplicamos en poco más de un año. Y si ves el ranking de entidades y número de tarjetas emitidas, hoy estamos terceros en Chile. Solamente hay dos bancos que tienen más tarjetas emitidas que nosotros. Así que para mí es impresionante. Es un crecimiento muy fuerte de un año a otro y muestra la fuerza que está tomando Mercado Pago.

¿Y el otro número relevante?

—Es que hace un año no habíamos lanza-

do todavía nuestra funcionalidad “Haz crecer tu dinero” (que permite generar intereses sobre saldo mediante un money market), lo que hacemos operando en alianza con la AGF de Bice. Y hoy ya tenemos 1,2 millones de usuarios que la utilizan, y ya tiene US\$300 millones, con lo cual, por usuario, es un monto bajo, son alrededor de US\$250, pero realmente es una cantidad muy grande de gente que lo empieza a utilizar. Y es una tendencia que hemos visto en toda la re-

gión. El mismo producto funciona muy bien en Brasil, Argentina, México y también aquí en Chile.

Desde la Asociación de Bancos han pedido a la CMF que revise lo que están haciendo algunas fintechs como ustedes, porque argumentan que la captación que se les autorizó no permite disponer de los recursos de esa manera (para inversión).

—Junto con Bice, ofrecemos una plataforma tecnológica que lo que permite es poner y sacar fondos de una forma innovadora en las cuentas que los usuarios tienen con Bice. Y esto está aprobado, obviamente, por la CMF. Y funciona así en toda América Latina, ocurre igual en Argentina, y México. En todos lados hay una AGF, se llaman acá, que es la sociedad que administra los fondos, que los gerencia, y que tiene aprobación de la CMF. Nosotros lo que le decimos a los usuarios es que pueden linkear eso a su cuenta de Mercado Pago, de forma de depositar los fondos en la cuenta de Bice, y después acceder a ellos desde Mercado Pago para poder operar el día a día. Si lo hiciésemos nosotros, no podríamos, por eso lo hacemos junto con Bice.

¿Y en otros países de la región esto no les ha traído problemas o críticas?

Diría que es algo que es innovador, es disruptivo y mejor para los usuarios. Entonces, si estás del otro lado de la mesa, si eres un incumbente y podías darte el lujo de recibir fondos y pagar cero por esos fondos para que estuviesen con disponibilidad inmediata... Si alguien paga 5% por esos fondos, te molesta o te hace competir. Nosotros estamos convencidos de que esa competencia es muy sana y muy beneficiosa para los usuarios. Entonces, lo hemos estructurado de una forma que el fondo está autorizado, está aprobado, y esto está beneficiando a los usuarios que, teniendo los fondos en la AGF del Bice e interactuando a través de Mercado Pago, tienen acceso a esos fondos 24-7. Es un mejor producto que una caja de ahorro o una cuenta corriente que paga cero. ●