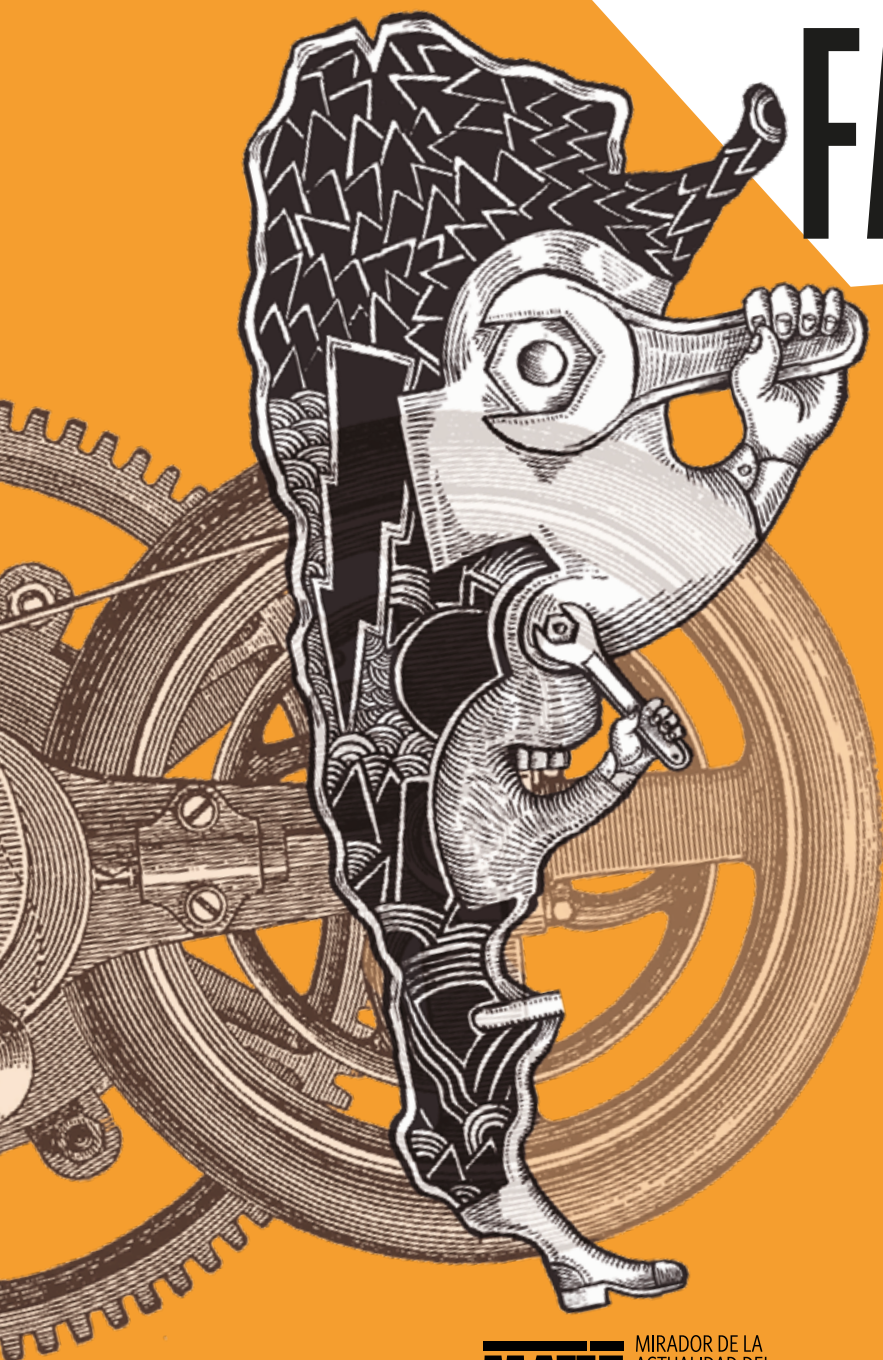


LA MÁQUINA DE ENDEUDAR FAMILIAS



MATE

MIRADOR DE LA
ACTUALIDAD DEL
TRABAJO Y LA
ECONOMÍA



CAREN TEPP
Diputada Nacional

El engranaje del endeudamiento familiar	3
1. Empobrecidos y endeudados	5
Hogares empobrecidos	5
Hogares endeudados	7
Deuda impagable	12
2. La fragmentación de los circuitos del endeudamiento.	17
El crecimiento del mercado extra bancario como fenómeno nacional y regional.	17
La explosión de las tasas y de la mora en el sistema extra bancario	21
Los dos grandes jugadores del universo de los PNFC	24
Mercado Libre en el libre mercado latinoamericano y su tono argento	24
Dos gajos de la misma naranja	25
3. La desregulación y el negocio	27
Donde hay una necesidad, nace un negocio	27
La reconfiguración del balance de las entidades financieras	28
Precarizar y endeudar	30
Desmantelar la máquina	32
Fuentes Consultadas	34

El engranaje del endeudamiento familiar

En la Argentina actual, desde la intimidad de los hogares estalla una problemática que maduró durante los últimos años: las familias se endeudaron masivamente y no cuentan con los ingresos suficientes para pagar la deuda contraída. Lo que antes era un recurso temporal para financiar un imprevisto o comprar un bien duradero se transformó, para amplios sectores sociales, en una estrategia para atender el día a día de sus necesidades esenciales. El problema actual no se limita al aumento del volumen de las deudas, sino que se refleja en una creciente dificultad para pagarlas, elevando los índices de mora y comprometiendo la estabilidad económica de millones de trabajadores y trabajadoras, jubilados y jubiladas. Este fenómeno no responde a decisiones individuales erradas, tomadas de forma aislada y simultánea por diferentes familias, sino que es el resultado lógico de tres factores que se articularon como una verdadera máquina de endeudar.

El primer factor y piedra fundacional de esta situación es la pérdida de poder adquisitivo de los ingresos de los hogares. Ante una caída real de los salarios frente al costo de vida, el dinero disponible en los hogares se tornó insuficiente para cubrir las necesidades básicas. En esta situación el crédito dejó de ser una herramienta de extensión del consumo y pasó a ser un instrumento irrenunciable para financiar gastos corrientes como alimentos, servicios públicos o alquileres. De este modo, el endeudamiento operó como un sustituto, por supuesto, temporal, del salario perdido por los trabajadores.

Al escenario económico creado por la política económica del gobierno libertario se le suma una situación previa. El problema del endeudamiento halló su cauce en un proceso tecnológico y social que ya venía desarrollándose: el avance de las empresas fintech y los cambios en el financiamiento del consumo. Bajo la premisa de la inclusión financiera, estas plataformas digitales venían transformando las formas de pago y el acceso al crédito rápido. Se trata de un proceso regional que, con distintas intensidades, también se registró en otras economías de América Latina. Sin embargo, en el contexto de la crisis argentina, la inmediatez para obtener un préstamo desde el celular —con mínimos requisitos, pero a costos elevados— aceleró los tiempos del problema, incorporando a sectores informales y de muy escasos recursos al circuito del endeudamiento. Por último, el engranaje del endeudamiento familiar se completó y se aceleró con un tercer componente vinculado a la política de regulación del sector financiero. Desde diciembre de 2023, el gobierno promovió la liberalización de las tasas de interés y relajó las restricciones y las obligaciones de las entidades para el otorgamiento de créditos. Esta flexibilización financiera, por un lado, facilitó el acceso al dinero para los sectores con mayores urgencias económicas y con menor solidez de ingresos formales y, por otro,

permitió un aumento considerable de los costos financieros de los préstamos tradicionales y digitales. Así, los millones de hogares que sufrieron la caída de sus ingresos fueron expuestos a condiciones de endeudamiento muy desventajosas y a esquemas de devolución muy complejos e inatendibles.

Comprender cómo se articulan estos tres ejes —ingresos debilitados, digitalización de las finanzas y desregulación normativa— es indispensable para proyectar una solución económica, política y colectiva al problema del sobreendeudamiento de los hogares empobrecidos.

1. Empobrecidos y endeudados

Hogares empobrecidos

Para comprender el origen y el alcance que adquirió la problemática del endeudamiento es necesario repasar lo sucedido con los recursos económicos de los hogares. Durante la última década los ingresos de las familias argentinas venían mostrando un marcado y persistente deterioro, con episodios de abruptas caídas cada vez más recurrentes y con momentos de recuperación cada vez más acotados en tiempo e intensidad. Además, en un contexto de inflación creciente, la planificación de los gastos cotidianos y la previsión de los ingresos se convirtieron en una tarea imposible para los hogares.

Las medidas iniciales del gobierno de Milei, con la devaluación de diciembre de 2023 como eje central, generaron un quiebre drástico en esta situación de vulnerabilidad previa. En pocos días, aquella decisión oficial, produjo una caída de entre 20% y 30% de los salarios y las jubilaciones afectando de manera generalizada la calidad de vida de todos los sectores de la población. En este contexto, el endeudamiento dejó de ser una opción de consumo para pasar a ser una estrategia de subsistencia.

Luego del impacto inicial de la devaluación, la trayectoria posterior y las posibilidades de resistencia social, política y sindical variaron significativamente según la actividad de los trabajadores y de las trabajadoras y del grado de formalidad de sus ingresos.

Por un lado, los asalariados del sector privado registrado lograron recuperar una parte de lo perdido durante los primeros meses de 2024 gracias al músculo paritario ejercido por más de dos décadas de manera ininterrumpida. No obstante, esta recomposición encontró rápidamente un techo y desde hace varios meses los salarios registrados ingresaron nuevamente en una fuerte pendiente negativa. Así, a mediados de 2026, se ubican un 9% por debajo del nivel previo al inicio de la gestión de Milei

La situación en el sector público fue mucho peor, derivada del brutal ajuste del gasto aplicado por el gobierno nacional con repercusiones adicionales en los presupuestos provinciales. El salario estatal nunca comenzó a recuperarse de aquel golpe inicial y arrastra una pérdida del 20% desde el inicio de la gestión libertaria. Una suerte similar corrieron los jubilados y pensionados: el principal componente del ahorro fiscal del Estado se sostuvo sobre el recorte de sus haberes, ubicando a las jubilaciones un 27% en términos reales por debajo del punto de partida.

Gráfico 1. La caída de los salarios y las jubilaciones
Salarios y jubilaciones reales. Sep-nov de 2023 = 100



Elaboración propia, datos de INDEC y ANSES.

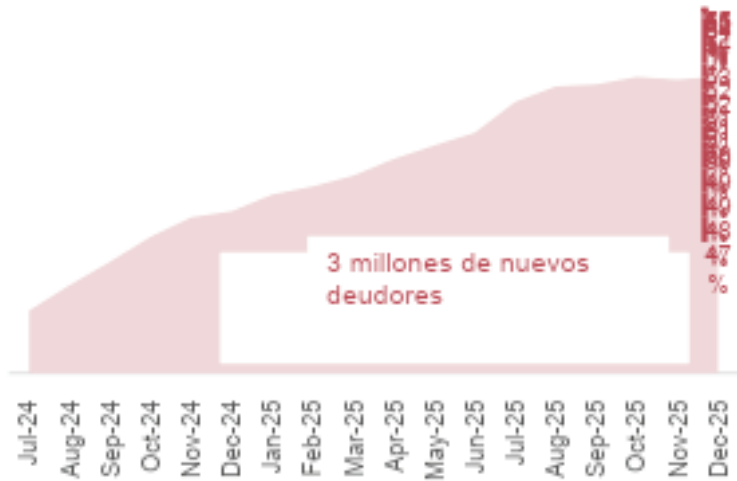
Esta retracción generalizada de ingresos alteró la vida dentro de los hogares. Al no contar con recursos suficientes, las prioridades cambiaron y los consumos que antes se pagaban al contado o con ingresos del mes, se pospusieron en forma indefinida o se empezaron a pagar por medio del crédito. La caída del salario real no implicó que las familias dejaran de necesitar esos bienes o servicios, sino que debieron modificar la forma de adquirirlos. La brecha creciente entre los precios de los productos esenciales y los ingresos disponibles por las familias generó una presión permanente que modificó el comportamiento financiero tradicional de los sectores medios y bajos.

Al sumar el impacto de la pérdida de ingresos en el conjunto de la economía, se estima que, solo por la vía de los ingresos salariales, las familias argentinas acumularon una pérdida total de 62 billones de pesos. Es justamente esta brecha entre lo que los hogares necesitaban para vivir y lo que realmente percibían lo que explica el salto en el endeudamiento. Ante la dificultad de recortar consumos básicos como alimentos, medicamentos o servicios fijos, las familias recurrieron al crédito. Así, la deuda total de los hogares con el Sistema Financiero Ampliado¹(SFA) creció en 48 billones de pesos desde el cambio de gestión hasta comienzos de 2026. La deuda familiar funcionó como un amortiguador para sobrepasar el bache de los ingresos.

¹ Este concepto comprende a las entidades financieras bancarias y también al conjunto de proveedores de crédito no bancarios, mutuales, cooperativas, Fintech, cadenas de comercio con programas propios de financiamiento, etc.

De este modo, en la actualidad el 54,7% de la población adulta de la Argentina sostiene algún tipo de crédito activo, lo que consolida al endeudamiento ya no como una excepción, sino como una condición estructural de la mayoría de los hogares.

Gráfico 3. La población endeudada
Población adulta con deuda en el SFA. En %.



Elaboración propia, datos de BCRA.

A lo largo y ancho del país, las familias argentinas recurrieron al endeudamiento para cubrir sus gastos diarios. Sin embargo, si bien este proceso cubrió todo el territorio nacional, en algunas provincias presentó mayor intensidad. Como media nacional se registró un incremento del 12,3% de la cantidad de deudores, pero en las provincias más empobrecidas la incorporación de deudores fue más vertiginosa y el número de personas endeudadas aumentó en mayor proporción. Tal fue el caso de Formosa, Santiago del Estero, Corrientes y Catamarca, entre otras.

Cuadro 1. Nuevos deudores por provincia
Variación % de la proporción de deudores adultos

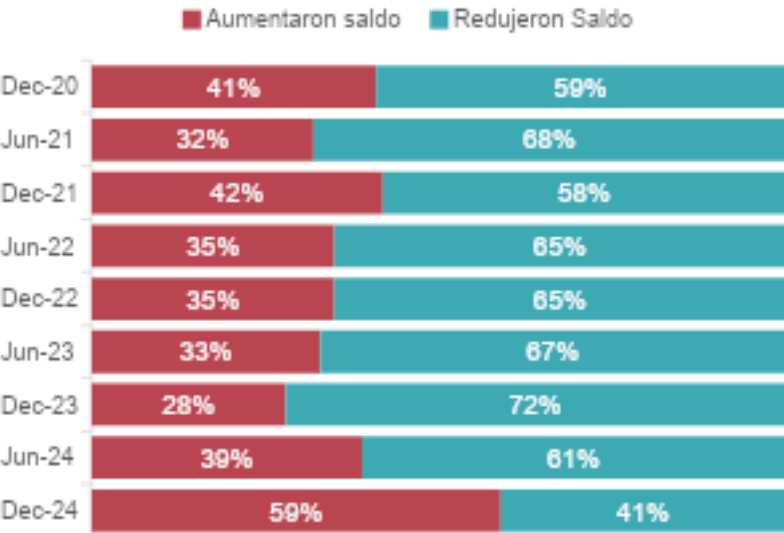
Provincia	Var. %
Formosa	19,7%
Santiago del Estero	18,8%
Corrientes	18,2%
Catamarca	17,9%
San Juan	17,0%
Chaco	16,2%
Tucumán	15,9%
La Rioja	15,5%

Elaboración propia, datos de BCRA

Este fenómeno puede comprenderse analizando también la dinámica interna del stock de deudores. En condiciones normales, en el universo de tomadores de crédito las altas se compensan con las bajas: constantemente ingresan y egresan personas del sistema, mientras que quienes permanecen

activos gestionan sus pasivos cancelando obligaciones o asumiendo nuevos compromisos. Históricamente, la norma del sistema es que la cantidad de usuarios que reducen el saldo de sus acreencias supera a aquellos que lo incrementan. Si se observa la serie histórica reciente de la Argentina, este comportamiento regular se mantuvo estable desde finales de 2020 hasta mediados de 2024. Sin embargo, hacia diciembre de ese mismo año se registró una anomalía estructural: el número de deudores que se vio obligado a incrementar su saldo pasivo superó al de aquellos que lograron reducir sus compromisos financieros.

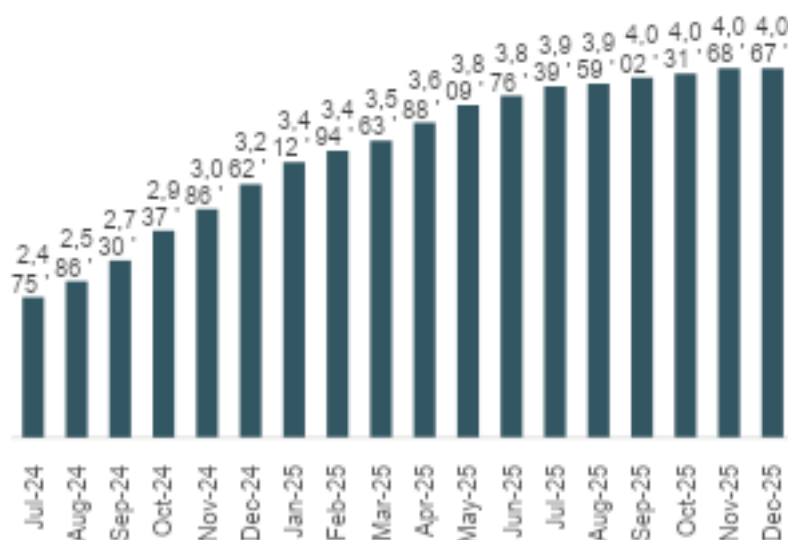
Gráfico 4. Deudores que incrementaron o redujeron el saldo de su deuda
Comparación semestral.



Elaboración propia, datos de BCRA.

De este modo, el cierre de 2025 consolidó un escenario en el que el incremento masivo en la cantidad de personas endeudadas se combinó con una fuerte expansión del monto adeudado por cada individuo. En diciembre de 2025, cada deudor del SFA promediaba un saldo pasivo de \$4,1 millones de pesos. Esta cifra representa un incremento real del 64% respecto a la deuda promedio de julio de 2024, tan solo un año y medio atrás.

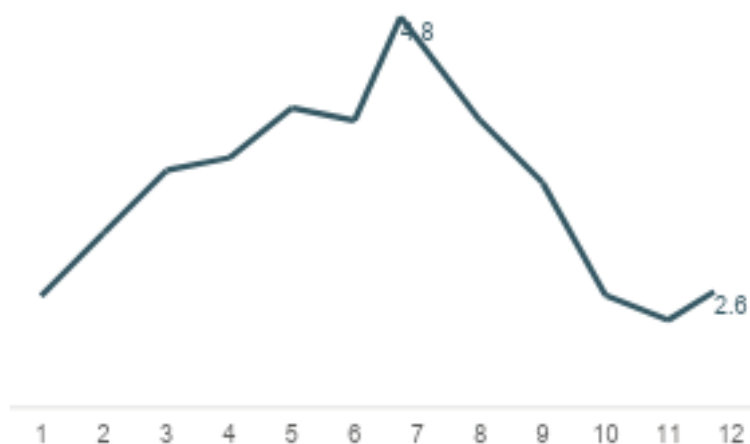
Gráfico 5. Deuda promedio por persona
En millones de pesos constantes de dic-25.



Elaboración propia, datos de BCRA.

El paso hacia el endeudamiento masivo no fue inmediato, sino que estuvo precedido por una fase de liquidación de activos familiares. En los meses previos al estallido de la problemática crediticia se observa un marcado proceso de desahorro familiar. Los registros del Banco Central de la República Argentina (BCRA) dan cuenta de un desplome de la cantidad de titulares de plazos fijos que pasó de 4,8 millones en septiembre de 2023 a 2,9 millones en junio de 2024. Casi dos millones de individuos desarmaron sus colocaciones financieras previas, en muchos casos para cubrir el bache de sus ingresos. El desahorro operó como barrera de contención antes de que los hogares tuvieran que recurrir de manera sistemática al auxilio del crédito.

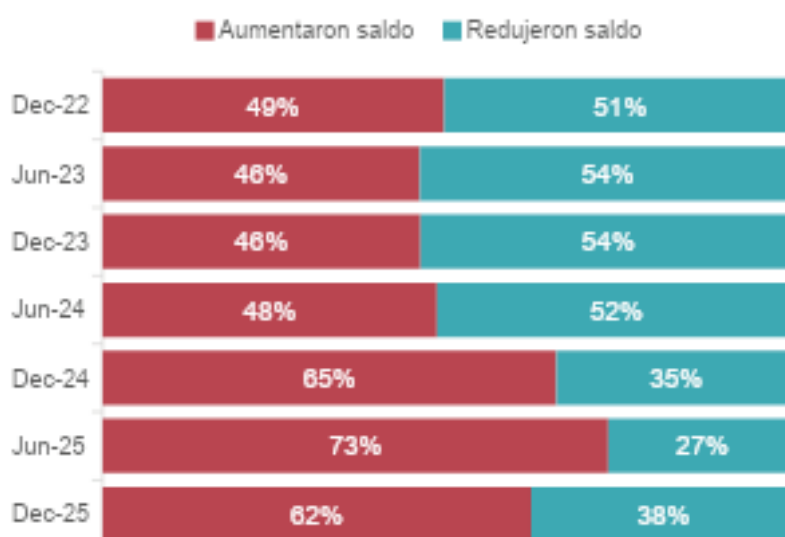
Gráfico 6. Personas con plazos fijos
En millones de personas.



Elaboración propia, datos de BCRA.

El fenómeno del sobreendeudamiento no se limitó al ámbito estrictamente doméstico, sino que se trasladó de forma casi idéntica hacia el universo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyME), donde los límites entre el presupuesto familiar y el comercial se solapan. Para toda empresa el financiamiento constituye un recurso estructural para sostener la operatoria corriente y cubrir las necesidades de capital de trabajo. Históricamente, el sistema registraba un flujo compensado, donde las que incrementaban su nivel de apalancamiento era equivalente a la de aquellas que lograban cancelarlo. Esta paridad se interrumpió, tal como ocurrió con las familias. Desde entonces, el porcentaje de empresas que pudieron achicar sus acreencias llegó a caer por debajo del 30%.

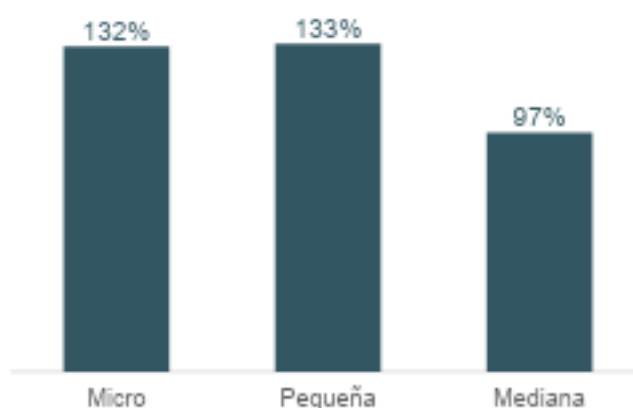
Gráfico 7. MiPyMEs que incrementaron o redujeron el saldo de su deuda
Comparación semestral.



Elaboración propia, datos de BCRA.

Por esta razón, el volumen de deuda por empresa creció con fuerza desde el cambio de gestión de gobierno, registrando una suba que más que duplicó los saldos previos. Dentro del entramado MiPyME, el fenómeno adquirió mayor gravedad en los segmentos de menor escala: las micro y pequeñas empresas fueron las que incrementaron su stock deudor con mayor intensidad proporcional.

Gráfico 8. Incremento real de la deuda por tipo de MiPyME
Variación % entre dic-23 y dic-25.



Elaboración propia, datos de BCRA.

En el marco de la profunda crisis de consumo desencadenada por el programa económico libertario, el destino de este financiamiento corporativo se alejó por completo del carácter virtuoso que puede tener el crédito para las empresas. Lejos de canalizarse hacia la ampliación de la capacidad productiva, la mayor parte del nuevo endeudamiento fue absorbida por la urgencia inmediata. Las MiPyME se vieron forzadas a utilizar estos recursos de manera paliativa para cubrir las necesidades esenciales del capital de trabajo, tales como el pago de salarios en los casos de las más grandes de este grupo, o el cumplimiento de obligaciones tributarias y la cancelación de facturas de servicios públicos fijos. De esta manera, el crédito dejó de operar como una palanca de crecimiento y desarrollo de los emprendimientos productivos y se transformó en un costoso mecanismo de supervivencia comercial.

Deuda impagable

El ciclo que comenzó en los primeros meses del gobierno de Milei, caracterizado por el desahorro familiar para sostener el consumo frente al desplome de los ingresos, y que se profundizó desde mediados de 2024 mediante un acelerado proceso de endeudamiento, incorporó un nuevo eslabón en 2025: la explosión de la mora. En apenas unos meses, los pasivos contraídos bajo la urgencia de la pérdida de poder adquisitivo se tornaron estructuralmente impagables.

Al analizar la composición del crédito se observa que el financiamiento estructural de los hogares se suele canalizar mediante las tarjetas de crédito y los préstamos personales. Aun en las condiciones de inestabilidad macroeconómica experimentadas en las últimas décadas, la tasa de morosidad —entendida como la proporción del saldo total expuesto a atrasos— siempre osciló en torno al 2% para las tarjetas de crédito y al 4% para las líneas de créditos personales. Sin embargo, en un quiebre histórico,

estos indicadores escalaron en poco más de un año al 11,7% y al 14,2% respectivamente, considerando exclusivamente la cartera de las entidades bancarias.

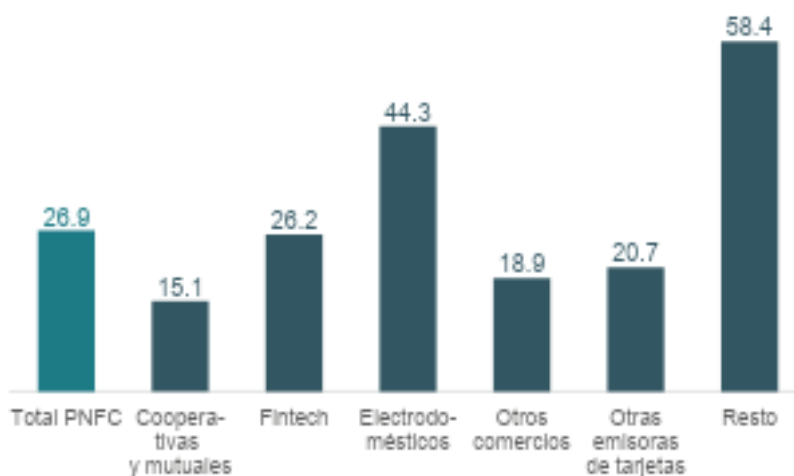
Gráfico 9. Irregularidad histórica
Ratio de irregularidad del crédito a familias. Personales y
Tarjetas de Crédito. En % del total de los saldos.



Fuente: elaboración propia. Datos de BCRA e INDEC.

Al desplazar el eje analítico fuera de la órbita bancaria hacia el universo de los Proveedores No Financieros de Crédito (PNFC) —caracterizados por un acceso popular desregulado y tasas de interés sensiblemente más elevadas—, el nivel de irregularidad se incrementa de forma extraordinaria, superando el 30% en los registros de múltiples prestamistas y se acerca al 60% para un conjunto heterogéneo de entidades entre las que se destacan aquellas firmas financieras de crédito fácil y de entrega instantánea.

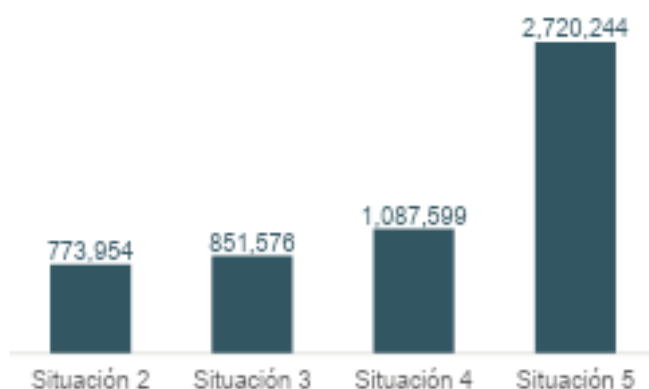
Gráfico 10. Irregularidad en los PNFC
Ratio de irregularidad en los PNFC. En % del total de los saldos.



Fuente: elaboración propia. Datos de BCRA.

El BCRA clasifica la calidad de los activos crediticios en función de los días de atraso, estructurando un rango que se extiende desde la Situación 1 —reservada para el cumplimiento normal— hasta la Situación 5, asignada a los saldos técnicamente irrecuperables. Hacia febrero de 2026, el universo regulado por la autoridad monetaria alcanzaba un stock de 23,2 millones de registros crediticios dentro del sistema bancario. 5,4 millones de esos registros presentaban algún grado de irregularidad, exhibiendo una marcada regresión hacia las categorías de morosidad más severas. Un componente estructural de este pasivo calificado como "irrecuperable" ha sido desplazado hacia los Fideicomisos Financieros de las empresas de cobranza, a través de los cuales adquieren en lote estas carteras vencidas a una fracción marginal de su valor nominal.

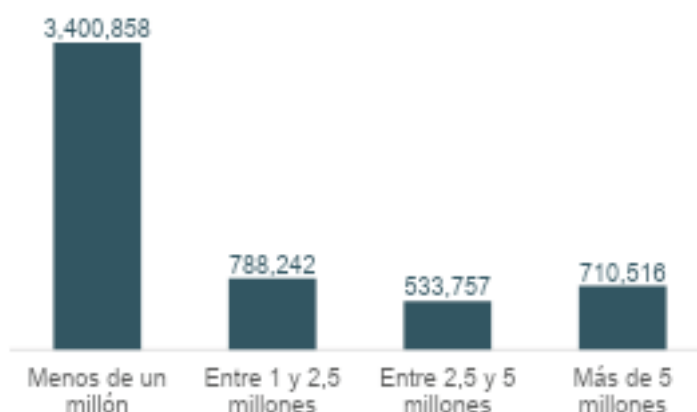
Gráfico 11. Crédito irregular por situación
Cantidad de deudas en mora.



Fuente: elaboración propia. Datos de BCRA.

Las deudas en mora exhiben una fuerte concentración en los segmentos de financiamiento más bajos. El 63% de los registros con algún tipo de incumplimiento corresponde a obligaciones inferiores al millón de pesos.

Gráfico 12. Crédito irregular por monto
Cantidad de deudas en mora.



Fuente: elaboración propia. Datos de BCRA.

En el último año se agravó considerablemente la situación de mora en el sistema financiero. Mientras que 3,7 millones de deudas sufrieron una degradación de su calificación crediticia, sólo 960.000 mejoraron su situación o fueron saldadas. Como saldo neto, hay un deterioro en la situación de 2,76 millones de registros. Antes de que comience el gobierno libertario, en noviembre 2023, en una situación ya de crisis económica, el flujo de deudas que desmejoraba su posición (1,2) se compensaba en gran medida con aquellas que lograban regularizarse o extinguirse (1,1 millones), sosteniendo un saldo neto cercano a la neutralidad que desapareció por completo en el escenario actual.

Cuadro 2. Matriz de evolución de deudores
Noviembre de 2023

		Situación				
		2	3	4	5	
feb-25	deudores	385.957	240.246	331.238	1.735.152	
Ingresaron	Nuevos deudores	136.780	107.893	91.350	9.199	Empeoraron 1.250.879
	Desde mejor situación	142.668	126.007	294.068	342.914	
	Desde peor situación	6.738	3.523	2.206	0	
Egresaron	Pagaron la deuda	157.064	109.103	148.469	495.388	Mejoran 1.061.678
	Salen a mejor situación	66.284	27.067	42.718	15.585	
	Salen a peor situación	152.722	100.426	112.936	0	
feb-26	deudores	296.073	241.073	414.739	1.576.292	

Febrero de 2026.

		Situación				
		2	3	4	5	
feb-25	deudores	502.253	448.879	417.506	1.238.603	
Ingresaron	Nuevos deudores	278.959	329.694	315.995	57.732	Empeoraron 3.709.386
	Desde mejor situación	468.935	512.350	753.527	992.194	
	Desde peor situación	9.467	3.902	1.797	0	
Egresaron	Pagaron la deuda	141.844	122.485	146.827	419.047	Mejoran 966.233
	Salen a mejor situación	67.221	31.516	23.495	13.798	
	Salen a peor situación	276.492	289.040	232.232	0	
feb-26	deudores	774.057	851.784	1.086.271	1.855.684	

Fuente: elaboración propia. Datos de BCRA.

El endeudamiento de los hogares dejó de operar como un mecanismo de tracción del consumo o de movilidad social para erigirse como un costoso dispositivo de subsistencia y posterior exclusión financiera. La trayectoria descrita en este capítulo —que se inició con la pérdida de los ahorros, continuó con el endeudamiento masivo en canales formales e informales y culminó en crisis de morosidad— demuestra que la destrucción del poder adquisitivo no sólo llevó a las familias a endeudarse, sino que también anuló su capacidad de repago consolidando un escenario de asfixia crediticia generalizada.

El colapso de las finanzas familiares no solo clausuró la estrategia paliativa de supervivencia ensayada por los trabajadores formales e informales y por los jubilados, sino que dejó un terreno de extrema vulnerabilidad en el entorno económico en el que se desenvuelven las micro, pequeñas y medianas empresas asociadas al consumo de los sectores populares.

2. La fragmentación de los circuitos del endeudamiento.

El agotamiento de la estrategia de subsistencia financiera no impacta de la misma manera en todo el tejido social. La fisonomía que adopta la saturación del crédito está determinada por la fragmentación previa del sistema financiero y el grado de formalidad de los hogares. Así, el proceso de sobreendeudamiento se bifurcó en dos circuitos con lógicas, costos y consecuencias diferenciadas, pero con un mismo destino final: la mora regulatoria o la exclusión fáctica del sistema.

Por un lado, los sectores medios y los trabajadores asalariados registrados quedaron atrapados, principalmente, en la trampa del circuito bancario tradicional a través de los préstamos personales y de la refinanciación de los saldos de las tarjetas de crédito. Ante la imposibilidad de pagar el total del resumen mensual, el recurso al "pago mínimo" se transformó en una práctica común que, lejos de ser un alivio, disparó los costos financieros totales del financiamiento.

Por otro lado, los sectores informales, precarizados y de menores ingresos —históricamente excluidos de la banca tradicional— encontraron su canal de endeudamiento en el ecosistema de las empresas Fintech y las plataformas de microcrédito digital. La contracara de la accesibilidad digital fue la exposición a condiciones de usura extrema, con tasas de interés que multiplicaron varias veces las del sistema bancario.

El protagonismo asumido por estos PNFC en estos meses no constituye un fenómeno aislado ni de corto plazo. Por el contrario, obedece a un proceso de largo aliento de reconfiguración financiera de escala regional. A lo largo de la última década, América Latina ha experimentado una expansión acelerada de estos operadores que, bajo la promesa de la "inclusión financiera", cubrieron segmentos de la población históricamente marginados por la banca comercial tradicional.

El crecimiento del mercado extra bancario como fenómeno nacional y regional.

En la Argentina, el despliegue de los PNFC adquirió una aceleración significativa a partir de 2021. Pese a las oscilaciones propias de cada coyuntura, la dinámica de captación del sector se alteró poco y entre enero de 2021 y noviembre de 2023, este sistema de crédito incorporó un promedio mensual de 100.000 nuevos deudores. Esta sostenida expansión de la base de usuarios prefiguró el salto de escala del financiamiento extra bancario, consolidando una tendencia de bancarización periférica sobre los segmentos informales que se volvería central en las etapas posteriores de la crisis.

Gráfico 13. Cantidad de deudores de los PNFC
En millones de personas.



Fuente: elaboración propia. Datos de BCRA.

Si bien el universo de los PNFC exhibe una composición heterogénea —donde coexisten actores tradicionales como cooperativas, mutuales y grandes cadenas de venta de electrodomésticos—, las plataformas Fintech operaron como las verdaderas dinamizadoras de esta masiva incorporación de deudores reconfigurando la cartera sectorial: en 2021, apenas el 16% de los usuarios del sistema registraba una acreencia con al menos una firma tecnológica, proporción que creció hasta alcanzar el 42% para mediados de 2024. En términos absolutos, este desplazamiento implicó una expansión notable de la cantidad de clientes de las Fintech, desde una base inicial de un millón y medio de deudores a comienzos de 2021 hasta superar los 6 millones de personas en 2024.

Gráfico 14. Deudores por tipo de PNFC
En millones de personas.



Fuente: elaboración propia. Datos de BCRA.

Este proceso de “inclusión financiera” exhibió un sesgo demográfico de fuerte regresividad distributiva. El segmento de la población que utilizó el crédito de los PNFC estuvo compuesto por una proporción destacada de jóvenes menores de 29 años, un grupo etario cuya inserción en el mercado laboral es de las más precarizadas con elevados niveles históricos de desempleo e informalidad. Paralelamente, la incorporación de deudores presentó su propia brecha de género con una mayor exposición de las mujeres a este circuito de financiamiento periférico en comparación con los hombres.

Este cambio de escala del financiamiento extra bancario registrado en la Argentina hacia 2024 representa la maduración local de una tendencia estructural que atravesaron todos los países de América Latina. Si bien en cada territorio el proceso presentó rasgos particulares, en todos los casos las empresas de crédito fácil lograron capturar a los segmentos precarizados y de mayor vulnerabilidad de la economía y fueron determinantes en el desarrollo de la posterior crisis de mora generalizada.

El caso de Brasil ofrece un espejo nítido del alcance de este fenómeno en la región. En pocos años, los bancos digitales y las plataformas Fintech pasaron de tener una participación cercana al 10% a capturar el 25% del mercado total de tarjetas de crédito. Este avance masivo implicó la incorporación de más de 60 millones de usuarios activos al ecosistema financiero digital, equivalentes al 40% de la población adulta, entre 2018 y 2023. Este proceso derivó en un fuerte incremento de la ratio deuda/ingresos de los hogares que pasó del 37% al 50% entre 2018 y 2022.

A diferencia de Brasil, que contaba con una población adulta con niveles de bancarización medios y altos antes del boom digital, México

presentaba —y aún arrastra— un subdesarrollo financiero formal severo. Hasta la aparición del fenómeno Fintech, sólo el 37% de los adultos mexicanos tenía una cuenta bancaria y apenas el 15,7% poseía una tarjeta de crédito bancaria. Si bien este enorme mercado informal era un terreno fértil para el avance del crédito digital, el negocio tecnológico no se desarrolló como lo hizo en territorio brasileño. Una de las principales diferencias radica en la regulación: mientras Brasil, con Bolsonaro en el poder, adoptó un modelo flexible, México reguló tempranamente el sector a través de la Ley Fintech promulgada en 2018 que limitó la capacidad de las plataformas para prestar dinero de forma directa. Las empresas, para desarrollarse, tuvieron que abandonar el modelo puramente digital y debieron adquirir licencias financieras tradicionales o reconvertirse formalmente en instituciones bancarias.

En Colombia se dio una situación diferente. Si bien se permitió la expansión de las Fintech con bastante libertad regulatoria y estas compañías lideraron el mercado de créditos con incrementos del 35% en sus desembolsos anuales, capturando de forma masiva a jóvenes y trabajadores informales a través de microcréditos de consumo rápido, el endeudamiento popular encontró un límite estructural ausente en el caso argentino: la vigencia de un estricto tope legal a la tasa de usura.

El reverso común de este agresivo despliegue del microcrédito digital en América Latina ha sido la configuración de una crisis de morosidad de carácter transnacional. En Brasil, 82,8 millones de personas llegaron a estar en situación de mora comercial, en tanto que en Colombia el índice de mora mayor a 90 días en las carteras digitales desreguladas trepó al 30,5% y en México, pese a la rigidez de la Ley Fintech la mora llegó al 10% en el segmento del crédito de estas compañías. Mientras tanto, en Argentina, la morosidad en los créditos de los PNFC más que duplica la morosidad del sistema bancario, ubicándose por encima del 30%.

Esta escalada de la morosidad forzó respuestas estatales heterogéneas. En Brasil, el gobierno de Lula da Silva asumió un rol activo mediante el programa masivo Desenrola Brasil, un esquema de rescate financiero donde el Estado operó como garante y articulador para que millones de familias vulnerables renegociaran sus deudas vencidas con quitas de hasta el 90%. México continuó con su enfoque que prioriza el blindaje de la banca tradicional, forzando a las Fintech que pretendan sobrevivir a transformarse en instituciones bancarias reguladas bajo estrictos requisitos de capital. Colombia, por su parte, bajó el nivel de la tasa máxima de interés para evitar abusos en el microcrédito lo que obligó a las plataformas a absorber las pérdidas o a racionar la colocación de nuevos créditos.

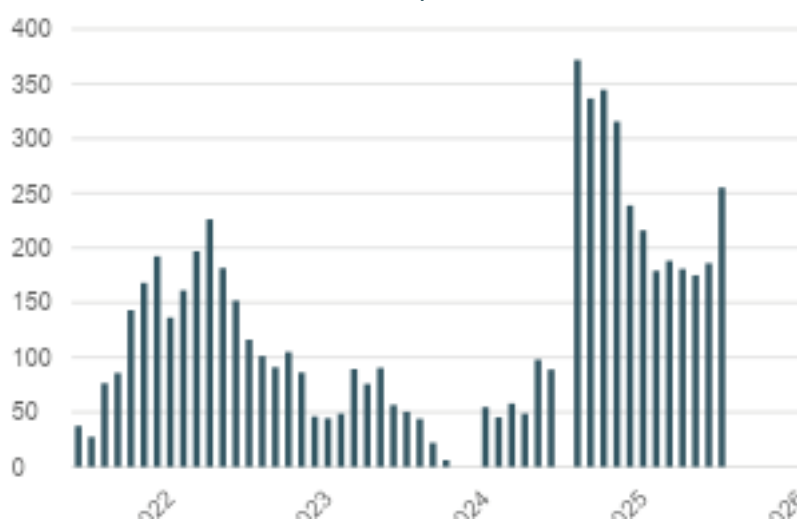
La respuesta argentina al problema fue diametralmente opuesta al de estos países. El avance de las plataformas Fintech y de los PNFC no constituía una novedad cuando comenzó la experiencia libertaria, como

tampoco lo era la evidencia de que una masa creciente de la población vulnerable estaba quedando expuesta a un endeudamiento de subsistencia en un contexto de morosidad al alza. Sin embargo, ante el ineludible diagnóstico de fragilidad estructural, el gobierno de Milei profundizó el sendero de la liberalización financiera ratificando la libre flotación de las tasas de interés, flexibilizando la normativa asociada a la emisión de tarjetas de crédito y eliminando cualquier tipo de tope regulatorio al Costo Financiero Total.

La explosión de las tasas y de la mora en el sistema extra bancario

El proceso de incorporación de deudores en el universo de los PNFC experimentó una notable aceleración cuando la crisis económica empujó a los hogares a un endeudamiento masivo a partir de la segunda mitad de 2024. Estas entidades, cuyo ritmo de captación se había mantenido estable en torno a las 100.000 altas mensuales durante los tres años previos, pasaron a registrar una nueva velocidad de 240.000 nuevos clientes por mes. Este salto implicó la absorción de 2,9 millones de nuevos deudores entre julio de 2024 y julio de 2025. Dentro de este agrupamiento, la dinámica estuvo fuertemente monopolizada por el sector tecnológico: el 88% de los nuevos deudores contrajo al menos una obligación crediticia a través de plataformas Fintech.

Gráfico 15. Nuevos deudores mensuales de PNFC
En miles de personas.

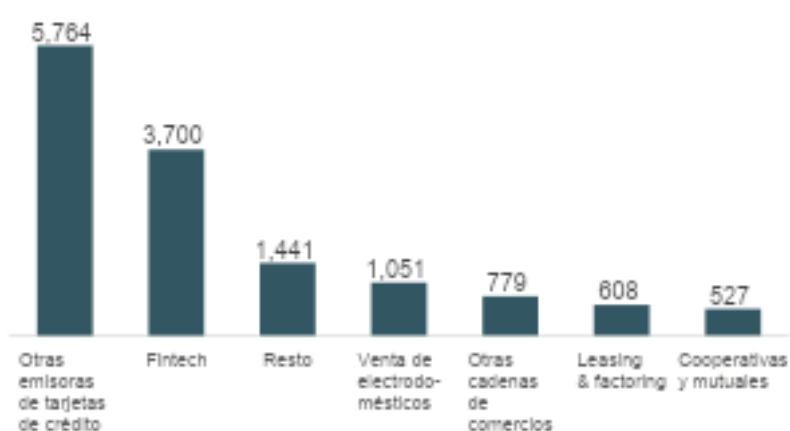


Fuente: elaboración propia. Datos de BCRA.

Mientras se duplicaba la velocidad de incorporación de nuevos deudores al circuito extra bancario, también crecía el monto de la deuda de cada uno de ellos. Entre mediados de 2024 y mediados de 2025, el saldo promedio de deuda per cápita se incrementó un 42% y cada registro superó, con holgura, la media del millón de pesos. La presión sobre las finanzas familiares no solo amplió el universo de afectados, sino que incrementó de forma sustancial la carga financiera real depositada sobre cada hogar.

El avance de las Fintech alteró la estructura de los PNFC. La participación de estas firmas en el saldo total prestado por el sector se incrementó del 14% en diciembre de 2023 al 27% en febrero de 2026. El mapa del crédito extrabancario, no obstante, sigue liderado por el bloque de "otras emisoras de tarjetas de crédito". Detrás de estos segmentos se despliega un entramado heterogéneo: la categoría "resto" —que nuclea principalmente a diversas firmas de crédito rápido— ocupa el tercer lugar en importancia, seguida por el financiamiento directo de las cadenas de electrodomésticos y, finalmente, por otras cadenas comerciales.

Gráfico 16. Saldo por grupo de PNFC
En millones de pesos. Febrero de 2026.



Fuente: elaboración propia. Datos de BCRA.

Como consecuencia directa de la liberalización financiera y en espejo con la reconfiguración de tasas que atravesaba el sistema bancario tradicional, el costo real del endeudamiento en el circuito extra bancario experimentó un salto drástico. La tasa de interés real de los PNFC, que en los años previos ya se ubicaba en un terreno elevado de entre el 3% y el 6% real mensual (esto es, por encima de la inflación), se desplazó hacia un rango de entre el 6% y el 12% real mensual. De este modo, el costo del financiamiento por encima de la dinámica inflacionaria, alcanzó niveles que resultan estructuralmente incompatibles con la seguridad y la sostenibilidad financiera de cualquier sistema de crédito.

Gráfico 17. Tasa de interés real mensual en PNFC
En %



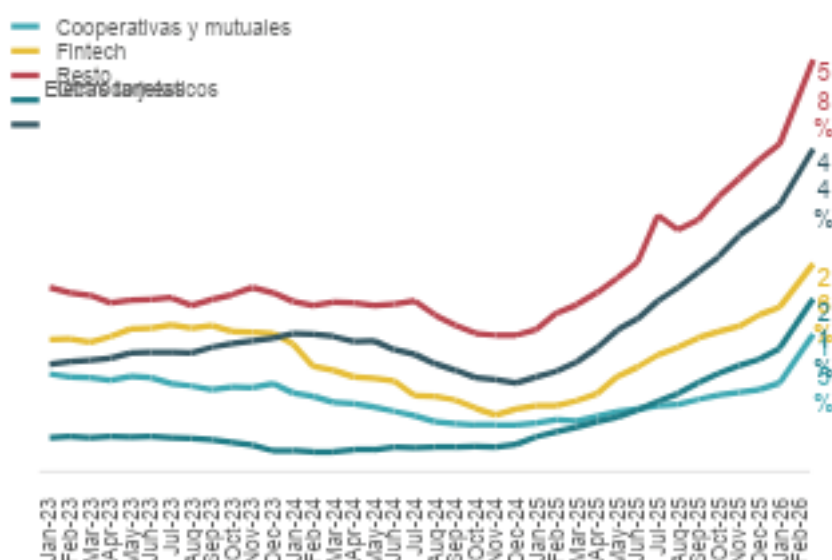
Fuente: elaboración propia. Datos de BCRA.

Llegado este punto, resulta indispensable incorporar un factor determinante en la dinámica de los PNFC: el Costo Financiero Total (CFT). La carga real de un préstamo o de la refinanciación mediante tarjetas de crédito no se agota en la tasa de interés nominal estipulada, sino que se compone de una matriz de erogaciones asociadas a la emisión y el mantenimiento de dicha deuda, que incluye el pago de impuestos y tasas, seguros y comisiones. En términos operativos, el impacto acumulado de estos componentes adicionales suele ser tan severo que su peso relativo dentro del esquema de pagos supera al del propio interés pactado por el capital solicitado.

Según informes de consultoras privadas, las entidades financieras no bancarias ofrecen préstamos con un CFT promedio del 1.427%, superando en más de 20 veces la tasa de referencia del sistema bancario (Pharo Consultora, 2026). Hay ciertos componentes del CFT que son fijos, es decir, que son independientes del monto del préstamo y, por lo tanto, incrementan en mayor proporción el costo financiero de los créditos menores, vinculados a la urgencia del consumo diario.

Con un rezago de apenas medio año respecto al crecimiento en la masa de usuarios y del saldo promedio de las deudas, y en el marco de la drástica suba en las tasas de interés, comenzó a expandirse de forma generalizada el fenómeno de la mora en el sistema de los PNFC y así se completó el circuito del endeudamiento familiar. En poco más de un año, en el ecosistema Fintech, el índice de irregularidad pasó del 9% al 26%; en el caso de las firmas emisoras de tarjetas de crédito no bancarias, la mora saltó del 4% al 21%; las cadenas de venta de electrodomésticos registraron un comportamiento más crítico, con una tasa de morosidad que trepó del 14% al 44% y, finalmente, en el resto, que incluye a los clásicos prestamistas de crédito fácil, la morosidad roza el 60%.

Gráfico 18. Mora en los PNFC.
En % de los saldos



Fuente: elaboración propia. Datos de BCRA.

Los dos grandes jugadores del universo de los PNFC

Mercado Libre en el libre mercado latinoamericano y su tono argento

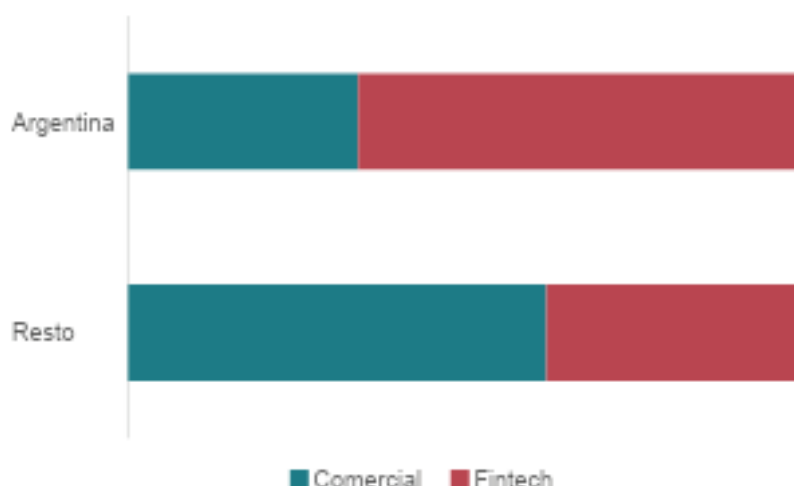
El balance de Mercado Libre permite precisar algunos rasgos del proceso en curso. Con una operación consolidada en Argentina, Brasil y México, y en plena expansión en otros países de la región, la empresa de Marcos Galperín es un emergente y, al mismo tiempo, un actor determinante en este ciclo de masificación del endeudamiento familiar e incremento de la morosidad.

Entre 2024 y 2025, la cartera total de créditos en la región se duplicó hasta alcanzar los 12.500 millones de dólares al cierre de diciembre. De este saldo, el 26,3% presenta algún nivel de atraso, mientras que unos 1.400 millones de dólares acumulan un retraso superior a los seis meses; es decir, más del 11% de la cartera total ya califica directamente como incobrable.

Mercado Libre divide su actividad en dos grandes segmentos. Por un lado, la actividad comercial originaria de la compañía, impulsor de su acelerada expansión como actor relevante en el escenario regional; por el otro, la unidad financiera que, apalancada en la fuerte inserción de la plataforma, la convirtió en la fintech más importante de América Latina. El motor de este proceso fue la emisión masiva de tarjetas de crédito físicas y virtuales, una estrategia de captación que cobró especial fuerza en Brasil (desde 2021), México (a partir de 2023) y, posteriormente, en Argentina, a través de su alianza con Mastercard a partir de 2025.

En Argentina, los ingresos comerciales de Mercado Libre representan apenas la mitad de su facturación fintech. En el resto del continente, la relación es la inversa. En otras palabras: mientras que a nivel regional el corazón del negocio sigue siendo la intermediación comercial, en su país de origen la compañía se ha transformado, fundamentalmente, en una empresa financiera.

Gráfico 19. Los segmentos del negocio de Mercado Libre.
En % y en millones de dólares



Fuente: elaboración propia. Datos de Balance Contable MELI.

Todas las entidades proveedoras de financiamiento reservan fondos ante la posibilidad de créditos incobrables, un movimiento contable que opera como pérdida y achica el beneficio neto. Bajo esta lógica, Mercado Libre registró un resultado negativo de 3.143 millones de dólares en su balance de 2025, estimando que un cuarto de sus préstamos no se recuperará. Pese a la magnitud de la cifra, el negocio financiero sigue siendo un éxito indiscutible: ese mismo año, el segmento Fintech generó ingresos por 12.509 millones de dólares. Este margen de rentabilidad extraordinario es capaz de tolerar un nivel de mora del 25% y demuestra que, en la práctica, la deuda incobrable, para la compañía, ya fue cobrada con creces.

Dos gajos de la misma naranja

Como describimos, el financiamiento para consumo se canaliza a través de múltiples empresas que se reparten entre dos segmentos: el financiero y el no financiero. Sin embargo, al poner el foco en las principales empresas del sector observamos no sólo una marcada concentración de las carteras de préstamos en pocas entidades, sino también que las empresas involucradas pueden ser las mismas en ambos sectores. El caso paradigmático es el de Tarjeta Naranja.

Con 3,7 millones de usuarios, la compañía concentra el 35% de la cartera total de los PCNF. A su vez, la empresa forma parte del Grupo Financiero Galicia -de las familias Escasany, Ayerza y Braun-, que también es propietario del principal banco privado del país: el Banco Galicia y Buenos Aires.

En sintonía con el resto de las entidades financieras, Tarjeta Naranja exhibe un incremento sustancial en sus resultados desde el inicio de la gestión de Javier Milei. Su margen financiero neto -es decir, los ingresos por financiación menos el costo de fondeo mediante deuda financiera u obligaciones negociables- se duplicó, y pasó de un promedio trimestral de \$120.000 millones a \$240.000 millones. Asimismo, las unidades de negocios ligadas al cobro de comisiones y aranceles a usuarios y comercios registraron un salto también de relevancia: los ingresos netos por este concepto treparon de una media trimestral de \$130.000 millones a \$180.000 millones.

Como resultado, impulsada inicialmente por el impacto de la devaluación y consolidada luego por el fuerte crecimiento del endeudamiento para consumo, la ganancia operativa de la empresa capturó un flujo adicional de un billón de pesos.

Gráfico 20. Los resultados de Tarjeta Naranja
Margen financiero neto en miles de \$ constantes de mar-26



Fuente: elaboración propia. Datos de Balance Contable MELI.

Como en las demás entidades, la empresa determina contablemente una reserva por incobrabilidad. En 2025, dicha reserva superó a la ganancia operativa, por lo que el balance arrojó una pérdida neta. Esta ficción contable le permitió no devengar pago de impuestos a la ganancia durante su último ejercicio, licuando la capacidad recaudatoria del fisco.

3. La desregulación y el negocio

Donde hay una necesidad, nace un negocio

La respuesta del gobierno a la compleja situación de los hogares fue la desprotección y el encumbramiento del negocio financiero. Allí donde había una necesidad, en lugar de un derecho, se forjó un gran negocio. A través de una política explícita de desregulación y liberalización, el Estado abandonó su rol de protección a los consumidores, permitiendo que las urgencias de la población quedaran expuestas a las reglas de un mercado particularmente desigual —en términos del vínculo entre empresa y usuario— como el financiero.

En el contexto de la caída de los ingresos y de la necesidad de financiamiento de los hogares, las políticas oficiales promovieron el sobreendeudamiento mediante la desregulación del crédito para el consumo. A través del DNU 70/23, se eliminaron los topes a las tasas de intereses punitivos²—que antes tenían un límite estricto del 50% de los intereses compensatorios de la entidad— y se habilitaron sin restricciones los cargos fijos por mora. En sintonía con esta flexibilización, se favoreció la expansión de las empresas Fintech y de otros proveedores de crédito no financieros mediante la virtualización y la quita de requisitos para la formulación de los contratos. Esta simplificación digital facilitó la obtención de préstamos a un solo clic y sin firma, pero operó contra el derecho a la información de los y las consumidoras, despojándolos de las garantías básicas al momento de asumir nuevas obligaciones.

Todo esto se inscribe en el marco de la drástica disminución de las facultades de control y sanción del BCRA. La autoridad monetaria ya no interviene en la regulación de los contratos ni en la fijación de las tasas de interés, despojándose de las herramientas legales para sancionar los cobros abusivos. Asimismo, esta retracción estatal renunció el control sobre la transparencia impositiva de las entidades, dejando al mercado de crédito prácticamente sin supervisión pública.

Finalmente, esta política afectó de manera directa a los comercios de cercanía y de menor escala, al eliminar los topes a las comisiones que las entidades cobran por cada venta, las cuales antes tenían un límite del 3% para tarjetas de crédito y del 1,5% para débito. En el mismo sentido, la desregulación quitó las restricciones sobre los plazos de liquidación de los pagos, que previamente obligaban a transferir los fondos de las ventas con débito en un máximo de 3 días hábiles, asfixiando la caja diaria de estos pequeños negocios de barrio.

² En el sistema de crédito existen dos tipos de intereses básicos: los **compensatorios**, que determinan "el precio" por utilizar el dinero ajeno y constituyen el pago normal que se realiza a la entidad acreedora; y los **punitivos**, que se aplican únicamente cuando hay un retraso en el pago y actúan como una sanción o multa económica.

La reconfiguración del balance de las entidades financieras

El problema del sobreendeudamiento de los hogares abarcó el abanico completo de prestamistas formales e informales, bancarios y no bancarios. Más allá de las particularidades de cada circuito de proveedores, en todos los casos se registró un fuerte incremento en la velocidad de incorporación de nuevos deudores, un notable aumento en las tasas de interés, una suba importante de los montos individuales de las deudas y, finalmente, un estallido en los niveles de mora.

En la banca formal, la suba de las tasas cobradas por los préstamos coincidió con un fuerte recorte de las tasas pagadas por los depósitos, en el marco de una profunda reconfiguración del negocio financiero. Entre 2018 y 2024, las entidades obtuvieron rentabilidades extraordinarias al captar plazos fijos y adquirir títulos emitidos por el Banco Central que pagaban rendimientos aún más elevados. El gobierno de Milei alteró este esquema al modificar el mecanismo de financiamiento público y eliminar la emisión de estas letras de corto plazo, lo que empujó a los bancos a buscar en el crédito al consumo la ganancia extraordinaria perdida. En un contexto de asfixia y necesidad de financiamiento familiar, el sector financiero encontró en el endeudamiento de los hogares su nueva fuente de ingresos.

El diferencial de tasas de préstamos y depósitos nunca fue tan elevado en beneficio de las entidades. Mientras que las tasas reales cobradas por los préstamos otorgados se ubican por encima del 4% mensual desde hace más de un año, la tasa real pagada por los depósitos a plazo, es negativa. Esto es, la inflación licúa los depósitos de los ahorristas y la carga de intereses de las entidades.

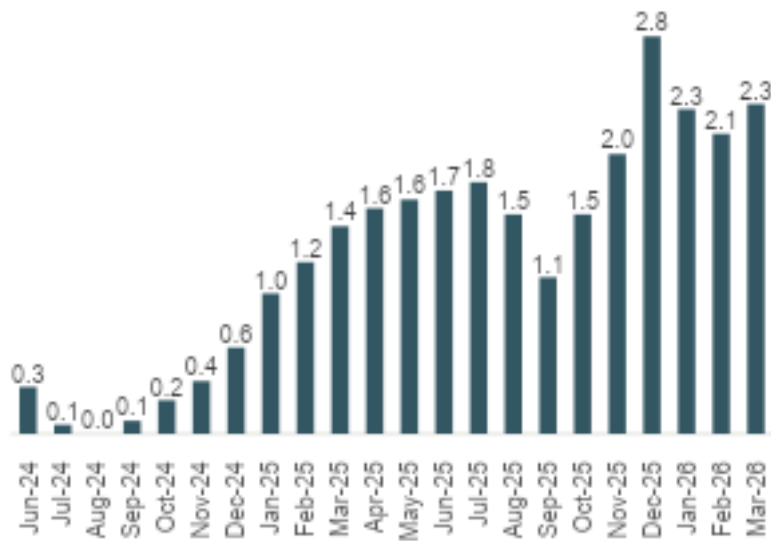
Gráfico 20. Tasas de interés real de las EEFF
En % mensual



Fuente: elaboración propia. Datos de BCRA e INDEC.

En poco tiempo, las entidades lograron un incremento sustancial en sus resultados por intermediación financiera con el sector privado. Esta ganancia es la que proviene directamente de la captación de depósitos y el otorgamiento de préstamos, sumando la diferencia entre los intereses pagados y cobrados a las comisiones aplicadas en cada operación. Para el primer trimestre de 2026, la rentabilidad mensual de este negocio superó los dos billones de pesos, consolidando un récord histórico absoluto para el sector.

Gráfico 21. Ganancia mensual por intermediación con el sector privado no financiero
En billones de pesos constantes de marzo de 2026



Fuente: elaboración propia. Datos de BCRA e INDEC.

Precarizar y endeudar

La actividad de intermediación financiera es una de las protagonistas del esquema económico libertario. Junto con la minería, el petróleo y el agro, conforma el bloque de actividades que sostienen los números a los que se aferra discursivamente el oficialismo para anunciar que el modelo ingresó en un sendero de crecimiento. En todos los casos, se trata de sectores que capitalizaron directamente los cambios regulatorios, normativos y macroeconómicos implementados por el gobierno. Mientras la minería se favoreció con las concesiones fiscales, cambiarias y normativas del Régimen de Incentivo a las Grandes Inversiones (RIGI), el petróleo sumó a este beneficio el alineamiento de los precios internos de la energía con los internacionales. Por su parte, el agro contó con la rebaja y quita de los derechos de exportación, en tanto que el sector financiero sacó provecho de una mayor laxitud regulatoria que le permitió operar con tasas de interés extraordinariamente elevadas y abrochar millones de nuevos contratos con usuarios desprotegidos y necesitados.

Otro rasgo compartido por estos sectores es que, a pesar de exhibir un excelente desempeño en sus indicadores de actividad económica, en todos ellos disminuyó la cantidad de puestos de trabajo formales. El modelo económico libertario precariza, empobrece y endeuda, incluso a los trabajadores y las trabajadoras involucradas en las propias actividades económicas privilegiadas.

La pérdida del empleo y el consiguiente desplazamiento hacia el autoempleo a través de las plataformas digitales alimentan su propia rueda de precarización. En su último Informe de PNFC, el BCRA analiza detalladamente la situación de la masa de deudores que obtienen sus ingresos trabajando en la denominada economía de plataformas.

En estas, el historial de viajes o de entregas realizadas, la puntuación recibida por parte de los clientes y la antigüedad en la plataforma reemplazan al tradicional análisis de riesgo para los créditos otorgados por las propias aplicaciones o por sus Fintech asociadas. El cobro de la cuota de los préstamos, en estos casos, se debita de manera automática de los ingresos que el trabajador va generando dentro de la propia aplicación, antes de que este pueda disponer de ellos.

La Argentina vivió una experiencia similar hace un poco más de un siglo. En el norte de la provincia de Santa Fe se instaló una compañía británica que reconfiguró para siempre la vida social, económica y ambiental de la región: La Forestal.

Así como la plataforma digital actual emplea, otorga el crédito y cobra la cuota restándola directamente de los ingresos del repartidor o del chofer, La Forestal pagaba los salarios con vales que solo se podían canjear en sus propios almacenes, haciendo que el hachero terminara su jornada sin ver

dinero real. Aquella compañía inglesa funcionaba, en la práctica, como "un Estado dentro de otro Estado"; hoy, la desregulación de los PNFC y la falta de control del Banco Central sobre estos contratos digitales replican ese mismo repliegue de la soberanía estatal, entregando el destino económico de los trabajadores al arbitrio de las corporaciones tecnológicas.

Quizás exista una diferencia fundamental entre ambas experiencias históricas: como menciona el propio informe del Banco Central, es común que el trabajador de plataformas se endeude para comprar o reparar el vehículo que constituye su herramienta de trabajo o, incluso, para cargar el combustible diario. La Forestal, al menos, entregaba el hacha con la que sus obreros derribaban los duros quebrachos colorados.

El crecimiento del número de personas atrapadas en este esquema de endeudamiento fue exponencial durante los últimos dos años. Entre diciembre de 2023 y diciembre de 2024, la cantidad de deudores de estas plataformas aumentó un 177%, mientras que para diciembre de 2025 se registró un incremento adicional del 122%. Este salto acumulado refleja la velocidad con la que el modelo de plataformas y los proveedores no financieros lograron expandir su base de captura sobre un universo de trabajadores cada vez más desprotegidos.

Si bien al principio quienes caían en las redes de estas plataformas eran trabajadores informales o personas sin otro ingreso registrado, durante 2025 se incrementó con fuerza la participación de trabajadores asalariados. Se trata de personas que, aun contando con un empleo formal, se ven obligadas a ingresar al sistema de las aplicaciones para complementar la insuficiencia de sus ingresos principales. Así, mientras que en diciembre de 2024 los asalariados representaban el 14% de la población atendida por estos proveedores de crédito, para diciembre de 2025 su participación había crecido considerablemente hasta alcanzar el 21% del segmento.

Desmantelar la máquina

El sobreendeudamiento que hoy asfixia a los hogares argentinos no es un accidente de la historia, un desajuste temporal de las finanzas de las familias ni el reflejo de decisiones individuales erradas. Es el resultado lógico de una maquinaria cuyos engranajes interactuaron sincrónicamente: una caída histórica de los ingresos que transformó al crédito en una estrategia de supervivencia diaria; el avance de plataformas digitales preparadas para capturar esa necesidad a un solo clic; y una desregulación estatal que liberó tasas y comisiones y eliminó controles garantizando la impunidad del negocio.

El colapso financiero de los hogares, y también el de las micros y pequeñas empresas y de los comercios de cercanía, opera en un marco de naturalización de la crueldad como regla de gobierno y como regla mercado. El desmantelamiento del rol protector del Estado legitimó la idea de que la necesidad extrema es una oportunidad de lucro. Este fue el marco en el que al menos una decena de derechos ciudadanos fueron brutalmente vulnerados.

Lo que está ocurriendo en el sistema financiero y con el vínculo entre sus empresas y sus usuarios, es una buena muestra del diseño del proyecto económico de las élites argentinas. Allí confluyen la precarización de la vida, de los ingresos y de los empleos con la ganancia extraordinaria y la concentración económica.

Desmantelar la máquina de endeudar familias es una necesidad que requiere atención urgente. Sin embargo, no hay que olvidar que mientras no logremos alterar considerablemente las estructuras de poder en nuestro país para revertir el deterioro distributivo, las necesidades de financiamiento de los hogares para la atención de consumos esenciales normales, permanentes o esporádicos, no va a desaparecer. El primer engranaje permanecerá inalterable hasta entonces, aunque esto no implica que la máquina de endeudar deba quedar en pie.

Desarmar este dispositivo perverso exige intervenir de inmediato sobre los otros dos componentes que sí pueden ser neutralizados mediante la política pública y la organización social en el cortísimo plazo. El primer paso ineludible es abordar el stock de la deuda acumulada mediante un programa de solución de la mora que contemple quitas agresivas. No se trata de una concesión o de un rescate injustificado, sino de un acto de estricta justicia económica: si se calcula el flujo agregado de pagos realizados bajo tasas usurarias y cargos fijos abusivos, estos préstamos ya fueron pagados con creces. Frenar las ejecuciones y limpiar los registros crediticios es clave para devolver oxígeno a las economías familiares.

Al mismo tiempo, la protección de las familias requiere refundar un marco regulatorio que ponga freno definitivo a la discrecionalidad de las plataformas y las Fintech. Desmantelar la máquina implica restablecer las facultades plenas de control y sanción del Banco Central, reinstaurando topes estrictos a las tasas de interés punitorias y prohibiendo de manera taxativa la aplicación de cargos fijos por mora. Asimismo, es urgente recuperar el derecho a la información de los usuarios mediante la exigencia de contratos transparentes, eliminando la trampa de la adhesión instantánea a un solo clic y garantizando que el consentimiento no sea una vía libre para la usura digital.

Proteger a los hogares, a las micro, pequeñas y medianas empresas y a los comercios de cercanía de las comisiones abusivas no es un exceso de regulación que atente contra la fluidez económica esperable de los mercados, sino defender la soberanía ciudadana frente a la intensificación del extractivismo financiero.

Fuentes Consultadas

Administración Nacional de la Seguridad Social. (2026). Estudios y Estadísticas de la Seguridad Social. Dirección de Estudios de la Seguridad Social. <https://www.anses.gob.ar/estudiosyestadisticas>

Bakker, B. B., Garcia-Nunes, B., Lian, W., Liu, Y., Perez Marulanda, C., Siddiq, A., Sumlinski, M. A., Yang, Y., & Vasilyev, D. (2023). The Rise and Impact of Fintech in Latin America. IMF Fintech Notes, 2023(003). International Monetary Fund.

Banco Central de la República Argentina. (2026). Informe de Proveedores No Financieros de Crédito (Primer Semestre 2026). <https://www.bcra.gob.ar/informe-de-proveedores-no-financieros-de-credito/>

Banco Central de la República Argentina. (2026). Información sobre entidades financieras. <https://www.bcra.gob.ar/informacion-sobre-entidades-financieras/>

Banco Central de la República Argentina. (2026). Informe de Inclusión Financiera (Segundo Semestre 2025). <https://www.bcra.gob.ar/informe-de-inclusion-financiera/>

Banco Central de la República Argentina. (2026). Informe sobre Bancos. <https://www.bcra.gob.ar/informe-sobre-bancos/>

FACEPHI, Inclusión financiera en México (2026): Estado y palancas digitales. <https://facephi.com/observatory/inclusion-financiera-mexico-fintech-pagos-digitales/>

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2026). Trabajo e ingresos: Índice de salarios. <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-31-61>

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2026). Precios: Índice de precios al consumidor (IPC). [indec.gob.ar](https://www.indec.gob.ar)

MercadoLibre, Inc. (2026). Form 10-K: Annual Report for the Fiscal Year Ended December 31, 2025. U.S. Securities and Exchange Commission.

Pharo Consultora. (febrero de 2026). Informe sobre tasas de interés PNFC. <https://pharoconsultora.ar/>

Tarjeta Naranja S.A.U. (2026). Estados Contables al 31 de diciembre de 2025. Comisión Nacional de Valores. Autopista de Información Financiera. <https://www.cnv.gov.ar/>