

El nuevo rol de la banca pyme

EY Argentina

2026



The better the question. The better the answer. The better the world works.



Shape the future
with confidence

Índice

1

- Contexto del sector pyme

2

- Desafíos de la banca pyme

3

- Punto de vista de EY

4

- Por qué EY

5

- Contacto

01

Contexto del sector pyme

En Argentina están registradas 530.000 empresas, de las cuales 517.000 son pymes (98 %)¹, por lo que son un actor central en la economía.

65 %

de los empleos registrados en el sector privado son generados por pymes¹

40 %

del PBI es generado por el sector pyme²

67 %

no logra acceder a financiamiento³, a pesar del rol clave que juegan en la economía

¹Ministerio de Economía República Argentina. (2024). Estadísticas de PyMEs, Emprendedores y Economía del Conocimiento

²UCEMA PyMEs

³CAME (2025). ICAF 2025

Sin embargo, la mayoría enfrenta problemas de rentabilidad...

- En el segundo trimestre de 2025, únicamente el 28,4 % de las pymes logró ser rentable.¹
- Aunque la apertura de importaciones permitió a las pymes acceder a insumos no producidos localmente, la entrada de productos terminados a precios muy bajos está afectando la competitividad de una parte del sector industrial.
- Anteriormente, la combinación del negocio financiero, el *stock*, la devaluación y la monetización, junto con las barreras, ayudaba a proteger a las industrias nacionales. En el actual contexto de mayor estabilidad macroeconómica, los resultados financieros aportan menos y los operativos adquieren mayor importancia.
- Orientar al país hacia industrias con ventajas competitivas implicará reasignar capital para alcanzar eficiencia y escala, o bien reorientarse hacia otros sectores industriales.

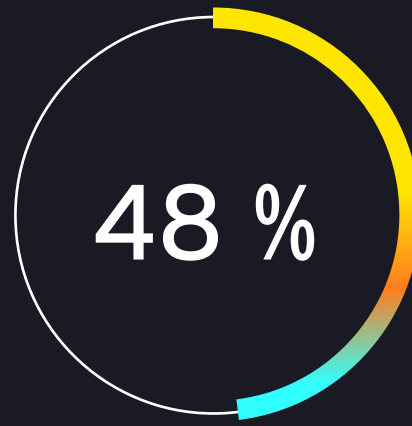


... situación que se ve agravada por la dificultad para acceder a financiamiento: solo 1 de cada 3 pymes lo consigue¹

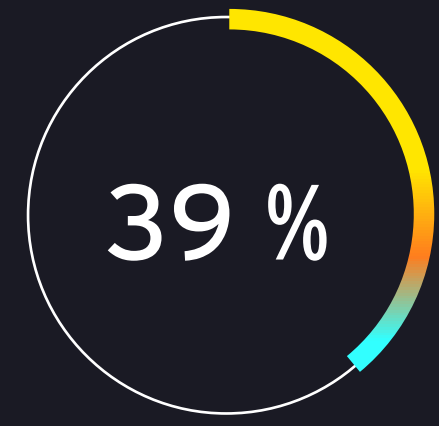
Principales obstáculos para acceder al financiamiento¹



Requisitos demasiado exigentes para ser cumplimentados



Desconocimiento de programas de asistencia y/o financiamiento



Condiciones de crédito disponibles desfavorables

¹CAME (2025). ICAF 2025

Las que acceden, lo utilizan principalmente para la adquisición de materia prima e insumos.

Destino de los fondos¹



Adquisición de
materia prima e
insumos

46,6 %



Compra de
bienes de capital

27,6 %



Pago de sueldos/
capital de trabajo

20,7 %

¹CAME (2025). ICAF 2025

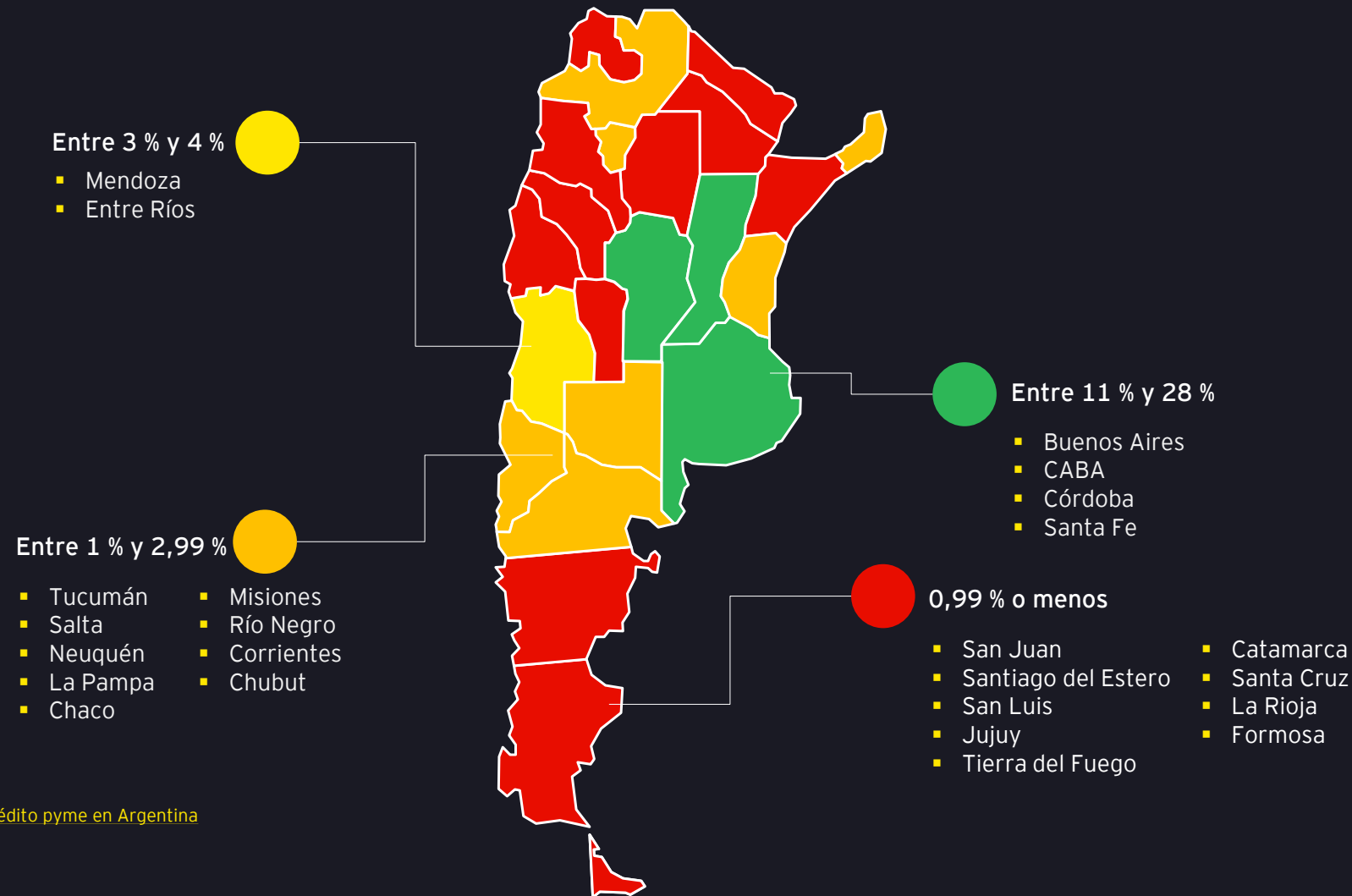
²ABAPPRA (2025). Diagnóstico Financiamiento pyme

³ABAPPRA (2026). Diagnóstico del crédito pyme en Argentina

Pero aunque cumplen mejor, pagan más vs. el resto de las personas jurídicas

- Las pymes pagaron 10,9 % más de tasa en adelanto cuenta corriente que el promedio de las personas jurídicas durante el periodo enero-junio 2025².
- Situación de las carteras irregulares: La cantidad de pymes que fueron calificadas en situación 4 y 5 (+180 días) aumentó 5,5 % (0,3 puntos porcentuales) en enero con respecto a diciembre. Si se compara la situación con respecto a enero 2025, la cantidad de pymes en esta situación aumentó 84,9 % en términos interanuales (+2,5 puntos porcentuales), en todas las actividades económicas³.

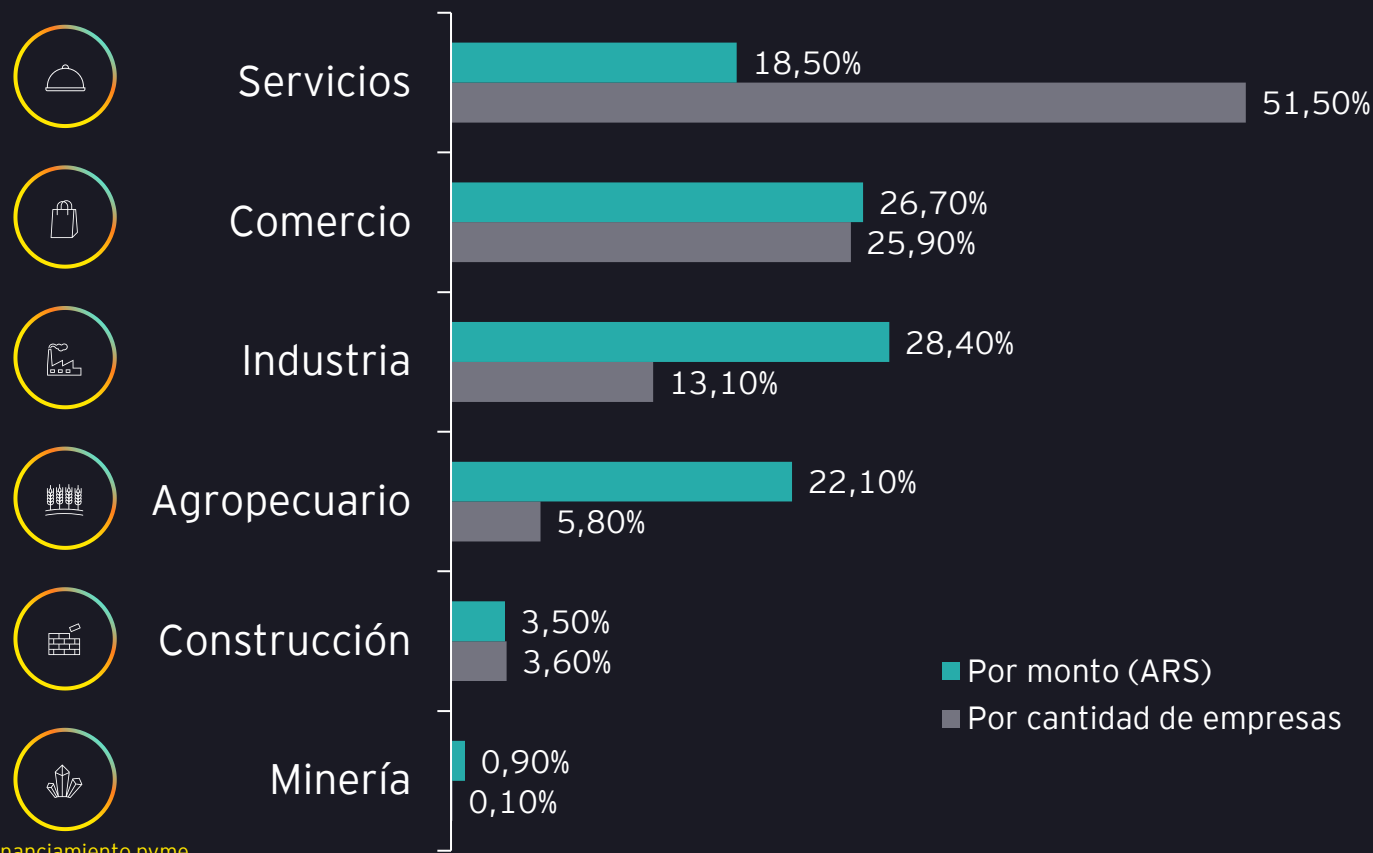
La Ciudad de Buenos Aires, la Provincia de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe son los cuatro distritos con más *stock* de crédito pyme, concentrando el 72,6 %.¹



¹ABAPPRA (2026). Diagnóstico del crédito pyme en Argentina

Aunque la mayoría de las pymes tomadoras de crédito son las de servicios, en términos de valor la industria, el comercio y el agro son las 3 actividades que más fondos toman¹.

Caracterización del crédito pyme según actividad económicas



¹ABAPPRA (2025). Diagnóstico Financiamiento pyme

¿Qué entidades concentran la mayor cantidad de pymes y los mayores montos del crédito pyme?¹

Las *fintech* han ido ganando terreno en términos de cantidad, debido a la dificultad para obtener crédito entre las pymes.

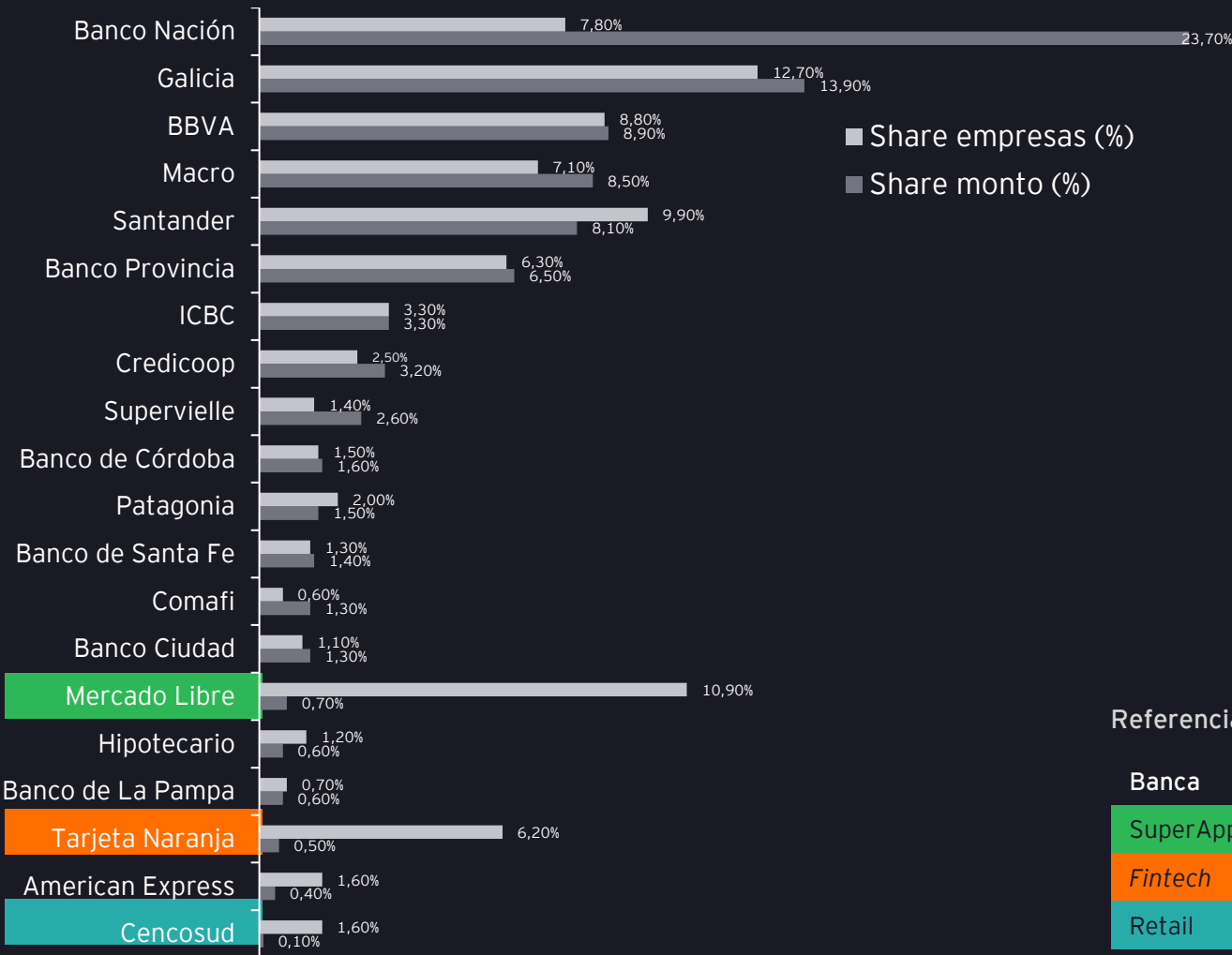
Si bien la penetración del monto del crédito *fintech* en personas jurídicas todavía es bajo, considerando que solo ha sido elegido por unas 5.000 empresas, su crecimiento interanual ronda el 36 %, y se mantiene en alza desde comienzos del 2025².

¹ABAPRA (2025). Diagnóstico Financiamiento pyme

²ITBA y Cámara Argentina Fintech (2025). Informe de Crédito Fintech

Nota: Tarjeta Naranja y Naranja digital pertenecen al mismo grupo (Grupo Financiero Galicia) pero tienen roles diferentes en el sistema financiero:

- Tarjeta Naranja está regulada como emisor de tarjeta.
- Naranja Digital está regulada como entidad financiera.



Referencias

Banca

SuperApp

Fintech

Retail

02

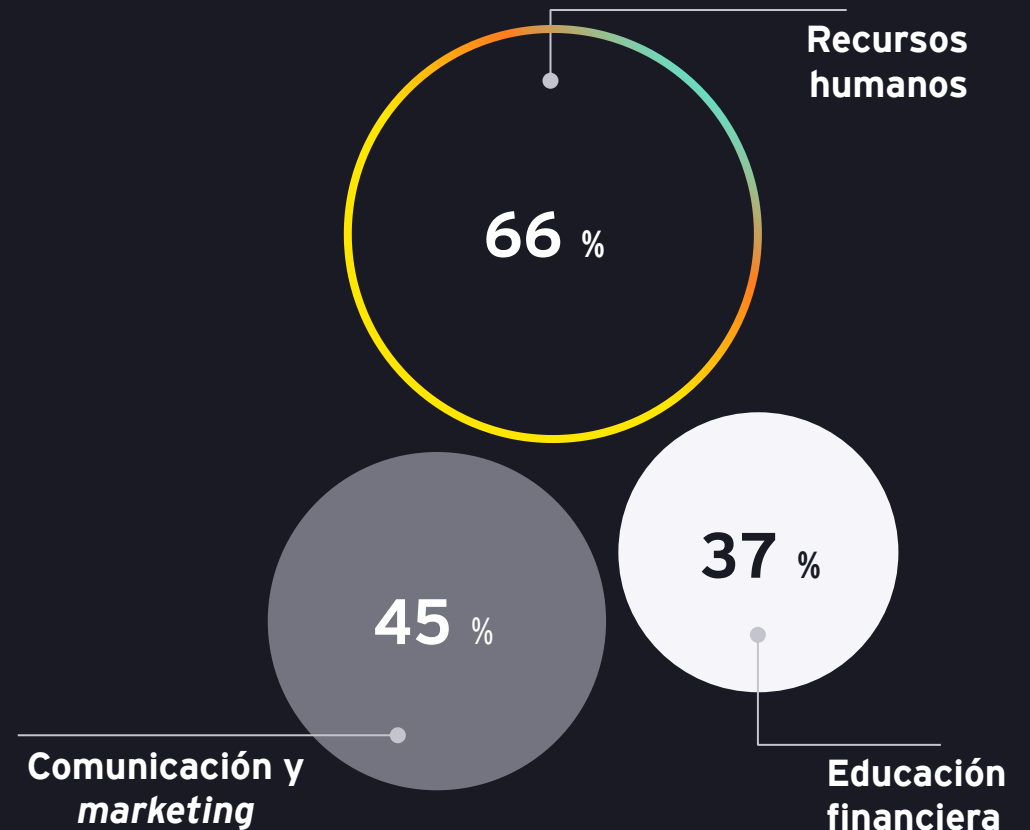
Desafíos de la banca pyme

Ya que no existe un enfoque único para atender a estos clientes, es necesario ajustar la propuesta de valor para servir a segmentos definidos o desarrollar productos alineados con su etapa de crecimiento...

- A medida que las pequeñas empresas evolucionan, sus necesidades se vuelven más complejas, lo que abre la posibilidad de ofrecer soluciones personalizadas según su grado de madurez, ayudándolas a avanzar hacia la siguiente fase de su desarrollo.
- Hay que comprender que la personalización no pasas por el producto en si mismo, muchas veces es por personalizar el contexto, el acceso, entender las necesidades, los momentos y el valor de la solución.
- Estas necesidades no siempre tienen que ver con servicios exclusivamente financieros, pero sí con temas con los que la industria puede colaborar.

¹CAME (2025). ICAF 2025

Áreas en las pymes consideran necesaria capacitación¹



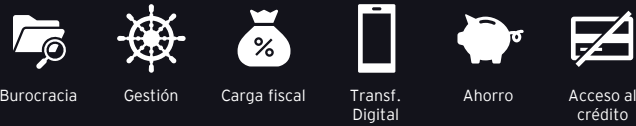
En términos de madurez, el segmento pyme se puede dividir en tres perfiles, afectados en diferentes medidas por los dolores mapeados

PYMES

Potenciales

- La evolución neta es negativa, excepto en industrias basadas en conocimiento¹
- Atraviesan procesos burocráticos y trabas legales para comenzar. En ese momento, tienden a buscar ayuda
- Necesitan capital para comenzar pero, generalmente, no consideran pedir préstamos porque temen endeudarse
- Necesitan planificar la transición y separar las finanzas personales de las comerciales

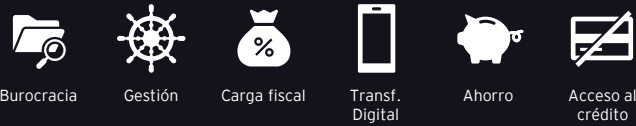
Pain Points



Nuevas

- El acceso al crédito es fundamental para traccionar el negocio, pero escasea
- Las estructuras y sistemas de gestión robustas son esenciales para compensar la inexperiencia
- Muchas de las empresas en esta etapa son nativas digitales y priorizan la digitalización de productos y servicios

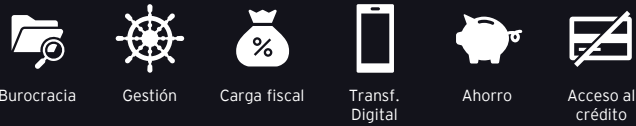
Pain Points



Consolidadas

- Actualmente hay 530.000 empresas, de las cuales **517.000** son pymes (98 %)²
- Están en un momento en el que la carga fiscal es muy significativa
- Necesitan capital para expandir su negocio, pero la burocracia y las altas tarifas los vuelven reacios al crédito bancario
- Son cautelosos y valoran el ahorro

Pain Points



¹Ministerio de Economía República Argentina. (2024). Estadísticas de PyMEs, Emprendedores y Economía del Conocimiento

²UCEMA PyMEs

El tamaño de la empresa también influye en las necesidades de las pymes

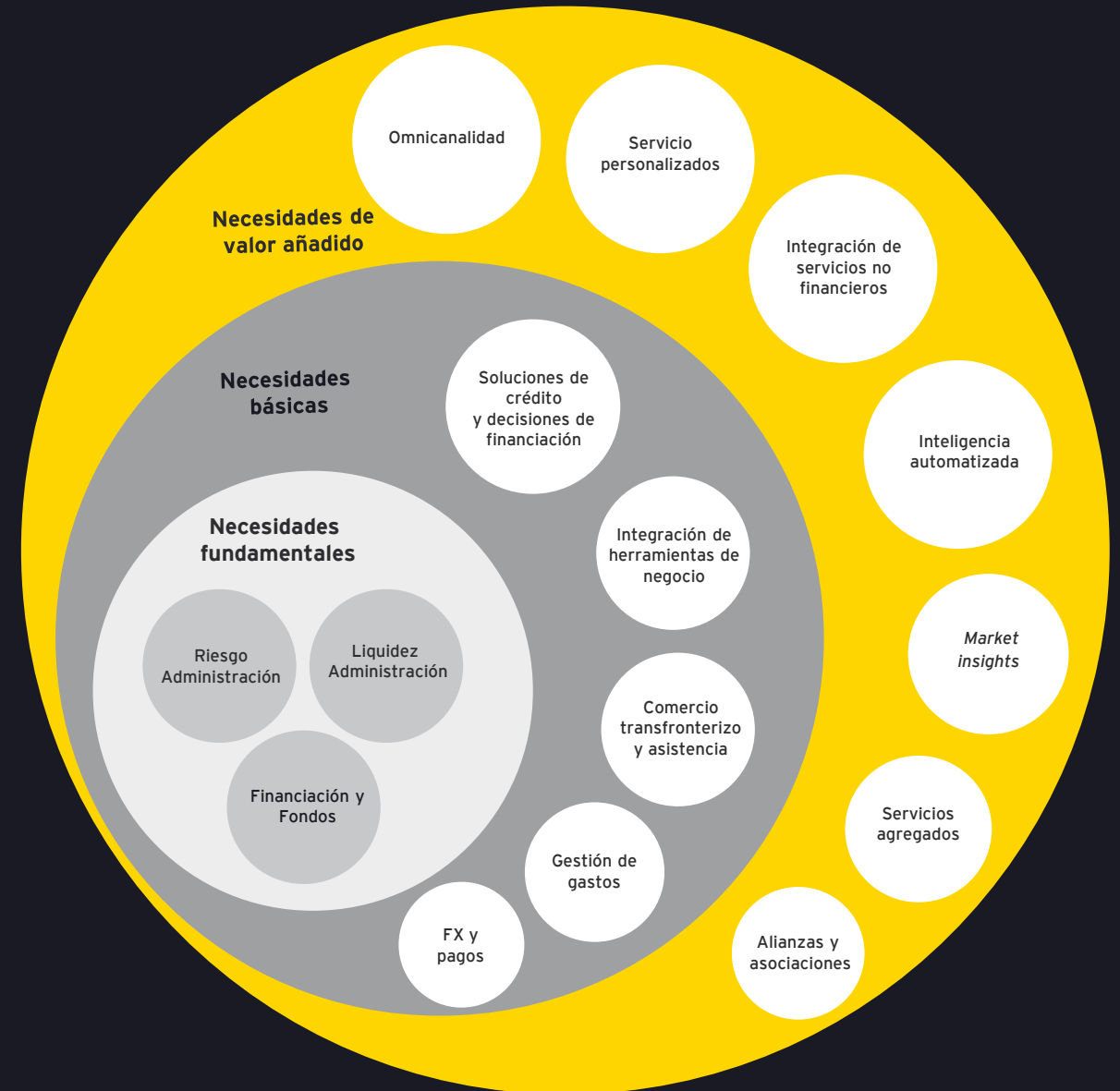
	Microempresa 	Pequeña empresa 	Mediana empresa 	Corporación 
Motivos para necesitar financiamiento de capital de trabajo 	- Liquidez diaria - Flujos de caja irregulares y poco predecibles - Liberar liquidez para crecer - Buscar financiamiento menos rígido y menos demandante	- Liquidez diaria - Flujos de caja irregulares pero más predecibles - Liberar liquidez para crecer - Buscar financiamiento menos rígido y menos demandante	- Liberar liquidez para crecer - Gestión de métricas de desempeño - Inversión en proyectos de corto plazo	- Gestión de métricas de desempeño - Inversión en proyectos de corto plazo
Desafíos financieros 	- Mayor riesgo crediticio - Dificultad para ofrecer garantías (aunque pueden dar garantías personales) - Datos financieros limitados - Muy baja capacidad administrativa - Dificultad para manejar múltiples relaciones financieras	- Riesgo crediticio alto - Dificultad para ofrecer garantías - Capacidad administrativa limitada - Dificultad para manejar múltiples relaciones financieras	- Riesgo crediticio alto - Capacidad limitada para manejar carga administrativa y productos complejos	Menor riesgo crediticio
Nivel de compromiso financiero 	- Sin área financiera dedicada - Bajo conocimiento de opciones de financiamiento	- Función financiera poco sofisticada - Bajo conocimiento de opciones disponibles	- Función financiera sofisticada - Buen conocimiento de opciones disponibles	- Función financiera sofisticada - Alto conocimiento de opciones - Capacidad para automatizar pagos y cobros

La aparición de ecosistemas para las pymes es una tendencia mundial

- Frente a la expansión de la competencia, los proveedores deben ofrecer una propuesta más amplia, omnicanal e integrada, incorporando servicios de valor agregado relevantes. La prestación de servicios que van más allá de la oferta bancaria tradicional permite acceder a nuevas fuentes de ingresos.
- Profundizar en el conocimiento del mercado de las pymes no solo fortalece las relaciones con este segmento, sino que también contribuye a reducir la rotación de clientes y obtener información valiosa sobre el comportamiento y las necesidades del sector, lo que a su vez facilita el desarrollo de soluciones más efectivas.

Proveedor único

Las pymes buscan cada vez más una forma más fácil de satisfacer las necesidades de su negocio, y proveedores que estén dispuestos a abordar necesidades comerciales más amplias para profundizar la relación con sus clientes.



Dentro de este ecosistema las *bigtech* y superapps ya están revolucionando el segmento y ciertos bancos también ya les prestan atención...

Impacto

Cliente



- Las necesidades de comercio y capital de trabajo de las pymes y los comercios online ahora pueden ser cubiertas por empresas tecnológicas.
- La escala y profundidad de los datos que manejan estas empresas supera ampliamente a la de los bancos tradicionales. Si las empresas no financieras comprenden mejor las necesidades de las pymes (especialmente las digitales), los bancos deberán replantear cómo gestionan sus relaciones con los clientes.
- Sin embargo, los modelos tradicionales de gestión de relaciones de los bancos podrían seguir siendo un ancla para mantener a los clientes.

Ingresos y rentabilidad



- En una era donde las empresas tecnológicas usan analítica predictiva para personalizar productos financieros, los bancos no podrán seguir dependiendo de fuentes tradicionales de ingresos como intereses y comisiones.
- El enfoque tradicional en el rendimiento de las carteras de préstamos también podría necesitar revisión. Las empresas tecnológicas probablemente desarrollen productos más personalizados para financiar inventario, pagos y necesidades de capital de trabajo.
- Los bancos deben enfrentar el desafío de mantener bajos sus costos operativos mediante automatización, mientras compiten con las empresas tecnológicas.

Riesgo y regulación



- Las empresas tecnológicas pueden utilizar conjuntos de datos que permiten tomar decisiones más precisas que los modelos tradicionales de riesgo, como segmentar su cartera de préstamos a pymes según el apetito de riesgo.

Consideraciones clave para los bancos

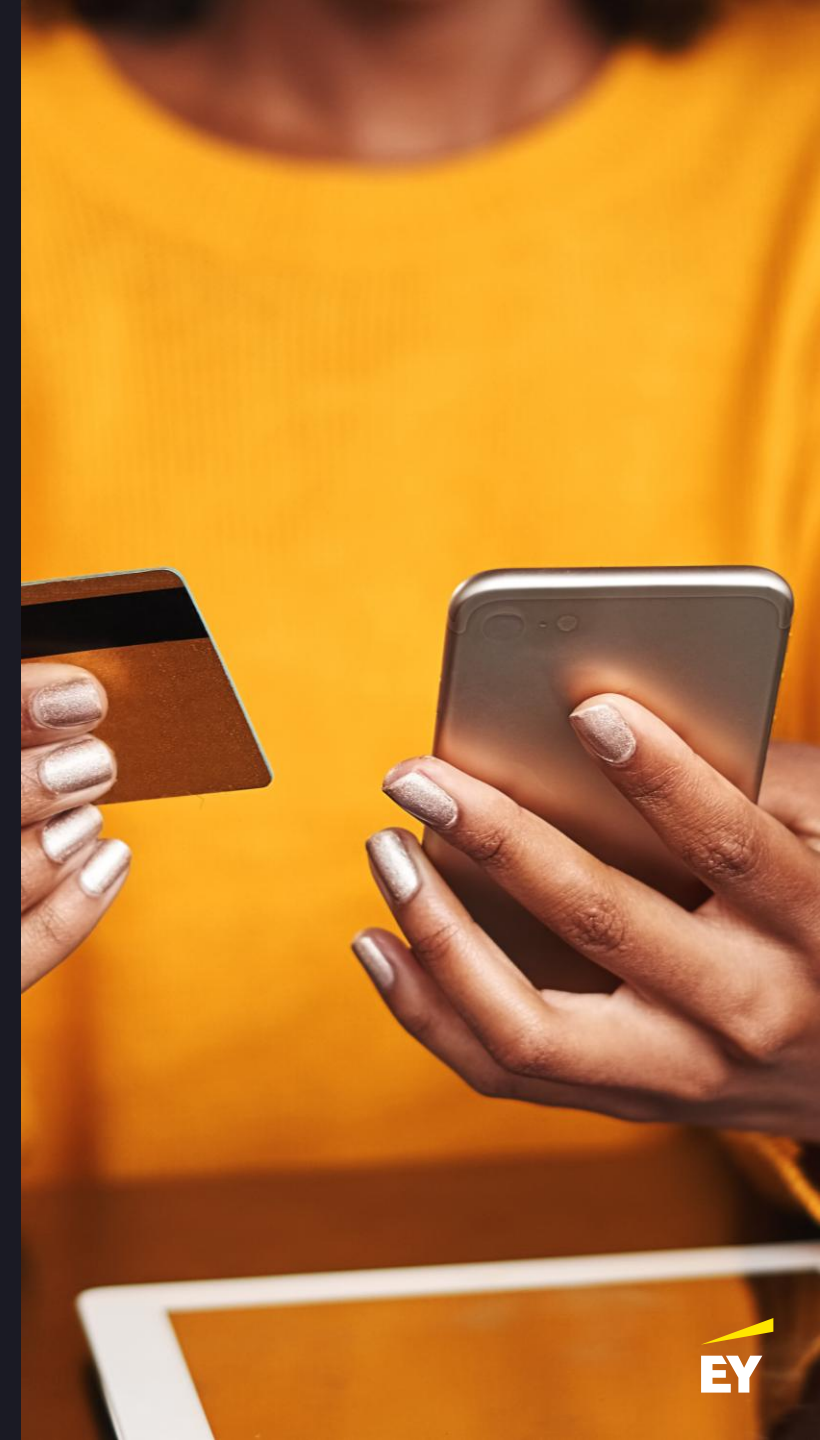
- ¿Conviene que el banco redireccione sus esfuerzos y permita que las pymes digitales sean financiadas por empresas tecnológicas?
- ¿Sería más beneficioso adoptar un modelo de alianzas?
- ¿Debería el banco ofrecer herramientas no bancarias a sus clientes pyme (por ejemplo, herramientas de gestión financiera)?

- ¿Debe el banco reevaluar su modelo de ingresos y considerar alejarse de las fuentes tradicionales?
- ¿Cómo puede el banco mantener bajos sus costos operativos mientras atiende las necesidades de sus clientes pyme (por ejemplo, automatización de procesos)?

- Si las empresas tecnológicas ofrecen préstamos sin garantía a las pymes, ¿cómo afecta eso a las opciones de préstamos con garantía que ofrecemos?

... capturando mercado de la banca tradicional, personalizando propuestas de valor a las Pymes

- Las nuevas plataformas habilitadas por APIs permiten a ofrecer una amplia gama de productos y servicios innovadores de terceros. Junto con las *bigtech*, ya están captando al sector de las pyme.
- Las *bigtech* aprovechan la gran cantidad de datos de clientes, técnicas avanzadas de análisis y experiencias de usuario sin fricciones para ofrecer nuevas propuestas de valor de servicios financieros, desde gestión de flujo de caja y de *stock* inteligente hasta financiamiento de capital de trabajo.
- En esta transformación, los bancos se enfrentan a la evolución de ser meros proveedores de infraestructura financiera para convertirse en socios estratégicos que ofrecen experiencias integradas y capacidades avanzadas.
- Muchos bancos ya lo están haciendo y es parte de la estrategia para competir y servir al segmento. Por ejemplo: hemos visto bancos en la región comprando sistemas de ERP para brindarles soporte en la gestión y hacerse de información valiosa para una mejor personalización de la atención.



De todos modos, existe una brecha considerable entre las expectativas de las pymes y los servicios brindados tanto por fintechs como bancos

	Banca tradicional	Banca innovadora	Fintechs
Propuesta actual	▪ Todos los grandes bancos ofrecen propuestas para pymes ▪ Amplia gama de productos, pero con foco en servicios de bajo costo ▪ Capacidades sólidas en seguros	▪ Propuestas especializadas basadas en conocimiento del mercado pyme	▪ Propuestas especializadas centradas en necesidades específicas de pymes, como soluciones de crédito
Áreas de fortaleza	▪ Fidelidad a la marca ▪ Baja tasa de cambio de proveedor ▪ Productos para todas las etapas de crecimiento de las pymes ▪ Múltiples canales de contacto (sucursal, <i>online</i>, teléfono)	▪ Productos diseñados para segmentos o industrias específicas ▪ Soluciones de crédito a largo plazo ▪ Opciones de financiamiento flexibles ▪ Enfoque personalizado	▪ Oferta digital habilitada por plataformas ágiles sin sistemas heredados ▪ Procesos sin fricción y rápida incorporación de nuevas funcionalidades
Áreas de enfoque	▪ Ofertas innovadoras a través de plataformas digitales y mayor velocidad de lanzamiento ▪ Atención a otras necesidades de las pymes (contabilidad, RR. HH., nómina) ▪ Personalización de soluciones ▪ Uso más eficiente de datos para responder a necesidades de las pymes	▪ Aumentar participación de mercado ▪ Desarrollar propuestas de banca transaccional ▪ Ampliar servicios con valor agregado (contabilidad, gestión de flujo de caja)	▪ Canales de contacto con clientes ▪ Desarrollo de capacidades internas a medida que escalan ▪ Alianzas estratégicas para ofrecer soluciones integrales a pymes

En este contexto, la banca debe reflexionar sobre su rol y su negocio al abordar este segmento...

Cliente

En un modelo basado en plataformas, la relación con los clientes pyme puede cambiar. Los bancos corren el riesgo de convertirse en meros proveedores de datos de cuentas para *fintechs* y agregadores.

¿Cómo mantener la relación con los clientes pyme cuando los terceros se vuelven parte clave de la cadena de valor?

Ingresos y rentabilidad

La banca abierta aumenta la transparencia, la competencia y la variedad de opciones para las pymes, lo que puede reducir la fidelidad a la marca y afectar los márgenes de ganancia. Se debe explorar cómo usar el modelo de plataforma para generar nuevas fuentes de ingresos, por ejemplo, mediante servicios mejorados gracias a los datos de *fintechs*.

¿Cómo asegurar la rentabilidad de los productos financieros para pymes, si se erosionan las fuentes tradicionales de ingresos?

Riesgo y regulación

El modelo de banca basado en plataformas introduce nuevos tipos de riesgos, amplificados por el crecimiento de la banca abierta y el uso de API. Es fundamental evaluar los riesgos regulatorios, de seguridad y de conducta.

- ¿Puede el proveedor protegerse de los riesgos regulatorios y de conducta al incorporar nuevos participantes en la cadena de valor? ¿Qué vulnerabilidades de seguridad deben abordarse en un entorno de API abiertas y datos compartidos?

Tecnología y escalabilidad

Participar en un ecosistema de plataformas requiere una transformación tecnológica significativa. Las *fintechs* tienen flexibilidad para adaptarse rápidamente a las necesidades del cliente, por lo que los bancos deben estar preparados para integrarse y evolucionar con ellas

¿Cómo debe el banco modernizar sus sistemas heredados para adaptarse al modelo de plataforma? ¿Qué procesos pueden automatizarse para ofrecer servicios en tiempo real? ¿Cómo actualizar los enfoques de desarrollo (por ejemplo, adoptar Agile o DevOps)?

... y prepararse antes tendencias globales que están empezando a ser reguladas en Argentina

SISTEMA DE FINANZAS ABIERTAS (SFA)

- Todo emprendimiento es, en principio, una pyme. La creación de un SFA alienta la creación de nuevos negocios y la reactivación del crédito, considerando que permiten no solo agilizar el proceso de evaluación crediticia, sino crear perfiles financieros.
- Estos permiten, a través de la portabilidad, construir una verdadera historia financiera, un *win-win* para empresas y clientes que se pueden beneficiar de nuevas oportunidades de negocio y de mejores soluciones y experiencias, respectivamente.
- El *Open Finance* se presenta así como un aliado en la inclusión financiera y en la evolución del sistema financiero en general¹.

¹Perspectivas del Sistema de Finanzas Abiertas

²CAME (2025). ICAF 2025

³Activos digitales en Argentina: los bancos son clave para su adopción | EY - Argentina

TOKENIZACIÓN

- El 57 % de pymes desconocen instrumentos de financiamiento no tradicionales que ofrece el mercado, aprox. 9,3 puntos porcentuales menos que el año pasado (66 %)².
- Con la tokenización, las pymes se benefician con procesos más ágiles, reducción de costos, mayor liquidez y acceso a inversores. Sin embargo, el 73 % de las pymes encuestadas en Argentina declara saber poco o nada sobre activos digitales y tokenización³.
- Al liderar el desarrollo de nuevas formas de pago, los bancos pueden optimizar procesos clave y generar nuevas fuentes de ingresos mediante activos digitales. El rol del banco evoluciona hacia el de asesor estratégico, con un enfoque relacional basado en el conocimiento profundo del sector.

03

Punto de vista de EY

Para atender íntegramente a las pymes, organizamos sus *pain points* en 3 pilares, con puntos de contacto con el cliente y con las estructuras internas

Cliente pyme

Quiere invertir en su propio negocio, pero busca recursos de una manera práctica, que no comprometa su salud financiera



Portafolio bancario



Acceso al crédito



Estructura de ahorro

1



Banco

¿Estoy utilizando todos los datos que tengo a mi disposición para conocer mejor a mi cliente y su negocio, para así ofrecer una mayor personalización y practicidad? ¿Puedo integrarme en su cadena de valor y conocerlo mejor para servirlo?

Cliente pyme

Desea que alguien, en quien confía, lo ayude a gestionar todos los matices del negocio, especialmente aquellos en los que tiene menos experiencia



Portafolio de soluciones



Gestión empresarial



Carga y gestión fiscal

2



Banco

¿Estoy preparado para orquestar un ecosistema con estructuras y socios capaces de satisfacer plenamente las necesidades de mi cliente? ¿Genero sinergias en el ecosistema, por ej., plataformas de intercambios de bienes y servicios?

Cliente pyme

Desea tener disponible la información de todos los aspectos de su negocio, para tomar decisiones ágiles, a la velocidad que exige la dinámica del mercado



Eficiencia



Digitalización empresarial



Burocracia

3



Banco

¿Están mis procesos, personas y aliados preparados para ofrecer una experiencia de cliente personalizada e íntegramente digital? ¿Pueden integrarse fácilmente a nuestros sistemas?

Abordar las expectativas del segmento pyme implica mejorar la eficiencia en las operaciones de crédito, y atacar la burocracia existente...

50 %

Considera que los requisitos para acceder al financiamiento son **demasiado exigentes**¹.

¹CAME (2025). ICAF 2025

Cuatro ejes centrales en la reestructuración de operaciones de crédito



Simplificación

Aumentar la **eficacia** eliminando los pasos necesarios y sin valor añadido y combinar, reducir o simplificar los pasos necesarios



Automatización y digitalización

Ganar **velocidad y escalabilidad** delegando pasos de procesamiento y/o análisis masivos a recursos tecnológicos como IA, RPA y Power Platform



Uso

Reducir el **duplicidad de trabajo** impulsando toma de decisiones más precisas por parte de los usuarios, tanto internos como externos, a través de experiencias de uso más fluidas e intuitivas



Gestión y análisis del rendimiento

“Lo que no se ve no se gestiona”: promover la **mejora continua** de procesos, a través del seguimiento de objetivos y resultados clave

... y avanzar hacia una nueva experiencia de usuario y modelo de costos, profundamente transformados, respaldados por el uso de datos y tecnología de vanguardia



Las oportunidades para atender al segmento pyme se pueden hacer tangibles en cuatro propuestas de valor complementarias

Espectro 1 (*Portafolio bancario*)

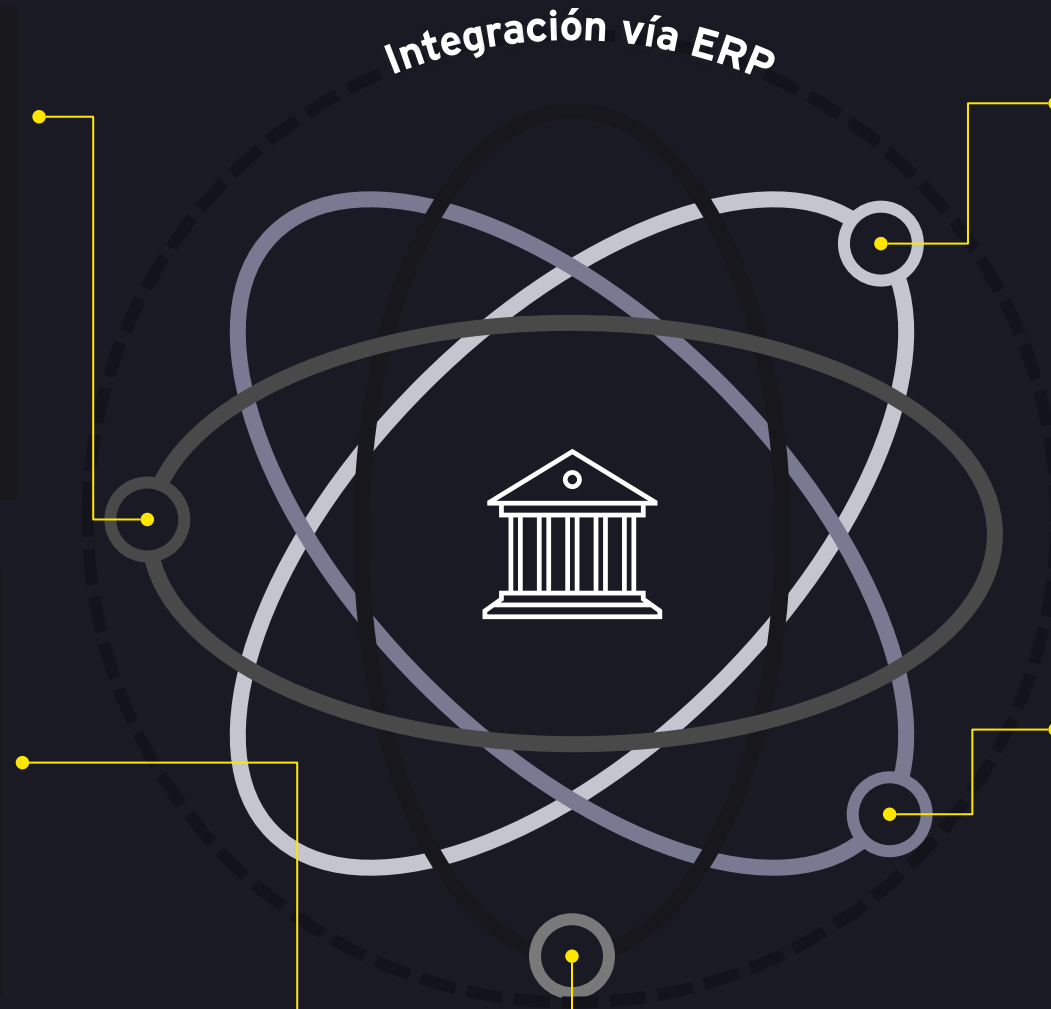
CFO Empresarial

Permitir que el emprendedor tenga una visión completa de la salud financiera del negocio, conectándolo con la cartera bancaria, como solución simple y práctica para los desafíos financieros de la empresa

Espectro 2 (*Portafolio de soluciones*)

Entorno de Servicios

Posicionarse como un socio de confianza en la gestión y el crecimiento del negocio, facilitando el acceso a soluciones tecnológicas no financieras bajo el modelo “as-a-service”



Espectro 3 (*Nichos*)

Soluciones de Nicho

Crear perfiles (personas) para entender al público objetivo dentro del segmento de pequeñas y medianas empresas (pyme), y desarrollar soluciones hiperpersonalizadas que se ajusten al tipo de negocio atendido, con el fin de impulsar la gestión del negocio y fortalecer la relación con el cliente

Espectro 4 (*Eficiencia y digitalización*)

Operaciones Inteligentes

Digitalizar los procesos y la interacción con el cliente, haciéndolos más simples, eficientes y rápidos, con un enfoque centrado en las necesidades del cliente pyme

En este contexto, contamos con la experiencia necesaria para apoyar al sector bancario en cómo abordar estos desafíos, de principio a fin



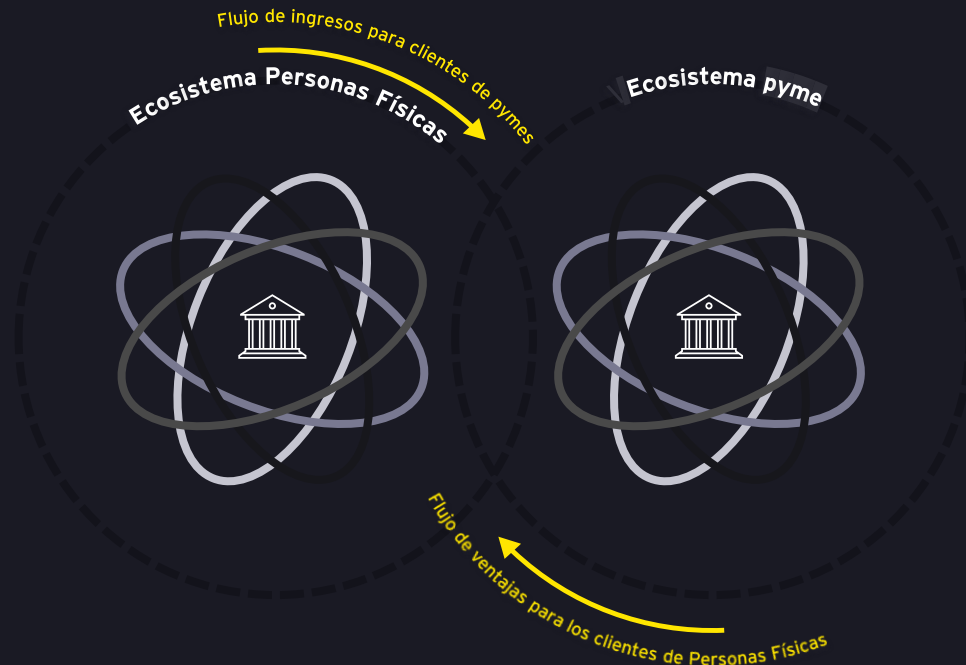
Para los bancos con buena penetración entre las personas físicas (PF), conectar los dos ecosistemas de manera eficiente es un gran diferencial

Circuito cerrado

Tener, también, una fuerte presencia entre los clientes de PF abre la posibilidad de generar flujos de ingresos para su base de clientes pyme, al mismo tiempo que genera ventajas para su base de PF



¿Cómo pueden las sociedades y empresas, que el banco ya tiene dentro del grupo, apoyar la conexión entre ecosistemas?



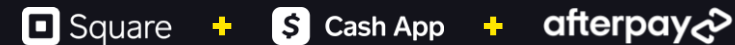
A través de información habilitada para la geolocalización, HSBC puede recomendar a los usuarios de su app de pago, PayMe. Para el consumo en establecimientos, también se puede utilizar la aplicación para recibir pagos. **EY acompañó a HSBC en la creación de PayMe.**

76 %

Cuota de mercado de PayMe en el mercado de pagos *entre pares* en Hong Kong

80%

De las pymes asiáticas sitúan a PayMe entre sus métodos de pago favoritos



Block, propietario de Square y Cash App, la app de finanzas más utilizada en EE. UU., compró la plataforma de "compre ahora y pague después" Afterpay, comenzando a ofrecer otra forma de pago a los usuarios de Cash App que compren en establecimientos que usan Square.

38 %

de todas las transacciones del mercado promedio en los EE. UU., pasan por el ecosistema de Square



Jack Dorsey
CEO

"Nuestra fortaleza son nuestros dos ecosistemas y, especialmente, cómo se conectan"

Fuente: [Hong Kong Means Business](#) ; [HSBC](#) ; [The Financial Brand](#) Fuente: [Databricks](#)

Con tecnología de punta y conocimiento del cliente, es posible generar nuevas líneas de ingresos, a través de la creación de nuevos servicios



Soluciones contratadas a través de Solution Platform

Ventajas para el banco

- Creación de nuevas líneas de ingresos a través de nuevas ofertas de servicios
- Captación y fidelización al satisfacer todas las necesidades del cliente pyme
- Mayor conocimiento del cliente, al estar presente en la gestión del negocio
- Comprender el momento del negocio para hacer recomendaciones más asertivas para los productos financieros

Ventajas para el cliente pyme

- Digitalización del negocio a través de soluciones de gestión integradas
- Practicidad y confianza en la relación con una sola institución
- Uso de soluciones diseñadas específicamente para su nicho
- Mayor probabilidad de acceso al crédito, al permitir que el banco conozca la gestión del negocio y la gestión financiera

04

Por qué EY

Nuestros aceleradores nos permiten generar propuestas de valor en un tiempo de comercialización más veloz



EY lanza una plataforma impulsada por IA después de una inversión tecnológica de USD 1.400 millones

EY.AI + **EY** Fabric

EY ha invertido cifras récord para convertirse en uno de los líderes mundiales en IA. Uno de los grandes resultados es EY Fabric, plataforma en la nube de bajo código que utiliza GenAI para aprovechar el concepto de tecnología reutilizable, reduciendo drásticamente el tiempo de desarrollo.

EY
DESIGN
STUDIO

Con una metodología propia, nuestro estudio de digitalización empresarial ayuda a los clientes a **crear soluciones digitales enfocadas en satisfacer las necesidades reales de sus consumidores**, impulsando el proceso creativo de principio a fin



Customer &
Design Research



UX Strategy



Future State
Planning



Digital Product &
XP Design



Content
Strategy



Front-end
Development



Data
Visualization



User Experience
Testing



Accessibility
Testing



Customer &
Design Research

OPEN
SUMMIT
AWARDS



EY

Elegida la mejor consultora de
negocios para Open Finance en 2023



EY wavespace™

Nuestro centro de innovación global, presente en más de 25 años, impulsa experiencias inmersivas y dinámicas, que rediseñan las cadenas de valor y prueban el cambio operativo en futuros alternativos



Casos de éxito, con participación de EY y aceleradores de soluciones del sector bancario, para el mercado pyme



HBSC PayMe - app de pago móvil

EY fue contratado por HSBC Hong Kong para respaldar la estrategia multifunción a largo plazo de una superapp que resista la competencia del mercado



3 millones de usuarios¹



76 %
Market Share en pagos
Peer-to-peer¹

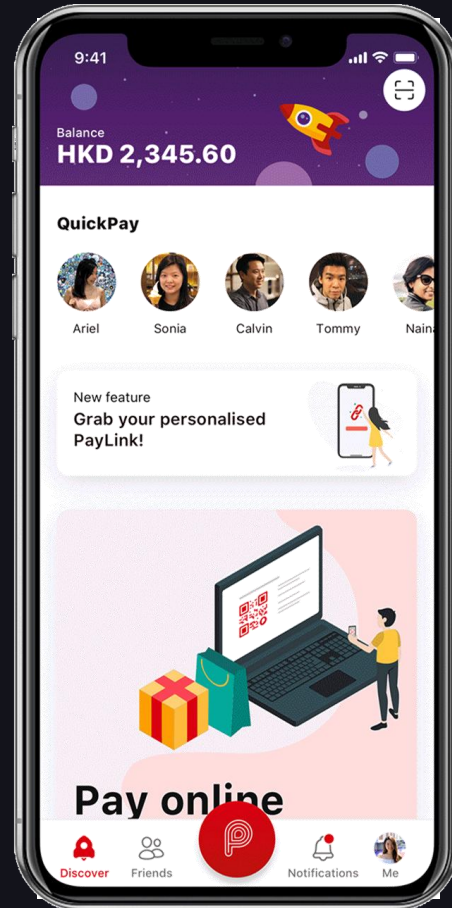


70 %
Hong Kong
Millennials²



300 %
Superando el
objetivo en el
número de
usuarios entre
2017-2019²

[Ver más](#) | Fuente: (1) HSBC (2023) ; (2) Pendo (2020)



Desarrollo comercial para banca pyme

EY Argentina trabajó junto a uno de los bancos más grandes del mundo en un programa de entrenamiento orientado a la transformación comercial, enfocado en fortalecer la centralidad del cliente pyme como palanca de crecimiento, fidelización y aumento de *market share*, a través de prácticas accionables y medibles con impacto en resultados inmediatos y sostenibles en el tiempo.



Orquestación del ecosistema para mantener la oferta de BaaS orientada a las pymes

EY apoyó a uno de los bancos más grandes del mundo en la formación de un ecosistema de socios, capaces de respaldar una plataforma de banca como servicio, que ayudaría a crear mejores oportunidades de crecimiento para las pymes

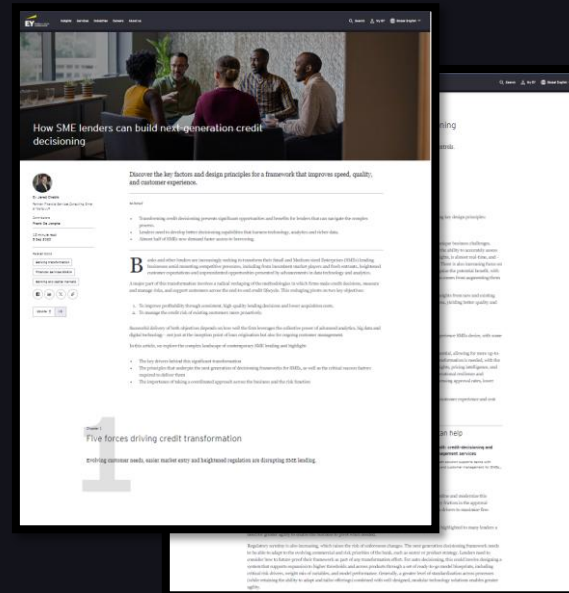
A través de estudios, investigaciones y publicaciones periódicas, EY acompaña a las entidades a mejorar su propuesta de valor para este segmento.



La voz de las pymes

La expectativa de las pymes respecto a la experiencia bancaria

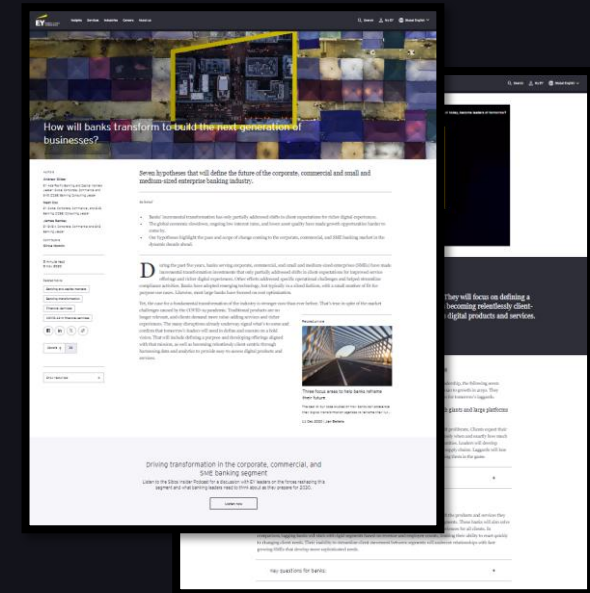
[Disponible aquí](#)



Préstamos digitales

Cómo los prestamistas de pymes pueden tomar decisiones crediticias de próxima generación

[Disponible aquí](#)



El futuro de las pymes

¿Cómo se transformarán los bancos para construir la próxima generación de negocios?

[Disponible aquí](#)

05

Contacto

Contacto



Juan Pablo Grisolia

Financial Services and Business
Consulting Partner

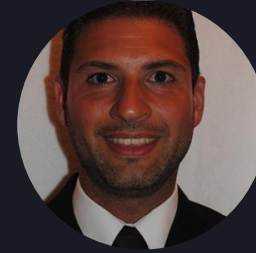
Juan-Pablo.Grisolia@ar.ey.com



Javier Huici

Assurance Leading Partner

javier.huici@ar.ey.com



Christian Micieli

Tax Partner

christian.micieli@ar.ey.com



Silvia Andrian

Risk Consulting Partner

Silvia.Andrian@ar.ey.com



Pablo De Gregorio

Transactions & Corporate
Finance Partner

pablo.degregorio@parthenon.ey.com



Néstor Ayala

Technology Consulting Partner

Nestor.D.Ayala@ey.com

EY | Building a better working world

EY is building a better working world by creating new value for clients, people, society and the planet, while building trust in capital markets.

Enabled by data, AI and advanced technology, EY teams help clients shape the future with confidence and develop answers for the most pressing issues of today and tomorrow.

EY teams work across a full spectrum of services in assurance, consulting, tax, strategy and transactions. Fueled by sector insights, a globally connected, multidisciplinary network and diverse ecosystem partners, EY teams can provide services in more than 150 countries and territories.

All in to shape the future with confidence.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. Information about how EY collects and uses personal data and a description of the rights individuals have under data protection legislation are available via ey.com/privacy. EY member firms do not practice law where prohibited by local laws. For more information about our organization, please visit ey.com.

© 2026 Pistrelli Henry Martin y Asociados S.A.
Todos los derechos reservados.

ey.com/ar