

Perspectivas del Sistema de Finanzas Abiertas

Argentina | 2025



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



Shape the future
with confidence

índice

1

Client first. Orígenes
de los sistemas de
finanzas abiertas

2

Modelos de negocio

3

La situación
en Argentina

4

Por dónde empezar

5

Lecciones
aprendidas de las
implementaciones
globales

6

Perspectivas para
los actores del SFA

Resumen ejecutivo

El 22 de mayo de 2025 no fue un día más para la industria financiera en Argentina. Mediante el decreto 253/2025, se dispuso la creación del Sistema de Finanzas Abiertas (SFA), el cual permitirá que las personas humanas y jurídicas, a través de su consentimiento expreso, compartan la información con las entidades inscriptas en el Banco Central de la República Argentina para el desarrollo del crédito, la competencia y la inclusión financiera.

Es importante señalar que los términos "SFA", "banca abierta" (*Open Banking*) y "finanzas abiertas" (*Open Finance*) se utilizan a menudo de manera indistinta. *Open Banking* se refiere a la apertura de datos bancarios a terceros, permitiendo a los consumidores compartir su información financiera con diferentes proveedores de servicios. *Open Finance* amplía este concepto al incluir no solo datos bancarios, sino también información de

otros servicios financieros, promoviendo una mayor interoperabilidad y acceso a una gama más amplia de productos financieros mediante las "finanzas embebidas" (*Embedded Finance*), es decir, la integración de servicios financieros en plataformas no financieras, facilitando el acceso a productos financieros en el momento y lugar en que son necesarios. Asimismo, "*Open Insurance*" está emergiendo como un área complementaria, donde los datos relevantes para las aseguradoras se comparten de manera similar, promoviendo la personalización de seguros e integrándolos en propuesta de valor de otras industrias. La banca abierta sirve como capa fundacional en la evolución hacia un intercambio de datos más amplio: el *Open Data Economy*, un modelo que promete una mejor propuesta de valor, innovación, toma de decisiones y gestión de recursos, entre otros beneficios.

El decreto representa de alguna manera la culminación de un complejo pero fructífero devenir del sistema financiero, con hitos como las transferencias 3.0 y la interoperabilidad, entre otras regulaciones, que permitieron dar inicio a esta nueva era de las finanzas abiertas. En las páginas siguientes analizaremos, entre otros temas:

- Origen y estado de las finanzas abiertas a nivel global;
- oportunidades y desafíos de la implementación del SFA en Argentina; y
- preguntas y acciones que deberían estar considerando las entidades.

Esperamos que las siguientes páginas les aporten mayor claridad y valor a las discusiones en sus organizaciones.



Juan Pablo Grisolía | Socio, *Business Consulting*,
Líder para la Industria de Servicios Financieros, EY Argentina
juan-pablo.grisolia@ar.ey.com | +5491145102232 | [LinkedIn](#)

Las opiniones expresadas no necesariamente reflejan las de EY.

1

Client first. Orígenes de los sistemas de finanzas abiertas

Una década de historia

Para conocer el origen de los SFA a nivel global nos tenemos que remontar a 2014, cuando la *Competition and Markets Authority* (CMA) de Reino Unido se propuso investigar la naturaleza y la eficacia de la competencia en los mercados bancarios de las pymes y su capacidad para evaluar proveedores y tomar decisiones informadas sobre los productos que mejor satisfacían sus necesidades, entre otros temas.

Ahora bien, ¿por qué las pymes? Las pymes representaban en ese entonces alrededor del 60 % del empleo del sector privado y casi la mitad del volumen de negocios total de las empresas del sector, por lo que la competencia para proporcionar a las pymes servicios bancarios de calidad era fundamental para su sostenibilidad y crecimiento.

Mediante este estudio se constató que la competencia no estaba sirviendo a los intereses de las pymes y que el mercado estaba hiperconcentrado, con 4 proveedores que representaban el 90 % de los préstamos comerciales, entre

otros hallazgos. El paquete de medidas fue realmente de vanguardia. Supuso, entre otros:

- la estandarización de información para facilitar la comparación de servicios;
- la introducción de una serie de estándares y protocolos para el manejo de información e historial de transacciones, garantizando su interoperabilidad y
- el desarrollo de un ecosistema de servicios sobre la base de la información financiera que en adelante podría ser compartida de manera segura a solicitud de los clientes¹.

Como se puede advertir, el foco en el cliente se encuentra en los orígenes de los sistemas de finanzas abiertas, pero no es el único. Este modelo forma parte de la evolución del sistema financiero y por lo tanto de todos sus actores. Un ejemplo cercano de esta evolución se observa en Brasil, donde la adopción de las finanzas abiertas ha pasado de ser una obligación de compartir datos a

convertirse en una herramienta valiosa para personalizar y crear productos. Pensemos en cómo, al principio, la gente era escéptica sobre el compartir información en redes sociales y en internet en general, pero ahora es algo cotidiano. De manera similar, los SFA pueden ser vistos inicialmente con desconfianza, pero a medida que se experimentan los beneficios, su adopción crece.

La actividad global de *Open Banking* ha ido creciendo de manera constante, impulsada por una combinación de iniciativas regulatorias y fuerzas del mercado. Diferentes regiones han adoptado *Open Banking* a ritmos y enfoques variados:

- El Reino Unido ha liderado el movimiento de *Open Banking*, donde la CMA obligó a los nueve bancos más grandes a permitir que startups con licencia accedan a sus datos. La entidad de *Open Banking* del Reino Unido (OBL) supervisa el marco y los estándares.

¹FCA (2016). FCA/CMA SME banking market study

- La Unión Europea fue una de las primeras en adoptar *Open Banking* con la introducción de la Directiva de Servicios de Pago 2 (PSD2, por sus siglas en inglés), que entró en vigor en 2018. Esta directiva exige que los bancos proporcionen acceso a datos de pago de los clientes a terceros regulados, siempre con el consentimiento del cliente. En 2023, la Comisión Europea publicó un nuevo paquete legislativo, que incluye PSD3/PSR y el Reglamento de Acceso a Datos Financieros (FIDA, por sus siglas en inglés), para fomentar aún más *Open Banking* y avanzar hacia el concepto más amplio de *Open Finance*. Además, se aprobó el Marco de Identidad Digital Europeo, introduciendo la Billetera Digital de la UE para facilitar pagos y el intercambio de datos de identidad relacionados con servicios financieros.
 - En Estados Unidos, se comenzó a desarrollar un marco regulatorio para *Open Banking* a través de la Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB, por sus siglas en inglés). Sin embargo, con la nueva administración, el futuro de esta iniciativa es incierto, lo que ha generado incertidumbre sobre la continuidad de los avances en *Open Banking*.
 - En China, curiosamente, la banca abierta ha sido impulsada principalmente por el mercado, con gigantes tecnológicos como Alibaba y Tencent encabezando extensos ecosistemas financieros que integran a la perfección los pagos digitales, el comercio electrónico y los servicios bancarios tradicionales.
 - En India, tanto las iniciativas del mercado como las gubernamentales han impulsado el desarrollo del ecosistema, estableciendo una columna vertebral para la conectividad de pagos a través de la Interfaz de Pagos Unificada (UPI). Además, cuenta con un sistema centralizado de gestión de identidades (Aadhaar) que fomenta un ecosistema propicio para productos financieros innovadores.
 - En Brasil, el lanzamiento de Pix por el Banco Central en 2020 ha beneficiado a 148 millones de brasileños y 14 millones de empresas hasta 2024. Además, se establecieron regímenes de *Open Banking* (2020) y *Open Finance* (2022), con una rápida adopción entre clientes y proveedores de servicios financieros, alcanzando 41 millones de cuentas en *Open Finance* y más de 800 proveedores facilitando más de 1.400 millones de llamadas a API semanalmente.
 - En México, el Artículo 76 de la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (Ley Fintech), sancionada en 2018, establece las bases para un modelo de finanzas abiertas. Sin embargo, tras siete años, todavía no se ha publicado la normativa que permita su plena implementación.
 - En Chile, la gobernanza de *Open Finance* se lleva a cabo a través de la ley FinTech, que entró en vigor en 2023. La Comisión del Mercado Financiero (CMF) es responsable de implementar las regulaciones relacionadas, en un proceso colaborativo con la industria. Se espera que *Open Finance* esté completamente implementado para 2029.
 - En Colombia, el 2024, la Unidad de Regulación Financiera (URF) publicó un proyecto de decreto para modificar el régimen de finanzas abiertas, que pasará de ser voluntario a obligatorio. Esto implica que las entidades deberán participar como proveedores de datos, garantizando el acceso efectivo a la información de los clientes.
 - Argentina logró construir un ecosistema integrado con casos de uso exitosos, incluso en ausencia de un marco formal de *Open Banking* hasta mayo de 2025. Desde 2008, el país ha liderado iniciativas de pagos en tiempo real, alcanzando altos niveles de interoperabilidad y promoviendo regulaciones centradas en el consentimiento del usuario y la transparencia de los servicios financieros. La convergencia entre servicios financieros y otros sectores continúa acelerándose, habilitando transacciones más ágiles y eficientes para los consumidores. Con el decreto 253/2025, se formalizó finalmente la creación del Sistema de Finanzas Abiertas (SFA), lo que marcó un hito en la evolución del sistema financiero argentino.
- Sin dudas la apertura de datos financieros a terceros fomenta la competencia. La llegada de nuevos jugadores desafía la oferta tradicional de los bancos, lo que puede ser percibido como una amenaza de erosión de cuota de mercado y posicionamiento en el sector, pero al mismo tiempo significa una gran oportunidad para recibir mayor información. En este sentido, la estrategia es clave para que las entidades aprovechen todo el potencial del sistema.

2

Modelos de negocio

Modelos de negocio

Las finanzas abiertas abren numerosas oportunidades tanto para las instituciones financieras existentes como para los nuevos participantes en el mercado.



Servicios financieros personalizados

El acceso a datos financieros permite ofrecer asesoramiento y servicios personalizados, impulsando la satisfacción y la lealtad del cliente, mientras abre nuevas oportunidades de ingresos a través de servicios premium.



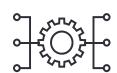
Finanzas embebidas

La integración de servicios financieros en plataformas no financieras, como e-commerce y apps, en general no solo mejora la experiencia del cliente sino que abre nuevas oportunidades de negocio.



Banking as a Service (BaaS)

Los bancos pueden utilizar las API para permitir que otras empresas integren servicios como pagos, préstamos y gestión de cuentas en sus ofertas, lo que permite a las empresas prestar servicios financieros sin convertirse en bancos.



Consumo de API de otras instituciones financieras

Para ofrecer servicios más integrados y crear productos innovadores que antes eran inalcanzables



Colaboración con fintech

Combina las fortalezas de los bancos tradicionales con las de las fintech, como su agilidad y diseño de experiencia del cliente.



El banco como mercado de API

Los bancos pueden convertirse en mercados de API, ofreciendo API a desarrolladores externos, creando nuevas fuentes de ingresos e impulsando la innovación en el ecosistema financiero.

Monetización de API

A medida que las API se vuelven más esenciales para conectar datos y servicios, varios modelos están capitalizando valor.

Precios basados en el uso

Las instituciones pueden cobrar en función del número de llamadas a la API, los datos recuperados o las transacciones procesadas. Este modelo garantiza que los clientes paguen en proporción a su uso, lo que lo hace escalable y justo. Por ejemplo, un banco podría cobrar a las aplicaciones *fintech* una tarifa por cada llamada a la API realizada para recuperar los saldos de las cuentas o los históricos de transacciones.

Modelos freemium

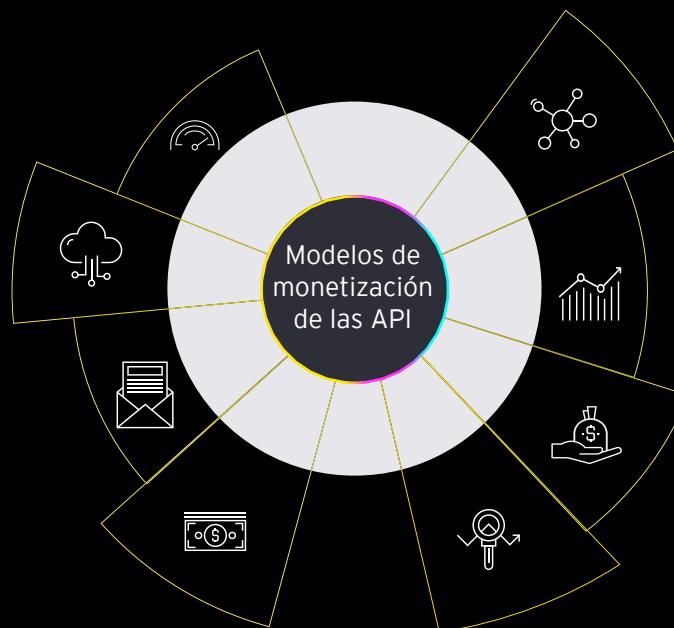
El acceso básico a la API se puede ofrecer de forma gratuita, con funciones *premium* disponibles por una tarifa. Este modelo atrae inicialmente a una amplia base de usuarios, con el potencial de convertir un porcentaje de usuarios en planes de pago para funciones avanzadas. Por ejemplo, una API de datos financieros puede ofrecer acceso a datos básicos de forma gratuita, al tiempo que cobra por análisis avanzados o puntos de datos adicionales.

Modelos de suscripciones

Los clientes pagan una membresía por el acceso a las API. Este modelo proporciona flujos de ingresos predecibles y se puede organizar en niveles en función del nivel de servicio o las características proporcionadas. Por ejemplo, una suscripción podría ofrecer diferentes niveles de acceso, desde la recuperación básica de datos hasta herramientas integrales de análisis financiero.

Pago por transacción

Las API pueden cobrar una tarifa por cada transacción procesada. Este modelo es especialmente eficaz para las API de procesamiento de pagos, en las que se cobra una pequeña comisión por transacción. Por ejemplo, una API que facilite pagos en línea podría cobrar una tarifa por cada pago procesado a través de su plataforma.



Tarifas de referencia

Las API pueden generar ingresos a través de tarifas de referencia. Por ejemplo, las API de seguros pueden ganar tarifas al referir a los clientes a los proveedores de seguros. Este modelo beneficia tanto al proveedor de API como al servicio referido.

Tarifas de transacción para funciones avanzadas

Las API que permiten el *trading* automatizado y la gestión de carteras pueden cobrar comisiones por transacción u ofrecer servicios *premium* para funciones avanzadas. Por ejemplo, una API que automatiza el comercio de acciones podría cobrar una tarifa por cada operación ejecutada u ofrecer algoritmos de negociación avanzados como un servicio *premium*.

Servicios de análisis premium

Las API de agregación de datos financieros pueden ofrecer servicios de análisis *premium* a las empresas, proporcionando información más profunda y análisis avanzados por una tarifa. Por ejemplo, una empresa podría pagar por el acceso a tendencias financieras detalladas y análisis predictivos para informar sus decisiones estratégicas.

Modelos de reparto de ingresos

Las instituciones pueden celebrar acuerdos de reparto de ingresos con desarrolladores externos que utilicen sus API. Este modelo alinea los intereses de ambas partes e incentiva a los desarrolladores a crear aplicaciones exitosas utilizando las API.

Las API pueden ser internas, dirigirse a socios o a un público externo

	API internas	API de socios	API externas
Creación de API	Los proxies de API se aprovechan para exponer de forma rápida y segura y permitir que los equipos/ socios internos consuman datos y servicios.	API diseñadas específicamente para que los socios accedan a las funciones empresariales, en función de la relación comercial de la asociación.	API ajustadas y diseñadas según las necesidades de los socios y desarrolladores externos.
Consumo de API	Integración interna a nivel empresarial: Proporciona una integración más rápida y fluida, lo que conduce a la estandarización de las API.	Mejora de la experiencia del socio a través de la omnicanalidad: Habilita el consumo a través de experiencias de productos de API personalizadas para la adopción B2B.	Impulso de nuevos modelos de negocio: Crea nuevas fuentes de ingresos, modelos de negocio y, en casos excepcionales, integración directa con el consumidor.

Ciclo de vida de una API



¿Qué modelos de negocio emergen entonces para la banca del futuro? *A priori* serían 4, según la estrategia (o su ausencia) elegida por la entidad:

El banco es el consumidor de datos bancarios para sus propios servicios digitales

Consumidor de API

Competir

- Los bancos juegan a la par con los proveedores externos
- Oferta de aplicaciones multibancarias Aprovechamiento del ecosistema *fintech*
- Creación de plataforma escalable para respaldar el crecimiento
- Desarrollo de ecosistema de socios para acelerar el tiempo de comercialización

Integrarse al ecosistema

- Ecosistemas para simplificar la vida de sus clientes
- Forma de investigación de clientes y diseño de experiencias
- Oferta basada en información de datos
- Monetización de la experiencia
- Accesibilidad de los datos más allá del ámbito de la PSD2

El banco es el proveedor de los datos bancarios de sus clientes a terceros

Consumidor de API

Cumplir

- Garantía de cumplimiento normativo, con un nivel básico de API abierta de forma gratuita
- Solución de problemas técnicos
- Gestión de incidentes y atención al cliente

Banking-as-a-Service (BaaS)

- API como nuevo canal de distribución que permite aumentar la cuota de mercado y centrarse en todos los productos bancarios, más allá del ámbito de la PSD2
- Estrategia de monetización de API
- Modelos de negocio B2B2C
- Rediseño de arquitectura tecnológica e infraestructura

Consumidor de API

Cuentas corrientes
Pagos

Consumidor de API

El banco es el consumidor de datos bancarios para sus propios servicios digitales

3

La situación en Argentina



No tan lejos del Reino Unido

Si retrocedemos a los orígenes de los SFA, entendemos que la situación argentina es bastante similar a la del Reino Unido de 10 años atrás, considerando que en Argentina hay 530.000 empresas, de las cuales 517.000 son pymes (98 %)¹.

Empleabilidad

50 % de los empleos asalariados registrados
son generados por pymes

PBI

40 % del PBI es generado
por el sector pyme

¹[UCEMA \(2025\). Indicadores PyMEs](#)

A pesar del rol clave que juegan en la economía, según el Índice de Competitividad y Acceso al Financiamiento 2025 de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) el 67 % de las pymes encuestadas no logró acceder al financiamiento y más de la mitad desconoce los instrumentos financieros no tradicionales que ofrece el mercado de capitales². El potencial del SFA, por tanto, es prometedor.

Con respecto al 2016, el incremento del 14 % del mundo pyme está explicado principalmente por los monotributistas (+38 %), que fueron ganando importancia en la generación de empleo privado formal con la incorporación de los servicios de transporte (Uber, Cabify) y los servicios de *delivery* (Rappi, Pedidos Ya). No es casual que el crecimiento de las aplicaciones de *delivery* y transporte coincida con la expansión de las finanzas abiertas, ya que ambas tendencias se complementan. Estas aplicaciones no solo facilitan el acceso al empleo, sino también los pagos digitales, reduciendo la dependencia del efectivo y la informalidad. Al integrar servicios financieros en sus plataformas, las aplicaciones de *delivery* contribuyen a la creación de un historial financiero para acceder a microcréditos y otros productos financieros.

Todo emprendimiento es, en su origen, una empresa de pocos empleados, es decir, una pyme. Acciones como la creación de un SFA alienta por tanto la creación de nuevos negocios y la reactivación del crédito. Los SFA permiten no solo agilizar el proceso de evaluación crediticia, sino proporcionar una imagen más precisa de la salud financiera del cliente.

Esta mirada de nuevos negocios estaba, desde luego, en la mente de los bancos antes del decreto, como veremos a continuación.

Según la encuesta realizada por EY en marzo de 2025, el 57 % de los encuestados considera que el *Open Banking* es muy importante para el futuro de sus organizaciones.

Sin embargo, el 62 % reporta tener un nivel de conocimiento moderado sobre el tema, mientras que solo un 10 % afirma tener conocimientos altos o muy altos, y un 29 % reconoce un bajo nivel de conocimiento.

Desafíos más significativos



38 % Infraestructura tecnológica

29 % Formación de los equipos
(*upskilling/reskilling*)

19 % Regulación

10 % Resistencia al cambio

5 % Otros

Entre los principales beneficios del *Open Banking*, el 52 % de los participantes destacó la innovación en productos y servicios, seguido por la mejora de la experiencia del cliente (33 %) y la generación de nuevas fuentes de ingresos (14 %).

El *Open Banking* se ha convertido en una prioridad en la agenda de los bancos, con casi la mitad de las entidades afirmando que están planificando o ejecutando iniciativas relacionadas con este enfoque.



²CAME (2025). ICAF 2025

4

Por dónde empezar

Si integrarse es la respuesta, ¿cuáles son las preguntas?

Si los SFA constituyen una evolución intrínseca de la industria, ¿qué interrogantes y discusiones debieran darse en las organizaciones para no quedarse fuera del ecosistema y aprovechar sus beneficios?

Estrategia organizacional

- **Alineación estratégica:** ¿Cómo integrar la estrategia de la organización con las finanzas abiertas?
- **Visión integral:** ¿Cómo se genera valor más allá de la cadena propia?
- **Visión holística:** ¿Cómo se analiza el viaje del cliente en un ecosistema ampliado?
- **Gestión integral de riesgos:** ¿Cómo implementar un enfoque robusto para la gestión de riesgos?
- **Oportunidades de asociación:** ¿Qué colaboraciones explorar en el ecosistema financiero y tecnológico?

- **Enfoque de banca abierta:** ¿Cuál es el enfoque más adecuado para las necesidades de la organización?
- **Aprovechamiento de datos:** ¿Cómo convertir los datos en un activo valioso?

Modelo operativo

- **Estructura de gobernanza:** ¿Qué estructura facilitará la transformación organizacional?
- **Talento:** ¿Qué habilidades/perfiles son esenciales para esta transformación?
- **Inversiones tecnológicas:** ¿Cuáles son las prioridades en inversiones tecnológicas?
- **Gestión de API:** ¿Qué plataformas son adecuadas para la gestión de API en el contexto local?

Cultura organizacional

- **Cultura requerida:** ¿Qué cultura es necesaria para avanzar en el *Open Banking* y la innovación?
- **Movilización organizacional:** ¿Cómo se moviliza a la organización hacia esta evolución?

Monetización

- **Modelo de negocio:** ¿Cuál es el modelo de negocio y las fuentes de ingresos?
- **Colaboración con terceros:** ¿Cuál es la estrategia de colaboración con socios?

Producto-Servicio

- **Segmentación de clientes:** ¿Qué clientes se atenderán y cuáles son sus necesidades?

¹UCEMA (2025). Indicadores PyMEs

- Propuesta de valor: ¿Cuáles son las características clave de la propuesta de valor?

- Diseño y construcción: ¿Cómo se desarrollará la oferta?

Tecnología

- Posibilidades técnicas: ¿Qué es técnicamente viable?
- Diseño de plataforma: ¿Cuál será el diseño de la plataforma?
- Desarrollo y mantenimiento: ¿Es factible el desarrollo y mantenimiento?
- *Build vs. Buy*: ¿Cuál es la mejor opción?
- API: ¿Cómo se estructurarán las API en función de los productos y servicios?

Cumplimiento regulatorio

- Cumplimiento normativo: ¿Cómo asegurar el cumplimiento de regulaciones aplicables?
- Interpretación de directrices: ¿Cómo abordar las directrices sobre responsabilidad y consentimiento del cliente?
- Protección legal: ¿Qué medidas implementar para evitar problemas legales?

Seguridad y cumplimiento

- Vulnerabilidades de seguridad: ¿Qué nuevas amenazas enfrentan la organización y mis clientes?
- Protección de API: ¿Cómo resguardar las API de ciberataques?
- Estrategias de prevención: ¿Qué métodos usar para detectar y resolver vulnerabilidades en sistemas externos?



Una oportunidad de crecimiento mundial

La alineación internacional con estándares globales es fundamental para habilitar servicios, como pagos internacionales en tiempo real. Las finanzas abiertas tienen el potencial de fomentar el desarrollo de estos estándares, facilitando el intercambio de datos y permitiendo que consumidores y empresas operen más allá de las fronteras. Esto no solo permite el crecimiento de los servicios financieros a nivel mundial, sino que también aumenta la competencia en mercados que tradicionalmente han sido locales.

A medida que se amplía el intercambio de datos, las organizaciones deberán realizar inversiones significativas en medidas de seguridad para mantener la confianza de sus clientes. Este enfoque en la seguridad podría impulsar avances en tecnologías como *blockchain*, que ofrecen métodos seguros y a prueba de manipulaciones para almacenar y transmitir datos, así como también para la gestión de activos digitales, permitiendo la creación, transferencia y almacenamiento de estos activos de manera segura y eficiente.

La integración de *blockchain* en el marco de las finanzas abiertas no solo mejoraría la seguridad de las transacciones, sino que también facilitaría la transparencia y la trazabilidad en el intercambio de información. Esto es especialmente relevante en un entorno donde los activos digitales están ganando popularidad, ya que la confianza en la seguridad y la integridad de las transacciones es crucial para su adopción generalizada.

En resumen, la combinación de alineación internacional, estándares globales y tecnologías avanzadas como *blockchain*, junto con la gestión de activos digitales, puede transformar el panorama financiero. Esto permitirá un ecosistema más interconectado y competitivo que beneficie a consumidores y empresas en todo el mundo.

5

Lecciones aprendidas de las implementaciones globales

A nivel mundial, el *Open Banking* sigue siendo un concepto en evolución. La tendencia es hacia una mayor transparencia, inclusión, empoderamiento del consumidor e innovación en los servicios financieros, aunque sin dudas el ritmo y la forma de adopción varían ampliamente. Ahora bien, ¿qué lecciones acumulamos tras diez años de recorrido?

Estandarización del customer journey

- La mala experiencia del *customer journey* y la falta de estandarización provocaron la caída de los clientes cuando se lanzó por primera vez el *Open Banking*.
- Crear un marco de consentimiento transparente y fácil de usar, apalancado en una guía de experiencia del cliente junto con los estándares de API para garantizar que la experiencia en las etapas clave del recorrido sea positiva, al igual que un plan de comunicación y educación que impulse la adopción por parte de individuos.

Rendimiento de API y del servicio

- En el período posterior al lanzamiento, muchos bancos vieron problemas con la disponibilidad del servicio API. Los largos tiempos de respuesta, las llamadas fallidas y rechazadas a la API contribuyeron a una mala experiencia del usuario y ralentizaron la adopción.
- Tener en cuenta las consecuencias del bajo rendimiento de la API, así como también el aprovechamiento de infraestructura, activos y plataformas que puedan acelerar el tiempo de comercialización y minimizar costos. Establecer formatos y protocolos de datos comunes para un intercambio de datos coherente y fiable.

Protección del cliente y resolución de disputas

- Muchos regímenes de *Open Banking* se lanzaron con procesos limitados de resolución de disputas de clientes por problemas de pago, fraude y reembolsos.
- Definir a quién se dirigirán los clientes cuando las cosas van mal: ¿qué proceso se sigue? ¿Quiénes determinan responsabilidades?

Implementación escalonada

- Ciertas autoridades subestimaron el nivel de esfuerzo, costo y tiempo necesarios para implementar cambios relacionados con el *Open Banking* en los grandes bancos debido a los sistemas heredados y los complejos procesos de cambio. Si bien el enfoque regulatorio (vs. mercado) puede acelerar la adopción del *Open Banking*, es necesario evitar el “*One-size-fits-all*” para garantizar igualdad de oportunidades.
- Indagar qué herramientas se pueden crear de forma centralizada para minimizar el esfuerzo de los participantes al establecer escalas de tiempo y casos de uso a través de la planificación estratégica, al igual que sistemas de incentivos que faciliten y fomenten la adopción. Por último, garantizar que el marco del *Open Banking* pueda adaptarse a los avances tecnológicos y a los cambios del mercado.

Calendario de lanzamientos iterativos

- Los reguladores han tenido éxito al proporcionar un cronograma de plazos para nuevas funciones y capacidades que pueden evolucionar con el tiempo para enfrentar los desafíos y necesidades emergentes.
- **Evaluar la secuencia, el orden y las escalas de tiempo de las funcionalidades principales y continuar evolucionándolas a lo largo del proceso de Open Banking.** Los sandboxes (entornos aislados y controlados para probar nuevos servicios e innovaciones) son claves para esto.

Diseño de la autoridad de implementación

- Algunas entidades tuvieron dificultades para tomar decisiones debido a sus sistemas de financiación y gobernanza. Sin embargo, la creación de grupos de trabajo centrados en temas como modelos de precios sostenibles, la seguridad y la experiencia del cliente tuvo mucho éxito a la hora de impulsar las normas.
- Construir el modelo de gobernanza en torno a los conflictos y la división de la toma de decisiones y organizar grupos de trabajo con un enfoque colaborativo para activar el ecosistema y lograr consensos.



6

Perspectivas para los actores del SFA

Un nuevo comienzo

El decreto 253/2025 representa una oportunidad única para fomentar un entorno financiero más inclusivo y competitivo. El BCRA, como organismo encargado de definir los parámetros, estándares y requisitos que deberán cumplir los demás organismos y las entidades del sistema financiero, sin dudas tendrá un papel crucial en esta transición. En este sentido, es fundamental que se mantenga un enfoque equilibrado que asegure la privacidad y seguridad de los datos de los clientes, aprendiendo de las experiencias previas.

Tanto las fintech como los bancos podrán beneficiarse de este nuevo marco. En esta nueva fase de desarrollo, los bancos deberían considerar las finanzas abiertas como una oportunidad para mejorar sus estrategias de productos y generar mayores ingresos, y no solo como un costo o pérdida de posicionamiento. Asegurarse de que su estrategia incluya el desarrollo de nuevos productos y la oferta de servicios API *premium* con potencial comercial les permitirá adaptarse a un entorno cambiante y aprovechar

las oportunidades que surgen en este nuevo marco. Las fintech, por su parte, están bien posicionadas para apoyar al ecosistema, gracias a su agilidad, desarrollo tecnológico y enfoque en el cliente. Pueden desempeñar roles clave como plataformas de conectividad, proveedores de servicios y creadores de canales API de alta calidad. Para ello, resulta oportuno considerar asociarse con empresas que tengan capacidades de distribución sólidas para llevar propuestas al mercado de manera rápida y efectiva.

A medida que interactuamos más con terceros, las marcas se hacen más invisibles e irrelevantes. Mantener la principalidad es todo un reto si no se tiene en cuenta la salud financiera de los clientes y el ayudarles a mejorar sus vidas, mediante una experiencia confiable, dinámica e integrada. Esa es la apuesta de dicho decreto. La colaboración entre reguladores, bancos y fintech será clave para maximizar los beneficios del sistema y garantizar una transición exitosa hacia este modelo abierto.



La oferta de servicios de finanzas abiertas de EY contempla todo el ciclo de vida del cliente y áreas involucradas

Estrategia y organización

- Innovación e ideación de modelos de negocio
- Evaluación de la competencia/del mercado
- Identificación de riesgos y oportunidades
- Definición de los modelos de monetización
- Desarrollo de la hoja de ruta

Productos y procesos

- Desarrollo de propuestas de valor que aprovechen los recursos de *Open Finance*
- Desarrollo de nuevos productos, servicios y soluciones
- Definición de nuevas experiencias y normas de relación

Datos y tecnología

- Revisión y perfeccionamiento de la estrategia de datos
- Detallar la propiedad y la gobernanza de los datos (incluidos los datos de terceros)
- Definición de requisitos y hoja de ruta

Cumplimiento y seguridad

- Marco de seguridad por diseño para la seguridad y la prevención del fraude
- Diseño de la gestión del consentimiento del cliente
- Mitigación de los riesgos de seguridad / cibernéticos, de privacidad y tecnológicos
- Definición de las normas de acceso
- Cumplimiento de la LGPD



Equipo regional



Chen Wei Chi | Socio Líder
de Transformación de Negocios e Innovación
para Servicios Financieros y *Open Finance*



Juan Pablo Grisolía | Socio,
Business Consulting, Líder para la Industria
de Servicios Financieros, EY Argentina



Camila Balter | *Business Consulting*,
Investigación y Desarrollo de Negocios,
EY Argentina

Equipo global



Thomas Bull
Open Banking Lead
Partner, Head of EY UK FinTech Growth



Alex McLaren
Open Banking Partnerships
SM, EY UK FinTech Growth



Andrea Lussana
API Strategy
Partner, Digital Transformation



Vik Kotecha
Open Banking Strategy
Partner, EY-Parthenon



Genevieve Marjoribanks
Risk and Regulatory Lead
Director, Regulatory & Risk Management



Dave Woolnough
Technology Delivery
Partner, EY - Technology Consulting

EY | Building a better working world

EY está construyendo un mejor mundo de negocios mediante la creación de más valor para los clientes, las personas, la sociedad y el planeta, al tiempo que fomenta la confianza en los mercados de capitales.

Gracias a los datos, la IA y la tecnología avanzada, los equipos de EY ayudan a los clientes a dar forma al futuro con confianza y a desarrollar respuestas para los problemas más apremiantes de hoy y de mañana.

Los equipos de EY trabajan en todo un espectro de servicios de auditoría, consultoría, impuestos, estrategia y transacciones. Impulsados por el conocimiento del sector, una red multidisciplinaria conectada globalmente y diversos socios del ecosistema, los equipos de EY pueden prestar servicios en más de 150 países y territorios.

All in to shape the future with confidence.

EY se refiere a la organización global y podría referirse a una o más de las firmas miembro de Ernst & Young Global Limited, cada una de las cuales es una entidad legal independiente. Ernst & Young Global Limited, una compañía del Reino Unido limitada por garantía, no proporciona servicios a clientes. Para conocer la información sobre cómo EY recaba y utiliza los datos personales y una descripción de los derechos que tienen las personas conforme a la ley de protección de datos, ingrese a [ey.com/privacy](#). Las firmas miembro de EY no ofrecen servicios legales en los casos en que las leyes locales lo prohíban. Para obtener mayor información acerca de nuestra organización, ingrese a [ey.com](#).

Este material se ha preparado solo con fines informativos generales y no está destinado a ser considerado como asesoramiento contable, fiscal, legal u otro asesoramiento profesional. Consulte a sus asesores para obtener asesoramiento específico.

© 2025 Pistrelli, Henry Martin y Asociados S.A.

Todos los derechos reservados.

ey.com/argentina