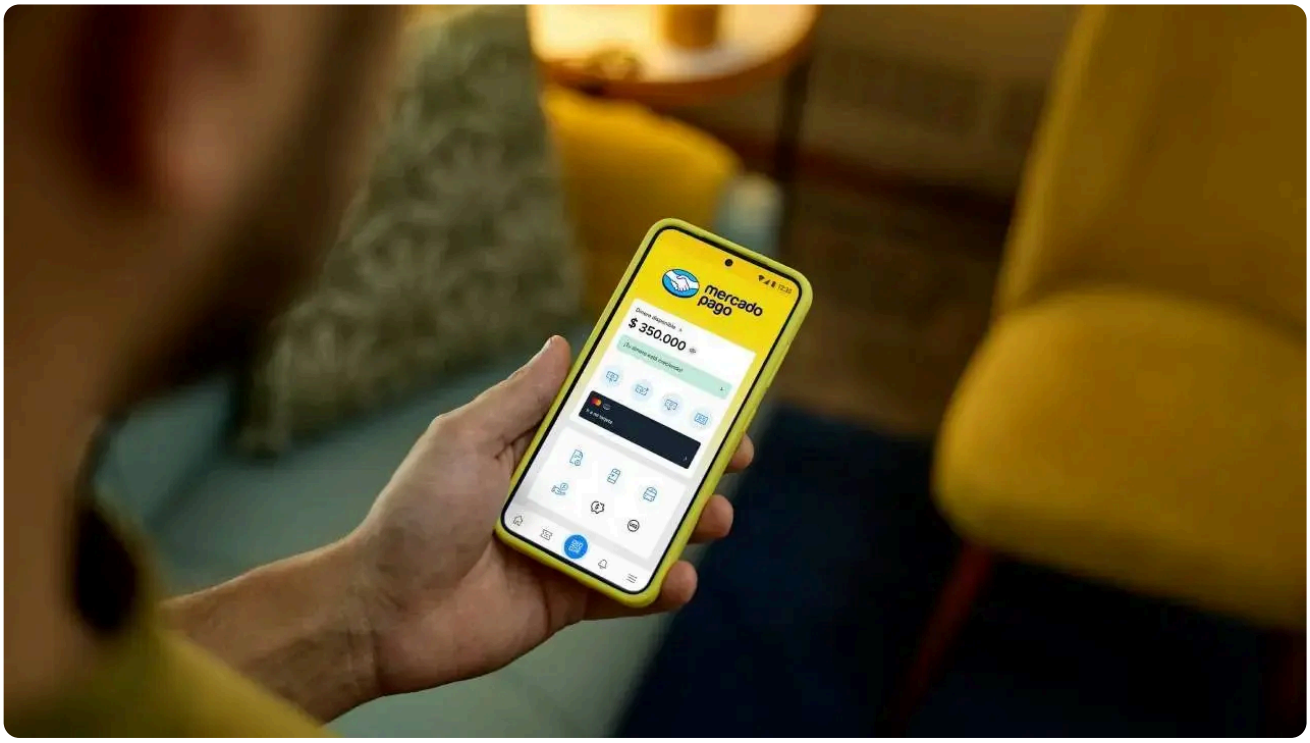
# Mercado Pago Sacude el Mercado Financiero Argentino con un FAL Gratuito y Desafía a la Banca Tradicional

13 de noviembre de 2026 · 5 min de lectura




Mercado Pago ha lanzado un Fondo de Asistencia Laboral (FAL) con una oferta disruptiva de cero costos de administración durante el primer año, buscando captar masivamente a empresas. Esta estrategia no solo busca volumen de activos bajo gestión (estimado entre 3.000 y 5.000 millones de dólares anuales), sino que también actúa como una puerta de entrada para ofrecer un abanico más amplio de servicios financieros a PyMES, desde pagos de haberes hasta créditos. El movimiento ha encendido las alarmas en la banca tradicional y administradoras de fondos, forzándolas a reevaluar sus estructuras de costos y propuestas de valor para competir en un mercado cada vez más digitalizado y competitivo. Para las empresas, ofrece una solución sencilla y fiscalmente beneficiosa para gestionar indemnizaciones, aunque se subraya la importancia de una gestión financiera estratégica.

La arena financiera argentina es testigo de una nueva escalada en la ya intensa contienda entre las plataformas fintech y la banca tradicional. En un movimiento audaz y estratégicamente calculado, Mercado Pago, el brazo financiero del gigante de e-commerce Mercado Libre, ha lanzado su propio Fondo de Asistencia Laboral (FAL) con una propuesta rompedora: cero costos de administración durante el primer año. Esta iniciativa, que se inscribe en la búsqueda de la compañía por obtener su licencia bancaria y expandir su ecosistema de servicios, ha encendido las alarmas en el sector, previendo un reacomodo significativo en el mercado de capitales local.

## ¿Qué es el FAL y por qué es tan relevante?

El Fondo de Asistencia Laboral es un instrumento financiero establecido por la Ley de Modernización Laboral en Argentina, diseñado para que los empleadores constituyan reservas destinadas al pago de futuras indemnizaciones. Hasta ahora, este segmento estaba dominado por administradoras tradicionales y bancos, que suelen cobrar hasta un 1% anual acumulado sobre los activos gestionados. La irrupción de Mercado Pago con una oferta gratuita desarticula de inmediato la estructura de costos existente y promete una democratización del acceso a este tipo de gestión de fondos, especialmente para las pequeñas y medianas empresas (PyMES).

Según Emilio Botto, Jefe de Estrategia e Inversiones de Mills Capital, este esquema podría inyectar entre 3.000 y 5.000 millones de dólares anuales en activos bajo administración al mercado de capitales local. La naturaleza obligatoria y recurrente de estos aportes garantiza un flujo de capital estable, menos susceptible a las fluctuaciones coyunturales, lo que lo convierte en un objetivo de alto valor para cualquier entidad financiera.

## La Estrategia Maestra de Mercado Pago: Volumen y Ecosistema

Analistas del sector coinciden en que la decisión de Mercado Pago de ofrecer el FAL sin costos de administración no busca generar ganancias directas del fondo en su fase inicial. En cambio, se trata de una estrategia de adquisición masiva de clientes corporativos. Eric Paniagua, economista y socio de PX Capital, explica que la fintech busca mucho más allá del arancel por administrar la cartera. "El FAL le permite captar liquidez, sumar empresas y trabajadores a su ecosistema y, a partir de ahí, ofrecer otros productos como pago de haberes, cuentas, créditos, cobros y financiamiento para PyMES", sostiene. Esta visión a largo plazo implica resignar ingresos en un producto específico para construir una relación comercial mucho más amplia y profunda.

La facilidad de integración es otro pilar de esta estrategia. Los empleadores pueden adherirse de manera digital desde sus cuentas de Mercado Pago ya existentes, eliminando fricciones técnicas que a menudo desalientan a las PyMES a adoptar nuevos servicios financieros. Esta simplicidad, combinada con la oferta de costo cero, genera un efecto de anclaje a mediano plazo. Como señala Francisco Chaves del Valle, consultor fintech y docente del ITBA, una vez que una empresa adopta un servicio de este tipo, el costo de cambiarlo se vuelve alto, garantizando una masa crítica de usuarios incluso después de que expire el período de gratuidad.

## El Impacto en la Competencia y los Desafíos para la Banca Tradicional

El lanzamiento del FAL de Mercado Pago ha desatado una verdadera guerra de precios en el segmento. Para los jugadores tradicionales, acostumbrados a un margen de maniobra confortable, la propuesta de comisión cero establece un nuevo estándar competitivo que los obliga a recalibrar su oferta de inmediato. Bancos y sociedades de bolsa se enfrentan al desafío de competir no solo por costos, sino también por la diferenciación a través de mejores rendimientos de cartera o un asesoramiento personalizado y de valor agregado. La inercia del sector se ha roto, y la innovación se convierte en una necesidad para mantener la relevancia.

## Consideraciones para las Empresas: Más allá de la Facilidad

Si bien la propuesta de Mercado Pago ofrece una puerta de entrada sumamente sencilla al sistema del FAL, los especialistas advierten sobre la importancia de que las empresas aborden esta obligación con una visión financiera integral. Enrique Basabe Picasso, Director de Legales & Compliance de Mills Capital, enfatiza que la elección de una administradora y la estrategia de inversión implican una decisión de capital que va más allá del simple cumplimiento normativo. La gestión del riesgo y la coordinación interna entre áreas como Recursos Humanos, Finanzas, Legales y Tesorería son cruciales para optimizar los beneficios del fondo. Además, el esquema permite la portabilidad entre administradoras, con ventanas semestrales para traspasos, ofreciendo una vía para evitar la cautividad una vez finalizado el período de gratuidad.

Sergio Verón, socio líder de Business Process Solutions (BPS) de Grant Thornton Argentina, recuerda que el FAL se financia con aportes mensuales derivados de las contribuciones patronales (1% para grandes empresas, 2.5% para PyMES) y que los rendimientos están exentos de Ganancias, IVA y el impuesto al cheque, un beneficio fiscal significativo. Constituir estas reservas anticipadamente permite a las empresas afrontar posibles desvinculaciones sin comprometer otras áreas de negocio, reforzando la importancia de una gestión proactiva.

## Conclusión: Un Paso Más en la Reconfiguración Financiera

El desembarco de Mercado Pago en el mercado del FAL es más que el lanzamiento de un nuevo producto; es una declaración de intenciones y un factor de reconfiguración para todo el ecosistema financiero argentino. Al priorizar la adquisición de volumen y la expansión de su plataforma sobre la rentabilidad inmediata de un servicio, Mercado Pago demuestra su ambición de consolidarse como un actor financiero integral y dominante. La banca tradicional se ve forzada a acelerar su propia transformación digital y repensar sus modelos de negocio para competir en un escenario donde la comodidad, la gratuidad y la integración digital se están convirtiendo rápidamente en el nuevo estándar. La batalla por la lealtad del cliente corporativo apenas comienza, y con movimientos como este, el futuro de las finanzas se perfila cada vez más digital y competitivo.

Inversoy © 2026

[...] rmite la portabilidad entre administradoras, con ventanas semestrales para traspasos, ofreciendo una vía para evitar la cautividad una vez finalizado el período de gratuidad.

Sergio Verón, socio líder de Business Process Solutions (BPS) de Grant Thornton Argentina, recuerda que el FAL se financia con aportes mensuales derivados de las contribuciones patronales (1% para grandes empresas, 2.5% para PyMES) y que los rendimientos están exentos de Ganancias, IVA y el impuesto al cheque, un [...]

Mercado Pago ha lanzado un Fondo de Asistencia Laboral (FAL) con una oferta disruptiva de cero costos de administración durante el primer año, buscando captar masivamente a empresas. Esta estrategia no solo busca volumen de activos bajo gestión (estimado entre 3.000 y 5.000 millones de dólares anuales), sino que también actúa como una puerta de entrada para ofrecer un abanico más amplio de servicios financieros a PyMES, desde pagos de haberes hasta créditos. El movimiento ha encendido las alarmas en la banca tradicional y administradoras de fondos, forzándolas a reevaluar sus estructuras de costos y propuestas de valor para competir en un mercado cada vez más digitalizado y competitivo. Para las empresas, ofrece una solución sencilla y fiscalmente beneficiosa para gestionar indemnizaciones, aunque se subraya la importancia de una gestión financiera estratégica.
La arena financiera argentina es testigo de una nueva escalada en la ya intensa contienda entre las plataformas fintech y la banca tradicional. En un movimiento audaz y estratégicamente calculado, Mercado Pago, el brazo financiero del gigante de e-commerce Mercado Libre, ha lanzado su propio Fondo de Asistencia Laboral (FAL) con una propuesta rompedora: cero costos de administración durante el primer año. Esta iniciativa, que se inscribe en la búsqueda de la compañía por obtener su licencia bancaria y expandir su ecosistema de servicios, ha encendido las alarmas en el sector, previendo un reacomodo significativo en el mercado de capitales local.

¿Qué es el FAL y por qué es tan relevante?
El Fondo de Asistencia Laboral es un instrumento financiero establecido por la Ley de Modernización Laboral en Argentina, diseñado para que los empleadores constituyan reservas destinadas al pago de futuras indemnizaciones. Hasta ahora, este segmento estaba dominado por administradoras tradicionales y bancos, que suelen cobrar hasta un 1% anual acumulado sobre los activos gestionados. La irrupción de Mercado Pago con una oferta gratuita desarticula de inmediato la estructura de costos existente y promete una democratización del acceso a este tipo de gestión de fondos, especialmente para las pequeñas y medianas empresas (PyMES).
Según Emilio Botto, Jefe de Estrategia e Inversiones de Mills Capital, este esquema podría inyectar entre 3.000 y 5.000 millones de dólares anuales en activos bajo administración al mercado de capitales local. La naturaleza obligatoria y recurrente de estos aportes garantiza un flujo de capital estable, menos susceptible a las fluctuaciones coyunturales, lo que lo convierte en un objetivo de alto valor para cualquier entidad financiera.

La Estrategia Maestra de Mercado Pago: Volumen y Ecosistema
Analistas del sector coinciden en que la decisión de Mercado Pago de ofrecer el FAL sin costos de administración no busca generar ganancias directas del fondo en su fase inicial. En cambio, se trata de una estrategia de adquisición masiva de clientes corporativos. Eric Paniagua, economista y socio de PX Capital, explica que la fintech busca mucho más allá del arancel por administrar la cartera. "El FAL le permite captar liquidez, sumar empresas y trabajadores a su ecosistema y, a partir de ahí, ofrecer otros productos como pago de haberes, cuentas, créditos, cobros y financiamiento para PyMES", sostiene. Esta visión a largo plazo implica resignar ingresos en un producto específico para construir una relación comercial mucho más amplia y profunda.
La facilidad de integración es otro pilar de esta estrategia. Los empleadores pueden adherirse de manera digital desde sus cuentas de Mercado Pago ya existentes, eliminando fricciones técnicas que a menudo desalientan a las PyMES a adoptar nuevos servicios financieros. Esta simplicidad, combinada con la oferta de costo cero, genera un efecto de anclaje a mediano plazo. Como señala Francisco Chaves del Valle, consultor fintech y docente del ITBA, una vez que una empresa adopta un servicio de este tipo, el costo de cambiarlo se vuelve alto, garantizando una masa crítica de usuarios incluso después de que expire el período de gratuidad.

El Impacto en la Competencia y los Desafíos para la Banca Tradicional
El lanzamiento del FAL de Mercado Pago ha desatado una verdadera guerra de precios en el segmento. Para los jugadores tradicionales, acostumbrados a un margen de maniobra confortable, la propuesta de comisión cero establece un nuevo estándar competitivo que los obliga a recalibrar su oferta de inmediato. Bancos y sociedades de bolsa se enfrentan al desafío de competir no solo por costos, sino también por la diferenciación a través de mejores rendimientos de cartera o un asesoramiento personalizado y de valor agregado. La inercia del sector se ha roto, y la innovación se convierte en una necesidad para mantener la relevancia.

Consideraciones para las Empresas: Más allá de la Facilidad
Si bien la propuesta de Mercado Pago ofrece una puerta de entrada sumamente sencilla al sistema del FAL, los especialistas advierten sobre la importancia de que las empresas aborden esta obligación con una visión financiera integral. Enrique Basabe Picasso, Director de Legales & Compliance de Mills Capital, enfatiza que la elección de una administradora y la estrategia de inversión implican una decisión de capital que va más allá del simple cumplimiento normativo. La gestión del riesgo y la coordinación interna entre áreas como Recursos Humanos, Finanzas, Legales y Tesorería son cruciales para optimizar los beneficios del fondo. Además, el esquema permite la portabilidad entre administradoras, con ventanas semestrales para traspasos, ofreciendo una vía para evitar la cautividad una vez finalizado el período de gratuidad.
Sergio Verón, socio líder de Business Process Solutions (BPS) de Grant Thornton Argentina, recuerda que el FAL se financia con aportes mensuales derivados de las contribuciones patronales (1% para grandes empresas, 2.5% para PyMES) y que los rendimientos están exentos de Ganancias, IVA y el impuesto al cheque, un beneficio fiscal significativo. Constituir estas reservas anticipadamente permite a las empresas afrontar posibles desvinculaciones sin comprometer otras áreas de negocio, reforzando la importancia de una gestión proactiva.

Conclusión: Un Paso Más en la Reconfiguración Financiera
El desembarco de Mercado Pago en el mercado del FAL es más que el lanzamiento de un nuevo producto; es una declaración de intenciones y un factor de reconfiguración para todo el ecosistema financiero argentino. Al priorizar la adquisición de volumen y la expansión de su plataforma sobre la rentabilidad inmediata de un servicio, Mercado Pago demuestra su ambición de consolidarse como un actor financiero integral y dominante. La banca tradicional se ve forzada a acelerar su propia transformación digital y repensar sus modelos de negocio para competir en un escenario donde la comodidad, la gratuidad y la integración digital se están convirtiendo rápidamente en el nuevo estándar. La batalla por la lealtad del cliente corporativo apenas comienza, y con movimientos como este, el futuro de las finanzas se perfila cada vez más digital y competitivo.