



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



Universidad
Nacional
de Córdoba

Licenciatura en Administración - Orientación en Área Finanzas

**Seminario de Aplicación
Trabajo Final de Licenciatura**

“FinTech: Aplicación a las finanzas corporativas”

Coordinador: Dr. Juan Manuel Bruno

Director: Mgter. Diego Rezzonico

**Alumnos: Ressler, Eric Nicolás
Piedra, Iván Luis**

Córdoba, 2020



Trabajo Final de Grado FinTech: Aplicación a las finanzas corporativas por Eric Nicolás Ressler, Iván Luis Piedra. Se distribuye bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-CompartirIgual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

Agradecimientos

A nuestros profesores, a nuestros compañeros de clase y de estudio, a todos aquellos que están leyendo este trabajo, por ser parte del mismo o de nuestras vidas. Y principal y fundamentalmente a nuestras familias y amigos que fueron el sostén que necesitábamos en este camino que estamos culminando.

Resumen estructurado

Propósito: El objetivo del presente trabajo es analizar las diversas FinTechs que se encuentran disponibles en el mercado para reducir la estructura de costos del área de finanzas de una empresa desarrollista de la ciudad de Córdoba.

Diseño/metodología: Partimos del correspondiente relevamiento de información, el cual se logró a partir de entrevistas, estudio de documentación y antecedentes. Con los datos obtenidos nos enfocamos en realizar el diagnóstico de la situación actual, para así desarrollar el trabajo partiendo desde una base sólida, que nos permitió guiarnos hacia los aspectos más importantes del trabajo, y poder desarrollar una serie de alternativas que le puedan ser de utilidad a la empresa.

Conclusión: Como resultado final, presentamos los flujos de fondos resultantes de cada alternativa, y se presenta a la empresa el ahorro de costos, lo cual tiene un valor fundamental ya que el directorio podrá observar claramente los beneficios del trabajo y tomar una decisión con la información necesaria para la implementación de esta innovación

Limitaciones del trabajo: El presente trabajo está enfocado en la viabilidad financiera del proyecto, pudiendo tener dificultades en su implementación, al no contemplar la viabilidad legal, técnica, comercial, etc.

Originalidad/valor: Análisis pormenorizado de las distintas alternativas que el mercado presenta actualmente, y el flujo de fondo que presenta cada una de estas en el horizonte de evaluación.

Palabras clave

- FinTech
- Ahorro de costos
- Área Finanzas
- Innovación
- Flujos de fondos

Índice

- Introducción e identificación del problema	6
- Objetivos	8
- Marco Conceptual	9
- Metodología	10
- Resultados	19
- Conclusiones	22
- Implicaciones	22
- Limitaciones	24
- Referencias	24
- Anexos	26

Índice de Tablas

-	Tabla 1	12
-	Tabla 2	19
-	Tabla 3	19
-	Tabla 4	20
-	Tabla 5	20
-	Tabla 6	20
-	Tabla 7	21

Índice de Figuras

- Figura 1	15
- Figura 2	16

Trabajo Final de la Licenciatura

1. Introducción e identificación del problema

En el último tiempo se ha observado un crecimiento del sector tecnológico financiero, conocido como FinTech; lo que presenta una nueva forma de hacer operaciones bancarias y financieras, frente a un contexto en el que los bancos tradicionales suelen ser rígidos y estandarizados, lo que se traslada en lentitud de los mismos.

En una reunión del Directorio de una empresa desarrollista de la Ciudad de Córdoba, surgió la problemática de que el presupuesto del Área Finanzas presenta desvíos crecientes explicados por el aumento en los costos por operaciones bancarias diversas, siendo algunas de estas, comisiones por acuerdo de descubierto, comisiones por créditos hipotecarios y descuento de cheques, comisiones por cobranzas, comisiones por emisión de cheques, comisiones por cambio de moneda extranjera.

Las FinTechs ofrecen a los usuarios oportunidades diversas en cuanto a servicios financieros, con un fácil y ágil acceso, y en algunos casos una considerable baja en los costos de éstos.

En el presente trabajo se pretende realizar una intervención en la empresa a fin de conocer las alternativas FinTechs que mejor se adapten a la misma a fin de lograr una baja en los costos, ya que de continuar con las mismas modalidades cobranzas y pago a proveedores, y operatoria en general, la empresa seguirá con sus costos elevados, lo cual no le permitirá lograr su máxima eficiencia, disminuir sus utilidades, y llevar más proyectos adelante.

Comenzamos haciendo un diagnóstico de la situación actual de la empresa:

Diagnóstico de la situación actual

Realizaremos el diagnóstico de la situación actual de la empresa, a los fines de conocer con certeza la situación tanto interna como externa de la misma; lo haremos a través de la herramienta conocida como Análisis FODA.

Fortalezas

Como principales fortalezas de la empresa encontramos que:

- Es una organización que se encuentra en crecimiento continuo;
- Desde el directorio se le da una amplia relevancia al aprendizaje continuo y a la gestión del cambio;
- La organización, y el área de finanzas en particular, cuentan con un promedio de edad bajo (en finanzas menor a 30 años); lo cual hace más propicio la gestión del cambio;
- Existe iniciativas del Director de Administración y Finanzas para que se lleven adelante innovaciones.

Oportunidades

De acuerdo a la situación planteada, encontramos ciertas oportunidades en el entorno que podrían ayudar a la organización a resolver su problema actual:

- Las FinTech están creciendo día a día, ofreciendo diferentes tipos de operaciones a un costo más bajo;
- Vemos alternativas en el mercado financiero -extra bancario- que la empresa no está utilizando periódicamente;
- Existen fusiones entre bancos y FinTech, que tienden a desarrollar más el sector, ante la mirada del sector bancario que pierde cierto nicho.

Debilidades

En cuanto a las debilidades sobre las que deberíamos trabajar a los fines de conseguir un cambio de situación detectamos las siguientes:

- La mayor debilidad que encontramos, fundamentalmente en el área finanzas, es que por la vorágine del “día a día” no existe un foco en tratar de solucionar los problemas de fondo, más allá de que la dirección insta y promueve la innovación, no existen espacios destinados a tal fin;
- Internamente se cree que el sistema actual con el que se está trabajando es el más adecuado, principalmente en cuanto a cobranzas.

Amenazas

En cuanto a las amenazas que se deben considerar a lo largo del trabajo detectamos:

- Así como marcamos que las fusiones entre los bancos y las FinTech, presentan una oportunidad, puede ser una amenaza, visto desde la perspectiva de que los bancos pueden propiciar la suba de los costos de las FinTech, con el fin de no perder el nicho que ya han ganado;
- Desconfianza por tener poca regulación y seguridad jurídica de las FinTech, vemos que las fintech hoy en día no son del todo seguras, ya que no cuentan con una regulación clara, ni la garantía jurídica que tienen los bancos;
- Posibles tendencias de regulaciones por parte del BCRA a las FinTech, en algún momento se esbozó una tendencia del BCRA hacia nuevas regulaciones de las FinTech, como por ejemplo sobre el impuesto al débito y crédito bancario, o sobre transferencias de entre CVUs de personas jurídicas, lo cual podría quitarle beneficios a este sector, si se llegaran a aplicar.

Luego de este análisis, la pregunta que buscamos resolver en el presente trabajo es:

¿Cómo pueden contribuir las FinTech a reducir los costos de la operatoria del Área Finanzas en una empresa desarrollista de la ciudad de Córdoba?

2. Objetivos

Objetivo general del trabajo

- Reducir los costos operativos del área de Finanzas a través de la implementación de nuevas tecnologías financieras

Objetivos específicos

- Analizar el funcionamiento y aplicación de los sistemas aplicativos disponibles.
- Elaborar un proyecto de inversión comparando los costos actuales

con los potenciales costos de las FinTechs.

3. Marco conceptual

En la actualidad y desde hace tiempo la velocidad de cambio tecnológico es cada vez más alta y los emprendedores independientes pueden producir innovaciones tan buenas o mejores que las grandes empresas. La industria financiera no está exenta de ello, nuevos competidores desafían el 'statu quo' de la misma.

Los principales responsables de la transformación digital del sector bancario son miles de empresas que ofrecen a sus clientes productos y servicios financieros innovadores, mediante la utilización de TIC's, denominadas estas como *“aquellos dispositivos, herramientas, equipos y componentes electrónicos, capaces de manipular información que soportan el desarrollo y crecimiento económico de cualquier organización. Cabe destacar que en ambientes tan complejos como los que deben enfrentar hoy en día las organizaciones, sólo aquellos que utilicen todos los medios a su alcance, y aprendan a aprovechar las oportunidades del mercado visualizando siempre las amenazas, podrán lograr el objetivo de ser exitosas”*. Thompson y Strickland (2004)

Según Eduardo Morelos, director de Startup bootcamp Fintech México, se denomina Startup *“es una gran empresa en su etapa temprana; a diferencia de una Pyme, la Startup se basa en un negocio que será escalable más rápida y fácilmente, haciendo uso de tecnologías digitales”*. Dorantes.R (2018)

Estas startups forman el denominado sector FinTech. *“La palabra Fintech es un término compuesto que viene del inglés y que sale de unir la primera sílaba de las palabras Finance y Technology, es decir, es una palabra que surge de la unión de dos y que aglutina a todas aquellas empresas de servicios financieros que utilizan la última tecnología existente para poder ofrecer productos y servicios financieros innovadores”*. Jorge. O. Ramirez (2016).

Las empresas FinTech se pueden dividir en dos grupos, el primero está compuesto por empresas jóvenes que se especializan en dar soluciones innovadoras en nichos específicos de la cadena de valor de los bancos, el segundo grupo lo integran los gigantes tecnológicos y de las comunicaciones, estos integran los servicios financieros dentro de su modelo de negocios y se ubican dentro de diversos negocios bancarios.

Los bancos tradicionales son sociedades anónimas y dentro de sus principales actividades están las de captar dinero y dar préstamos, bajo reglas definidas y con el objetivo de generar beneficios a los accionistas. La principal característica de la banca tradicional radica en su ventaja competitiva que se basa en la existencia de sucursales, lo que les da una marcada cercanía con el cliente.

Hasta la digitalización, la cadena de pagos estaban únicamente en manos de intermediarios: bancos e instituciones financieras, quienes cobran comisiones en un entorno poco transparente. Las startups FinTech de esta categoría tratan de introducir una mayor eficiencia en costes y una mayor transparencia, cada una en su nicho, desde las transferencias internacionales al pago con tarjetas de crédito, haciendo mucho más eficientes las transacciones en comercios electrónicos, o bien rebajando e introduciendo transparencia en los costes. Noya.E (2016)

4. Metodología

La modalidad del trabajo a desarrollar será Intervención profesional ya que conocemos una organización que tiene un problema al cual nosotros, mediante los conocimientos obtenidos en la carrera, buscaremos darle solución. Además, contamos con contactos internos que nos facilitaran toda la información necesaria. El presente trabajo se llevará a cabo en una de las principales empresas desarrollistas inmobiliarias de la ciudad de Córdoba.

La metodología utilizada que nos permita partir de una base sólida y fundamentada para el desarrollo del Trabajo final se basará en:

- Entrevistas: a los principales directivos de la empresas afectados a los procesos de operaciones bancarias, a los fines de conocer la predisposición a cambiar la forma actual de desarrollo de las actividades, y de reconocer líderes en cada uno de los procesos;
- Análisis Documental: a través del acceso a documentación de la empresa, donde nos centramos en analizar los papeles de trabajo de las conciliaciones bancarias, a través de la cual podemos observar en que conceptos se erogan la mayor proporción de costos bancarios, y los montos recaudados mensualmente por medio del actual sistema de cobranzas, como también identificar los montos que pueden reducirse con un cambio de sistema de los que no.
- Flujos de Fondos: para cada alternativa se presenta el análisis del flujo de fondos resultante, a moneda constante. Se analizan las

alternativas que, luego de un primer análisis, no fueron descartadas por tener costos más elevados que el actual sistema de la empresa. Para todos los casos se toma un ingreso mensual por bancos de \$5.100.000, la cual se anualiza y resulta en \$61.200.000 anual. Comenzamos por el análisis de la tasa de descuento, la cual será aplicada a los flujos de fondos en cada caso, para este análisis se utiliza el modelo CAPM (Sapag, 2011), ya que buscamos medir la rentabilidad del proyecto independientemente de la forma en la que el mismo se financie. El objetivo entonces es calcular el costo de capital desapalancado, es decir la tasa de retorno esperada que se obtendría en el mercado de capitales por inversiones de similar riesgo. Según este modelo la tasa resulta del siguiente cálculo:

$$K_u = R_f + B_u (R_m - R_f) + R_p$$

Dónde:

R_f : es la tasa libre de riesgo; para lo cual se toma un promedio de los últimos 5 años del rendimiento de un bono de los Estados Unidos a 10 años. Investing (2020)

B_u : es el riesgo sistemático, se toma el riesgo promedio del sector financiero. (InvertirOnline, 2020);

R_m : la tasa de retorno esperada para el mercado; se toma el promedio de los últimos 10 años del índice S&P 500, Investing (2020)

R_p : la tasa por riesgo país, para lo cual se toma el promedio de los últimos 10 años. Ámbito (2020)

Análisis de documentos de la empresa

A continuación, comenzaremos con el análisis documental, partiendo de diversos documentos en los cuales consta el porcentaje de cada gasto bancario dentro del presupuesto del área (Ver Tabla 1):

TABLA 1 - Porcentaje de gasto por ítem

Concepto	Importe	% sobre costos	% sobre cobranzas
Cobro clientes	\$ 89.229,26	23%	0,2005%
Mantenimiento cuenta	\$ 75.278,85	19%	0,1691%
Gastos varios	\$ 54.192,18	14%	0,1218%
Transferencias	\$ 46.517,84	12%	0,1045%
Cheque consulta	\$ 43.610,00	11%	0,0980%
Dpto. che. de terceros	\$ 33.568,53	9%	0,0754%
Interbanking	\$ 20.090,00	5%	0,0451%
Cheque clearing	\$ 19.926,60	5%	0,0448%
Tarj crédito	\$ 12.150,13	3%	0,0273%
Total costos bancarios	\$ 394.563,39	100%	
Recaudación del mes	\$ 44.509.000,00		100%

Fuente: Elaboración Propia.

Como se observa en la Tabla 1, el ítem que mayor incide en el porcentaje de los costos bancarios es la comisión por cobranzas a los clientes, actualmente la empresa utiliza un sistema de cobranzas de un banco de la ciudad de Córdoba, el cual permite al cliente abonar su cuota a través de diferentes canales, como por ejemplo transferencia bancaria, pago fácil, rapipago, débitos automáticos, etc.; Este sistema cobra un 1.75%; a esto se suma que el monto se ve acreditado entre 48 y 72 horas hábiles posteriores al momento del pago por parte del cliente, lo cual en épocas de inflación elevada y altas tasas como la actual, significa un costo de oportunidad extra para la empresa.

En segundo lugar, el costo más significativo es el costo de mantenimiento de cuenta bancaria, el cual ronda los \$1.700,00 en promedio, y la empresa tiene alrededor de 45 cuentas bancarias abiertas entre todas las empresas del grupo; cabe destacar que este costo no genera ningún beneficio a la empresa ya que no es un costo por adquirir un beneficio mayor, como es el caso de la comisión por cobranzas a los clientes.

En tercer lugar vemos la comisión por transferencias, que se le cobra a la empresa toda vez que emite una transferencia, tanto entre cuentas propias como a terceros.

En cuarto lugar, aparece la comisión de cheque en consulta, la cual se genera toda vez que entran cheques a través del sistema de la cámara compensadora (clearing house) y el saldo de la cuenta emisora de los cheques no es suficiente para cubrir el total a debitar, en cuyo caso el emisor debe cubrir en el transcurso del horario de apertura del banco. Como es difícil prever el monto que va a ingresar por

día, ya que el tenedor de los cheques posee 30 días corridos desde la fecha de vencimiento para presentarse al cobro, la empresa se ve en ocasiones obligada a elegir entre pagar la comisión por cheque consulta, o bien inmovilizar un alto nivel de capital.

Por debajo de estos conceptos se ubican las comisiones por depósito de cheques de terceros, entregados por los clientes; por otro lado el cobro de la plataforma Interbanking, para operar con diferentes bancos; y por último la comisión de cheque clearing, junto a la comisión por tarjeta de crédito.

Cabe destacar que dentro de las comisiones por transferencias se incluyen las transferencias al exterior, las cuales son de poca frecuencia, pero tienen un costo muy elevado, sobre todo cuando se requiere de un banco intermediario entre el emisor y el receptor de la misma, ya que cada uno de estos cobra una alícuota que depende de cada entidad.

En esta tabla, podemos observar el porcentaje en relación a las cobranzas totales de la empresa que significan estos costos, y vemos que más del 1% de la recaudación de la empresa se destina a los costos bancarios, lo cual es un costo elevado, y hoy pueden existir nuevas alternativas.

Análisis de información secundaria

Marco Regulatorio en Argentina

En la actualidad, la industria de las Fintech se encuentra en plena etapa de crecimiento, por lo que no hay consenso sobre como regular, debido a que se necesita demasiadas participaciones de diversas instituciones. Aunque dichas regulaciones permitirían el avance de desarrollo de la misma.

Aunque la regulación de las prestaciones de los servicios financieros tradicionales se encuentra bajo el Banco Central de la República Argentina, Comisión Nacional de Valores y Superintendencia de Seguros de la Nación, hasta el momento la postura tomada por estos, es dejar sin regulación a las Fintech.

Según la encuesta realizada por la Cámara Argentina de Fintech, se pueden observar dos tipos de postura de pensamiento. Siendo la primera postura de tener un marco regulatorio claro propiciaría el crecimiento, mediante la integración de mayores clientes y la posibilidad de acercar a nuevos inversionistas, atraídos estos últimos principalmente por una seguridad jurídica mayor. La segunda postura, el

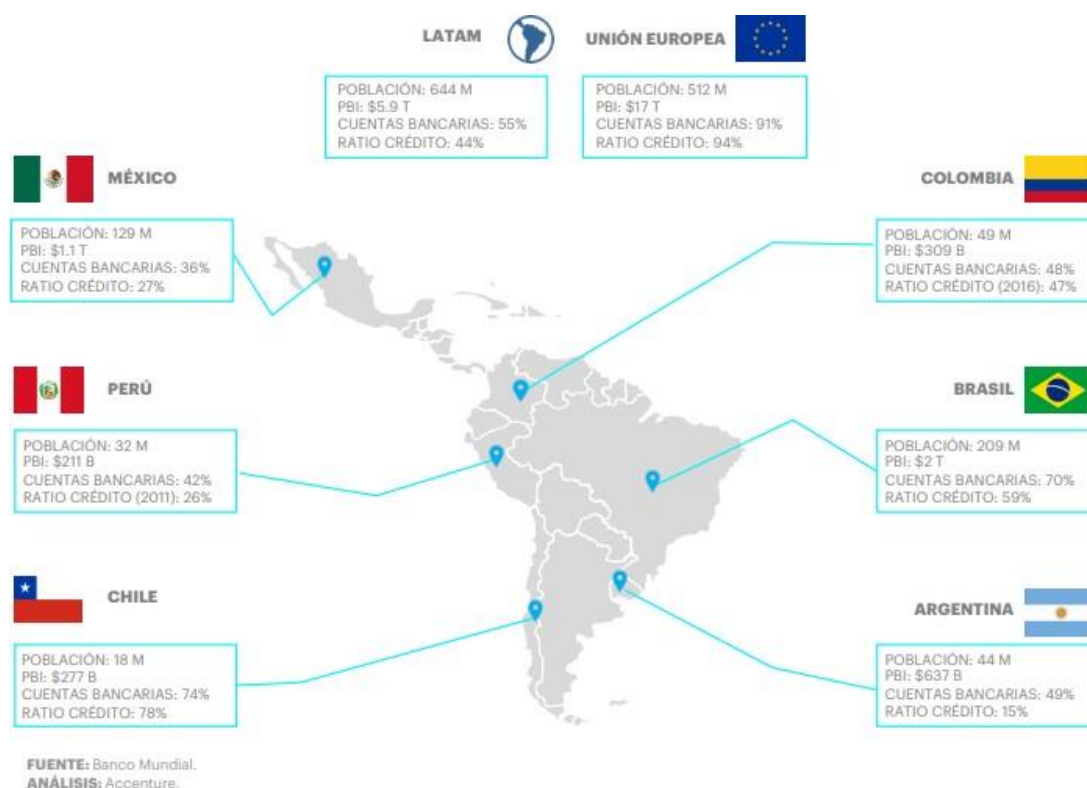
crecimiento se dará en caso que la operación actual de cada compañía actúe como potencial perjuicio para el consumidor. En nuestra opinión, los reguladores se han centrado, al menos por ahora, más cerca de la segunda corriente, a la vista está que el BCRA ha regulado solo aquellas instituciones que son tomadoras de depósitos, a las cuales les exige garantías y personería jurídica similar a la de los bancos tradicionales; por otro lado la CNV ha regulado solo a las plataformas que actúan como plataformas de financiamiento colectivo; la SSN, por su parte, no ha regulado a las insurtech (FinTech de seguros), ya que en principio aún no representan un riesgo para el mercado. Cabe destacar más allá de lo enunciado que los entes reguladores cuentan con sectores de su estructura dedicados a finanzas e innovación, como es la mesa de Innovación Financiera del BCRA, que se presenta como un punto de encuentro entre las FinTech, los bancos y el regulador, promoviendo la discusión y el consenso de las nuevas normas antes de su implementación.

Esto deja abierto un abanico de posibilidades ante las posibilidades de regulación o no del sector, ya que un marco regulatorio certero podría hacer propenso el crecimiento del sector, y así permitir mantener los bajos costos de los mismos, a través de las economías de escala; en cambio si el sector no es regulado debidamente puede que el mismo no obtenga el crecimiento deseado por los actores y no llegue a cumplir las expectativas de los potenciales consumidores. Por esto creemos que sería conveniente contar con un marco regulatorio que delimite y enmarque cada una de las fintech y los subsectores de las mismas, de manera tal que brinde una cierta competencia y amenaza para el sistema bancario, contribuyendo a una mejora en los costos del sistema financiero de nuestro país. (Cámara Argentina de Fintech, 2020)

Las FinTech y la Inclusión financiera

La inclusión financiera es un gran desafío planteado a nivel global, y sobre el cual las FinTech pueden ser un motor de ayuda para llegar a la población no bancarizada y para medirla se tiene en cuenta el grado de bancarización de la población, que tiene que ver con la cantidad de cuentas bancarias y acceso al crédito que tiene cada individuo. En este sentido analicemos el siguiente Gráfico

Figura 1: Porcentaje de bancarización de la población



Fuente: Banco Mundial (2020)

En Argentina se observa un bajo grado de bancarización y acceso al crédito comparado con otros países de la región, como por ejemplo Brasil y Chile, en el año 2017, en nuestro país, solo el 49% de la población contaba con al menos una cuenta bancaria; en cuanto al crédito del sector privado representa solo el 15%, y si hablamos de tarjetas de crédito solo el 24% de la población cuenta con acceso a las mismas.

Lo que observamos aquí es que las Fintech y su crecimiento podrían

propender al crecimiento del sector, como así también al aumento del crédito en nuestro país, y fundamentalmente contribuir a la economía formal, ya que toda persona que no cuenta con una cuenta bancaria forma parte, en gran medida, de la economía informal. Cabe destacar que el sector de la construcción es un sector que opera mayormente con capital de terceros, por lo que un mejoramiento global en el acceso al crédito, podría significar un crecimiento para la organización en análisis y para el sector en general.

Principales socios de colaboración

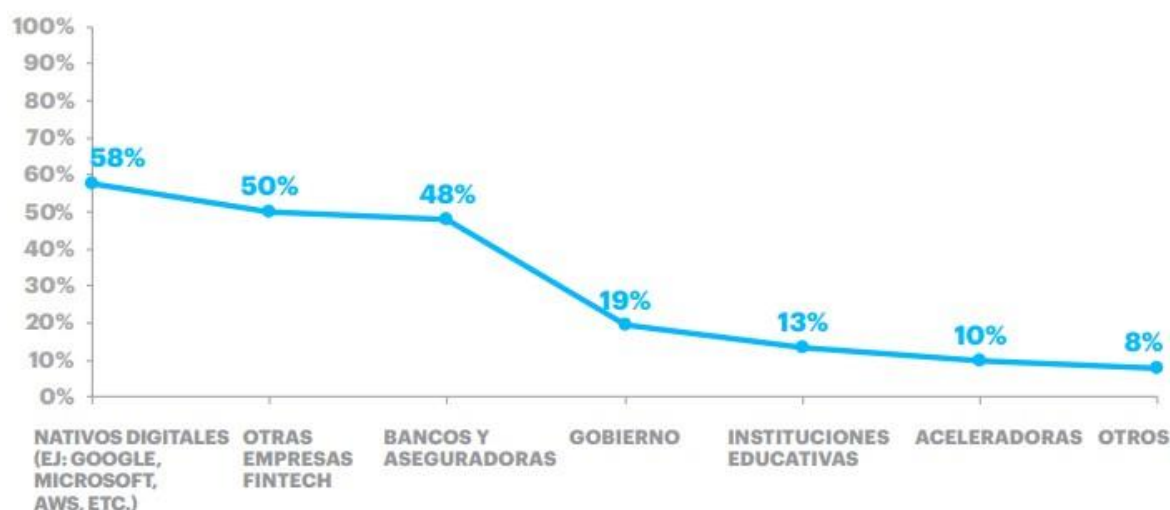
Los principales socios son los nativos digitales como Google, Microsoft, Amazon, entre otras, siendo necesarios e indispensables para la transmisión y el conocimiento del sector.

También otro socio son los bancos e instituciones financieras, ya que siguen ligadas a componentes del sistema financiero tradicional, como la posesión de una cuenta corriente, historial crediticia, acceso al crédito, etc.

Figura 2

PRINCIPALES SOCIOS DE COLABORACIÓN

Cantidad de veces que fue mencionado como socio principal



Fuente: Cámara Argentina de Fintech (2020)

Investigación de Nuevas Alternativas

Mercado Pago

Mercado pago ofrece 3 alternativas básicas de cobranzas:

- **Código QR:** La alternativa se limita a clientes que cuenten con la App de Mercado Pago, a través de la cual se puede pagar con dinero en la cuenta de la App, con Tarjeta de Débito o Crédito.
- **Point:** Es un lector de tarjetas, el cual se conecta a un Smartphone, y se puede cobrar tanto con tarjeta de débito como de crédito.
- **Link de pago:** El vendedor crea un link de pago para un determinado producto y el comprador ingresa y debe elegir entre los medios de pago disponible, los cuales van desde tarjetas de crédito, banco, rapipago, pago fácil, pago por Home Banking.

Cobro Inmediato

Nos contactamos, vía mail y vía telefónica, con el soporte de la plataforma Cobro Inmediato (COIN) el día 11/02/2020, y nos enviaron su propuesta actual para convenios de cobranzas. Actualmente cuentan con 2 propuestas diferentes, COIN y PAGOS PYME.

CoIn

La plataforma COIN, ofrece sistema de cobranzas para pagos electrónicos, tanto tarjeta de crédito como de débito, la empresa debe tramitar un número de cliente en First Data o Prisma, y cobra a través de estos intermediarios, y COIN administra y organiza las cobranzas. Las tarifas de la plataforma se detallan en el Anexo 4.

Pagos Pyme

Esta plataforma le ofrece a la empresa darse de alta e ingresar a la misma con un usuario y contraseña, con diferentes permisos según el tipo de operador, y dar de alta a cada uno de sus clientes con Nombre y Apellido, y un número de referencia unívoco, que le permitirá hacer pagos sin la necesidad de contar con un talón de pago. Los pagos se efectúan a través de Pago Fácil o Rapipago, y el dinero se acredita en un CBU que la empresa informa a la plataforma, dos veces a la semana, que son los días Martes y Viernes, y se transfieren los pagos hechos hasta 72 horas hábiles anteriores al día del pago. La comisión que se cobra se detalla en el

Anexo 3.

Ya Ganaste

La plataforma ofrece posibilidades de cobrar con tarjetas de débito y crédito, tanto Visa como MasterCard. Cabe aclarar que la misma opera en nuestro país, pero no cuenta con oficinas y/o servicio postventa, sino que se encuentra físicamente en México y en Colombia.

Todo Pago

La plataforma ofrece la posibilidad de cobrar a través de cuentas de todo pago, con código QR, y con tarjetas tanto de débito como crédito. Cabe destacar, que en caso de tarjetas de crédito, el dinero está disponible a los 5 días hábiles desde efectuada la transacción, y para pagos por botón de pago, mpos, o código QR 1 día hábil. Las comisiones se muestran en el anexo 1 del presente.

Mobbex

Mobbex es una plataforma que permite cobrar con tarjetas tanto de débito como crédito, Mobbex deduce de las liquidaciones que se practiquen periódicamente los montos resultantes por comisiones, al igual que los contra cargos y las retenciones impositivas establecidas por la normativa fiscal vigente y conforme la posición fiscal de la empresa. Los cargos también podrán ser deducidos de una cuenta corriente bancaria de la empresa a través de un débito directo.

A continuación, presentamos un cuadro resumen de las comisiones para cada caso:

	Mercado Pago			CoIn		Ya ganaste	Todo Pago	Mobbex
	Código QR	Point	Link de Pago	CoIn	Pagos PYME			
Pago en efectivo	0,60%		5,99%			3,95%		3,99%
Tarjeta de debito	0,60%	3,49%		0,90%			3,49%	3,99%
Tarjeta de crédito	5,99%	5,99%		2,00%	2,50%		3,99%-34,38%	3,99%
Costos Fijos				\$ 2.500,00	\$ 990,00			
Gastos iniciales				\$ 2.000,00				
Comisión por transacción				\$ 4,20	\$ 12,00			

5. Resultados

A través de este trabajo buscamos brindarles a los directivos de la empresa principalmente al Gerente de Finanzas, al Director de Administración y Finanzas, y al Directorio de la misma, un sistema innovador compuesto por diversas herramientas, que le permitan lograr una mayor eficiencia en los procesos de transacciones bancarias y no bancarias, de modo tal de minimizar los costos bancarios y /o financieros. De este modo buscaremos lograr un presupuesto del área finanzas más eficiente y adaptado a las nuevas tecnologías, que contemple, además, las diversas alternativas que el mercado financiero ofrece.

Análisis de los Flujos de Fondos de las diferentes alternativas

Tal como hemos expuesto anteriormente, para analizar los Flujos de fondos de las diversas alternativas, utilizaremos el modelo CAPM (Sapag, 2011), análisis del cual resulta la siguiente tasa anual:

Tabla 2: Tasa de descuento Anual

TASA de Descuento			
Rf	2,193%		
Bu	0,92		
Rm	20,24%	TASA anual	27,16%
Rp	8,363%		

Fuente: elaboración propia

En primer lugar, vemos el flujo de fondos para cinco periodos anuales para la alternativa propuesta por Cobro Inmediato (COIN), de acuerdo a los datos presentados en la sección de investigación de nuevas alternativas del presente trabajo:

Tabla 3: Flujo Cobro Inmediato

Coin						
Flujos	0	1	2	3	4	5
Costos fijos		-\$ 30.000,00	-\$ 30.000,00	-\$ 30.000,00	-\$ 30.000,00	-\$ 30.000,00
Costo variable(td)		-\$ 550.800,00	-\$ 550.800,00	-\$ 550.800,00	-\$ 550.800,00	-\$ 550.800,00
Inversión	-\$ 2.000,00					
Costo total		-\$ 580.800,00	-\$ 580.800,00	-\$ 580.800,00	-\$ 580.800,00	-\$ 580.800,00
	VAN	\$ -1.497.252,84				

Fuente: elaboración propia

En el flujo reflejamos el costo fijo de 2.500\$ mensuales, anualizado, y el costo variables de 0,90%, más la inversión inicial de 2.000\$, lo cual resulta en un valor actual neto negativo en -\$1.497.252,84.

En segundo lugar, vemos el flujo de fondos para el mismo periodo para la alternativa planteada por Pagos PYME, de acuerdo a los datos presentados en la

Fintech: Aplicación a las finanzas corporativas

sección de investigación de nuevas alternativas del presente trabajo:

Tabla 4: Flujo Pagos Pyme

Pagos Pyme						
Flujos	0	1	2	3	4	5
Costos fijos		-\$ 10.800,00	-\$ 10.800,00	-\$ 10.800,00	-\$ 10.800,00	-\$ 10.800,00
Costo variable(td)		-\$ 1.530.000,00	-\$ 1.530.000,00	-\$ 1.530.000,00	-\$ 1.530.000,00	-\$ 1.530.000,00
Inversión						
Costo total		-\$ 1.540.800,00	-\$ 1.540.800,00	-\$ 1.540.800,00	-\$ 1.540.800,00	-\$ 1.540.800,00
	VAN	\$ -3.966.745,14				

Fuente: elaboración propia

En el flujo reflejamos el costo fijo de 900 \$ mensual, anualizado, y el costo variables de 2,50%, en este caso no se precisa un desembolso por inversión inicial, lo cual resulta en un valor actual neto negativo en -\$3.966.745,14.

Aquí evaluamos que dado que la primer alternativa es menos costosa para la empresa que la segunda, ya que el Valor Actual Neto da un valor menos negativo, optamos por comparar la primera con la situación actual de la empresa, y evaluar si conviene cambiar el sistema de cobranzas o continuar con el que está vigente, por lo que se presenta el flujo de fondos del actual sistema de cobranzas:

Tabla 5: Flujo Situación Actual Banco

Situación Actual Banco						
Flujos	0	1	2	3	4	5
Costos fijos		-\$ 15.086,40	-\$ 15.086,40	-\$ 15.086,40	-\$ 15.086,40	-\$ 15.086,40
Costo variable(td)		-\$ 1.071.000,00	-\$ 1.071.000,00	-\$ 1.071.000,00	-\$ 1.071.000,00	-\$ 1.071.000,00
Inversión						
Costo total		-\$ 1.086.086,40	-\$ 1.086.086,40	-\$ 1.086.086,40	-\$ 1.086.086,40	-\$ 1.086.086,40
	VAN	\$ -2.796.098,10				

Fuente: elaboración propia

Aquí consideramos el costo de mantenimiento de la cuenta recaudadora de \$1.257,00 por mes, lo cual se anualizan, más el 1,75% variable por cada cobranza que ingresa, aquí no hay inversión inicial porque se mantiene el sistema vigente, lo que resulta en un VAN negativo en - 2.796.098,10\$.

Adicionalmente tenemos en cuenta el costo de la inversión inicial que es equivalente a las horas de trabajo que se destinarían a la capacitación, la cual brinda COIN de manera gratuita, la cual consta de 10 jornadas de 2 hs cada una, calculada de la siguiente manera, partiendo del sueldo mensual (Según escala salarial UECARA DEL INTERIOR):

Tabla 6: Inversión Inicial

Inversión Inicial	Cantidad	Costo por hora	Cantidad de horas.	
Cantidad de personas afectadas	Cantidad	Costo por hora	Cantidad de horas.	
Encargados	2	\$ 286,67	20	\$ 11.466,75
Ejecutivos	2	\$ 241,59	20	\$ 9.663,50
Total				\$ 21.130,25

Fintech: Aplicación a las finanzas corporativas

Fuente: elaboración propia

Por último, comparamos la situación actual con la alternativa propuesta por COIN, en la cual hacemos un flujo de fondos diferencia, y llegamos al Valor Actual Neto, el cual nos da para los 5 primeros años un VAN positivo de 1.279.715,00\$ como se muestra a continuación:

Tabla 7: Flujo diferencial

Flujos	0	1	2	3	4	5
Costo total COIN	-\$ 21.130,25	-\$ 580.800,00	-\$ 580.800,00	-\$ 580.800,00	-\$ 580.800,00	-\$ 580.800,00
Costo total SITUACION ACTUAL		-\$ 1.086.086,40	-\$ 1.086.086,40	-\$ 1.086.086,40	-\$ 1.086.086,40	-\$ 1.086.086,40
FLUJO DIFERENCIAL		\$ 505.286,40	\$ 505.286,40	\$ 505.286,40	\$ 505.286,40	\$ 505.286,40
	VNA	\$ 1.300.845				
	VAN	\$ 1.279.715				

Fuente: elaboración propia

Por lo tanto, aquí vemos que a la empresa le conviene cambiar el sistema de cobranzas actual por la nueva alternativa propuesta por COIN.

6. Conclusiones

A partir de la situación problemática de costos del área de finanzas de la empresa, se propuso obtener una mejor estructura de costos a través de la investigación y análisis de las diversas fintech que se encontraron, eligiendo la mejor y comparando con la situación actual de la empresa.

Luego de realizar el análisis de los flujos de fondos para cada caso de proyecto de inversión se llegó a la conclusión de que utilizando la fintech COIN, se logra una mejor estructura de costo, esto se ve reflejado en que al tener en cuenta la alternativa COIN, que es la más conveniente, y haciendo el flujo de fondos diferencial con la situación actual, obtenemos un VNA de 383.216,00\$

Esta nueva implementación de fintech COIN al área financiera, permitirá la reducción de costos que deseaba la empresa, cumpliendo así con los indicadores de eficacia y eficiencia planteados por la misma.

7. Implicaciones

Luego del análisis realizado, consideramos que la empresa deberá confiar en las actuales plataformas, al tiempo que inicialmente deberá convivir con los sistemas FinTechs y la banca tradicional, en una combinación que le permita la mayor eficiencia posible.

En segundo lugar quedan expuestos en el flujo de fondos, los beneficios económicos de cada alternativa contemplada, de este modo los directivos de la empresa pueden observar y cuantificar tanto la inversión inicial como los beneficios de realizar la misma.

8. Limitaciones

El presente proyecto de inversión se basó en el estudio de la viabilidad financiera, concentrando la atención en los diversos costos que presentaban las diferentes fintech encontradas; así fue que elegimos como nueva alternativa la fintech que presenta la mejor estructura de costos para compararla con la situación actual de la empresa, y la conclusión final se basa en el análisis de los flujos de fondos resultantes para cada caso.

De esta manera, se dejó al margen las demás viabilidades en este proyecto, como puede ser la viabilidad legal, técnica, comercial, etc.; consideramos que la

industria fintech ya está consolidada, y que día a día se propician aún más las operaciones a través de ella; en segundo lugar, cabe aclarar que por lo observado la empresa cuenta con personal altamente especializado, jóvenes que en su mayoría están graduados en distintas carreras de administración, con talento para la innovación y el cambio, que no tendrán dificultades técnicas para implementar este nuevo proceso; desde el punto de vista comercial, creemos también que esta innovación puede ser un factor distintivo para la empresa y que el cliente se vea aún más fidelizado.

Otra limitación detectada es que, un mejor análisis de alternativas debiera haber contemplado los demás ítems que conforman el presupuesto del área finanzas, de manera que permita una total eficiencia del mismo.

9. Referencias

- Ámbito.(s.f),”Riesgo país histórico”, disponible en <https://www.ambito.com/contenidos/riesgo-pais-historico.html>
- Cámara Argentina de Fintech, 2018, “Informe Ecosistema Fintech Argentino”, disponible en <https://camarafintech.com.ar/wp-content/uploads/2020/01/BID-C%C3%A1mara-Argentina-de-Fintech-Accenture.pdf>
- Cámara argentina de Fintech, 2018, “Informe de Inclusión Financiera”, disponible en: <https://camarafintech.com.ar/wp-content/uploads/2020/01/Banco-Central-de-la-Rep%C3%BAblica-Argentina.pdf>
- Cobro inmediato, (s.f), disponible en <https://cobroinmediato.tech>
- Dorantes.R(2018),”Qué es un startup”, diccionario entrepreneur, disponible en <https://www.entrepreneur.com/article/304376>
- Infrontanalytics, 2020,“Actividades de construcción y servicios”, extraído de <https://www.infrontanalytics.com/fe-ES/30007EE/Actividades-de-Construccion-y-Servicios-SA/beta>
- Invertir Online: 2020, extraído de: <https://www.invertironline.com/reporte/241600>
- Investing,(s.f), “Estados Unidos 10 años Datos Históricos Rendimiento de Bonos”, disponible en <https://es.investing.com/rates-bonds/u.s.-10-year-bond-yield-historical-data>
- Investing,(2020), “datos históricos S&P 500”, disponible en <https://es.investing.com/indices/us-spx-500-historical-data>
- Jorge.O.Ramirez (2016).”Qué significa fintech”, disponible en <https://bancaymercadovalores.wordpress.com/2016/06/19/que-significa-fintech/>
- Mercado pago (s.f), “como cobrar”; recuperado de <https://www.mercadopago.com.ar/como-cobrar>

- Mobbex,(s.f), disponible en <https://mobbexco.atlassian.net/servicedesk/customer/portal/1/article/95846401>
- Noya.E (2016),” ¿Es el fintech el mayor desafío que afronta la banca tradicional?, disponible en http://www.gref.org/nuevo/docs/economia_digital_280416.pdf
- Pagos pyme, (s.f) disponible en <https://www.pagospyme.com/>
- Sapag Chain, Nasir (2011), “Proyectos de Inversión Formulación y valuación” Ed. Pearson; Segunda Edición.
- Thompson y Strickland (2004), las tics, disponible en <https://ticinfotecnologiadeinformacion.blogspot.com/2018/03/segun-el-autor-thompson-y-strickland.html>
- Todo pago (s.f) disponible en <https://todopago.com.ar/precios>
- Uecara del Interior (Mayo 2020) Escala Salarial, Disponible en : <http://uecaradelinterior.org.ar/wp-content/uploads/2020/03/Escala-Salarial-2020-enero-febrero.pdf>
- Ya pagaste (s.f), disponible en <https://www.yaganaste.com/preguntas-frecuentes.html>

10. Anexos

Anexo 1: Costos Todo Pago.

Quando vendés con el Plan Ahora

Plan	E-commerce/ mPOS/ QR	Botón pago
Ahora 3	7%	7,61%
Ahora 6	9%	9,61%
Ahora 12	15%	15,61%
Ahora 18	19%	19,61%

Quando vendés en cuotas sin interés

Plan	Visa, Cabal, Mastercard y Naranja (ecommerce / mPOS / QR)	Diners y Amex (ecommerce / mPOS / QR)	Visa, Cabal, Mastercard y Naranja (Botón pago)	Diners y Amex (Botón pago)
2	11,86%	13%	12,47%	13,61%
3	14,12%	16%	14,73%	16,61%
6	20,79%	24%	21,40%	24,61%
9	28,87%	--	29,48%	--
12	34,38%	--	34,99%	--
Plan Z	26,00%	--	26,61%	--

Diners y American Express operan con crédito en planes de hasta 6 cuotas y Tarjeta Naranja solo con Plan Z.

Cuando vendés en 1 pago

Plan	Botones	E-commerce	mPOS	QR
Débito	2,20%*	3,49%	3,49%	0%
Crédito	4,60%*	3,99%	3,99%	3,99%
	3,99%			
Efectivo	3,99%	--	--	--

Cuando vendés en cuotas con interés

Plan	Visa, Cabal, Diners, Mastercard, Amex y Naranja (E-commerce / mPOS / QR)	Visa, Cabal, Diners, Mastercard, Amex y Naranja (Botón pago)
2, 3, 6, 9, 12 y Plan Z	3,99%	4,60%


Diners y American Express operan con crédito en planes de hasta 6 cuotas y Tarjeta Naranja solo con Plan Z.

Anexo 2: Formulario de Entrevista


- ¿Estaría dispuesto a implementar tecnologías financieras al sistema de la empresa?
- ¿Conoce algún tipo de empresa que haya implementado fintech?
- ¿Cuánto personal dispone, para llevar a cabo la capacitación correspondiente a dicha implementación?
- ¿Posee inseguridad sobre estas tecnologías financieras?
- ¿En qué aspecto piensa que ayudaría esta implementación?
- ¿Cuáles son las inversiones que necesitará, según su pensamiento?
- ¿Posee conocimiento del marco regulatorio de las fintech?
- ¿Tiene alguna expectativa de tiempo para obtener resultados de esta implementación?

Anexo 3: Información Pagos Pyme

PRECIOS DEL SERVICIO



pagospyme te ofrece las comisiones más accesibles.



Comisiones por cada transacción:

2,5% + **\$12**

del valor de la transacción Fija, independiente del monto transaccionado

▶ con una comisión mínima mensual de \$990.-

Las comisiones mencionadas se dividen entre los integrantes de la solución de cobranza:

- ▶ Pago Fácil percibe 1,25% + \$6
- ▶ PagosPyme percibe 1,25% + \$6 (sobre este valor aplica la comisión mínima mensual mencionada, tomando en cuenta tus transacciones del mes).

Todos los precios tienen una validez de treinta (30) días corridos, están expresados en Pesos Argentinos y no incluyen el IVA.

+54 11 5252 1710 | comercial@PagosPyme.com | www.PagosPyme.com

Anexo 4: Información CoIn

PRECIOS DEL SERVICIO



COIN te ofrece las comisiones más accesibles.



- 1** Costo de configuración y habilitación del servicio:
\$2.000 Por única vez
- 2** Abono mensual de acuerdo a tu plan:

START: \$1.500 Incluye 300 transacciones. Consultar Opcionales.	FULL: \$2.500 Incluye 500 transacciones. Consultar Opcionales.
------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------
- 3** Comisiones por cada transacción:
\$4,20
Fijo, independiente del monto transaccionado

Todos los precios tienen una validez de treinta (30) días corridos, están expresados en Pesos Argentinos y no incluyen el IVA.

+54.11.5353.3332 | comercial@cobroinmediato.tech | www.cobroinmediato.tech