

## Entiendo a las FinTech

“FinTech” es un nuevo término que se refiere a entidades financieras que actúan como intermediarias para facilitar las transacciones entre las empresas y sus proveedores, y que tienen como característica el no estar constituidas como bancos.

El concepto no es nuevo, el factoraje existe desde hace mucho tiempo como una alternativa en la cual, una tercer empresa participa en una operación comercial y contribuye a mejorar el capital de trabajo de los participantes, haciendo posible que el comprador obtenga plazos de pago adecuado y que el vendedor obtenga su pago oportuna y rápidamente.

El tema se vuelve relevante cuando HBR publica un artículo llamado “[The rise of fintech in supply chains](#)” y lo presenta como una opción que grandes empresas multinacionales como Apple, Colgate, Dell, P&G, Kellogg’s, o Siemens están utilizando en su día con día dentro de sus ecosistemas, con la finalidad de incrementar la disponibilidad de capital, desarrollar nuevos productos y fortalecer sus posiciones financieras.



Una de las ideas de las “FinTech”, es poner a disposición de empresas de diversos tamaños, fondos al costo de capital de las grandes corporaciones multinacionales, mediante la simplificación de los sistemas de pago facilitados con herramientas tecnológicas vía internet. Algunos nombres de este tipo de “FinTEch” son **Orbian**, **Prime Revenue**, **C2FO**, o **Taulia**.

El principio básico es integrar a las “FinTech” dentro de los sistemas P2P (Procure to Pay) a través de plataformas en la nube que soportan las compra y el pago de las operaciones comerciales. Una vez que una factura es aprobada por la entidad compradora, se desencadenan los procesos en estas plataformas de pago.

Las “FinTech”, juegan una labor de intermediaras para mantener plazos de 60, 90 o más días, generando pagos en 48 horas para el proveedor, y todo esto, a un bajo costo, que para el proveedor puede equivaler a un descuento por pronto pago, ver el post “[Qué hacer con el pronto pago](#)”.

En el artículo de HBR, los autores (Rogers, Leuschner y Choi), hacen una analogía entre las “FinTech” y los proveedores de servicios logísticos, 3PL, que intermedian entre las empresas y los transportistas para ofrecer las mejores condiciones comerciales, solo que en este caso ellas intermedian con bancos e instituciones financieras.

El uso de estos modelos de pago nos obliga a pensar en 2 direcciones:

- ¿Son las “FinTech” un costo extra para las operaciones? ¿No sería mejor esperar el pago o disminuir los plazos y evitar el sobrecosto? Si la empresa no tiene claro cuánto le cuesta realmente el dinero, este tipo de decisiones se harán a ciegas y los beneficios pueden resultar irrelevantes o hasta inexistentes.
- ¿Qué destino puede dar la empresa al flujo de dinero que llegará con mayor prontitud? Si el dinero puede ser utilizado para soportar el crecimiento, mediante el desarrollo de productos, proceso o proveedores, será entonces una buena decisión, pero si se quedará congelado dentro del banco, no existirá un beneficio real.

Así como hoy hablamos de cadenas de suministro cerradas, en donde se piensa desde “la cuna hasta la cuna”, los responsables de la cadena deben pensar en el dinero desde “la inversión hasta la reinversión”, pasando por el pago y la cobranza como elementos esenciales de la cadena, en lo que conocemos como el flujo de dinero. Esto refleja lo que hemos venido diciendo acerca de la cercanía entre la planeación de la cadena y la planeación financiera.

Se espera que las “FinTech” continúen evolucionando, posiblemente hacia servicios de compras o administración de proveedores, pero creo que una gran parte de su crecimiento depende de que las empresas puedan romper la división operativa entre las áreas de finanzas y suministros y que puedan elevar el nivel de disponibilidad de información para una mejor toma de decisiones.