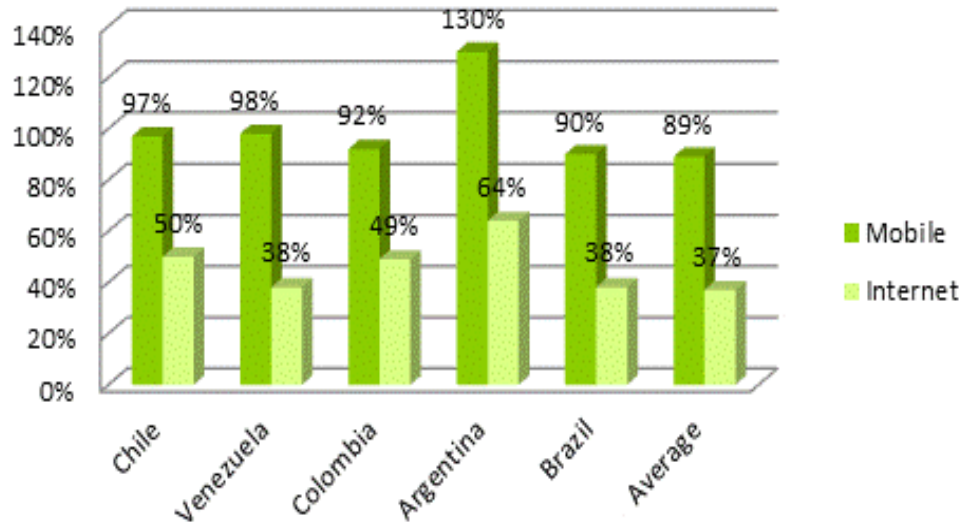


# PAYMENTS ON

Presentado por:  
Graciela Cardona  
Helena Cardona  
Carlos Cardoso  
Andrea Amaya  
Carolina Cáceres

Payments On fue creada en el año 2002, ofrece a sus clientes tres líneas diferente de negocio y es la única plataforma a nivel nacional certificada PCI.

## Mobile versus internet penetration



Source: ecommerce-europe.eu

## LÍNEAS DE NEGOCIO:

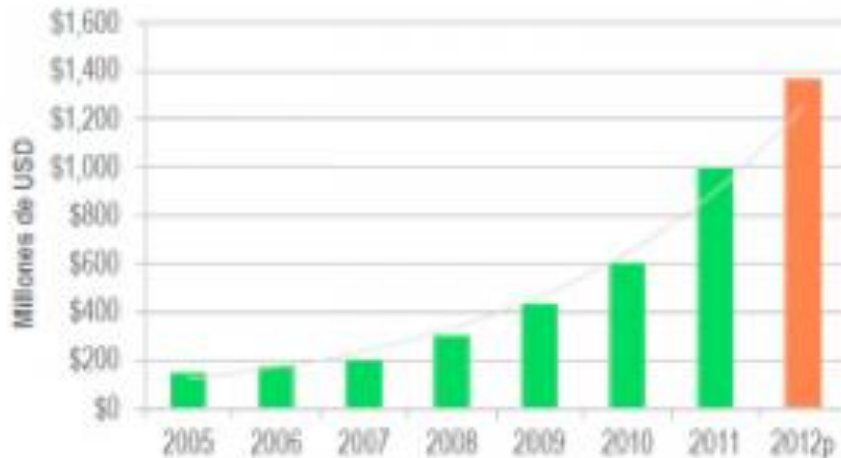
1. Modelo Pyme
2. Modelo Empresarial
3. Modelo antifraude

## Principales clientes:

Avianca, LAN, Aerorepublica, Éxito, Satena, Amway, Casa del comercio Cali, DA Comercializadora, Bolivariano

El crecimiento alcista del comercio electrónico permite identificar nuevas oportunidades de negocio y potencializar las líneas de negocio.

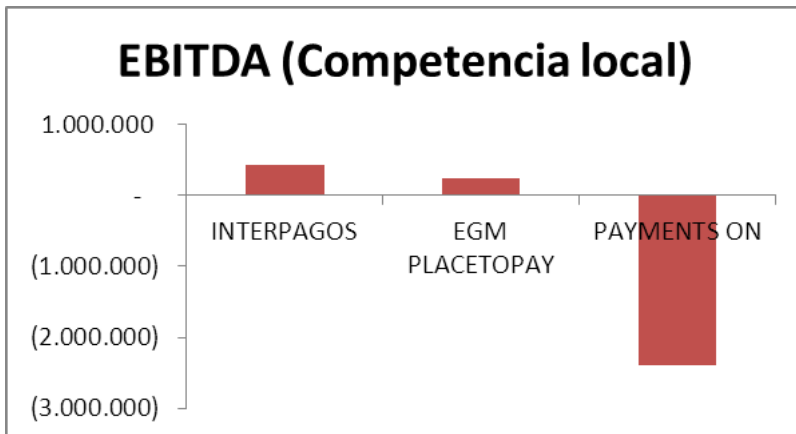
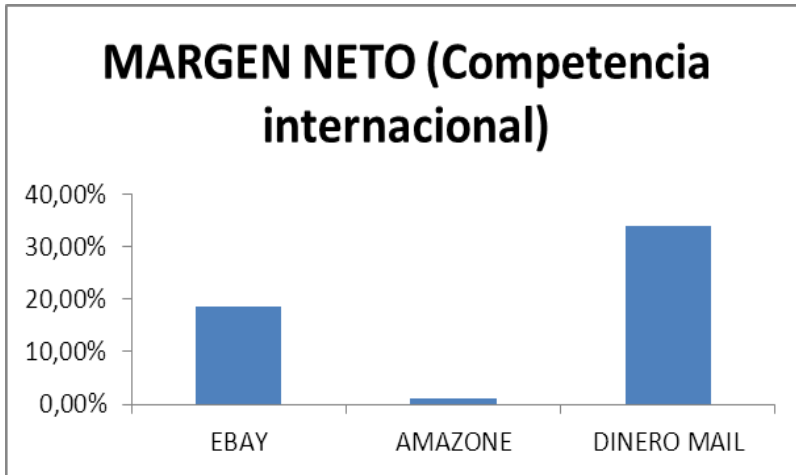
### **Crecimiento en ventas en ecommerce para Colombia**



**La tasa de crecimiento anual compuesto del ecommerce en Colombia es del 37%**

1. El país representa el 1% del comercio electrónico en el mundo y crece a índices superiores al 30% anual.
2. 25% de las transacciones electrónicas se realizan desde smartphones o dispositivos móviles
3. Bancarización alcanza 20.5 millones de persona, equivalente a un 66.5%.

El análisis con la competencia local e internacional refleja una situación financiera a primera vista no alentadora para la compañía



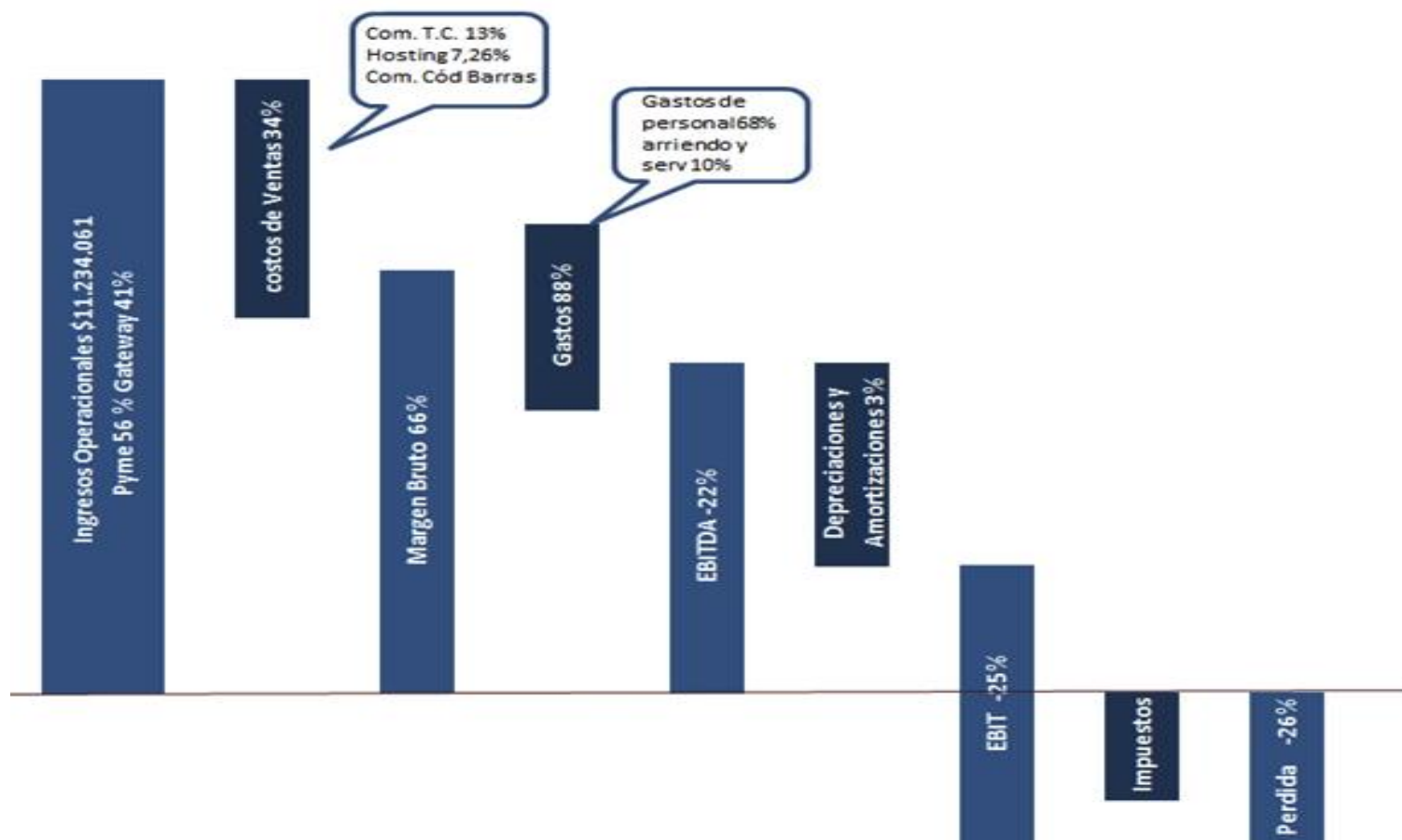
1. El panorama internacional muestra grandes competidores con diversidad de servicios, no sólo en el procesamiento de pagos sino en líneas de valor.
2. La competencia local registra Ebitda positivos pero su nivel de ventas no supera los dos mil millones de pesos al año.

# ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

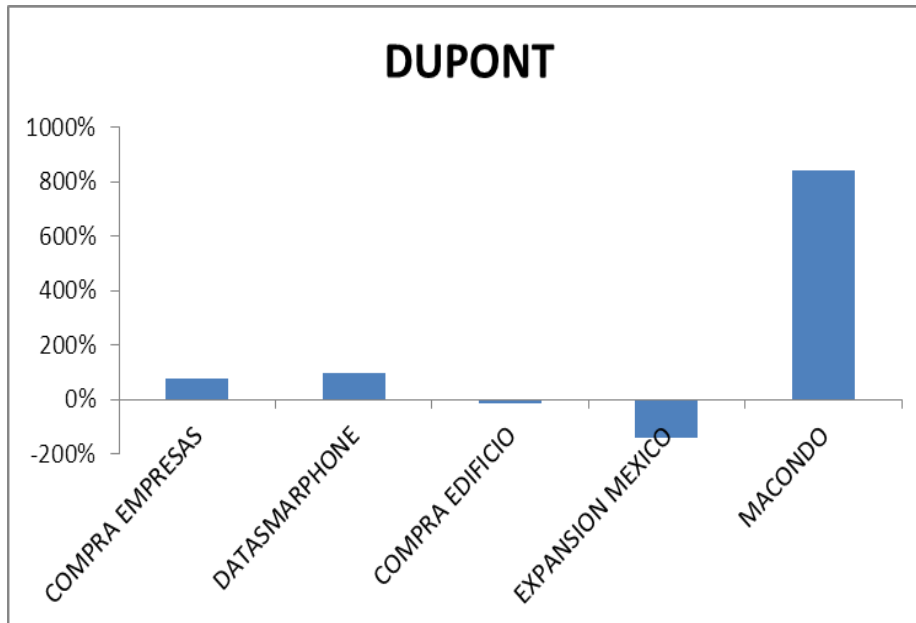
1/2

Estructura Balance			
Inversiones	50%	Ctas por pagar	58%
Caja y Bancos	21%	Otros pasivos	50%
Clientes	20%	Otros	17%
Otros	9%		
<b>Total Activo</b>	<b>100%</b>		
		Total Pasivo	125%
		<b>Total Patrimonio</b>	<b>-25%</b>

## ESTRUCTURA ESTADOS DE RESULTADOS

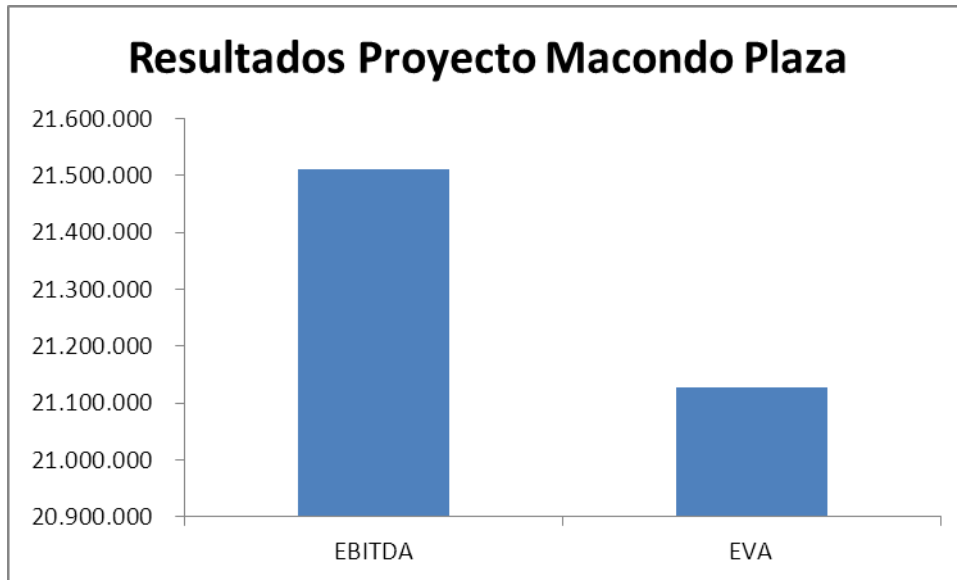


## LINEAS DE ADICIÓN DE VALOR



1. Compra de la competencia local: Interpagos y EMG Place to Pay.
2. Implementación Data Smartphone.
3. Compra edificio.
4. Expansión a México.
5. Creación de un portal de venta por Internet: Macondo Plaza.

# MACONDO PLAZA: Una estrategia enfocada a la generación de valor



1. Mejores indicadores tanto en utilidad, rentabilidad, costos de la deuda y valor agregado
2. La inversión se retornó al inversionista en Enero del 2018.
3. Requiere en los primeros años de financiamiento e inyección de capital, pero finalizando el año 2016, la estrategia comienza a generar EBITDA.



# RIESGOS

DESCRIPCIÓN	TIPO DE RIESGO	IMPACTO ECONOMICO	MITIGACION	COSTO DE MITIGACION
No conseguir la tasa de interes adecuadas para financiar la inversión	Financiero	Un punto adicional en la tasa de Interes bancaria genera un valor adicional en los gastos financieros de 110.354 mil pesos durante los cinco años	Contratar asesoria financiera para viabilizar la alternativa mas rentable de financiación	50 millones
No generar el Nivel de Ingresos Necesarios	Financiero	Desviarse un 10% a la baja en el porcentaje de penetración de mercado cuesta 1.234 millones de pesos durante los 5 años	Aumentar gastos de Publicidad para la plataforma	500 millones
No completar la puesta en marcha del modelo en los tiempos adecuados	Operativo	Cada mes de retraso en el proyecto cuesta en promedio 180 millones de pesos	Contratar personal adicional para monitorear la ejecución del proyecto y hacer correcciones a tiempos	87 millones
El portal web sea duplicado para fraude	Operativo	Las perdidas por fraude en el portal web pueden acabar con la compañía. El costo puede ser incalculable	Desarrollos adicionales en seguridad para prevención de la suplantación	175 millones
Se cree un nuevo impuesto para las transacciones electronicas, que desincentiva el crecimiento del comercio electronico	legal	Un punto menos de crecimiento en la proyeccion de crecimiento de todos los años implica una perdida de 1490 durante los 5 años	Campaña de Lobby ante los organos legislativos	150 millones

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Su estructura financiera muestra una tendencia a apalancarse con recursos de terceros. los resultados en términos de rentabilidad muestran un detrimento generado principalmente por un aumento exponencial de su estructura de gastos en los últimos 3 años, lo que la ha llevado a estar en condiciones de causal de disolución. En caso que la compañía no tome ninguna acción correctiva las proyecciones muestran que se necesitaría grandes inyecciones de capital para sostener la operación de la empresa.
- Teniendo en cuenta esta situación para sostener la actual estructura de costos y hacer que la compañía genere rentabilidad se evidencio como solución incrementar el nivel de ingreso de la misma. Se plantearon líneas de agregación de valor sobre las que se realizaron las proyecciones correspondientes evidenciando que la implementación de un portal web (Macondo) para realizar compras era la que generaba mejores resultados en cuanto a EBITDA y EVA adicionalmente agrega valor a la compañía.
- Es importante dimensionar que la estrategia esta sujeta a riesgos como aumento de tasas de interés, desviación en las tasas de crecimiento del mercado, retrasos en la puesta en marcha del portal, entre otras, sin embargo , para cada uno de los riesgos se plantearon estrategias de mitigación.
- Con base lo anterior recomendamos la aprobación de este proyecto.