

Business Analytics

Daniel Kresisch

2025



Contenido

• Introducción	01
• Objetivo	02
• Benchmark	03
• Stakeholder Mapping	04
• Model Canvas	05
• Análisis descriptivo	06
• Regresión lineal	07
• Experimentación	08
• Conclusión final	09



Manejá tu plata
desde una sola App 



Con Reba,
tenés todo por ganar.

.reba

Introducción

Reba, anteriormente conocida como "Rebanking", es una entidad financiera argentina regulada por el Banco Central de la República Argentina (BCRA).

Cuenta con 5 años de experiencia en el mercado y forma parte del Grupo Transatlántica, una empresa con más de 55 años de trayectoria en el sector financiero, lo que le brinda un respaldo sólido y una amplia experiencia en la industria.

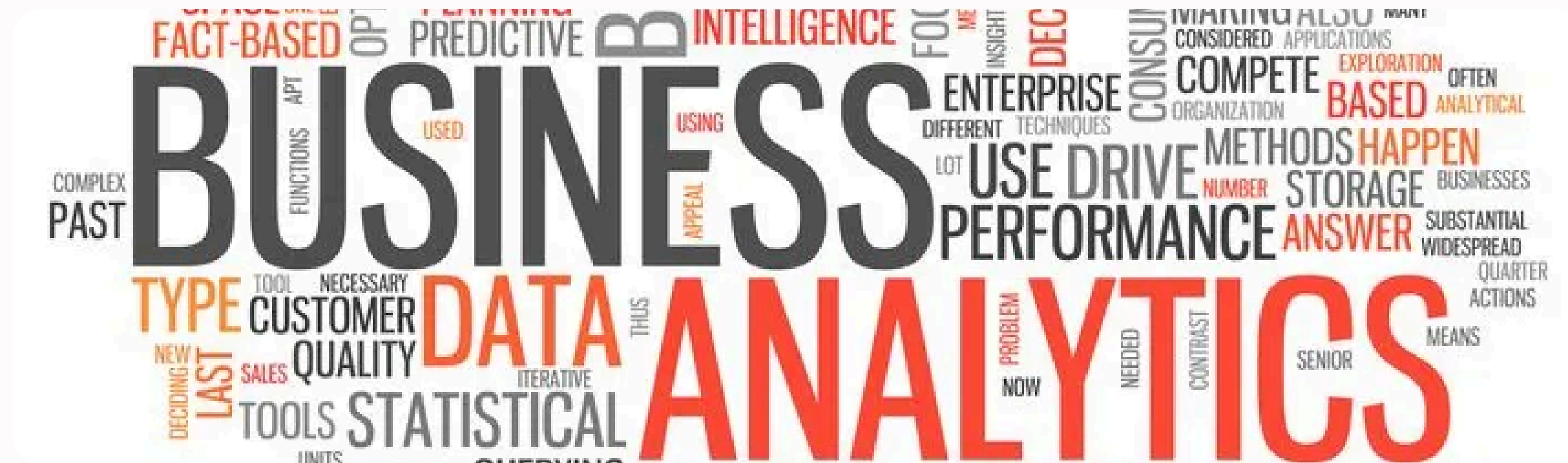
Opera a través de una aplicación de celular y ofrece una alta gama de servicios, incluyendo cuentas gratuitas en pesos y dólares, tarjetas de crédito y débito, inversiones, préstamos y operaciones digitales, con atención 100% online.



Objetivo

El objetivo de este proyecto de Business Analytics es brindar asesoramiento a un grupo de inversores interesados en evaluar la viabilidad de invertir en Reba Compañía Financiera. Para ello, se analizarán diversos aspectos clave, incluyendo el desempeño financiero de la empresa, su posicionamiento en el mercado, las oportunidades de crecimiento y los riesgos asociados a la inversión.

El análisis abarcará tanto indicadores financieros como factores estratégicos, regulatorios y tecnológicos que puedan influir en la rentabilidad y sostenibilidad del negocio. Además, se considerará la competencia y el impacto de las tendencias económicas y regulatorias en la industria. El resultado del proyecto será un informe detallado con recomendaciones fundamentadas para la toma de decisiones de inversión.



Benchmark

	REBA	BRUBANK	BANCO DEL SOL	NARANJA X
Tipo entidad	Compañía financiera	Banco	Banco	Compañía financiera
Apertura de cuenta	100% online	100% online	100% online	Online y presencial
Tarjeta de débito	Visa	Visa	Visa	Visa
Tarjeta de crédito	American Express	Visa	Mastercard	Visa y Mastercard
Extracción dólares en efectivo	Sí, en Transatlántica	No	No	No
Cantidad de empleados	221	330	314	4258
Extracciones gratuitas	2	4	100% Bonificadas	Ninguna
Atención al cliente	Online y por teléfono	Online	Online	Online y por teléfono
Fundación	2019	2018	2020	1986
Propietario	Grupo Transatlántica	Bruinvest SA	Grupo Sancor Seguros	Grupo Financiero Galicia

El análisis comparativo entre Reba, Brubank, Banco del Sol y Naranja X muestra que, aunque las cuatro entidades son bancos digitales o compañías financieras reguladas por el BCRA, existen diferencias clave en sus servicios, beneficios y enfoque hacia los clientes.

Reba, respaldado por el Grupo Transatlántica, combina servicios financieros digitales con algunas opciones tradicionales, como la posibilidad de extracción de dólares en su sede. También ofrece préstamos personales y una tarjeta de crédito American Express (única en un banco digital). Su atención es online y telefónica.

Brubank se destaca por su solidez como banco digital independiente, ofreciendo tanto caja de ahorro en pesos como en dólares, así como tarjetas de débito y crédito (ambas Visa). Sin embargo, su atención al cliente es exclusivamente online.

Banco del Sol, respaldado por el Grupo Sancor Seguros, se enfoca en ofrecer un ecosistema financiero más amplio, incluyendo billetera virtual integrada, seguros y asistencias. Además, permite pagos con QR y extracciones en múltiples redes. Cuenta con tarjeta de débito Visa y tarjeta de crédito Mastercard.



.reba



BANCO
DEL SOL



NX

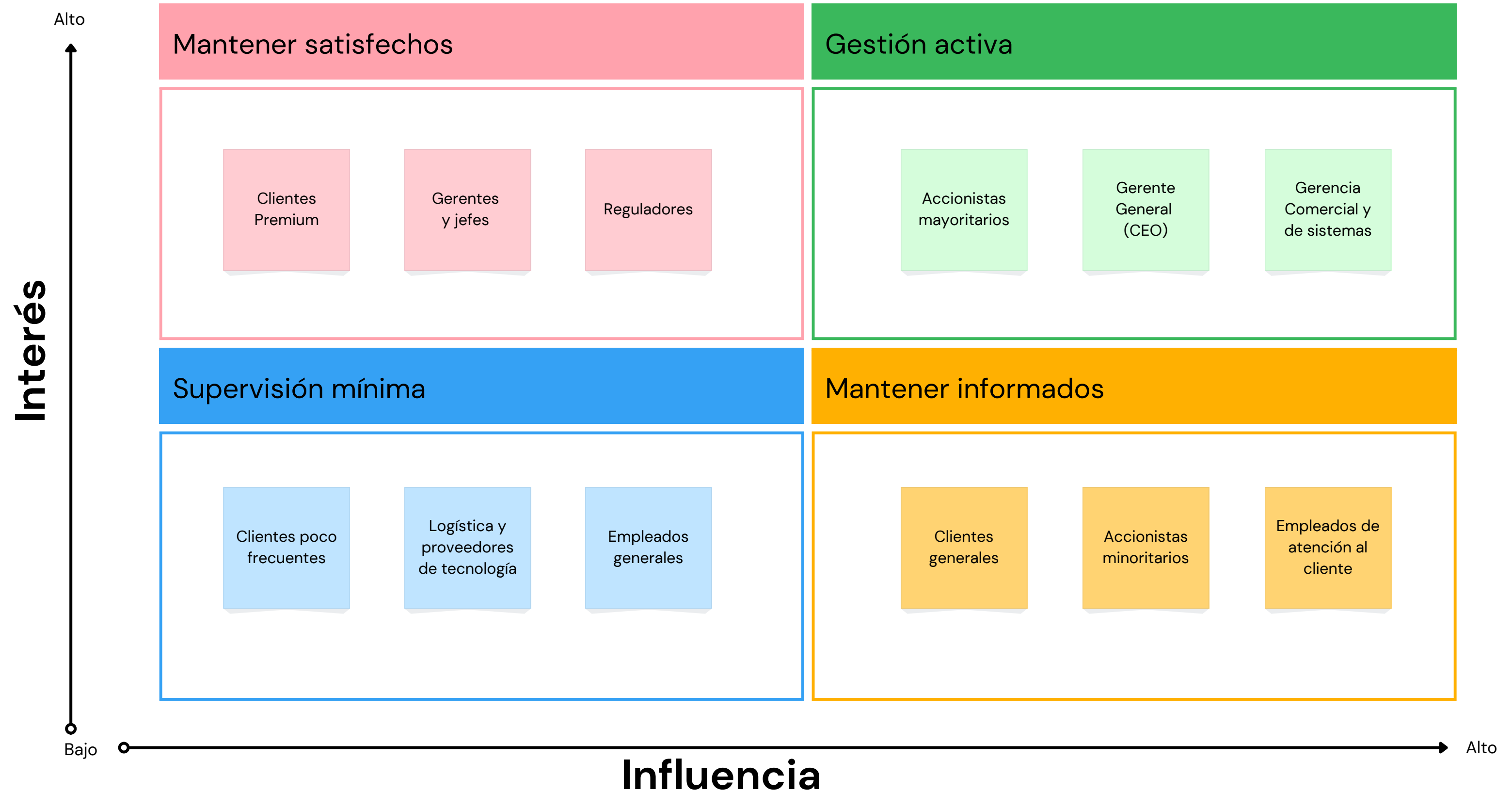
Naranja X, respaldado por el Grupo Financiero Galicia, es la entidad con más años en este benchmark. Su atención es tanto presencial como online. Ofrece una tarjeta de débito Visa y dos tarjetas de crédito (Visa y Mastercard). Además, cuenta con una gran cantidad de empleados (4.258) distribuidos en todo el país.

En resumen, las cuatro opciones son muy buenas y cada una tiene su público objetivo:

- **Reba** opera completamente desde su aplicación, pero también permite acudir a su sucursal, siendo el más completo al atender tanto al público tradicional como al digital.
- **Brubank** es un banco innovador 100% online.
- **Banco del Sol**, respaldado por una aseguradora, utiliza este factor a su favor para ofrecer más servicios financieros.
- **Naranja X**, conocido por sus tarjetas, está ampliando su oferta de servicios para competir en este mercado en constante crecimiento.



Stakeholder Mapping





Mantener satisfechos

Incluye a Reguladores (BCRA, UIF y CNV), Gerentes y jefes, y Clientes Premium, quienes tienen una influencia significativa pero un interés que varía según el contexto. Es esencial garantizar su satisfacción para evitar riesgos regulatorios, mantener la colaboración interna y asegurar la lealtad de los clientes clave.



Gestión activa

Se asignó a la Gerencia Comercial y Sistemas, Gerencia General y Accionistas Mayoritarios debido a su alta influencia e interés directo en el desempeño y la estrategia del negocio. Son clave para la toma de decisiones.



Supervisión mínima

Se encuentran los Empleados Generales, Logística y Clientes poco frecuentes, cuyo interés e influencia son bajos. Aunque no requieren atención constante, deben mantenerse dentro de estándares adecuados para preservar la operatividad y la experiencia general.



Mantener informados

Abarca a los Empleados de atención al cliente, Accionistas minoritarios y Clientes generales, con un interés considerable en las operaciones pero una influencia limitada en la estrategia. Mantenerlos bien informados refuerza la confianza, la eficiencia operativa y la satisfacción.

Model Canvas

Socios claves

- Instituciones financieras como respaldo y liquidez
- Empresas de tecnología para el desarrollo de software
- Consultorías legales y financieras
- Redes de pagos para transacciones electrónicas
- Aseguradoras para ofrecer productos extras

Actividades claves

- Desarrollo de la app innovadora
- Evaluación de solicitudes de crédito
- Productos financieros innovadores
- Campañas de marketing digital

Recursos clave

- Equipo capacitado en finanzas
- Plataforma digital segura
- Autorizaciones de los entes reguladores
- Infraestructura tecnológica

Propuesta de valor

- Tarjeta de crédito American Express (único banco digital que la tiene)
- Atención 100% online 24/7
- Banco innovador donde funciona todo desde una app tanto para Android o Iphone
- Posibilidad de comprar dólares desde la app en el mismo día
- Préstamos solicitados desde la app a tasas muy competitivas

Relación cliente

- Soporte 24/7 y 100% online.
- Presencia importante en redes sociales
- Promociones atractivas usando ambas tarjetas
- Blog para aprender sobre productos financieros
- Redes sociales como canal de comunicación

Canales

- A través de la aplicación de la compañía
- Redes Sociales
- Whatsapp
- Sitio web oficial

Segmentos de clientes

- Personas jóvenes que estén muy familiarizados con la tecnología
- Emprendedores y freelancer que requieran financiamiento.
- Personas con ingresos medios que quieren invertir o ahorrar
- Clientes con historial bancario nulo o muy excaso
- Jubilados interesados en productos financieros de manera muy segura

Estructura de costos

- Desarrollo y mantenimiento tecnológico
- Salario del equipo técnico y financiero
- Gastos en marketing y publicidad
- Inversión en ciberseguridad
- Gastos en capacitación al personal

Flujo de ingresos

- Intereses por préstamos personales y créditos de consumo
- Comisiones por transacciones financieras
- Tarifas de mantenimiento de las cuentas premium
- Ganancia por las inversiones de los clientes
- Extracciones y depósitos en cajeros automáticos



• Propuesta de valor

Ofrece una propuesta de valor diversa, destacándose como el único banco digital que emite tarjetas de crédito American Express. Brinda atención al cliente 24/7 y permite a sus usuarios operar completamente desde una aplicación disponible para Android y iPhone. Además, ofrece la posibilidad de comprar dólares con acreditación el mismo día y solicitar préstamos a tasas altamente competitivas, todo desde la misma app.

• Relación cliente

Mantiene una excelente relación con sus clientes a través de soporte en línea 24/7, una sólida presencia en redes sociales, atractivas promociones con sus tarjetas y un blog educativo sobre productos financieros.

• Canales

Cuenta con sólidos canales de comunicación, incluyendo la aplicación de la compañía, redes sociales, WhatsApp y el sitio web oficial de Reba.

• Segmentos de clientes

Cuenta con una amplia variedad de clientes, incluyendo jóvenes usuarios de tecnología, emprendedores y freelancers en busca de financiamiento, personas interesadas en invertir, clientes con poco historial bancario y personas jubiladas que buscan productos financieros seguros.





• Flujo de ingresos

Cuenta con diversas fuentes de ingresos, incluyendo intereses por préstamos y créditos, comisiones por transacciones financieras, tarifas por mantenimiento de cuentas premium, rendimientos de inversiones de clientes y cargos por extracciones y depósitos en cajeros automáticos.

• Socios claves

Cuenta con varios socios clave, incluyendo otras instituciones financieras para respaldo y liquidez, empresas de desarrollo de software, consultorías legales y financieras, redes de pago para transacciones electrónicas y aseguradoras para productos adicionales.

• Actividades claves

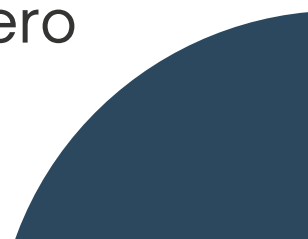
Cuenta con actividades clave bien definidas, como el desarrollo de una aplicación innovadora, la evaluación de solicitudes de crédito, la creación de productos innovadores y la implementación de campañas de marketing digital.

• Recursos clave

Cuenta con diversos recursos clave, como un equipo altamente capacitado en finanzas, una plataforma segura, autorización por parte de los entes regulatorios y una infraestructura tecnológica de alto nivel.

• Estructura de costos

Cuenta diversos aspectos, incluyendo el desarrollo y mantenimiento de equipos, remuneraciones del equipo financiero y técnico, inversiones en marketing y ciberseguridad, así como gastos destinados a la capacitación del personal.



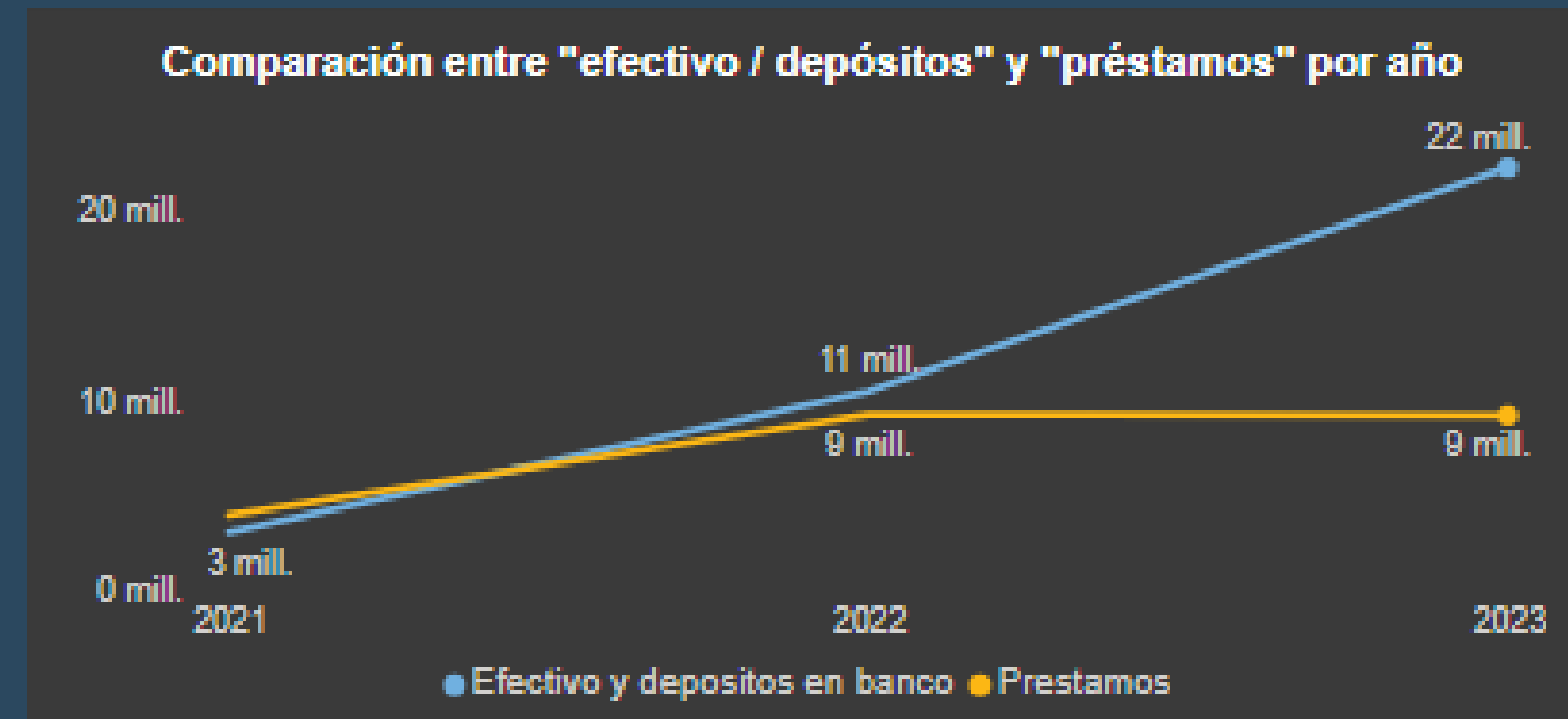
Análisis descriptivo

El objetivo de este análisis es evaluar el desempeño financiero de Reba Compañía Financiera entre 2021 y 2023, utilizando datos provenientes del sitio web de la Comisión Nacional de Valores (CNV). Esto permitirá determinar si la empresa representa una oportunidad atractiva para los inversionistas.

Se realizó una limpieza previa de los datos, verificando la ausencia de valores atípicos (outliers), para asegurar la calidad del análisis.

Los datos analizados incluyen:

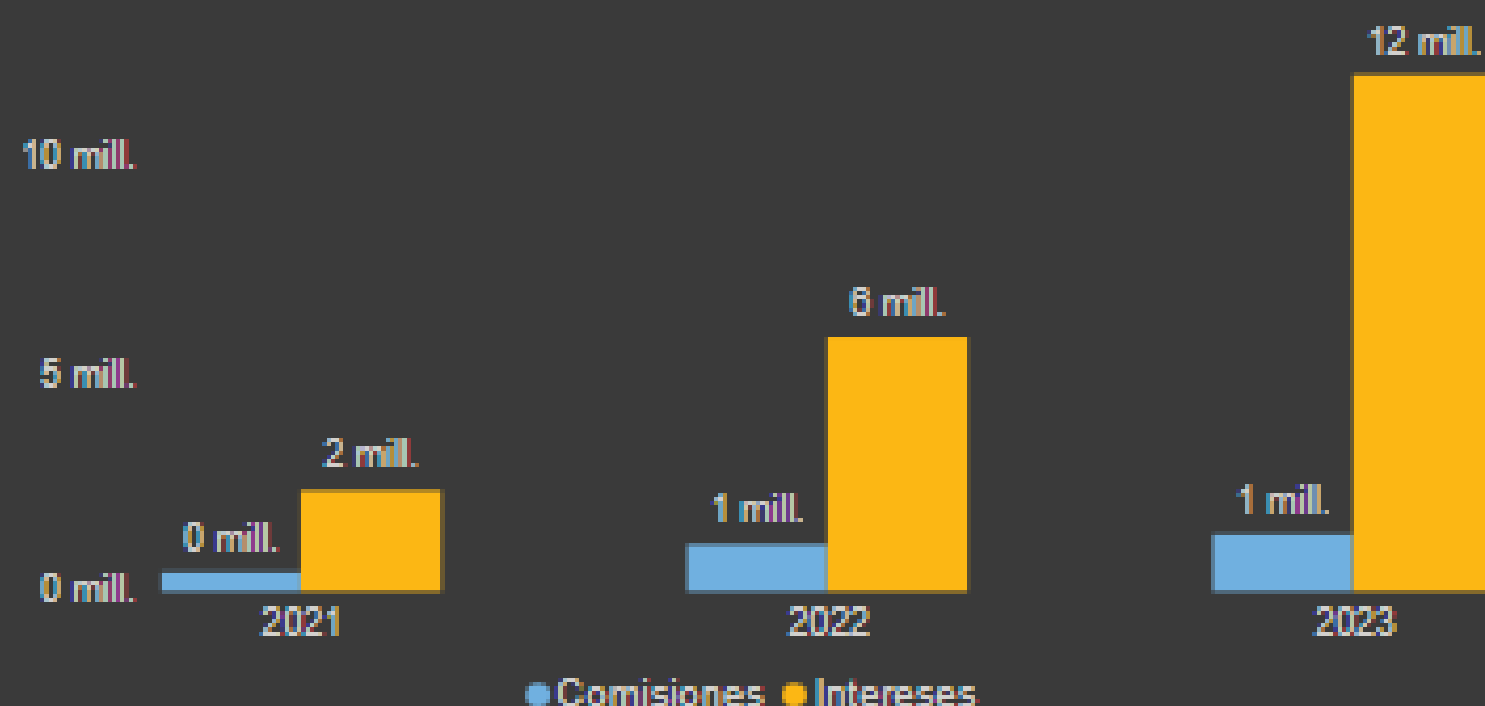
- **Efectivo y depósito en bancos:** En el período analizado, se observa un aumento continuo en este rubro, lo que indica una mayor liquidez con una media de \$1.001.544, un mínimo de \$220.000 y un máximo de \$1.990.025. Este crecimiento refleja una capacidad mejorada para cumplir con obligaciones a corto plazo.



En este gráfico de líneas se comparan el efectivo y los depósitos con los préstamos recibidos por la entidad financiera entre los años 2021 y 2023. Se observa una clara diferencia, ya que al finalizar 2023 los ingresos por efectivo y depósitos triplican el monto de los préstamos.

Fuente: base de datos obtenida del sitio web de la CNV.

Comparación de Ingresos por comisiones e intereses



En este gráfico se presenta una comparación entre los ingresos generados por comisiones y los ingresos obtenidos a través de intereses. Se puede observar con claridad que los intereses constituyen la principal fuente de ingresos, ya que su valor supera significativamente al de las comisiones a lo largo del período analizado.

Fuente: base de datos obtenida del sitio web de la CNV.

- **Préstamos:** Hubo un crecimiento en este rubro, pero no fue tan marcado como en el efectivo. La media fue de \$630.447, el mínimo \$300.000 y el máximo de \$850.000. Esto puede implicar una mayor actividad crediticia, pero sin un crecimiento excesivo que pueda generar riesgos.
- **Total activo:** Muestra un aumento constante a lo largo de los tres años. La media es de \$2.761.296, el mínimo es de \$1.050.000 y el máximo es de \$3.660.467. El incremento sostenido en los activos refuerza la capacidad operativa de la compañía.
- **Ingresos por intereses:** Este indicador tuvo un crecimiento general, aunque el último año no mostró un aumento consistente. La media es de \$553.531, el mínimo es de \$170.000 y el máximo es de \$1.020.000. Esto podría estar relacionado con variaciones en las tasas de interés o en la demanda de crédito.
- **Ingresos por comisiones:** El crecimiento en este rubro fue menos significativo. La media es de \$77.756, el mínimo es de \$33.000 y el máximo es de \$120.000. Este comportamiento sugiere que las comisiones no representan una fuente principal de ingresos para la compañía.

- **Total pasivo:** También mostraron un claro aumento, la media es de \$2.585.116, el mínimo es de \$990.000 y el máximo \$3.450.000. A pesar del crecimiento, los pasivos se mantienen por debajo del total de activos, lo cual es una señal positiva.
- **Patrimonio neto:** Tuvo un aumento moderado a lo largo del tiempo. La media es de \$176.930, el mínimo es de \$60.000 y el máximo es de \$320.000. Esto indica un crecimiento sostenible del valor intrínseco de la compañía.

Análisis y conclusión

Reba Compañía Financiera muestra buenas perspectivas para inversores.

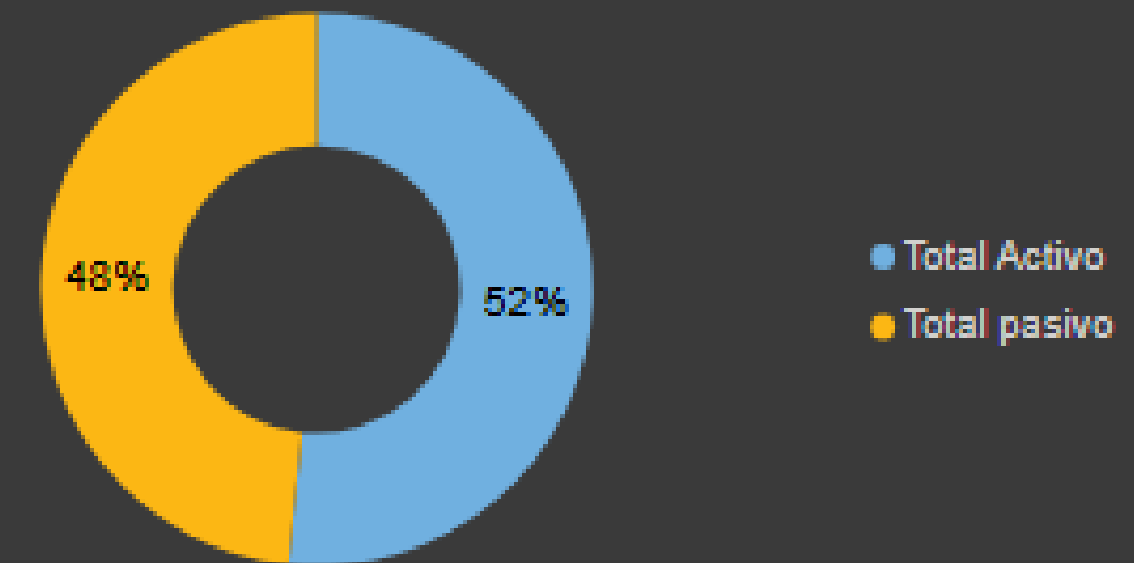
Liquidez y Solvencia: El incremento en efectivo y pasivos menores a los activos reflejan una gestión sólida.

Rentabilidad: Aunque los ingresos crecieron, es clave buscar formas de optimizarlos.

Crecimiento Sostenido: El aumento moderado en el patrimonio neto indica estabilidad financiera.

En resumen, la entidad tiene un buen desempeño y es atractiva para inversores, pero se recomienda evaluar también la rentabilidad y el entorno competitivo.

Comparación entre el activo y pasivo



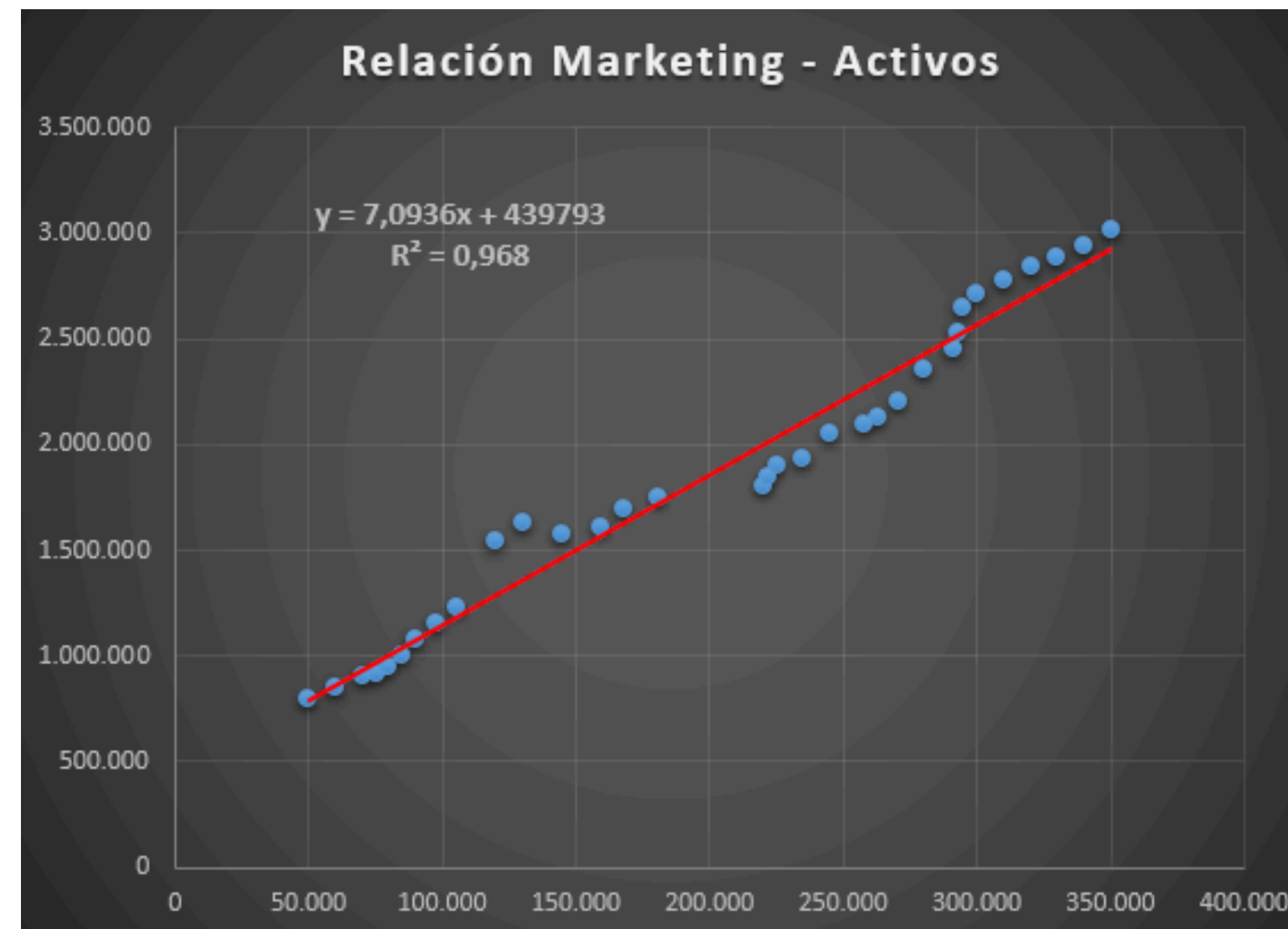
En este gráfico se presenta una comparación entre el activo y el pasivo en el período 2021-2023. Si bien los valores son similares, el activo supera al pasivo en una proporción de 52% a 48%. Esto es una clara demostración de que la compañía se encuentra en una buena situación económica.

Fuente: base de datos obtenida del sitio web de la CNV

Regresión lineal

Para realizar la predicción, se utilizó el método de regresión lineal en Microsoft Excel, donde se consideraron dos variables: "**Marketing**" y "**Total Activos**", partiendo de la hipótesis de que, a mayor inversión en marketing, mayor es el nivel de activos de la compañía.

En el gráfico de dispersión que se presenta a continuación, se puede observar la relación entre **Marketing** y **Total Activos**, evidenciando un grado de correlación lineal entre ambas variables.



El coeficiente de determinación (R^2) obtenido fue **0,968**, lo que indica una alta precisión del modelo. Luego, se procedió a realizar las predicciones correspondientes:

Predicciones	
Si invierto en marketing	Obtengo en activos
400.000	3277233
700.000	5405313
1.000.000	7533393
1.500.000	11080193

El resultado de la predicción fue muy favorable, como se puede ver en el ejemplo:

- Con una inversión en marketing de \$400.000, se estima obtener un total de activos de \$3.277.233.
- Con una inversión de \$700.000, el total de activos estimado es de \$5.405.313.
- Con una inversión de \$1.000.000, se proyectan activos de \$7.533.393.
- Con una inversión de \$1.500.000, los activos estimados alcanzan \$11.080.193.

Estos resultados reflejan que la empresa tiene un gran potencial para atraer inversiones. Una adecuada estrategia de marketing podría generar un incremento significativo en sus activos, lo cual constituye uno de los pilares fundamentales para la sostenibilidad de cualquier compañía financiera.

Experimentación

Análisis del impacto de los préstamos en la rentabilidad financiera

Contexto del análisis

Este estudio tiene como objetivo analizar la relación entre el otorgamiento de préstamos y la rentabilidad de la empresa, medida a través de los ingresos por intereses. Mediante un análisis experimental, se compararon los ingresos en períodos en los que los préstamos aumentaron con aquellos en los que se mantuvieron constantes o disminuyeron.

Hipótesis

Se plantea la hipótesis de que un aumento en el monto total otorgado en préstamos está positivamente relacionado con el incremento en los ingresos por intereses, lo que sugiere que los préstamos son un factor determinante en la rentabilidad a corto plazo de la empresa. Esto proporcionaría un enfoque claro sobre lo que se está investigando en el estudio.

Metodología

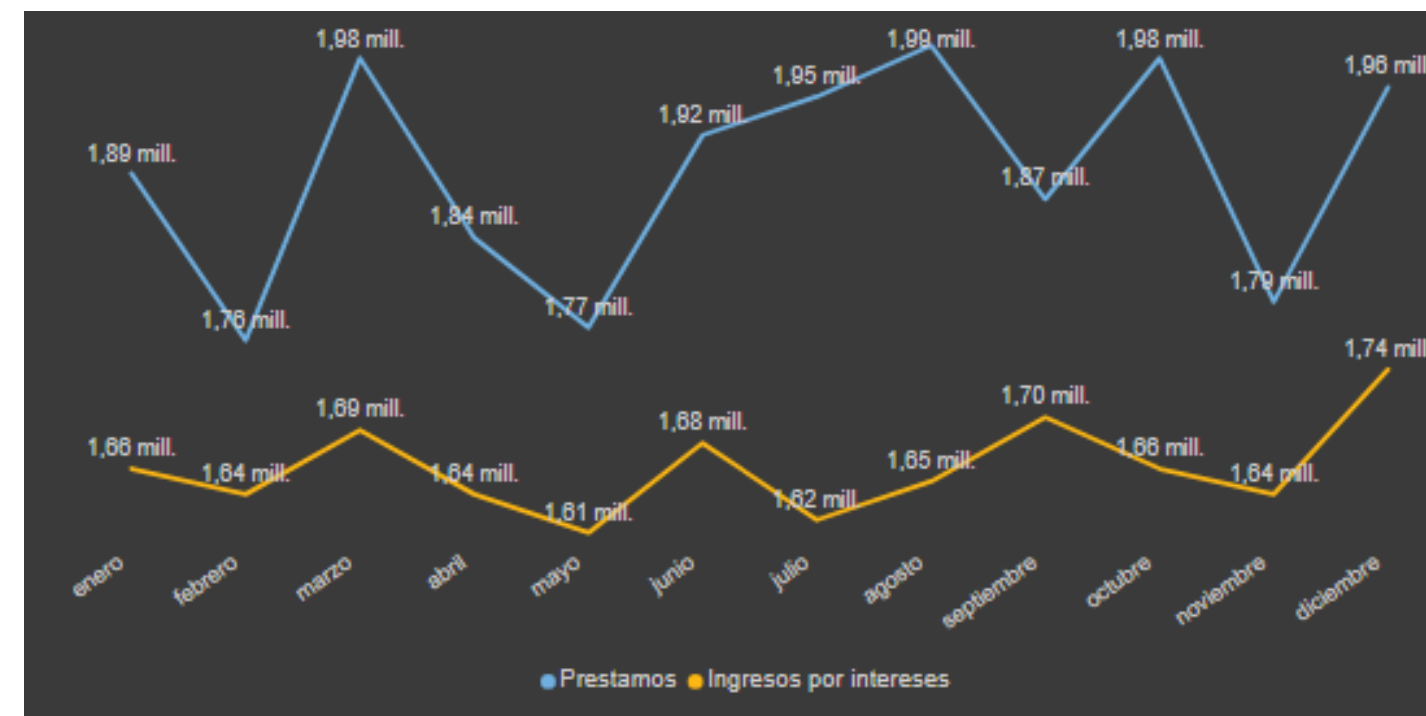
Se utilizó una base de datos previamente empleada en este trabajo (obtenida del sitio web de la CNV), que contiene información financiera mensual. En ella se analizaron las siguientes variables:

- **Préstamos:** Monto total otorgado en créditos.
- **Ingresos por intereses:** Ganancias generadas por los créditos concedidos.
- **Fecha:** Período de análisis.

Se segmentaron los datos en dos grupos:

- **Grupo A:** Meses en los que los préstamos aumentaron en comparación con el mes anterior.
- **Grupo B:** Meses en los que los préstamos se mantuvieron constantes o disminuyeron.

A la derecha se presenta la evolución de los préstamos y los ingresos por intereses a lo largo del tiempo:



Para evaluar las diferencias entre los grupos, se compararon las medias de los ingresos por intereses de cada uno y se analizaron sus tendencias a lo largo del tiempo.

Resultados

Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

- **Media de ingresos por intereses en Grupo A: \$575,857.45**
- **Media de ingresos por intereses en Grupo B: \$548,666.67**

Conclusiones

Los resultados muestran que, si bien existe una leve diferencia en los ingresos entre los dos grupos, esta no parece ser significativa. Esto podría indicar que otros factores, como las tasas de interés, la demanda de crédito o las políticas de riesgo, tienen un mayor impacto en la rentabilidad que el simple aumento en la cantidad de préstamos.





Recomendaciones a futuro

- Analizar otros factores que pueden afectar los ingresos por intereses, como las tasas de interés o el perfil de riesgo de los clientes.
- Explorar modelos de regresión para evaluar la relación entre los préstamos y la rentabilidad, considerando variables adicionales.
- Realizar experimentos adicionales con segmentaciones más detalladas, como clasificar los préstamos según su plazo o tipo de cliente.

Este análisis destaca la importancia de la experimentación para un Business Analyst, ya que permite validar hipótesis antes de tomar decisiones estratégicas basadas en supuestos.

Conclusión final

Después de analizar en detalle a **Reba Compañía Financiera**, muestra **su diferenciación con respecto a otros bancos digitales**. Su crecimiento en activos y liquidez demuestra una gestión sólida, combinando lo mejor del mundo digital con opciones más tradicionales.

Lo positivo

- ✓ **Sólida liquidez y estabilidad financiera:** Sus activos crecen más rápido que sus pasivos, lo que le da una base firme.
- ✓ **Modelo de negocio atractivo:** Es la única fintech en Argentina que ofrece tarjetas de crédito American Express.
- ✓ **Marketing como clave del éxito:** Invierte un gran presupuesto en publicidad para fortalecer su crecimiento.

Lo que debe mejorar

- ◆ **Dependencia de los intereses:** La mayoría de sus ganancias vienen de los préstamos, pero el análisis experimental mostró que aumentar la cantidad de créditos no garantiza automáticamente más rentabilidad. Deberá enfocarse, además de los préstamos, en otros productos como las tasas de interés y el perfil de los clientes.
- ◆ **Competencia intensa:** Brubank, Banco del Sol y Naranja X están bien posicionados, por lo que Reba debe fortalecerse.
- ◆ **Diversificación de ingresos:** Ampliar su oferta más allá de los créditos ayudaría a reducir riesgos y mejorar su sostenibilidad.

¿Es una buena inversión?

Sí, **Reba tiene gran potencial** y un modelo de negocio en crecimiento. Sin embargo, necesita optimizar su rentabilidad y mantenerse competitivo. Con las estrategias adecuadas, podría consolidarse como un referente en la banca digital argentina.



Muchas Gracias

Daniel Kresisch

 www.danielkresisch.com.ar

 danielkresisch@gmail.com

 linkedin.com/in/daniel-kresisch

 github.com/danykre