



CASO DE ÉXITO

# ágilpagos

## *Inclusión financiera en la nube*

*Una billetera virtual propia para acercar  
servicios sin depender de la  
presencialidad.*



**TUX**  
SOLUTIONS

# Una mutual con alcance territorial

Servicios financieros y sociales para comunidades donde la cercanía siempre fue central.



## PUNTO DE PARTIDA

≈ 100

PERSONAS  
en la organización

12

SUCURSALES  
en Santa Fe

FINES DE  
LOS 90

ORIGEN  
con propósito inclusivo

*Llegar no era el problema. El desafío era llegar de otra manera.*



# La presencialidad dejó de ser opción

Los afiliados ya adoptaban medios digitales. La mutual necesitaba un canal propio para sostener el servicio y cuidar a su comunidad.

- |    |             |                              |
|----|-------------|------------------------------|
| 01 | REDUCIR     | la circulación en sucursales |
| 02 | DIGITALIZAR | pagos y trámites cotidianos  |
| 03 | CRECER      | con un canal propio          |



## CONDICIÓN CLAVE

Acercar servicios sin perder confianza

# Crear un canal propio, no solo digitalizar un trámite



La estrategia combinó una plataforma adaptable, operación cloud y una adopción gradual desde la propia comunidad.



## PRINCIPIO

*La tecnología debía ampliar la cercanía, no reemplazarla.*

# Una billetera adaptable sobre cloud

*Cada actor aportó una pieza del ecosistema para llevar servicios financieros al celular.*

**ágilpagos**

PRODUCTO

 Microsoft Azure

PLATAFORMA  
CLOUD

**SG** FINANCIAL  
TECHNOLOGY

DESARROLLO

 **Banco Coinag**

RESPALDO



MODULAR

SEGURA

ESCALABLE

100% ONLINE

# Cuatro servicios, un único acceso

La billetera reunió operaciones cotidianas en una experiencia digital simple para los afiliados.

ágil pagos



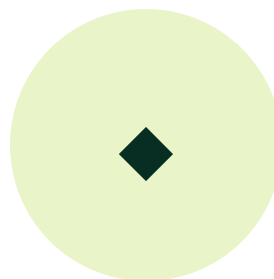
## PAGOS

Impuestos y servicios  
desde el celular



## TRANSFERENCIAS

Movimiento de fondos  
hacia otras cuentas



## AHORRO

Herramientas financieras  
dentro del mismo canal



## TRÁMITES

Procesos automatizados y  
100% online

Resultado funcional

menos pasos físicos, más autonomía para operar

# *No fue solo una implementación. Abrió un nuevo modelo.*

01

PRIMERA MUTUAL

*en adoptar la billetera*

02

PRIMERA TRANSFERENCIA

*desde una billetera virtual hacia una  
cuenta CBU, validada por la red  
compensadora*

ágil pagos

“

*Avanzar hacia la  
transformación digital de  
cooperativas y mutuales es  
el puntapié inicial para la  
inclusión financiera de sus  
usuarios.*

MAURO PINCOLINI

Gerente



DEL PRODUCTO AL ECOSISTEMA

*Una solución pensada para que otras mutuales y cooperativas puedan adoptarla y adaptarla.*

## De una prueba interna a miles de usuarios

En menos de seis meses, la billetera se convirtió en un nuevo hábito para una parte significativa de la comunidad.



> 8.400

PERSONAS USUARIAS

< 6 MESES

DE ADOPCIÓN



# Antes y después

*El cambio fue operativo, comercial y cultural.*



## ANTES

*Sin una billetera propia*

*Servicios concentrados en sucursal*

*Circulación presencial indispensable*

*Oferta limitada al modelo existente*

*Escala ligada a la operación física*

## DESPUÉS

*Canal digital propio y adaptable*

*Pagos, transferencias, ahorro y trámites online*

*Menor necesidad de asistir a sucursales*

*Nuevos servicios y líneas de producto*

*Crecimiento sobre infraestructura cloud*



MENOS

*sucursal obligatoria*

MÁS

*servicio disponible*

## TESTIMONIO

# La billetera cambió la forma de acercar servicios

“

*Gracias a Ágil Pagos, pudimos sumar nuevos servicios y líneas de productos de la mutual a la billetera. En tiempos de pandemia, nos ayudó muchísimo a reducir la circulación de afiliados en las sucursales, preservando la salud de todos.*

**JAVIER WACHTMEISTER**

Gerente Comercial



> 8.400 personas

< 6 meses

20% afiliados



## ágil pagos

INCLUSIÓN FINANCIERA

*La tecnología no reemplazó la cercanía. La hizo escalable.*



Tecnología diseñada alrededor de tu negocio