



Qué es el crédito B2B y cómo puede
mejorar la rentabilidad de su empresa

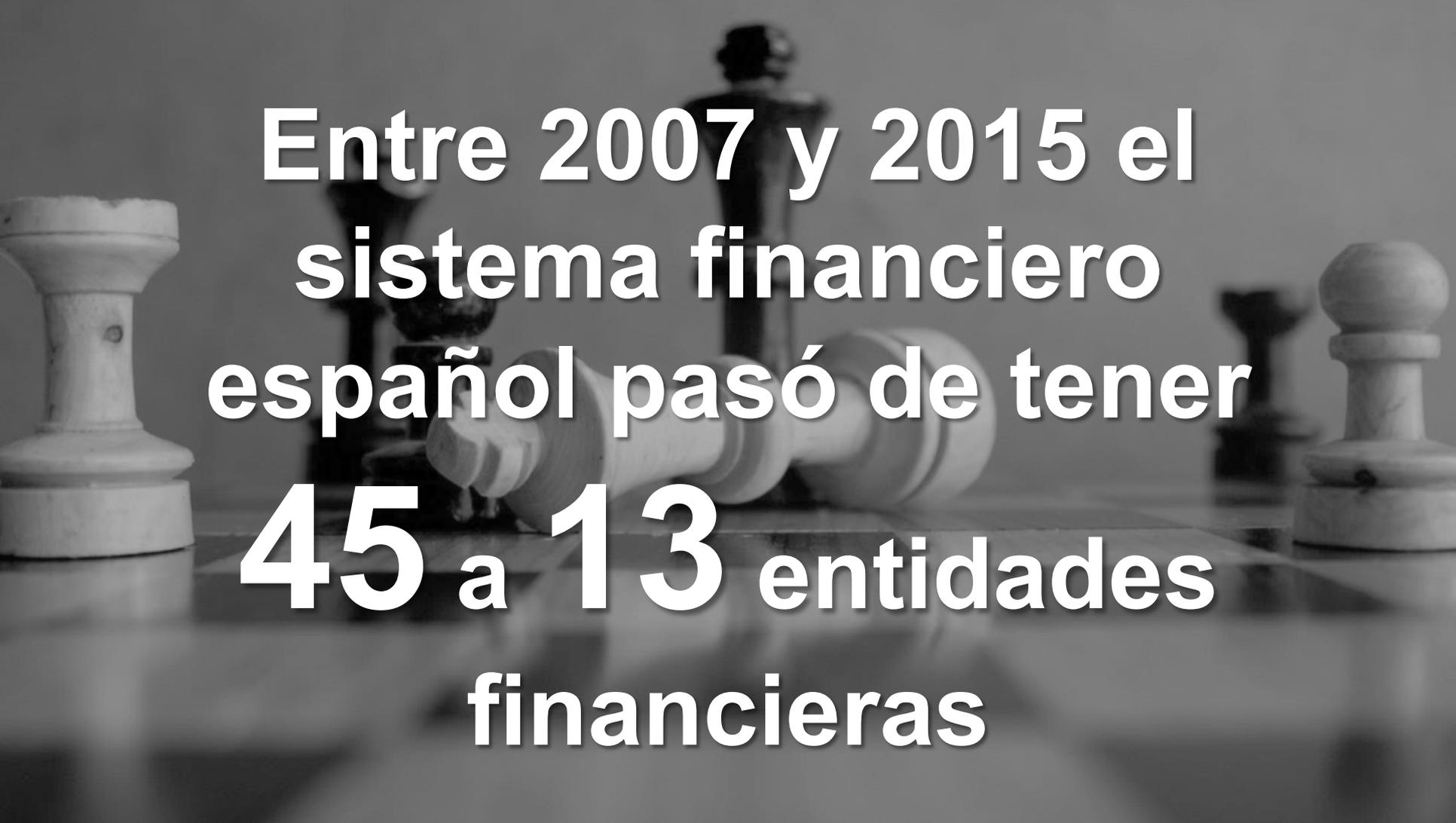
Vanessa Luna Africano
Gerente General Axesor Colombia

Crisis española

BUSCO
"TRABAJO"

TENGO 54 AÑOS
NO TENGO TRABAJO
NI COBRO AYUDAS
UNA AYUDA de 100€
GRACIAS



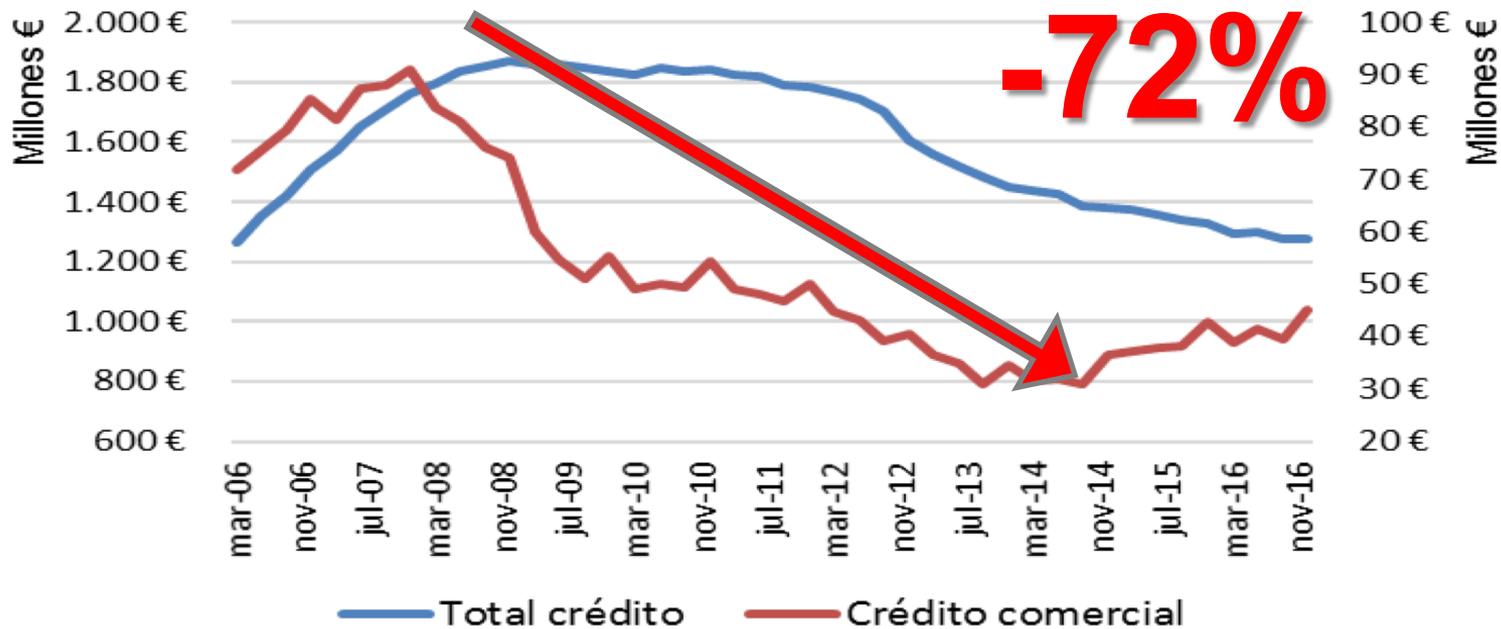


**Entre 2007 y 2015 el
sistema financiero
español pasó de tener
45 a 13 entidades
financieras**

Principales causas

- Mayor competencia en los clientes con alta calidad crediticia.
- Economías de escala.
- Nuevo enfoque fintech.

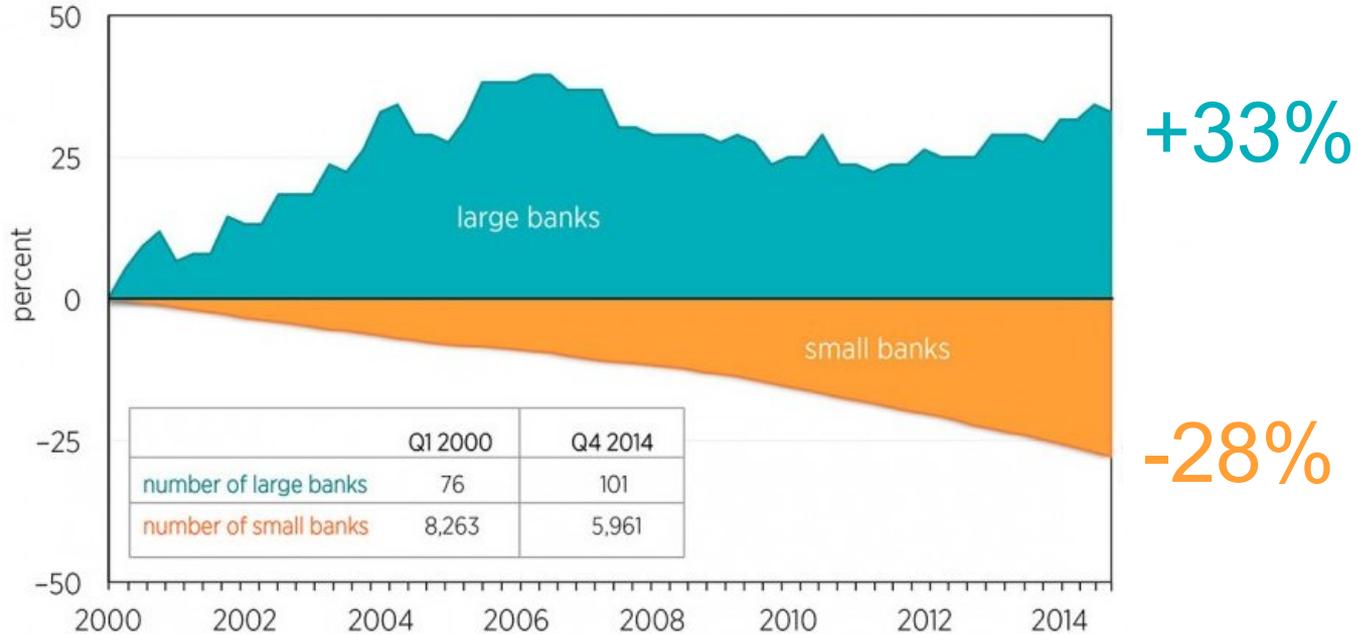
Evolución de Crédito



Fuente de información

Boletín estadístico Banco de España

Cambio porcentual en número de bancos Pequeños Vs Grandes



Source: *Statistics on Depository Institutions*, Federal Deposit Insurance Corporation.
Data note: Banks are ranked by asset size. Small banks are defined as US banks with \$10 billion or less in assets.
For purposes of this chart, banks were aggregated under their bank holding companies.
Available data did not permit thrifts to be aggregated under their holding companies.

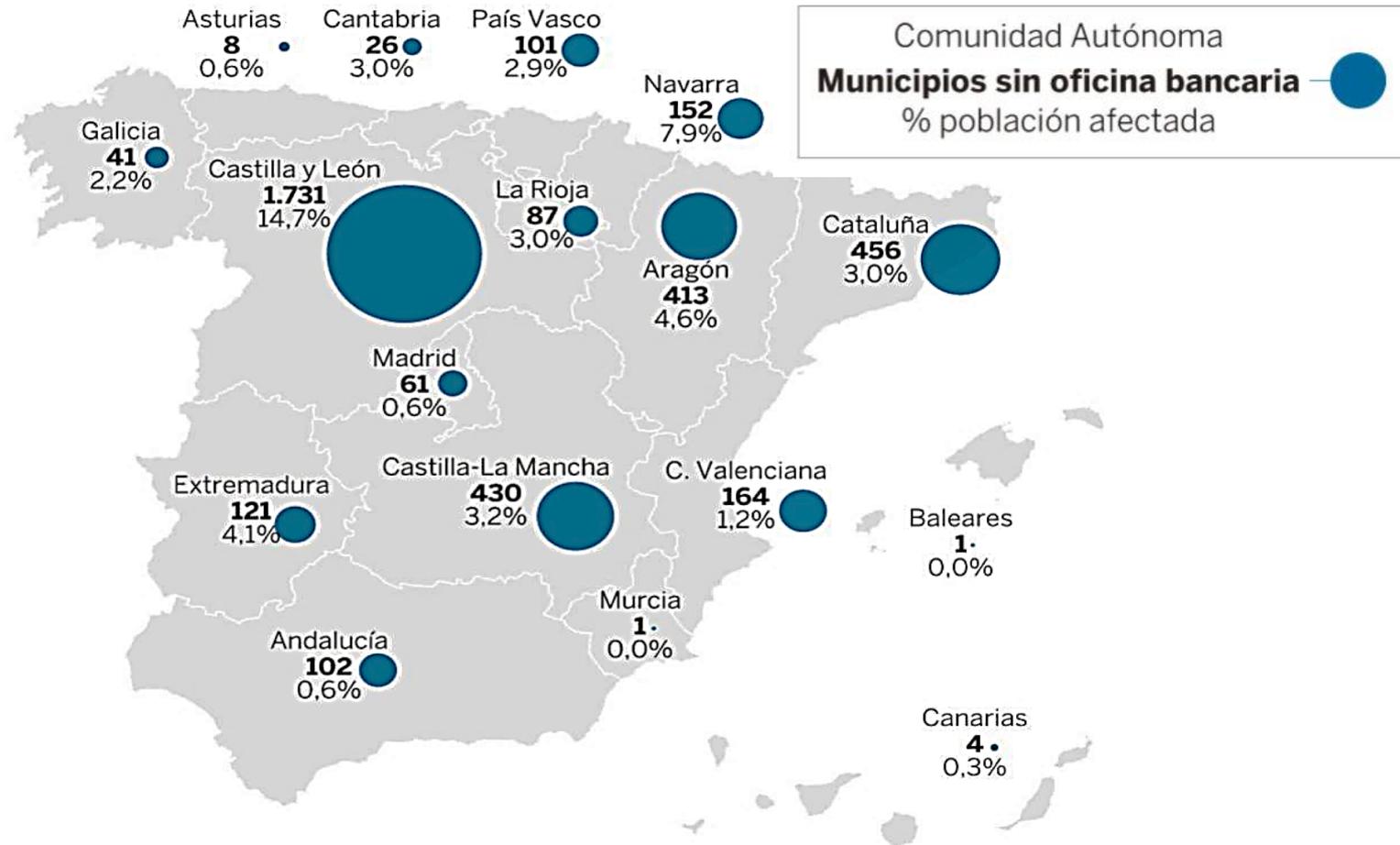
Produced by Hester Peirce, Stephen Miller, and Rizqi Rachmat, Mercatus Center at George Mason University, Mar. 11, 2015.

oportunidades



Evolución de la red de sucursales en España



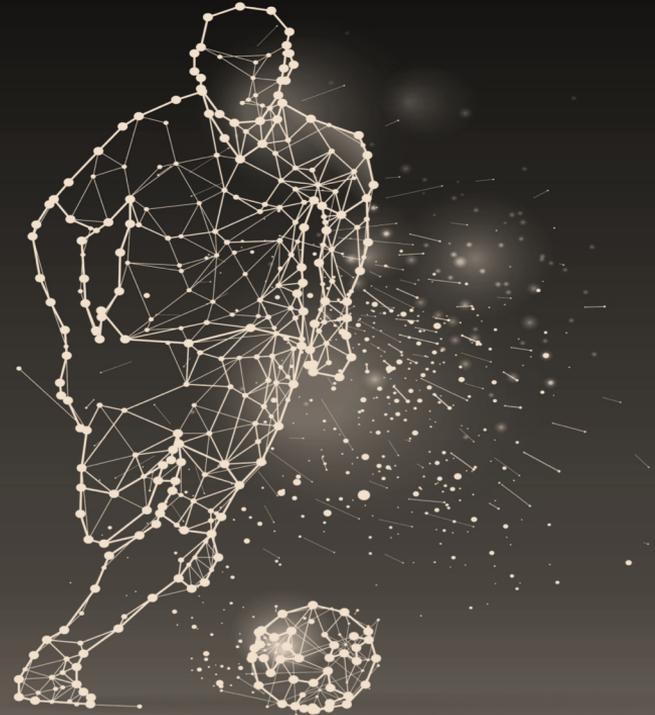


Fuente: Mediterráneo Económico 29 (Joaquín Maudos). EL PAÍS

¿Cómo sacarle partido al **crédito B2B** en un país como Colombia?

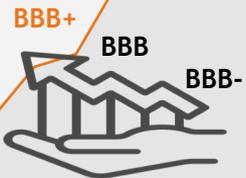
RISKY

Conozcamos las reglas del juego



Coyuntura Colombiana 2018

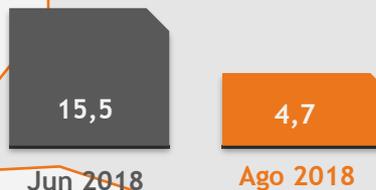
1 Grado de Inversión



2 Déficit Fiscal+ (%PIB)



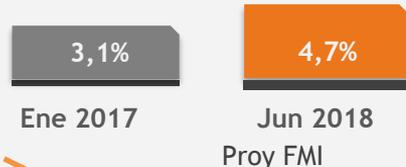
3 Índice Confianza del Consumidor**



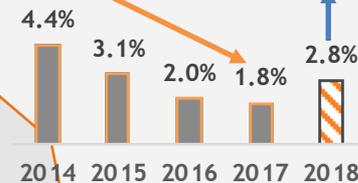
4 ICV Microcrédito***



5 ICV Comercial



6 Crecimiento PIB %



7 Crecimiento Sector Construcción****



*Balance total gobierno nacional central - fuente <http://www.minhacienda.gov.co>

**ICCO: Índice de confianza del consumidor - www.Fedesarrollo.org.co

**Fuente: Indicador de calidad por mora - www.Superfinanciera.gov.co

***Construcción: Tasa de crecimiento anual - www.Dane.gov.co

¿Y cuál es la coyuntura en su empresa?

¿Pérdida de clientes? 

¿Exclusión de clientes por parte de aseguradoras? 

¿Disminución de ventas? 

¿Aumento de la rotación de cartera? 

¿Pérdida de Clientes Estratégicos? 

¿Pérdida de participación de mercado? 



Entonces, ¿vale la pena dar créditos?



¡TOTALMENTE!

Estamos en el momento más oportuno para ayudar a crecer la compañía

Evitando:

- 1 El Golazo
- 2 Gol de Arquero
- 3 El Autogol
- 4 La falta de técnica

Pero también ► Aprovechando la información para la anticipación del default en nuestro clientes





¿Qué tipo de goles le han metido a su empresa?

¿El Golazo?

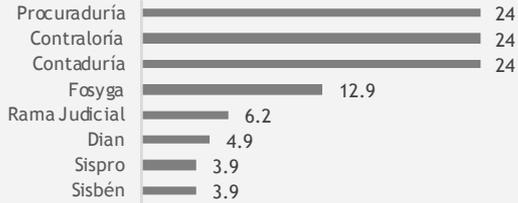


1

Fuentes de información

Fuentes Públicas

Cantidad de Registros en Millones



Centrales de Riesgo

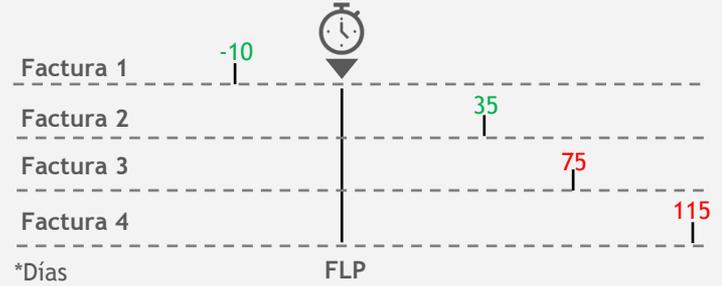
1 Experian

2 Transunion

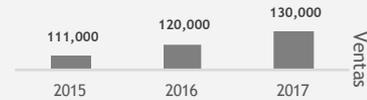
3 Proveedores personalizados de soluciones



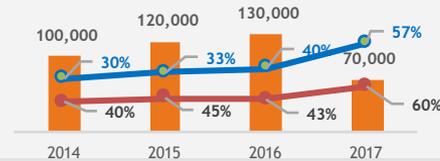
Datos Comportamentales



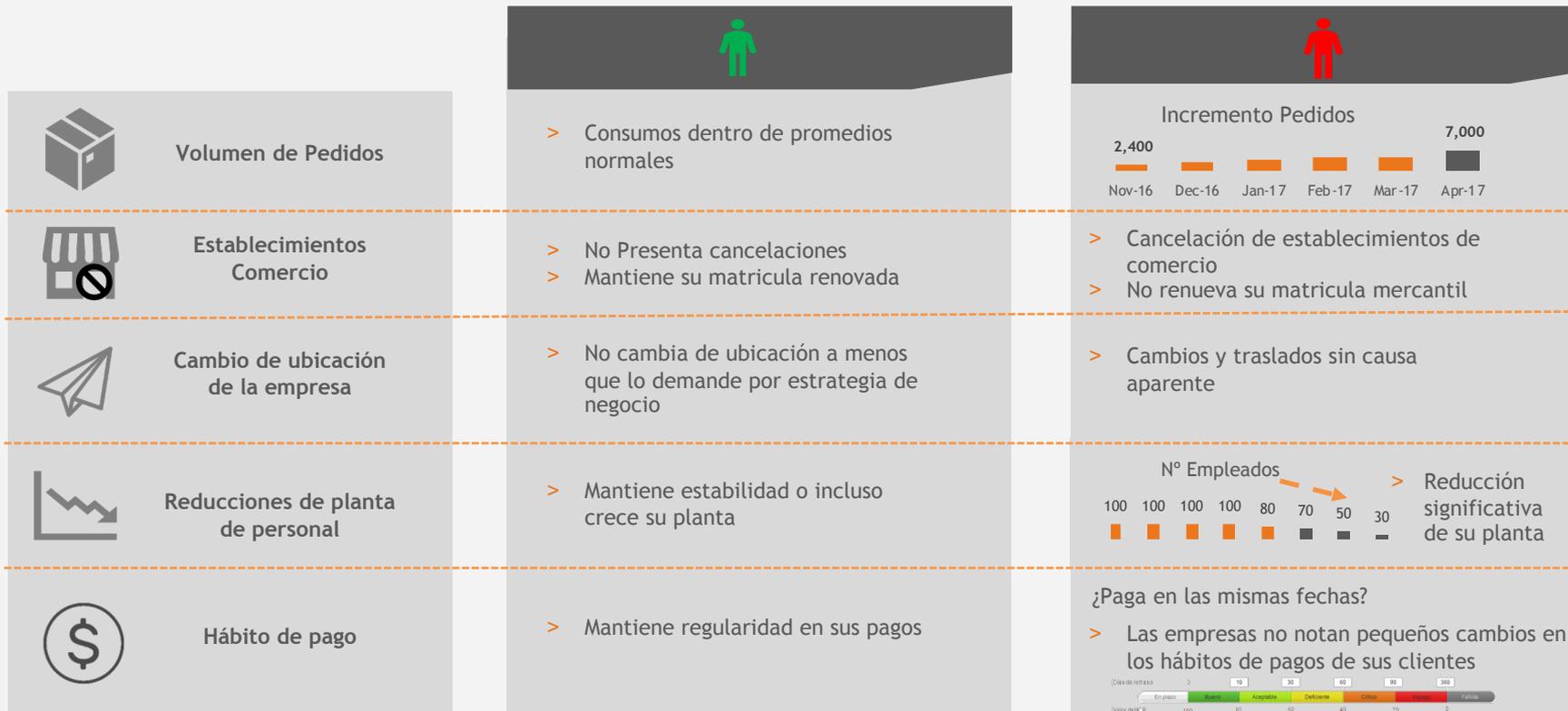
Datos Financieros



- > Rentabilidad activo
- > Ventas
- > Endeudamiento
- > Capital de trabajo

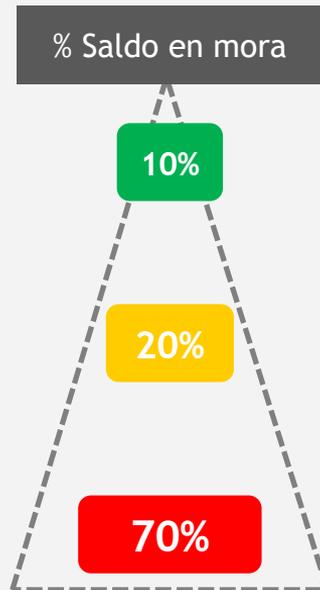


Conozca el perfil de sus clientes



Anticiparse al Default

- > Use modelos de pronóstico comportamental
- > Vea lo que los demás competidores no ven
- > Optimice recursos y minimice costos



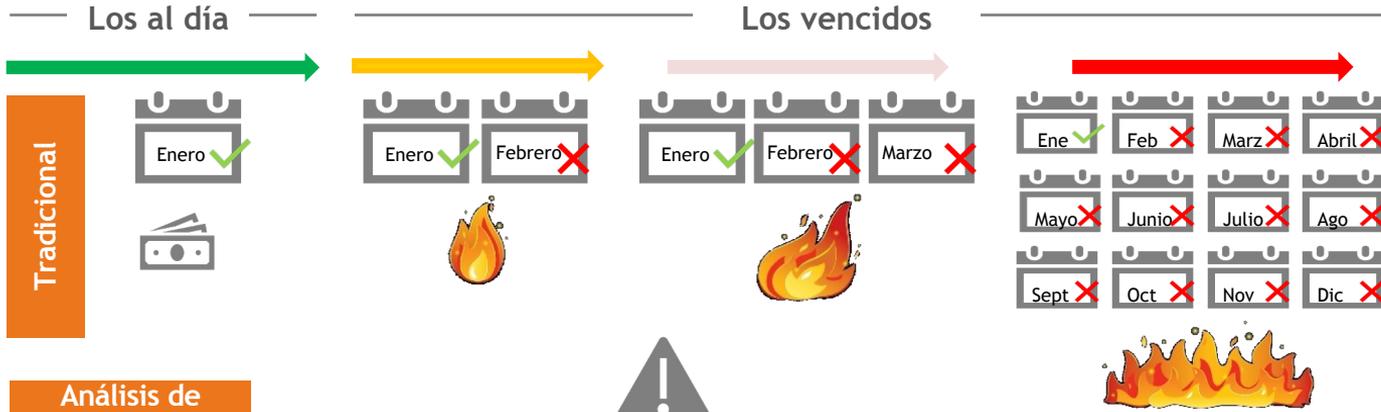
Momento respecto al default	Comportamiento en pagos	Riesgo	Importe emitido (*)	Importe moroso (*)	Retraso medio (*)
6 meses antes	Buena	Moderado	1,687	0	-3
5 meses antes	Buena	Máximo	3,076	380	47
4 meses antes	Aceptable	Máximo	3,703	380	43
3 meses antes	Deficiente	Máximo	4,603	689	67
2 meses antes	Deficiente	Máximo	4,805	992	66
1 mes antes	Deficiente	Máximo	6,477	1,289	60
Default	Crítico	DF	6,786	1,289	63

El retraso medio hace referencia a la media aritmética de los días transcurridos desde la fecha de vencimiento de cada partida

¿Gol de arquero?



Conozca su historia



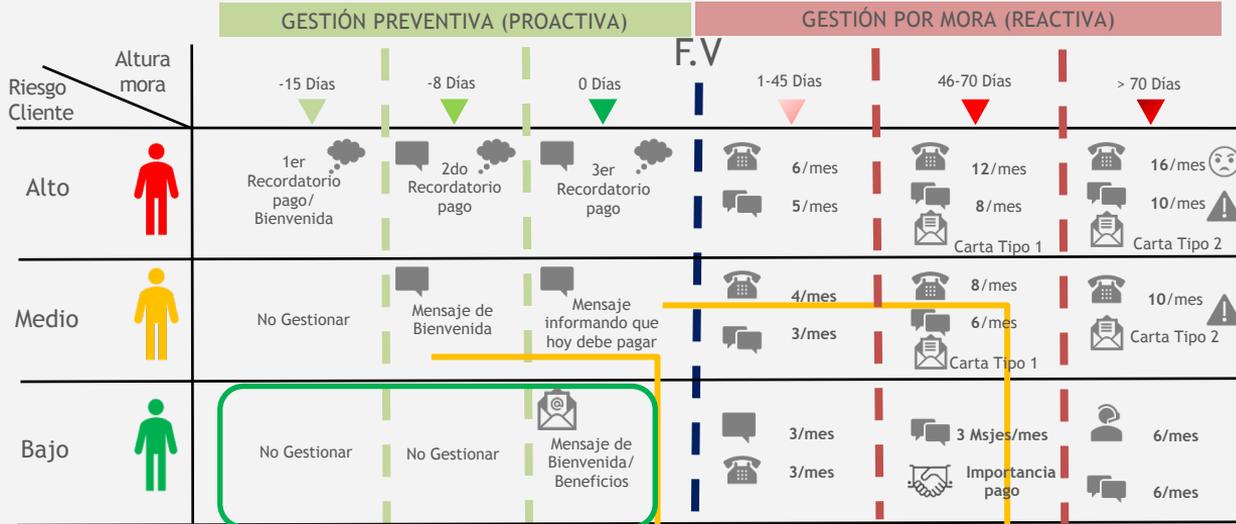
Análisis de Rodamientos

Mes Año Actual	Mes Año Anterior				Total	% Columna Total
	Corriente	1 a 30	31 a 60	61 a 90		
Corriente	\$ 240.000	\$ 60.000			\$ 300.000	56,9%
1 a 30	\$ 70.000	\$ 20.000	\$ 16.000		\$ 106.000	20,1%
31 a 60	\$ 10.000	\$ 30.000	\$ 15.000	\$ 5.000	\$ 60.000	11,4%
61 a 90	\$ 1.750	\$ 3.500	\$ 16.000	\$ 10.500	\$ 32.250	6,1%
Mayor a 90	\$ 600	\$ 1.200	\$ 1.950	\$ 18.000	\$ 29.250	5,5%
Total	\$ 322.350	\$ 114.700	\$ 48.950	\$ 33.500	\$ 527.500	100%

Sepa donde se ubica su default



Pase de lo reactivo a lo proactivo



*F.V: Fecha de vencimiento Facturas

- > Incremento de ventas
- > Aumento de cupos
- > Ampliación portafolio
- > Mayor tiempo en hacer crecer su negocio con los buenos clientes

> Optimizo tiempos y reduzco gastos

Revisión opciones
plazos preferentes

Revisión opciones
plazos preferentes

¿El Autogol?



3

¿Cómo trata a sus clientes buenos?

No todos sus clientes son iguales a pesar que hayan pagado

Mora = 0



Realidad



Fidelización

- > No disminución de ventas en **buenos** clientes
- > Aumentos de Cupos (*Up-Sell*)
- > Mejores Plazos
- > Mayores Beneficios

¿El de falta de técnica?



Sea más ágil con su cliente nuevo

Documentación



Comités



Análisis



3 Días

¡Cada vez las promesas de valor
deben ser más exigentes!



Parametrice sus
políticas



Automatice sus
decisiones

24 Horas



Negación Automática



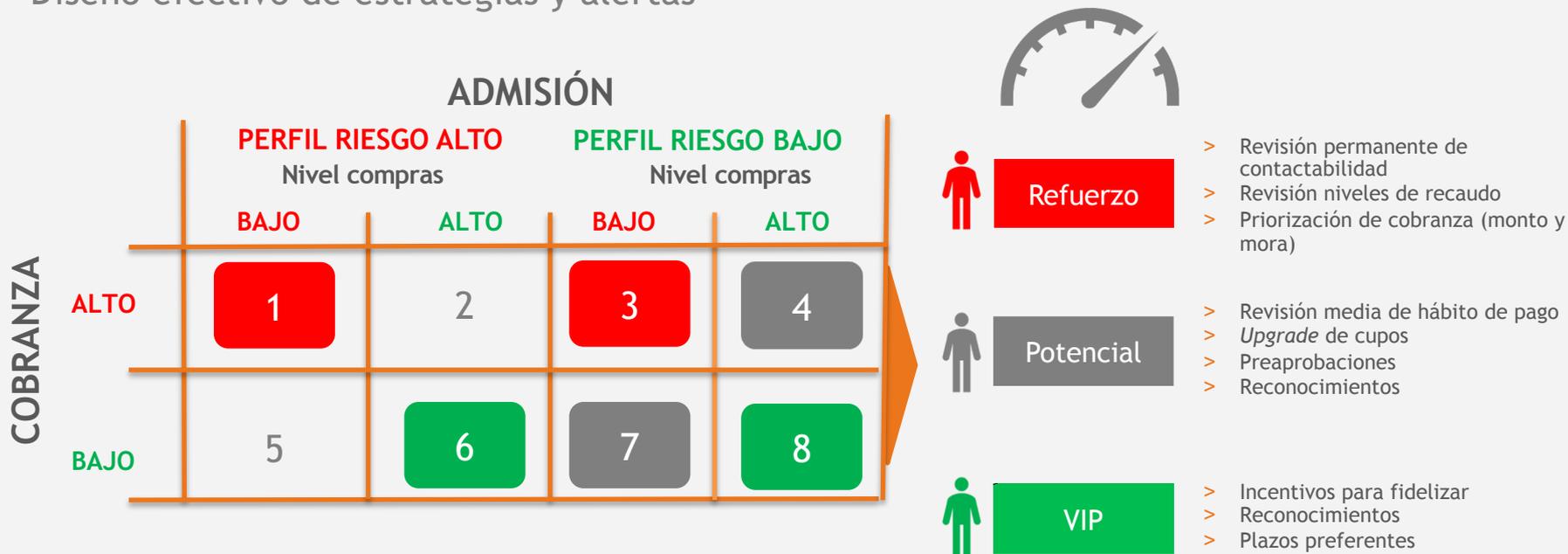
Aprobación con un mayor número de controles



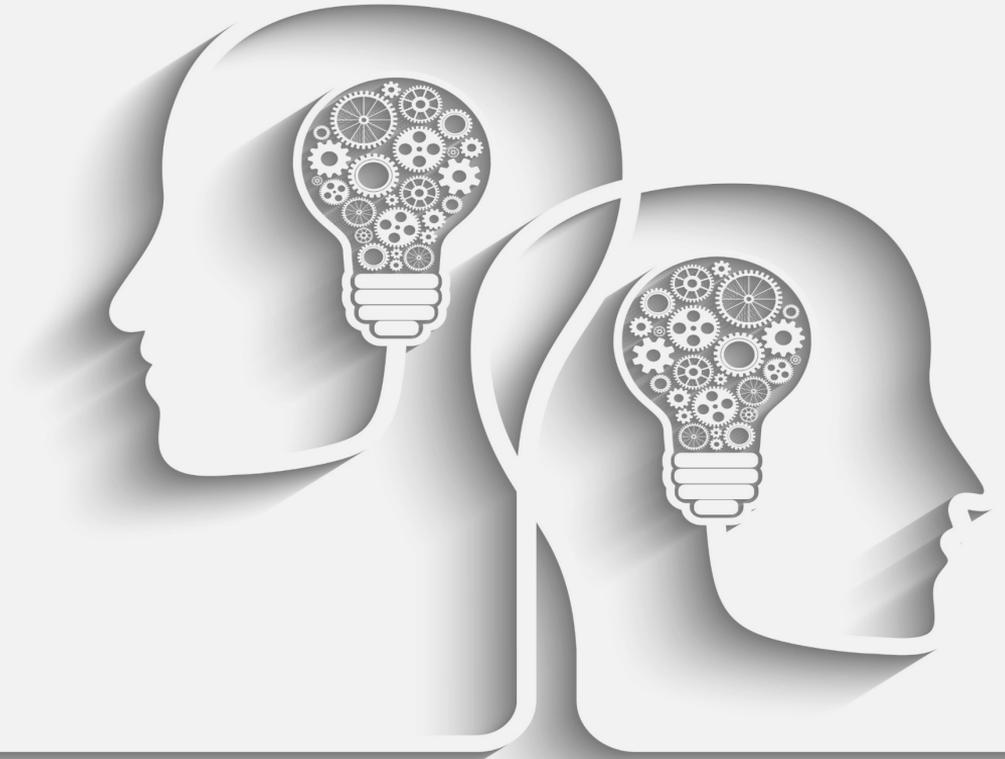
Aprobación Express

¿Cómo prevenirlo?

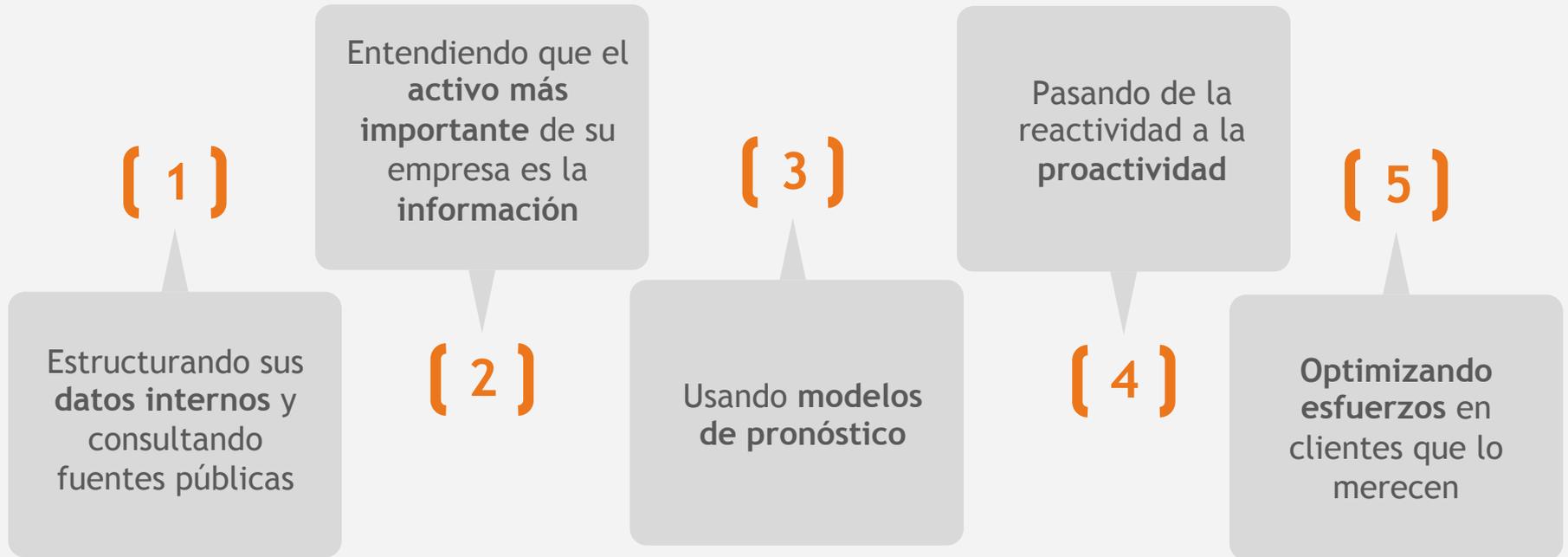
Diseño efectivo de estrategias y alertas



En conclusión



Sáquele partido al crédito B2B en época de incertidumbre



CASOS DE ÉXITO



Crédito: Héroe

- Empresa española dedicada a la fabricación y distribución de bebidas
- Tras la compra de una empresa dedicada a la producción de agua embotellada decide otorgar más crédito
- **Automatiza su ciclo de crédito y cartera**

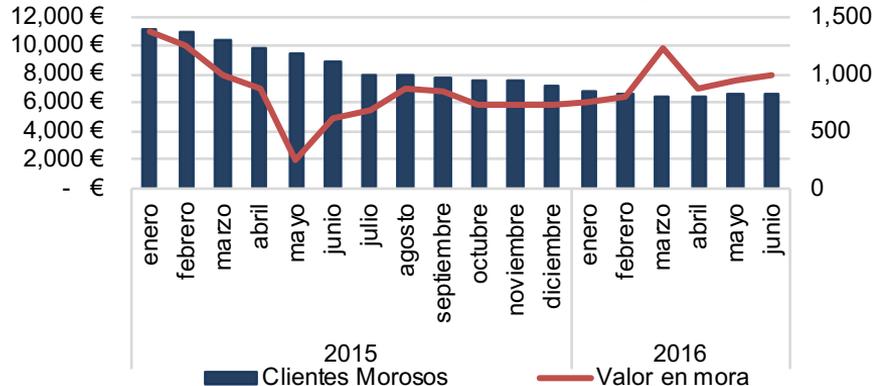


- Aumenta su participación de mercado
- Reduce sus indicadores de cartera vencida

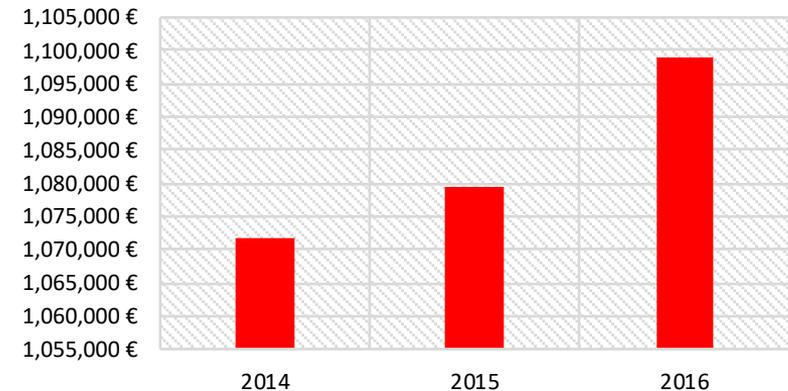


- **Incrementa su rentabilidad**

Evolución valor en mora de la cartera



Ventas anuales

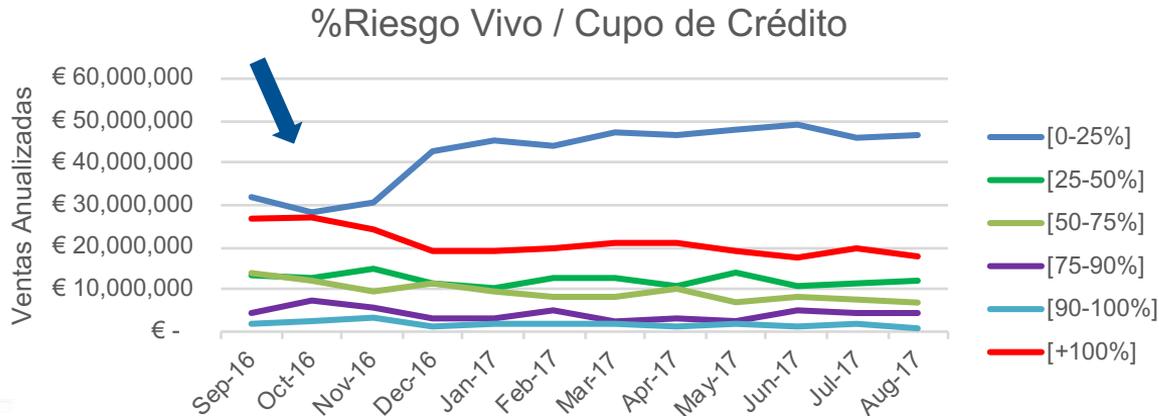


Crédito: Héroe

Cadena Europea de talleres de mecánica liviana y distribución de neumáticos.

Únicamente otorgaba crédito por medio de la aseguradora de crédito, la cual le regulaba el cupo de crédito de sus clientes

Como estrategia de crecimiento en ventas implementó una plataforma de gestión de riesgo de crédito para calificar sus clientes y otorgar cupos a la medida.



- Grupo de medios de comunicación: publicidad, edición, revistas, radio y libros.
- Para mantener su participación en el mercado, otorga crédito al 95% de sus 30,000 clientes.

Gran cantidad de clientes

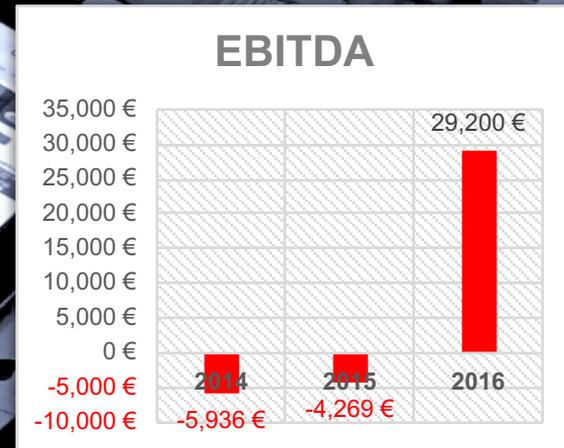
Automatización del
recaudo de la deuda



Generación de acciones
preventivas y de cobranza



Ahorro en gastos
operacionales



¿Por qué cree que las empresas en Colombia otorgan poco crédito a los pequeños negocios?

a) Temor a la pérdida

c) Inexperiencia

e) No es el core del negocio

b) Falta de información

d) Malas experiencias

f) Todas las anteriores

¿Cómo ha sido su experiencia otorgando crédito?

a) Buena

b) Regular

c) Mala

d) Otorgo crédito

¿Cómo resolvería usted el problema de empresas que han otorgado crédito con resultados negativos?

a) Con mayor información de los clientes

b) Asignando cupos de crédito a la medida

c) Calculando la probabilidad de incumplimiento

d) Con un sistema integral de gestión riesgo de crédito

¿Cuál de las siguientes opciones considera más importante?

a) Modelos estadísticos predictivos

b) Generar valor con la información

c) Automatizar ciclo de riesgo de crédito y cartera

d) Todas las anteriores



**Vanessa Luna
Africano**

**Gerente General
Axesor Colombia**

 Bogotá, Colombia

 +57 320 8519474

 vluna@axesor.com.co

Gracias.

www.axesor.com.co

Axesor Credit Risk Intelligence S.A.S. © 2018.

Este documento ha sido elaborado y es propiedad de Axesor Credit Risk Intelligence S.A.S. (en adelante, AXESOR).

El presente documento se destina al uso exclusivamente interno, confidencial y personal del destinatario al que ha sido entregado por AXESOR y no podrá ser reproducido, publicado o redistribuido, parcial ni totalmente, sin la expresa autorización de AXESOR. El destinatario deberá guardar las medidas necesarias para salvaguardar la confidencialidad y será el único responsable de las consecuencias que se pudieran derivar de su incumplimiento. En ningún caso AXESOR se hará responsable del uso, valoración, opiniones o decisiones que puedan adoptarse por terceros en base a la información de este documento. La información contenida tiene carácter exclusivamente informativo, en su caso como oferta no vinculante, sin que el mismo suponga un compromiso contractual por ninguna de las partes y su contenido debe ser considerado únicamente como información comercial o descriptiva de un producto o servicio bajo las características, precios y configuración existentes a la fecha de su entrega.