



¿Cómo optimizar decisiones en la cadena de pago post cuarentena?



El inicio del nuevo año es celebrado con deseos
de salud y prosperidad.
¡El 2020 tenía otros planes!

Visión General



La crisis global ha afectado personas, gobiernos, bancos centrales y a empresas de todo tamaño de una manera sin precedentes.



No hubo advertencias, alertas o tiempo para prepararnos. Los gobiernos a través de las medidas han cambiado casi todos los aspectos de nuestra interacción diaria.



Algunos sectores económicos han sido devastados con cero ingresos y otros han tenido ventas históricas récord.



Los sistemas financieros de EE.UU. y China se encuentran estables incluso considerando las medidas adoptadas por ambos países.



Muchos negocios han sufrido pérdidas financieras de entre 30% a 60% y se espera que la recuperación económica mundial sea escalonada.

About CIAL Dun & Bradstreet

CIAL Dun & Bradstreet es el socio en Latinoamérica de la **Red Mundial Dun & Bradstreet**, líder mundial en información comercial y crédito. Por **más de 170 años**, Dun & Bradstreet ha ayudado a entidades gubernamentales y comercios de todos los tamaños con soluciones que les permiten tomar decisiones con confianza.

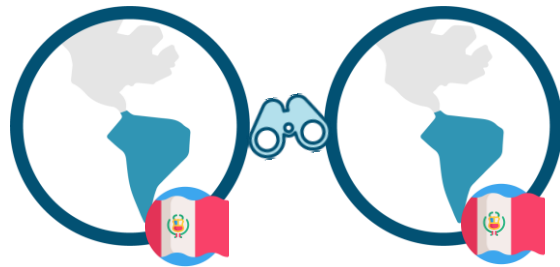
Nuestros productos y servicios están diseñados para adaptarse a su flujo de trabajo y a ayudarle a **tomar decisiones más inteligentes en lo que respecta a sus clientes y proveedores**, al identificar oportunidades potenciales y riesgos latentes.

Nuestra base de datos de **más de 380 millones de empresas, y potenciada con más de 30,000 fuentes modernas de información dinámica**, funge como trampolín para crear soluciones diseñadas especialmente para las necesidades de los comercios latinoamericanos.

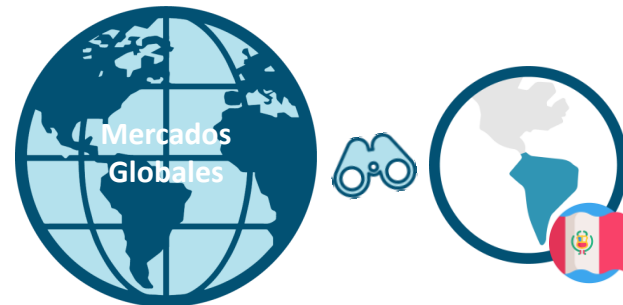
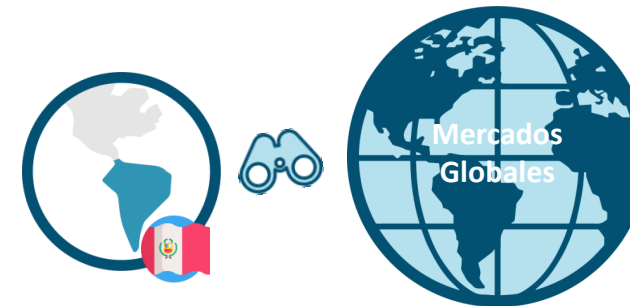


Perú conecta con los Mercados Globales a través de DATOS

De Perú a Perú



Vista desde Perú a los Mercados Globales



Vista de los Mercados Globales hacia las
Compañías Peruanas

Las 5 Cs de crédito

Un prestamista otorga crédito considerando un análisis de solvencia y reputación del prestatario.

El método de validación empleado se refiere a las 5 Cs del Crédito que evalúan la capacidad de un prestatario a respetar las obligaciones de pago y la probabilidad de impago.

Las 5 Cs del Crédito son un estándar global que es empleada en la matriz de toma de decisiones:

5 C's	Definición
Carácter	Credibilidad y confianza en general, así como de los líderes de la compañía
Capacidad	Habilidad para repagar la deuda. Ratio para generar Flujos de Caja Libres (FCL).
Capital	Cantidad de fondos invertidos por los dueños o gerencia en el negocio.
Condiciones	Condiciones generales del negocio – en crecimiento o estabilidad. Factores externos: situación de la economía, tendencias de la industria e indicadores de productividad del negocio.
Colateral	Bienes tangibles disponibles para garantizar un crédito.

¿Cómo ha cambiado la crisis la evaluación de otorgamiento de créditos comerciales?

Antes de COVID



Se necesitan 20 años para construir una reputación y cinco minutos para arruinarla. Si piensas en eso, harás algo diferente

Warren Buffett
Business Insider

Después de COVID

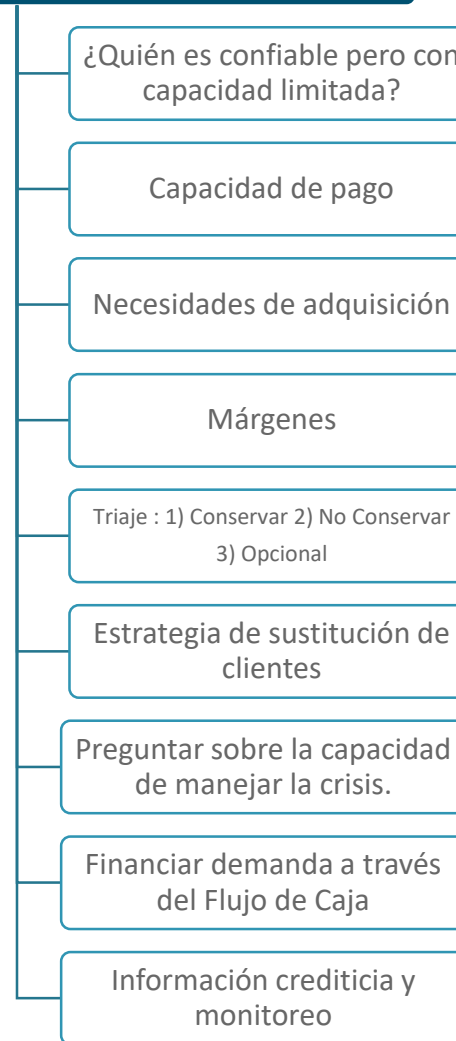
La reputación ya no es suficiente, sino la Capacidad de ejecución

- Impacto de malas decisiones
- No estar preparado
- Pérdida de ingresos
- Cuarentenas obligatorias
- Personal indispensable
- Pérdida de productividad
- Fondos para reinicio de actividad
- Enfermedades
- Presión de cobranza
- Presión competitiva
- Presión de Precios
- Pérdida de clientes

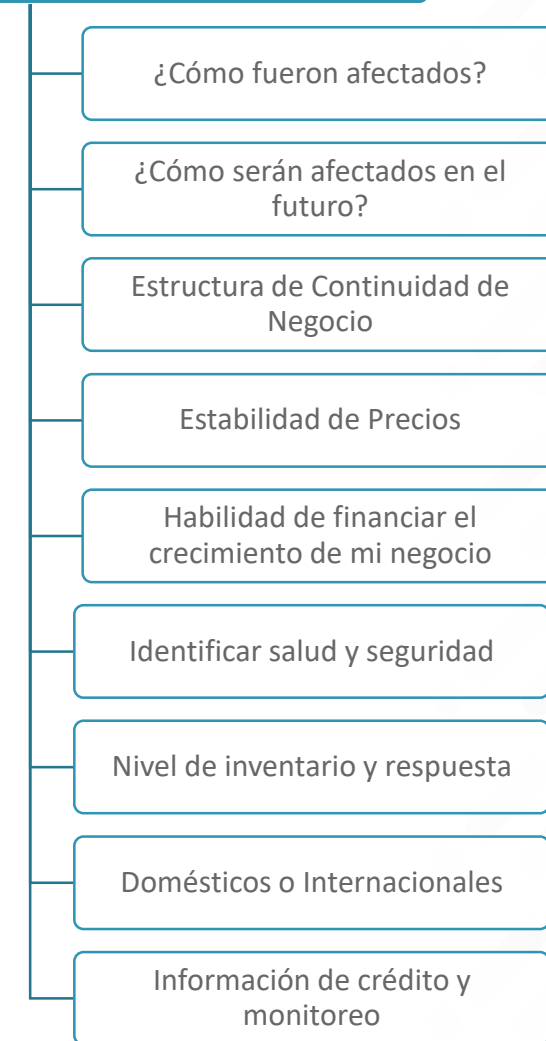
Mitigación de riesgo

- La trampa del déficit de confianza puede erosionar flujos de caja frágiles con cada decisión equivocada. Los impactos en la tesorería serán directos.
- Clientes o proveedores que eran confiables, ahora tienen que demostrar su capacidad de ejecución.
- La toma de decisiones importantes va a requerir información en tiempo real.
- Los modelos predictivos muestran que las compañías perderán hasta un 30% de sus clientes por insolvencia y reemplazarán aproximadamente 30% de sus proveedores.

Customers Insight



Suppliers Insight



Compliance en la Mitigación de Riesgo

Dependencia de Proveedores

- Compañías de todos los tamaños e industrias entienden que su supervivencia depende de la solidez y resiliencia de su cadena de suministro

Efecto del COVID-19

- Las cadenas de suministro locales e internacionales han sido afectadas, por lo que compañías están repensando sus opciones de suministro y niveles de relacionamiento
- Las compañías están intentando mitigar el riesgo de contar con proveedores únicos y la atención justo a tiempo
- Las políticas de ética y sostenibilidad de los socios de negocio deben ser evaluadas

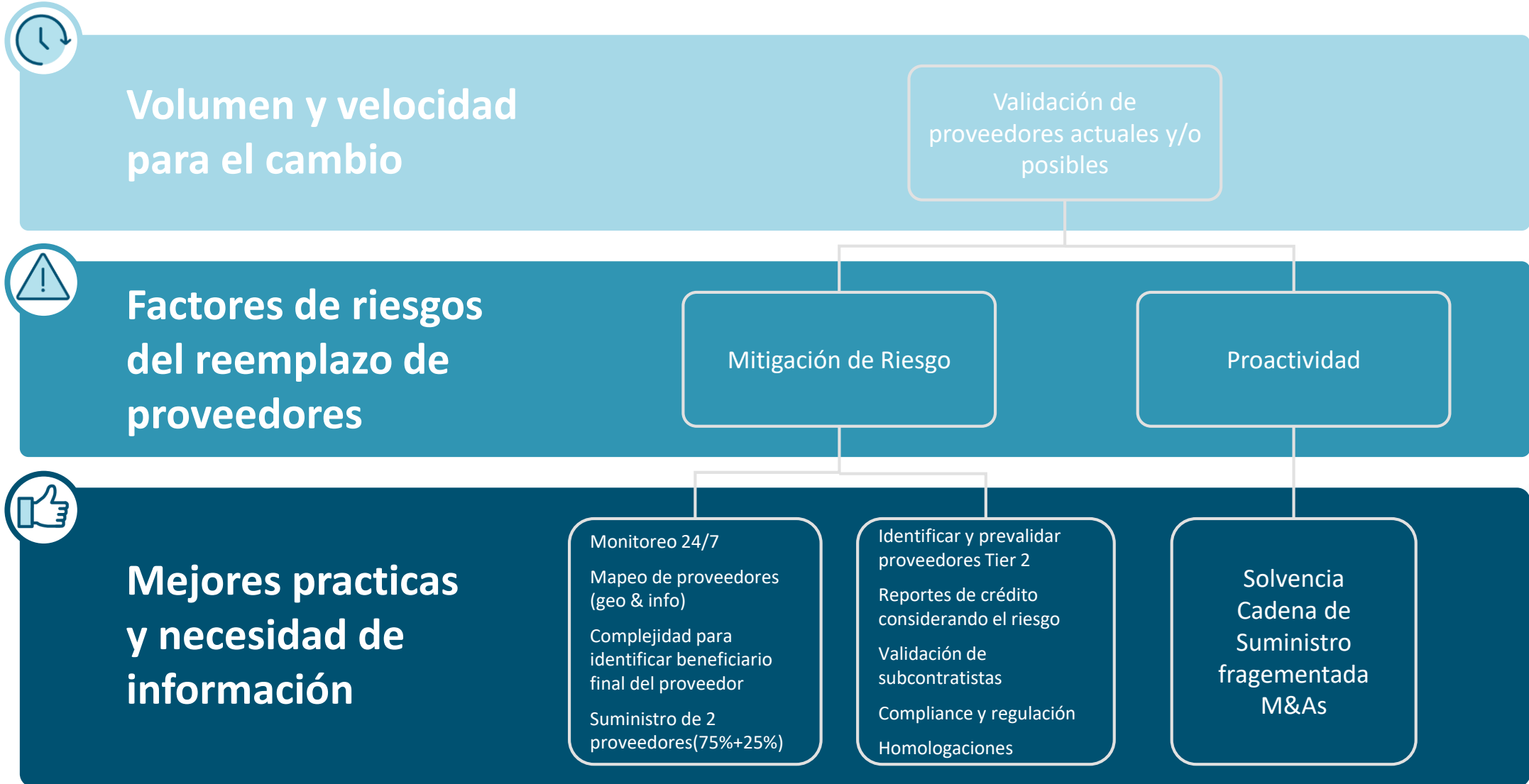
Cadena de Suministro y Proveedores inteligentes

- Analizar la capacidad del proveedor
- Definir el nivel de riesgo actual o futuro
- Localizar al proveedor y establecer relación.
- Negociar
- Mapear al proveedor de mi proveedor
- Categorizar los proveedores
- Match-Making para identificar nuevos proveedores a través de data
- Usar data para prevalidar proveedores
- Conocer a los subcontratistas
- Inducción

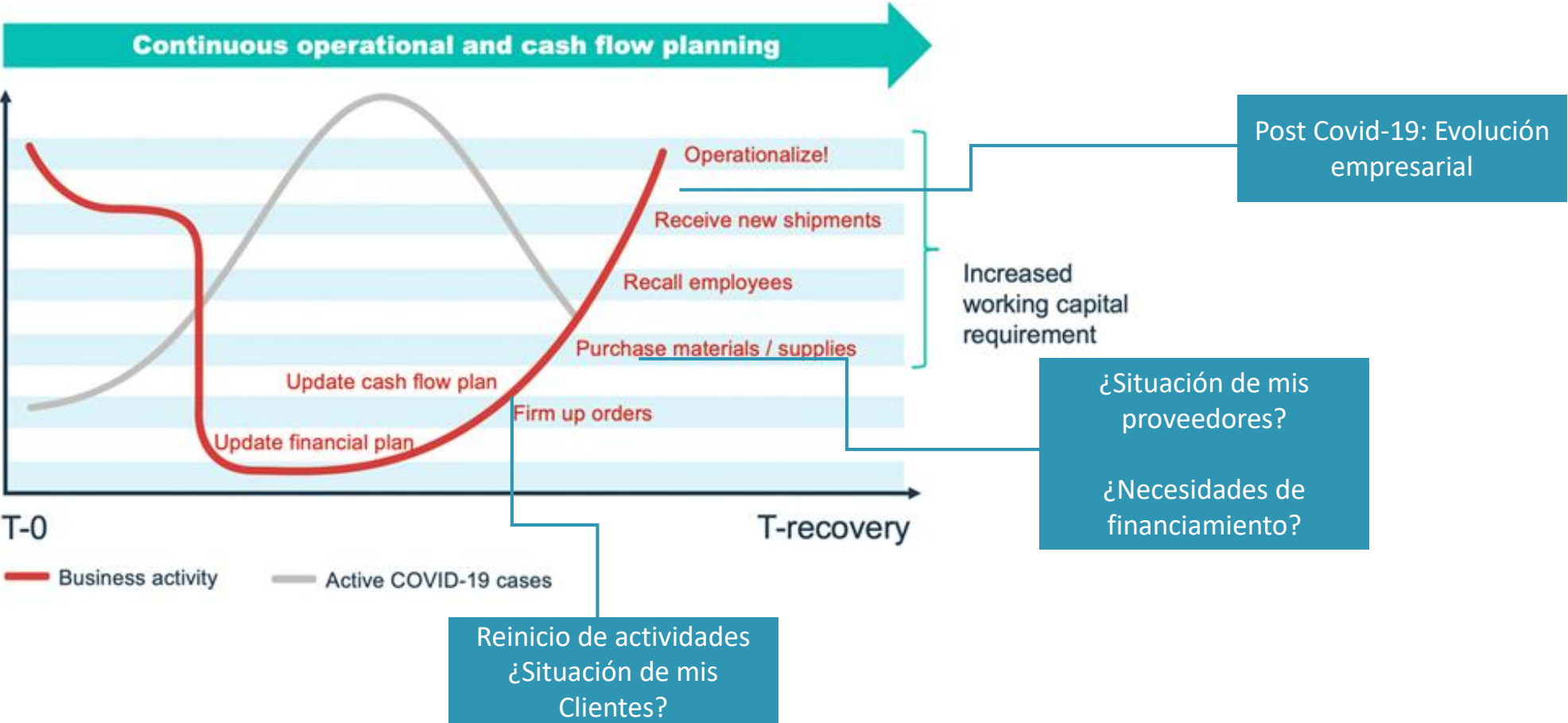
KYC, Compliance & Ethics

- La base de inversión se encuentra en el monitoreo continuo de proveedores locales e internacionales
- Las plataformas de compliance con procesamiento en base a reglas ha hecho este tipo de monitoreo asequible y fácil de implementar con información a tiempo real
- KYC – Compliance Lifecycle
- Identificación del proveedor– DUNS Number
- Due Diligence o DDP Due Diligence Potenciado
- Monitoreo constante
- Acreditación y validación de certificados

Cadena de Suministro y Compliance



Escenarios post cuarentena & post Covid-19



¿Cómo luce el Mercado post Covid-19?



Decisiones con precisión:

- ✓ La confianza y el instinto ya no son suficientes.
- ✓ La transparencia de información será clave para la toma de decisiones.
- ✓ El impacto de riesgos financieros será inmediata.
- ✓ **Las nuevas políticas de crédito estarán basadas en datos predictivos actualizados y no en comportamiento histórico.**

¡Gracias!

Solomon Abudarham

Líder de Programa de Comercio y Alianzas

solomon.abudarham@cialdnb.com

Sebastian Hasenauer

Gerente Comercial – Región Andina

sebastian.hasenauer@cialdnb.com