



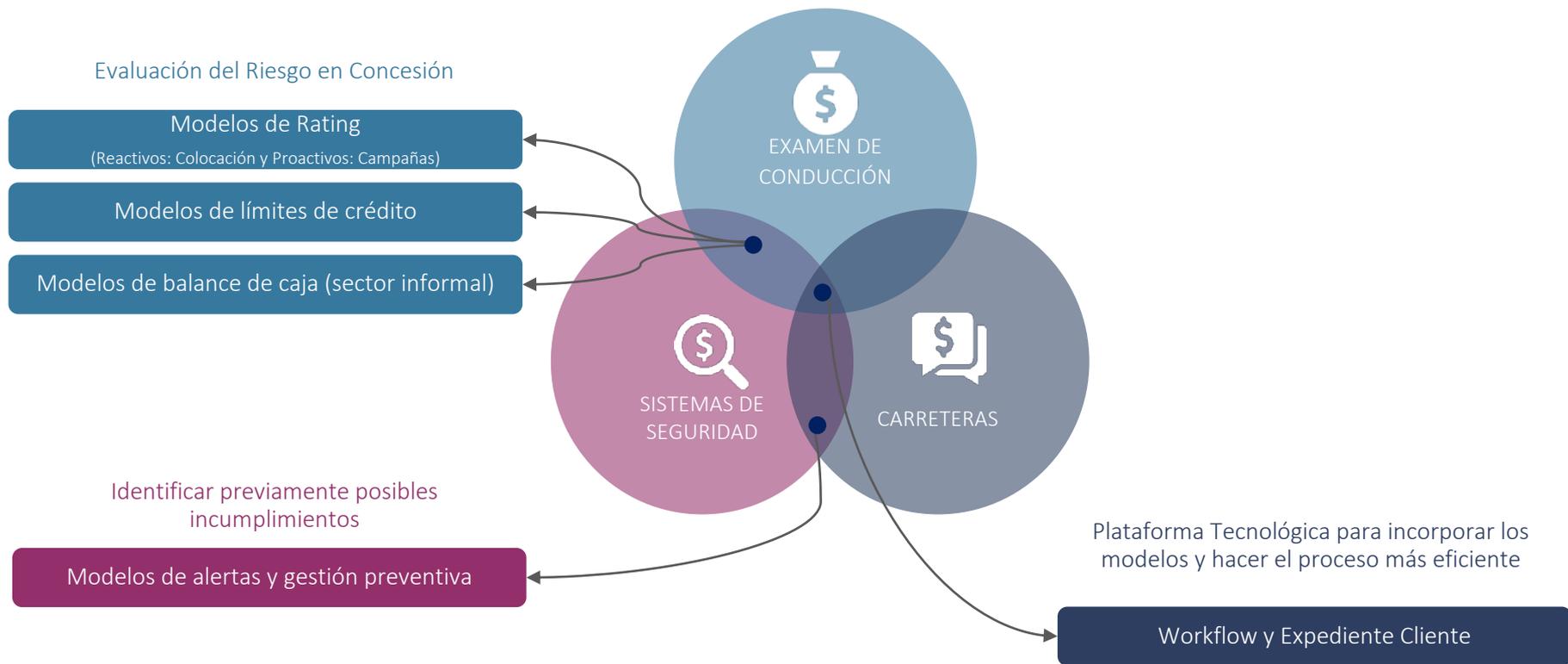
***DISRUPCIÓN TECNOLÓGICA EN  
LOS MODELOS DE NEGOCIO B2B&C  
Desde los modelos predictivos  
hasta la automatización de lectura de estados financieros***

***David Fernández  
Sales Director  
AIS – Aplicaciones de Inteligencia Artificial***





# CÓMO CONDUCIR A LAS EMPRESAS POR EL BUEN CAMINO



# AI5 – CONDUCIENDO LA BANCA EMPRESAS

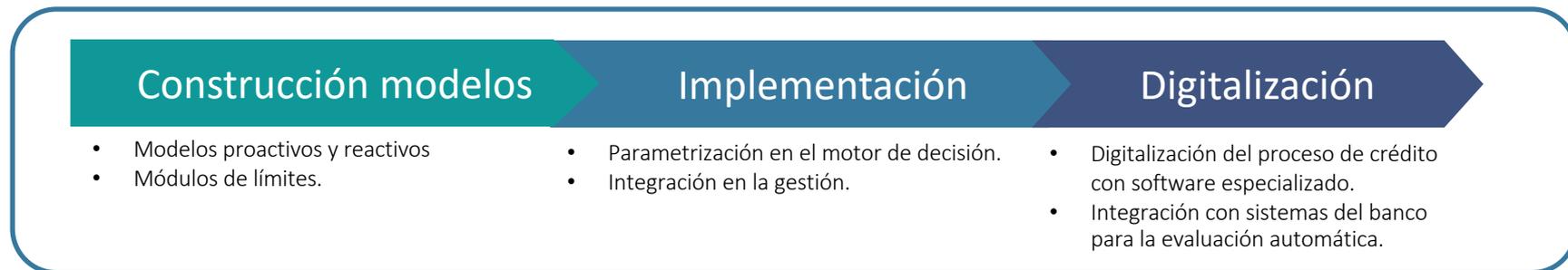
2006	Caja Asturias – España (Pequeños negocios) Banco Pastor – España (Scoring/rating empresas) Bank Boston – Argentina (Pequeños negocios) TDX Índigo – España (Pequeños negocios) Banco Fondo Común – Venezuela (Pequeños negocios)	2013	Oriental Bank – Puerto Rico (Pequeños negocios) Loanbook – España (Rating) BBVA Ganadero – Colombia (Pequeños negocios)
2007	Editorial Planeta – España (Scoring/rating empresas) Bank Boston – Argentina (Pequeños negocios) Banco Guipuzcoano – España (Pequeños negocios) Caja Navarra – España (Pequeños negocios)	2014	ICBC. Ind. & Co. Bank of China – Argentina (Plataforma de tramitación de créditos pequeñas, medianas y grandes empresas) Banco de Crédito del Perú - Perú (Pequeños negocios)
2008	Caja España/Banco Ceiss – España (rating) ICBC. Ind. & Co. Bank of China/Standard Bank – Argentina (Pequeños negocios) Caja Círculo Católico Burgos – España (Rating) BBVA Bancomer – México (Pequeños negocios)	2015	Arboribus – España (Rating) Banco Davivienda – Colombia (Pequeños Negocios) Banco Davivienda – Colombia (Rating)
2009	ICBC. Ind. & Co. Bank of China/Standard Bank – Argentina (Pequeños negocios) Catalunya Banc – España (Rating) Banco Pastor – España (Rating) Interbank – Perú (Rating)	2016	Banco Pichincha – Colombia (Pequeños negocios y PyMes) Interbank – Perú (Rating) Inforisk – Marruecos (Rating)
2010	ICBC. Ind. & Co. Bank of China/Standard Bank – Argentina (Pequeños negocios) CESGAR – España (Pequeños negocios) CESGAR – España (Rating)	2017	Caixabank – España (Alertas tempranas)
2011	BBVA – España (Pequeños negocios) BBVA – España (Rating)	2018	<b>Caixabank – España (Rating machine learning)</b>
2012	Caisse Centrale de Garantie – Marruecos (Pequeños negocios) Caisse Centrale de Garantie – Marruecos (Rating) Banco de Crédito del Perú – Perú (Pequeños negocios) Banco Santander – Uruguay (Plataforma de tramitación de créditos pequeñas, medianas y grandes).	2019	Banorte – México (Alertas tempranas machine learning) Banco de Crédito del Perú – Perú (Banca de negocios) Banco Patagonia – Argentina (Plataforma de tramitación de créditos pequeñas, medianas y grandes empresas)
2013	Catalunya Banc – España (Alertas tempranas machine learning) Banco de Crédito del Perú – Perú (Pequeños negocios) BBVA Bancomer – México (Empresas)	2020	Banco BICE – Argentina (Plataforma de tramitación de créditos pequeñas, medianas y grandes empresas) Libertad Servicios Financieros – México (Rating y plataforma de tramitación de créditos PyMes)
		2021	African Development Bank – Côte d'Ivoire (Pricing operaciones de garantía para Caja Popular Mexicana – México (Modelos para pequeños negocios)
		2022	Banco Macro – Argentina (Plataforma de tramitación de créditos PyMes y MeGra) Don Apoyo – México (Rating PyMes) APAP – República Dominicana (Modelos para pequeños negocios)
		2023	BROU – Banco República de Uruguay (Modelos MiPyMes, Plataforma de tramitación de créditos MiPyMes, plataforma para gestión de modelos machine learning) Banco Pichincha – Colombia (Modelos empresas y motor de decisión)

Más de 50 proyectos en banca empresas en instituciones líderes...



# CASO 1 – OTORGAMIENTO Y DIGITALIZACIÓN

## Colombia – banco top 3



## Impactos

**70%/65%**

**Gini**

Medianas empresas /  
Pequeñas empresas

**+40%/65%**

**Automatización**

Medianas empresas /  
Pequeñas empresas

**- 80%**

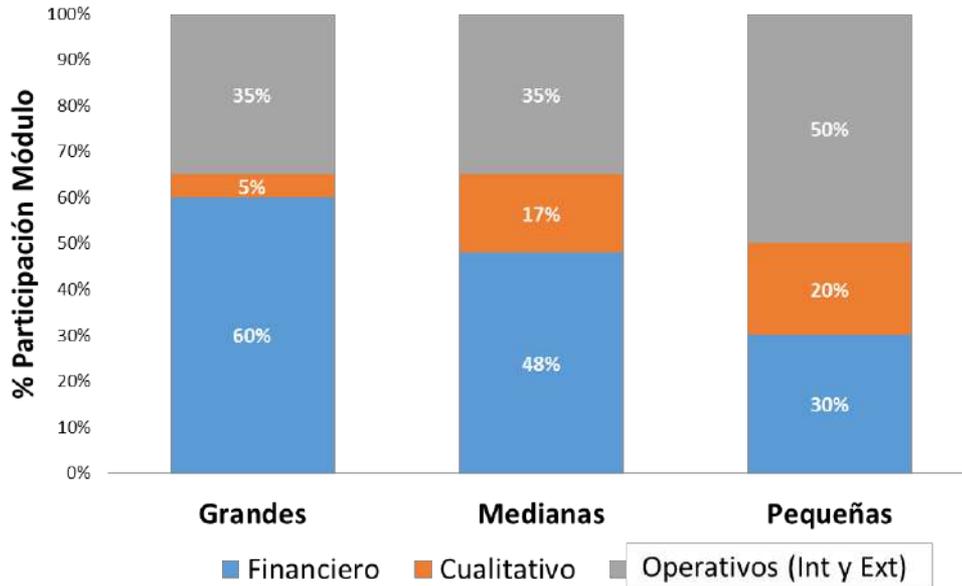
**Reducción de tiempos**

**+ 50%**

Solicitudes con  
aumentos de montos  
ofertados

# RATING

Puntajes ponderados por tamaños

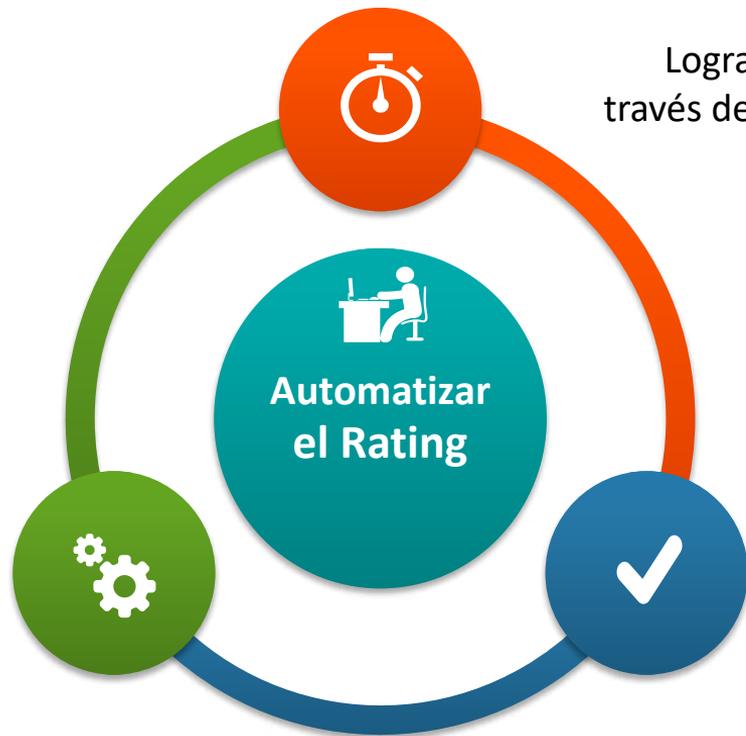


## A destacar:

- Poco peso **del módulo cualitativo**. Pero siempre está presente.
- Los **balances** aportan más cuanto mayor es la empresa.
- En las empresas medianas y pequeñas, lo que no dice el balance lo dice su **comportamiento interno y externo**.
- Es difícil pensar en un rating sin módulo operativo, incluso en las **grandes empresas**.
- Metodología de **sectorización de ratios**.

# LÍMITES DE ENDEUDAMIENTO

Lograr la **automatización de las decisiones** en el segmento **pyme**, a través de la determinación de los **límites máximos de endeudamiento**:



Mejorar productividad

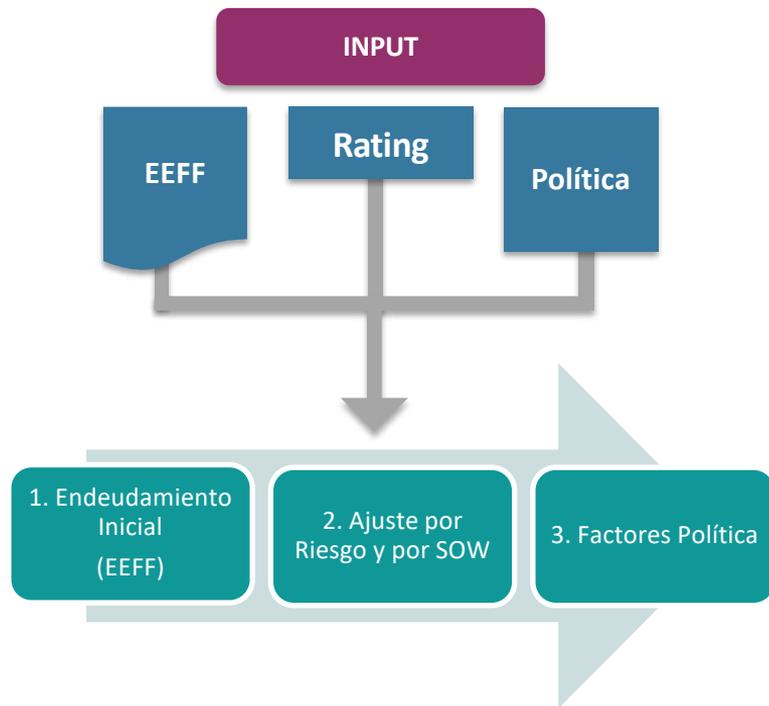


Mantener calidad del riesgo



Transformar el rating en vinculante

# LIMITES DE ENDEUDAMIENTO



OUTPUT			
Límite	Sin Garantía	Garantía Actual	Garantía Simulada
Corto Plazo	150.000	170.000	215.000
- Capital de Trabajo	95.000	110.000	105.000
- Bs de Capital	95.000	110.000	105.000
- Revolventes	150.000	170.000	215.000
Largo Plazo	-	200.000	300.000
Límite Total	150.000	370.000	515.000

# CASO 2 – ALERTAS PREVENTIVAS DE RIESGO

## Colombia – Banca Pública

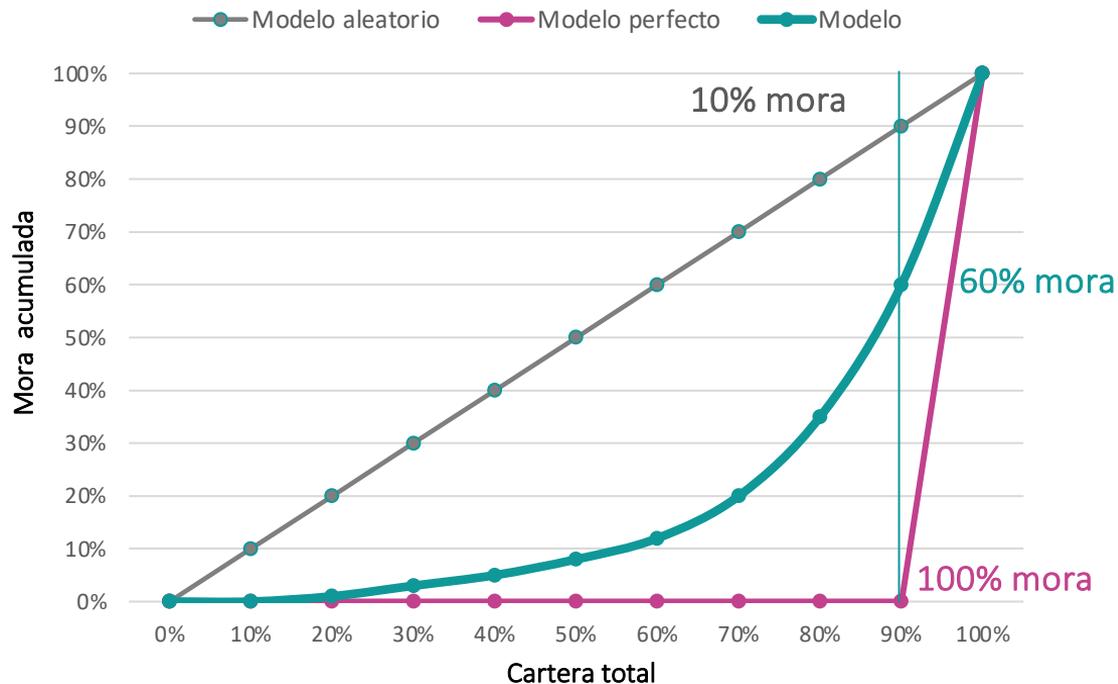


## Impactos



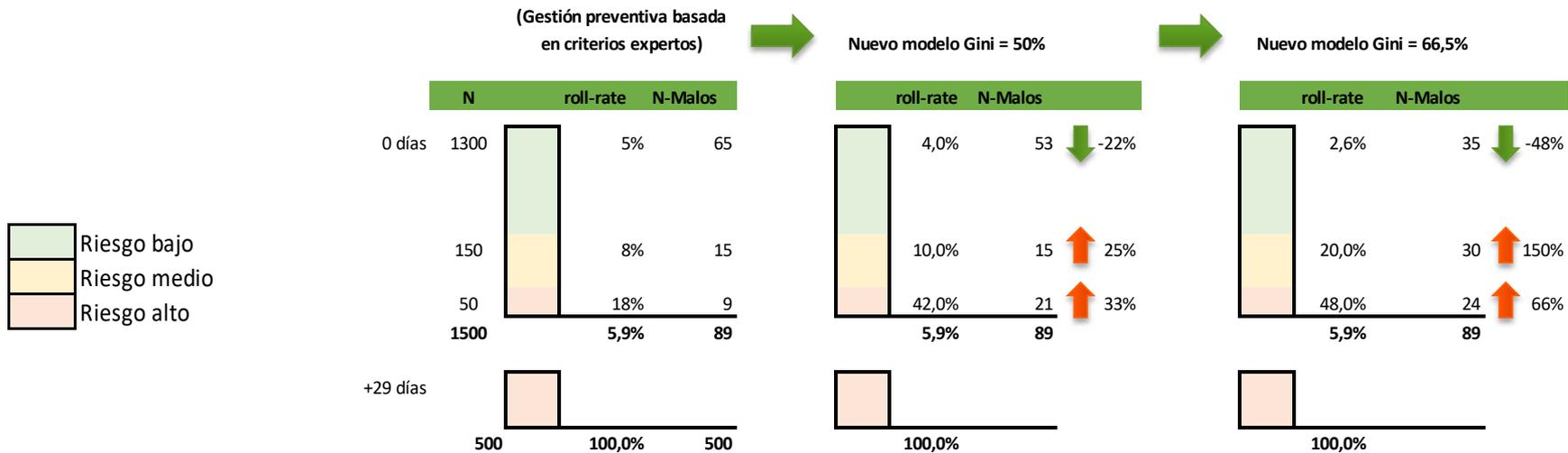
# METODOLOGÍA – LA IMPORTANCIA DEL GINI

Ejemplo para EWS, concentración de malos en el 10% de la cartera.



INCREMENTO DE GINI = - MOROSIDAD | - PROVISIONES | + EFICIENCIA EN COBRANZAS

# EFECTO DE DISPONER DE MODELOS MÁS PREDICTIVOS



En la gestión preventiva (alertas), un coef. de Gini más elevado, indica una mayor concentración de clientes malos en los grupos de riesgo medio y alto

# SITUACIÓN BASE

## Supuestos utilizados

- Gestión experta (Gini estimado 35%)
- Cartera empresas con crédito sin impagos: 1.500

Segmentos de clientes	N	Roll-rate	Malos
CON gestión preventiva Riesgo Alto	50	18%	9
CON gestión preventiva Riesgo Medio	150	8%	15
SIN gestión preventiva Riesgo Bajo	1.300	5%	65

- Roll-rate actual: 5,9%
- Nuevos malos post gestión: 89



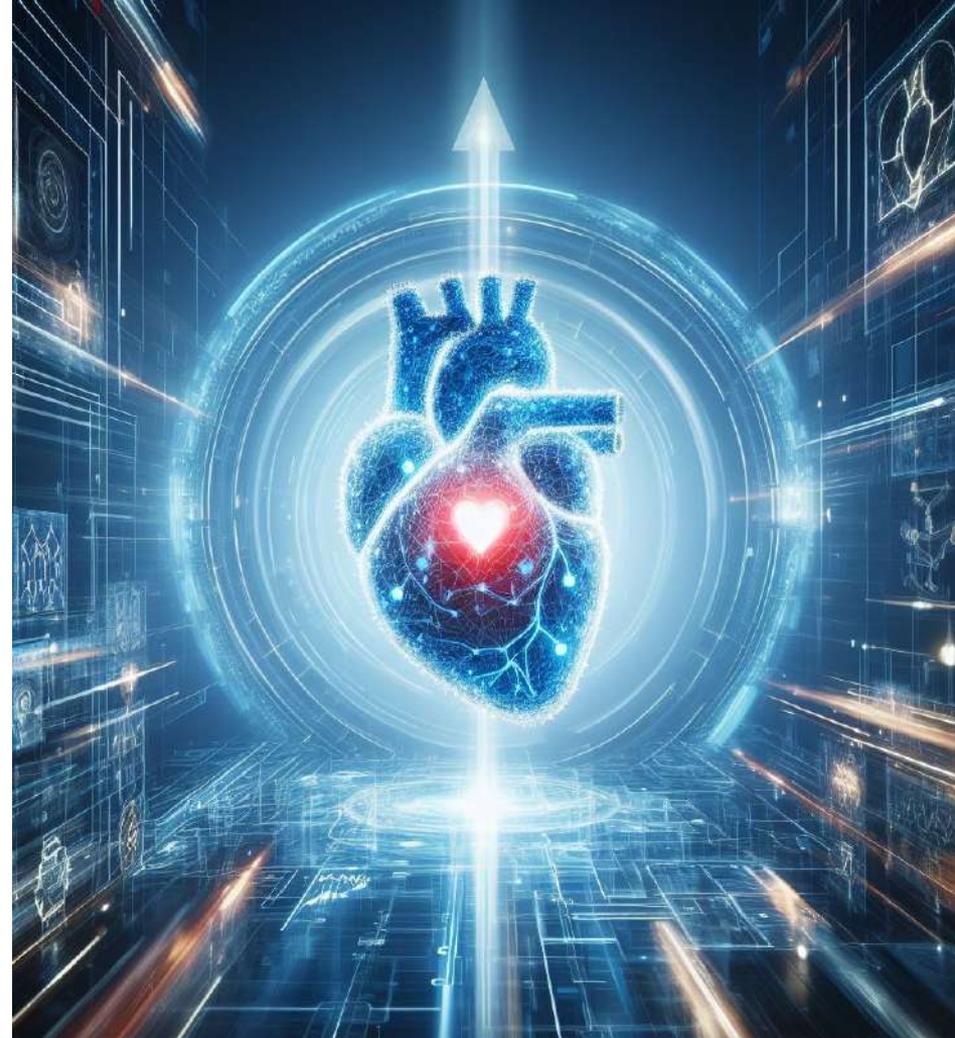
# ESTIMACIÓN DE IMPACTO

## Gestión con modelo Alertas Tempranas

- Gini del modelo: 66%
- Suponemos el mismo impacto en las empresas gestionadas.

Segmentos de clientes	N	Malos esperados	Malos post gestión
CON gestión preventiva Riesgo Alto	50	24	9
CON gestión preventiva Riesgo Medio	150	30	15
SIN gestión preventiva Riesgo Bajo	1.300	35	35

- Nuevo roll-rate: 3,8%
- - 36% nuevos malos post gestión: 57 (vs 89)



# CASO 3 – PLATAFORMA TECNOLÓGICA

## Argentina - ICBC



### Objetivo

**Optimizar Eficiencia Operacional** para todos los segmentos de la banca empresas, y facilitar el desarrollo futuro de Rating y RAROC automático.



### Solución

**Plataforma de tramitación de créditos**



### Tiempo Implementación

12 meses (segmentos Corporativa, Grandes y Medianas empresas)

### Indicador

Productividad promedio de analistas en N° de operaciones (ME)

Aumento de Prospects Atendidos por mayor eficiencia (ME)

Aumento de Ingresos Financieros - Prospects nuevos atendidos (ME)

### Impactos

Antes: 5,3 / Mes

Después: 7,4 / Mes\*

20 %\*

USD 1,1 MM / Año\*

# CASO DE ÉXITO

-

## Tamaño de la empresa

+

### MiPyme:

- Captura de mayor información cualitativa (negocio y familia)
- Captura de información y evaluación en terreno
- Automatización de tramitación (para pre-aprobados)
- Incorporación de metodologías expertas
- Manejo de mayor informalidad

### Especialización por industria:

- ❖ Agropecuario
- ❖ Transporte
- ❖ Construcción
- ❖ Otros...

### Corporativas:

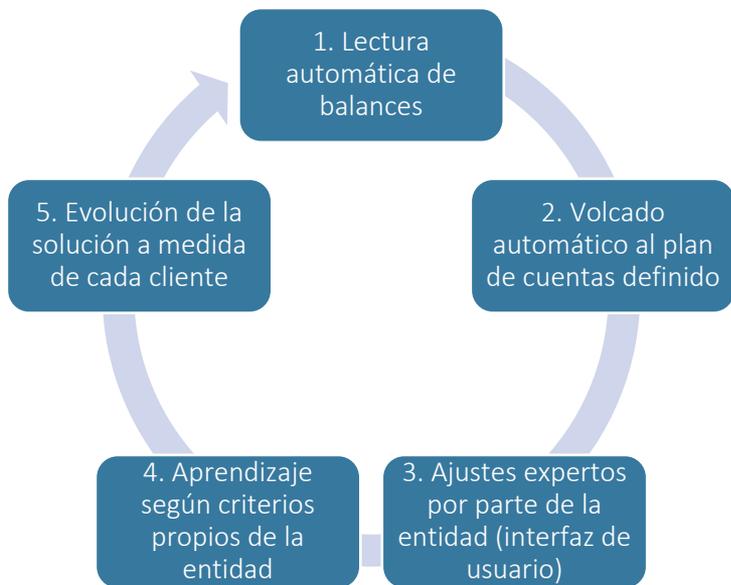
- Peer Analysis
- Propuestas de grupos
- Automatización de informes de propuestas
- Información de accionariado y management
- Balance y proyecciones de resultados
- Gestión de comités
- Gestión de concesionarios
- Manejo de mayor complejidad de productos

# PRINCIPALES MÓDULOS



# MÓDULO GESTIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS (EEFF)

Optimizar los tiempos y costos de carga de los EEFF, mediante aplicación de tecnología e IA.



- Potente componente de post reconocimiento con IA.
- Interfaz de usuario amigable e intuitiva.
- Aprendizaje según los criterios personalizados de cada institución.
- Integración con ecosistema de soluciones AIS especializadas en banca empresas.

ais-int.com

AIS  
GROUP by pfs

Decisiones Inteligentes

Empresa comprometida con los

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

