

indra

Escenario actual del Comercio Exterior, estrategias futuras y modelos de colaboración

**XXVIII Congreso Latinoamericano
de Comercio Exterior**

Miami, Junio 2012





indra

ÍN DI CE

1. **Presentación de la ponencia**
2. **Escenario actual del Comercio Exterior**
3. **Estrategias futuras y modelos de colaboración**
4. **Conclusiones**

■ Presentación de la Compañía



El Grupo Indra

- 2.688 M€ ventas
- 36.000 profesionales
 - Presencia en 118 países
- I+D (2011) : 189 M€
- Modelo diferencial de negocio basado en **conocimiento y soluciones tecnológicas de negocio**



Presencia en América

15.000 profesionales en el Continente Americano



Servicios financieros

- 365 M€ en SSFF
- 1.600 profesionales en SSFF

20 años de experiencia en banca en soluciones y servicios

Una cartera de soluciones y servicios que cubren toda la cadena de valor

Acompañamiento de entidades globales en su desarrollo internacional

■ El área de Comercio Exterior



Liderazgo y conocimiento en el ámbito de Comercio Exterior:

- Más de 100 profesionales trabajando en el Centro de Excelencia de Banca donde desarrollamos nuestro negocio de Comercio Exterior
- Proveedor de **Conocimiento, Soluciones y Servicios**
- Solución de Comercio Exterior (**ITECBAN Trade Finance**) modularizada y desarrollada en base a experiencias reales de necesidades de negocio
- Experiencia en grandes proyectos de transformación, a nivel internacional



indra

ÍN DI CE

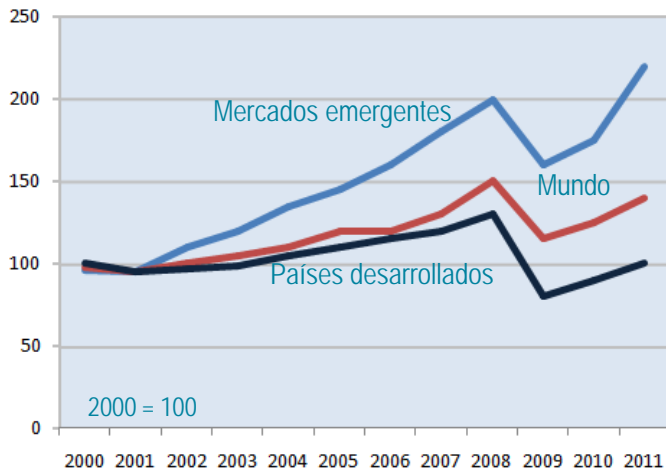
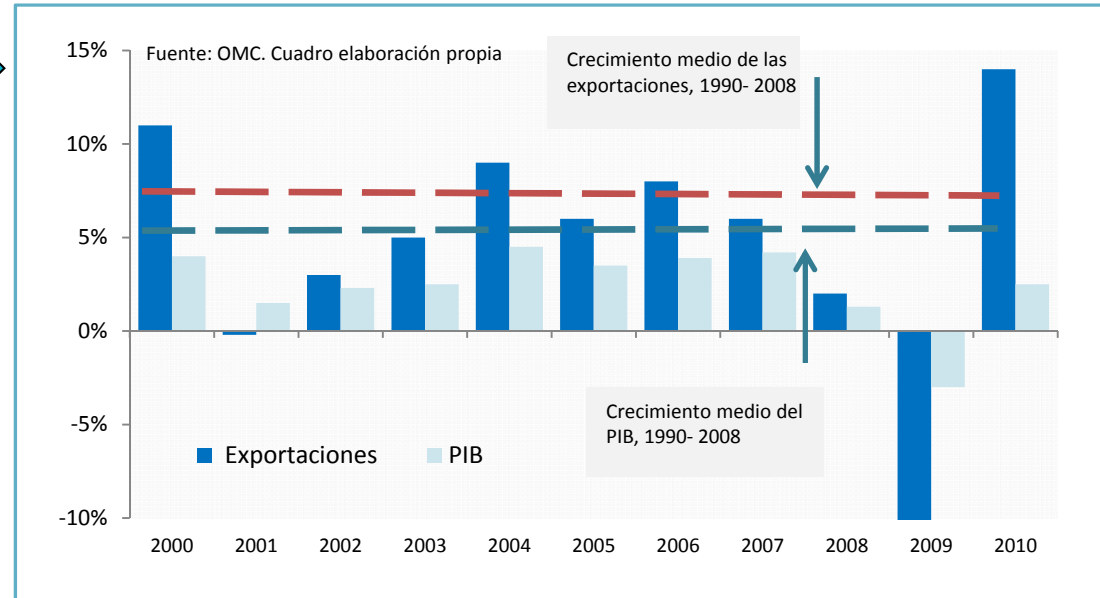
1. **Presentación de la ponencia**
2. **Escenario actual del Comercio Exterior**
3. **Estrategias futuras y modelos de colaboración**
4. **Conclusiones**

Comercio Exterior como propulsor de crecimiento mundial

El crecimiento mundial de Comercio Exterior es superior al incremento de PIB

4x

Las exportaciones mundiales de mercancías crecieron 4 veces más rápido que el PIB en 2010



La contribución en el Comercio Exterior en economías emergentes es superior a la media mundial en los últimos 10 años

India 33%

Tasa anual de crecimiento de las exportaciones en 2010

China 32%

Tasa anual de crecimiento de las exportaciones en 2010

Evolución y cambios en la última década

En la última década se han producido cambios relevantes en los patrones y en la forma de comerciar, especialmente en Latinoamérica

1

Las relaciones comerciales han pasado de ser bipolares a ser multipolares

2

Uno de los principales dinamizadores es la integración regional basada en acuerdos comerciales y tratados de libre comercio

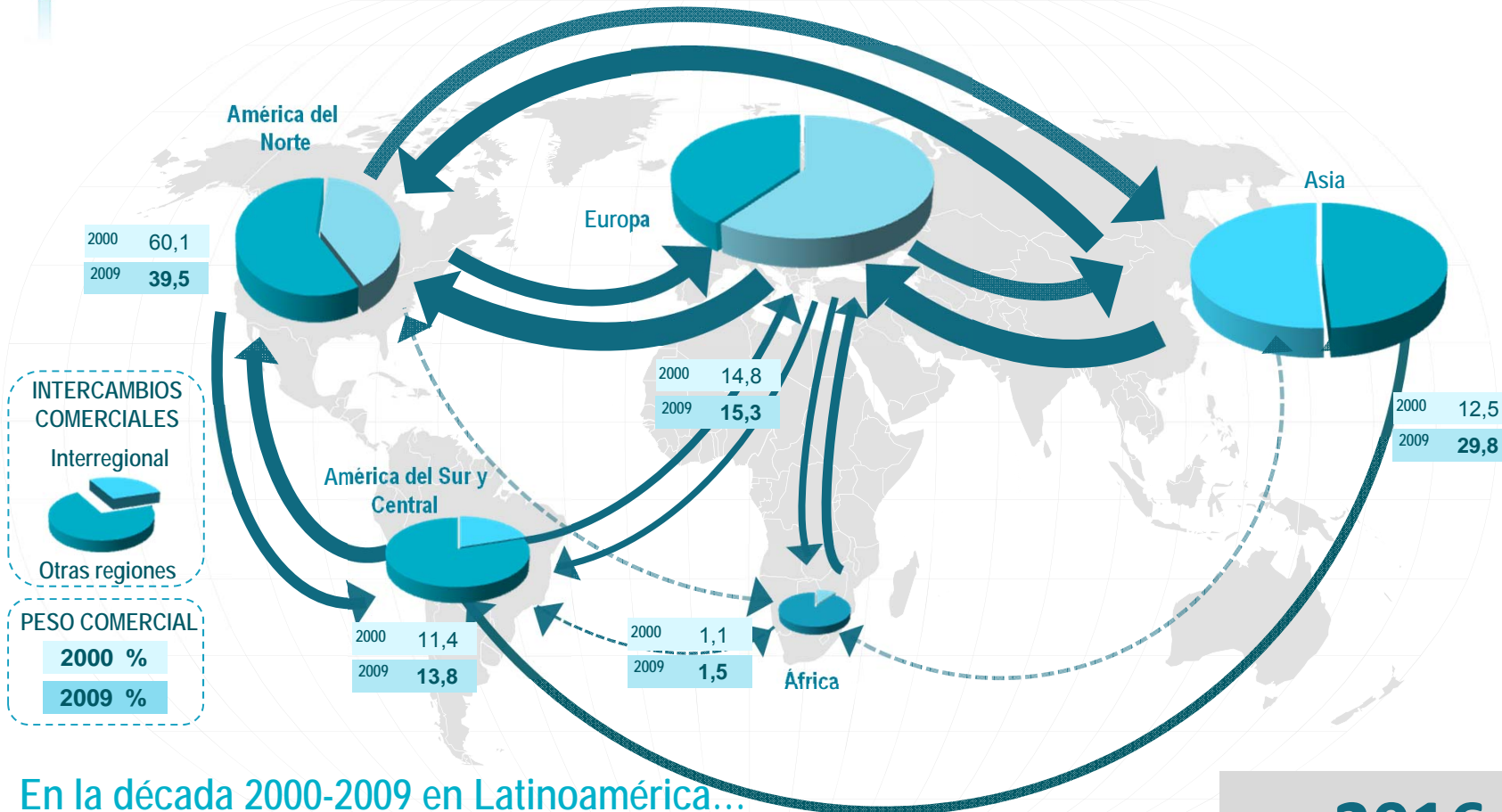
3

Asia y en especial China se manifiesta como un actor relevante y catalizador del negocio de Comercio Exterior

4

Complejas y más eficientes redes logísticas, transporte y comunicaciones permiten aumentar y mejorar las relaciones comerciales.

1 Las relaciones comerciales han pasado a ser multipolares



En la década 2000-2009 en Latinoamérica...

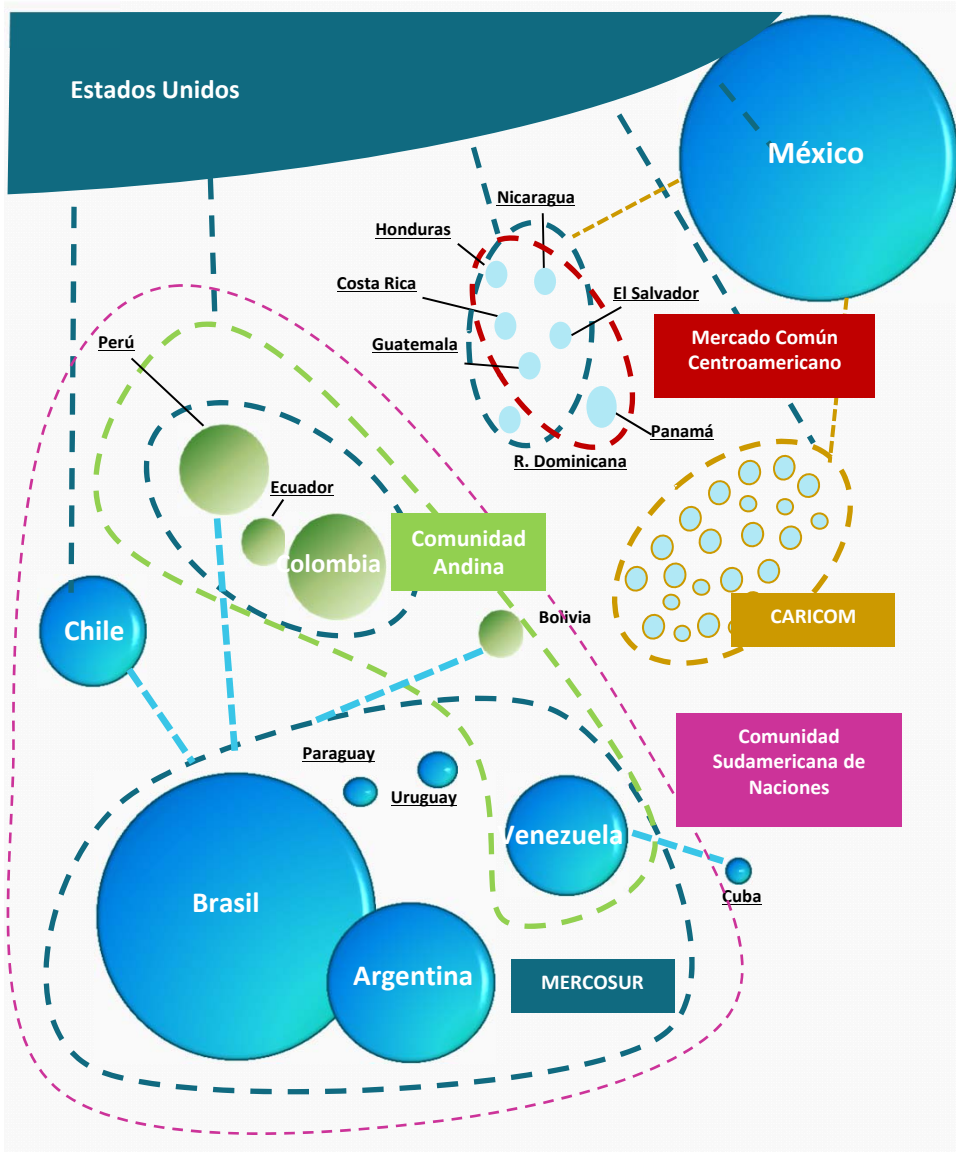
Import Asia	
Brasil	360 %
México	267 %
Perú	423 %
Chile	275 %
Colombia	705 %

China x10	
Importaciones se han multiplicado por 10 (Perú, México)	
Brasil	x13
Colombia	x43

-21%
Es el peso específico que ha perdido el comercio con América de Norte

En el **2016**
Las exportaciones **sur-sur** igualarán el volumen de las exportaciones **norte-norte**

2 Dinamizadores en la integración regional: acuerdos comerciales y tratados de libre comercio.



Las redes mundiales de producción incrementan la demanda de acuerdos profundos, que aportan gobernanza en una gama de cuestiones reglamentarias fundamentales para el buen funcionamiento del comercio mundial.

300

Acuerdos comerciales preferenciales en 2010

18

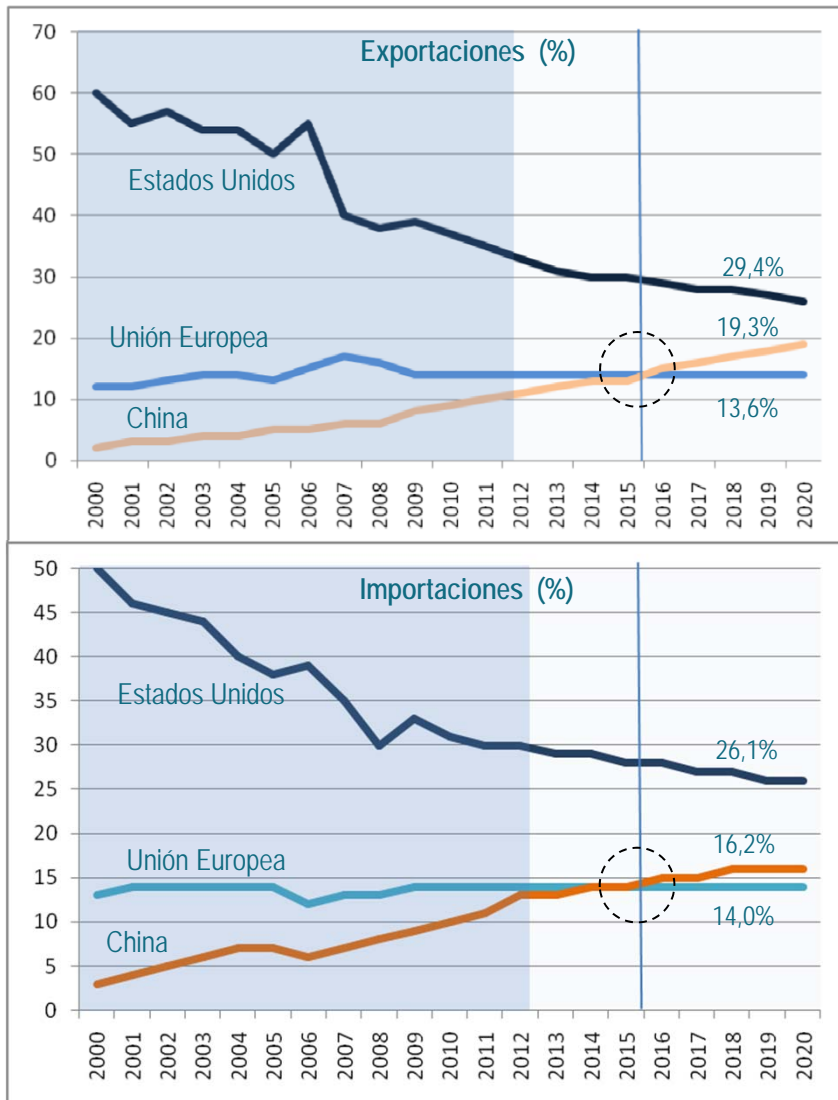
Acuerdos entre LAC y Asia desde 2004, 4 más firmados y 8 en negociación

El comercio intrarregional de América del Norte, Europa y Asia es mucho mayor que el comercio intrarregional en América del Sur y Central, lo que configura un escenario de crecimiento

8%

Incremento del comercio en las redes de producción a través de acuerdos de integración profundos

3 Asia y en especial China se manifiesta como un actor relevante del negocio de Comercio Exterior



La necesidad de recursos en Asia, así como su continua ventaja competitiva en manufacturas, sugiere que la dinámica materias primas-por-manufacturas continuará impulsando la relación comercial durante décadas.

20,5%

Crecimiento anual del comercio entre Asia y LAC en los últimos 12 años

En 2016

China superará a la Unión Europea en su relación comercial con LAC

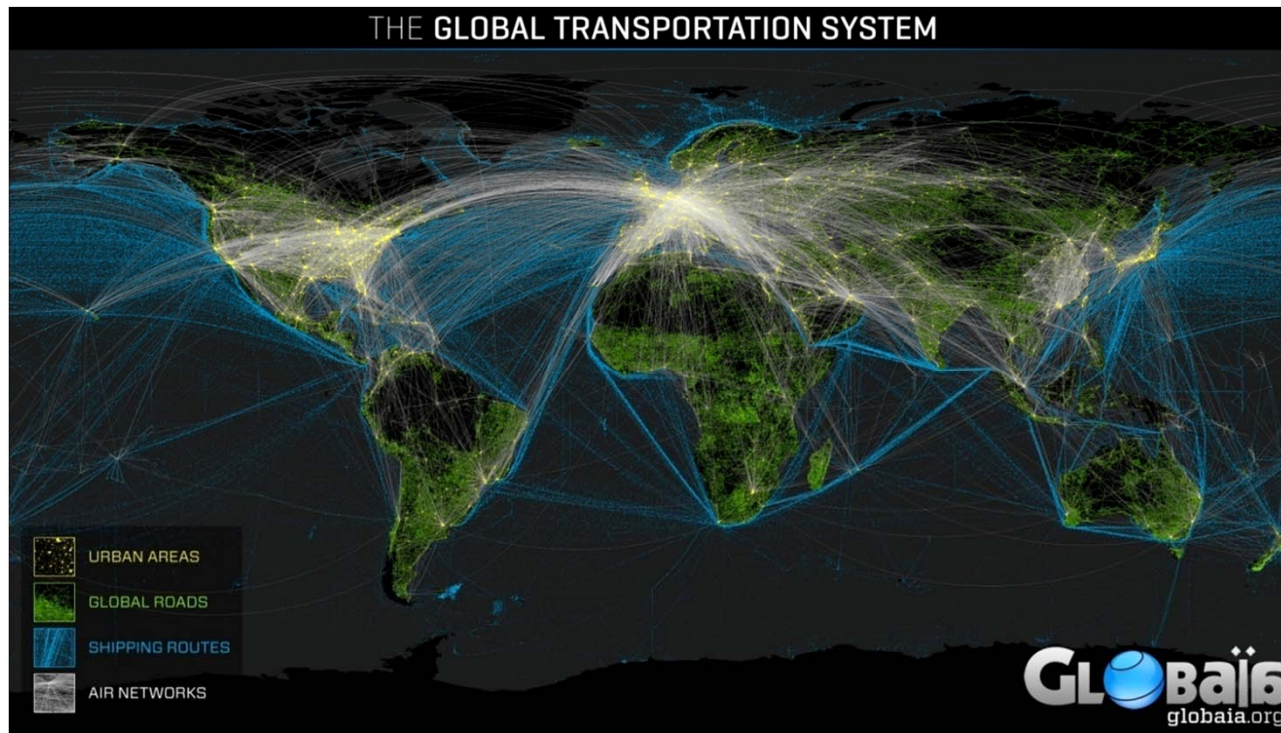
21%

Contribuye Asia al comercio de LAC, mientras EE.UU. Aportó un 34%

El reto consistirá en lograr un escenario donde América Latina y el Caribe puede agregar sofisticación a sus exportaciones hacia el continente asiático, sacando ventajas en áreas como la biotecnología, la minería sostenible y la energía limpia

4 Complejas redes de transporte y comunicación permiten aumentar y ganar eficiencia en el comercio.

Las redes globales de comunicaciones y transporte han acercado comunidades y acortado y disminuido los riesgos, permitiendo incrementar las posibilidades de comerciar más lejos y de mejores formas.



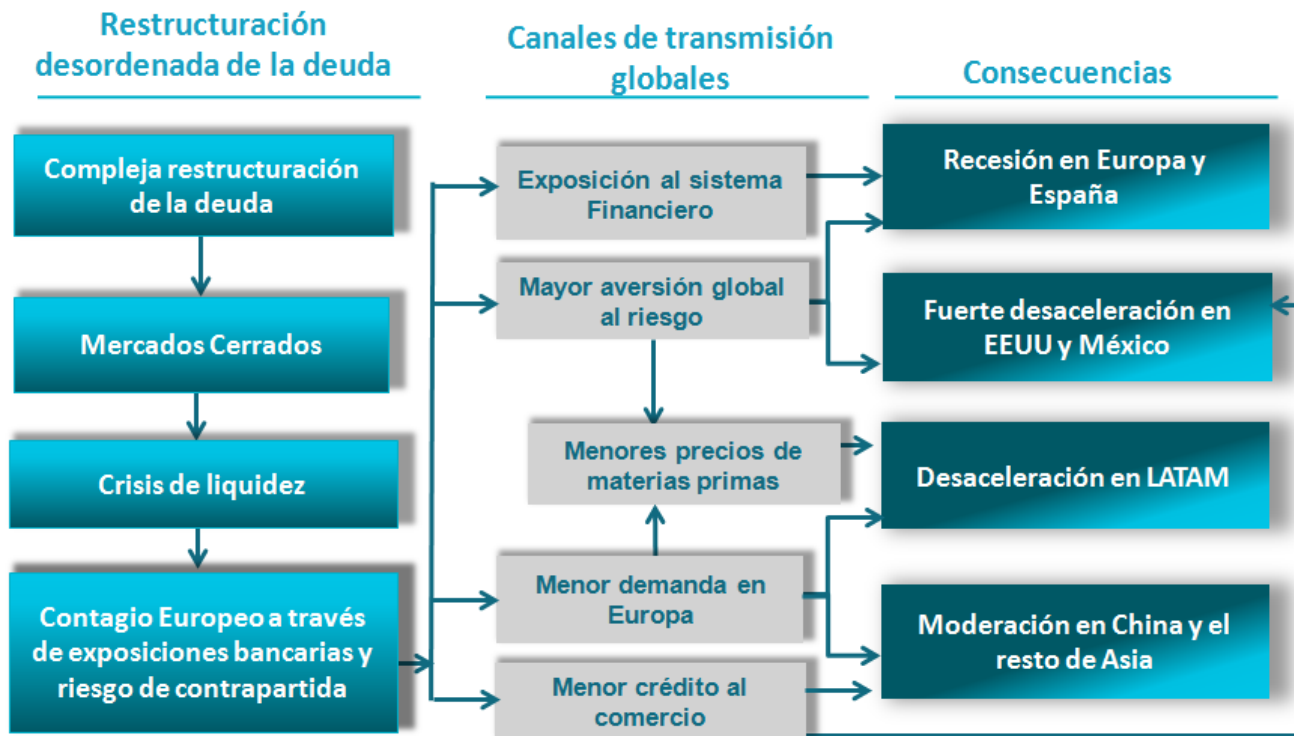
El comercio Exterior en economías emergentes ha sido el motor de la salida de la crisis...

El comercio internacional ha contribuido de manera importante a la recuperación de las economías después de la crisis económica y financiera de 2008- 2009 .

Finales **2010**

Latinoamérica ya superó en Importaciones y Exportaciones los niveles previos a la crisis.

...a pesar de ello, los riesgos existen y la desaceleración es una realidad



Los canales de transmisión globales están afectando al crecimiento mundial

Lecciones aprendidas durante la crisis.

Tras han sido las lecciones que podemos obtener

1

No existe desacoplamiento:

Cuando la economía mundial se para, Latinoamérica sufre.

-1,7 %

Crecimiento en 2009. La
previsión era de +4,6%

2

Se han identificado los canales de transmisión de perturbaciones

- Contracción de comercio vinculada la evolución y precios de commodities (petróleo, soja y cobre),
- La rápida normalización de precios de materias primas y en la primas de riesgo, minimizó el impacto en los flujos de inversión
- Parón del crédito de los mercados y de las entidades que operan en el área

Caída 2009 (precio)

Materias Primas	-17%
Minerales	-29%
Energía	-37%

3

Las políticas contra-cíclicas han funcionado en la región

El continente se ha dotado de los instrumentos, políticas y las instituciones necesarias para reaccionar ante shocks, y se tiene el capital humano y la voluntad política de ponerlas en marcha.

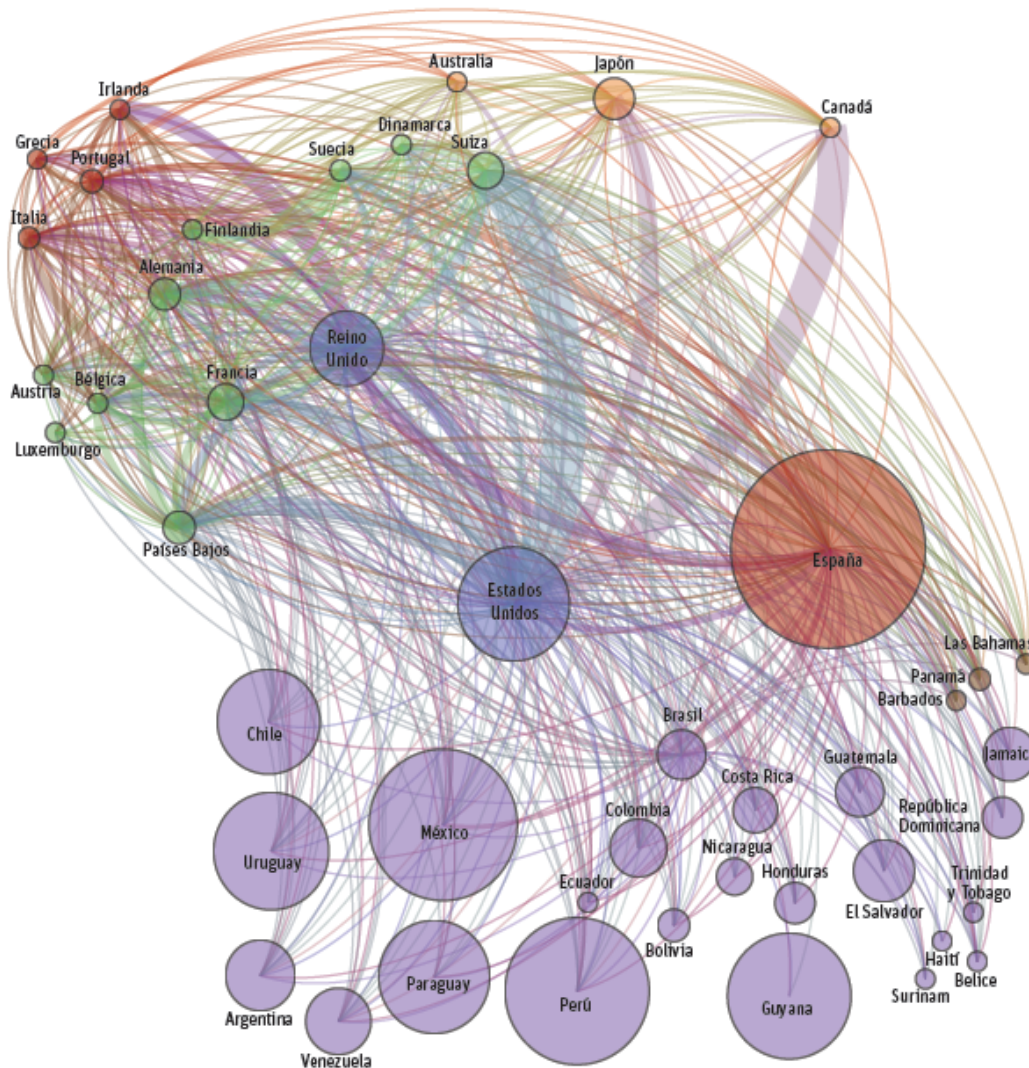
Conclusión

Se prevé un escenario de mayor riesgo con cierta desaceleración en la región.

2- ESCENARIO ACTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR

Los mercados financieros, incluyendo el mercado de la banca global, se han vuelto sumamente integrados bajo la forma de red.

América Latina y el Caribe en la red bancaria global



La tendencia futura de las Entidades en Latinoamérica será posicionarse como actores regionales y relevantes en la red global.

Este escenario configura una estructura del comercio con riesgos pero con enormes oportunidades

Las diferentes redes comerciales financieras y de producción se solapan configurando un complejo escenario global.



indra

ÍN DI CE

1. **Presentación de la ponencia**
2. **Escenario actual del Comercio Exterior**
3. **Estrategias futuras y modelos de colaboración**
4. **Conclusiones**

En un mundo globalizado el conocimiento es el gran valor



Para ello las Entidades Financieras precisan identificar **socios de negocio** donde forjar alianzas estratégicas con compañías que dispongan del conocimiento aporten a toda la cadena de valor sus competencias.

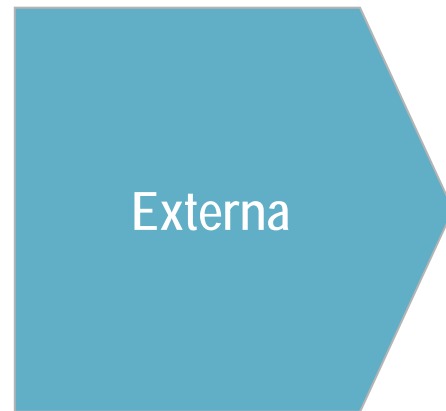
En este nuevo reto la dimensión de la Entidad es importante, pero tanto más importante es la capacidad de adaptación y la rapidez del cambio. No será el actor más grande en que domine al más pequeño sino el que más y mejor evolucione y se adapte, el que mejor encare el reto y se posicione mejor. Ante este reto **la utilización del conocimiento es vital**.

En este escenario el riesgo no es un nuevo competidor sino un *competidor que aproveche antes el conocimiento* y vía nuevas tecnologías generar nuevo negocio y gestione mejor las oportunidades.



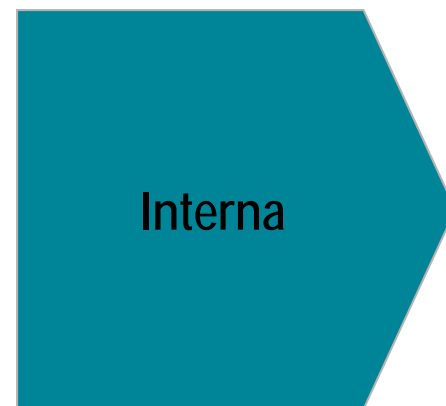
Evolución futura en las Entidades Financieras

Dos aspectos de la evolución futura en la relación y necesidades de las Entidades financieras en Comercio Exterior



Nuevos productos y nuevas capacidades.

Nueva forma y evolución de la operativa de pagos inter-regionales
Integración y gestión de tesorería y comercio exterior, gestión de liquidez y optimización de flujos de tesorería mediante nuevas formas y procesos de financiación y de facilidad de pago
Tendencia a incrementar las operaciones de 'confirming' internacional y 'factoring'.



Mediante una visión global del negocio en el que la tecnología aporta las herramientas competitivas

Plataformas novedosas y eficientes con una elevada optimización
Modelos de relación de pago por servicios que optimicen la inversión en tecnología y posibiliten que las entidades mejoren el negocio

Modelos de colaboración...

La forma en que un Banco se diferencia de sus competidores, se sitúa en los **aspectos vinculados al negocio** y la acción comercial.

La estructura de costes debe responder a **criterios de rentabilidad** que hagan posible el negocio de la Entidad

El estado del arte tecnológico es, para las entidades financieras, una situación que debe ser aprovechada para **las nuevas oportunidades, nunca un condicionante** para el negocio actual

Economías de escala

El tamaño permite a algunas entidades aprovecharse de economías de escala, **mejorando su posición competitiva.**

La forma en que una entidad puede “liberarse” de gastar recursos en el mantenimiento y crecimiento vegetativo de su tecnología, **es mediante un servicio completamente externalizado, basado en el concepto de Centro de Servicios.**

Independizar al banco

Nuestra aproximación pretende **independizar al Banco** de la preocupación por la evolución tecnológica en aspectos no diferenciadores para el negocio.

Nuevas forma de interactuar con los clientes

Las ventajas inherentes a la tecnología no se encuentran en las plataformas de soporte operativo, sino en **las nuevas formas de interactuar con los clientes.**

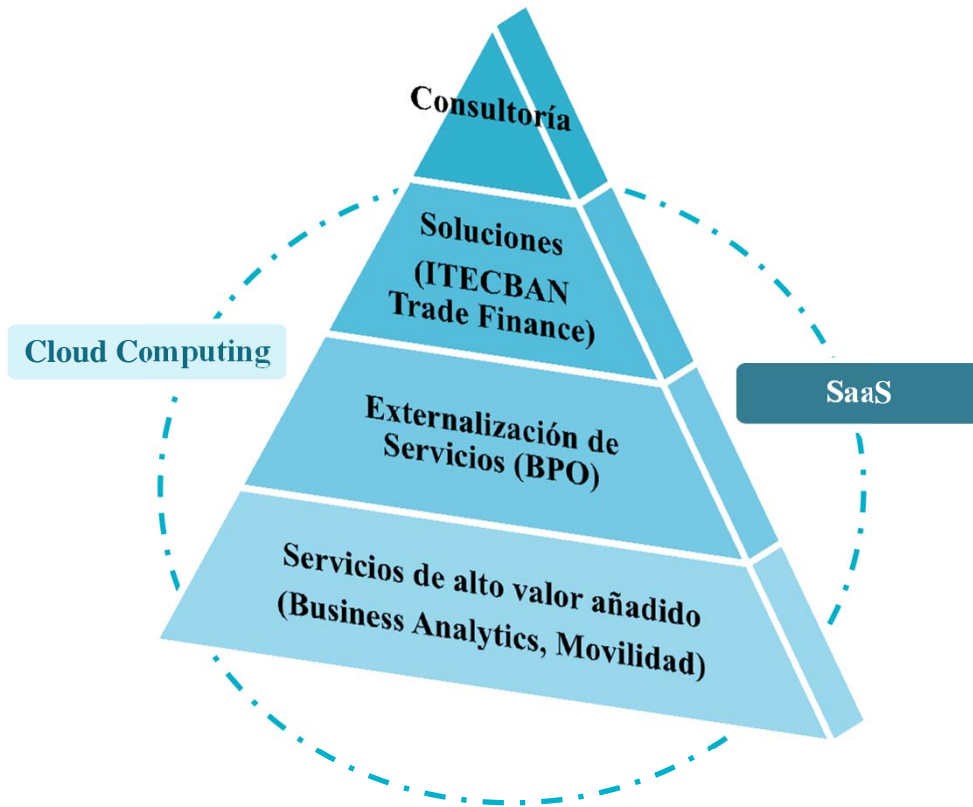
...que permite maximizar las oportunidades de negocio

Nuestro conocimiento del negocio de Comercio Exterior nos permite dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes de forma integral y específica, a través de nuestras soluciones y servicios.

Capacidades globales

Estas capacidades nos permiten agregar valor a toda la pirámide de la organización

Nuevas modalidades en la prestación de servicios sobre la plataforma **ITECBAN Trade Finance**, tales como modelos en pago por uso (Software As a Service) o soluciones en modo cloud computing, además de una serie de servicios adicionales, tales como Business Analytics y soluciones de Movilidad



Oferta altamente especializada y basada en tres pilares: **Consultoría, Soluciones tecnológicas de negocio y Externalización de Servicios**

3- ESTRATEGIAS FUTURAS Y MODELOS DE COLABORACIÓN



Consultoría

- Perfil Cliente:**
- Volumen de activos de **597.688 millones de euros**
 - **50 millones de clientes**
 - Presencia en **30 países**
 - Entre las **10 principales entidades financieras a nivel mundial**

Problema/Necesidad:

Tras más de 2 años de intentar transformar su área de créditos de exportación, el cliente solicitó nuestra colaboración para:

Adecuación de la operativa de cartas de crédito a nuevos requerimientos de negocio.

Adaptación de la herramienta de la solución bajo la premisa de reducción de costes en la solución final.

Planteamiento:

Definición del modelo To-be de procesos incorporando best practices de mercado
Gap análisis entre el modelo as-is y to-be
Diseño, ejecución y PMO del plan de transición.
Adaptación de la funcionalidad de la plataforma y desarrollo de nueva operativa.

7%

Incremento de volumen de negocio del área.

13%

Ahorro de costes en el área.

35% < 1 año

Proyecto ejecutado < 1 año con un 35% de ahorro respecto a presupuesto estimado



3- ESTRATEGIAS FUTURAS Y MODELOS DE COLABORACIÓN



Soluciones

Perfil Cliente:

- Volumen de activos de **100.437,4 millones de euros**
- **2,7 millones de clientes**
- Presencia en **19 países**
- Una de las **principales entidades en el negocio del Comercio Exterior** a nivel Europeo

Problema/Necesidad:

El cliente, inmerso en un proceso de renovación tecnológica precisaba nuestra colaboración para:

Disponer de una plataforma de Comercio Exterior que proporcionase la máxima cobertura a su operativa de negocio. Solución disponible e **integrada en su nuevo core banking en 16 meses.**

Planteamiento:

Análisis con el área de negocio y diseño del plan de migración.

Implantación de la solución con las siguientes particularidades:

Configuración de un equipo 5 veces el estándar trabajando en paralelo para cubrir el requisito de plazos.

Utilización de capacidad offshore para reducir el impacto en costes del requisito de plazos.

18%

Incremento de volumen negocio en tres 3 años

14%

Reducción de costes del área de negocio

350.000

Operaciones migradas mas el histórico de 8 años incluyendo operativa electrónica

3- ESTRATEGIAS FUTURAS Y MODELOS DE COLABORACIÓN



Servicios

Perfil Cliente:

- Volumen de activos de **282.406 millones de euros**
- **10,5 millones de clientes**
- Presencia en **13 países**
- **Líder en la banca minorista en España**

Problema/Necesidad:

El cliente tenía como objetivo la reducción de costes operativos mediante la Externalización de determinados procesos incluyendo cartas de crédito. El mantenimiento de los ratios de calidad del servicio era un requerimiento obligatorio dada la criticidad de los procesos a externalizar.

Planteamiento:

- Levantamiento del modelo as-is de procesos
- Análisis de los procesos a externalizar
- Planificación de procesos a externalizar, ejecución y PMO.
- Toma de control de los procesos y operación del BPO.

En particular en al área de Comercio Exterior: Captura de crédito, digitalización de la documentación a través de expediente electrónico. Gestión del ciclo de vida de la operación de las diferentes utilizaciones y cancelación de la operación

Crear centro BPO como centro de servicios exclusivo

24%

Reducción costes en la gestión de operativa

5000

Operaciones realizadas al mes en cartas de crédito

98,4%

Operaciones sin errores durante 3 años de servicio



indra

ÍN DI CE

1. **Presentación de la ponencia**
2. **Escenario actual del Comercio Exterior**
3. **Estrategias futuras y modelos de colaboración**
4. **Conclusiones**

Conclusiones



Un escenario altamente competitivo

La actividad del Comercio Exterior se engloba en un **escenario global**, en un entorno complejo y competitivo con actores cada vez más globales, donde al mismo tiempo **que elevadas oportunidades existe grandes riesgos**

Nuevo posicionamiento

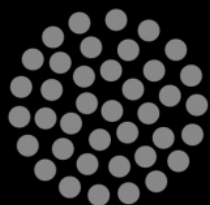
El nacimiento de **actores regionales y globales** en Latinoamérica precisará de relaciones **estratégicas de largo plazo basado en el conocimiento.**

Modelo basado en el conocimiento

Nuestro conocimiento del negocio de Comercio Exterior permite dar respuesta a las necesidades de la Entidades de forma integral y específica. El escenario futuro **precisará de plataformas especializadas para el negocio basadas en nuevas modalidades de prestación de servicios.**

Aportar valor

Nuestro modelo de negocio nos permite **agregar valor a partir de nuestro conocimiento** desde el mundo de la **consultoría**, pasando por **soluciones** basadas en nuestra plataforma **ITECBAN Trade Finance**, así como **novedosos y eficientes modelos de servicios.**



indra

www.indracompany.com

Pedro García Martín

Director de la Unidad Internacional de Servicios Financieros

pgmartin@indra.es

Francisco Javier Pérez Delgado

Global Product Manager Comercio Exterior

fcojperez@indra.es

Rodrigo García Saiz

Responsable de estrategia y marketing del la unidad de Servicios Financieros

rgsaiz@indra.es

