



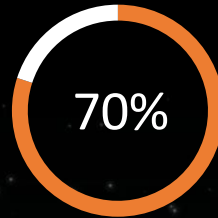
Digitalización de los Pagos B2B

Tendencias y Oportunidades

7 de Agosto 2023



Los pagos B2B representan cerca del 70% de pagos que realizan las empresas en LAC



Gasto Global Comercial
Cuentas por Pagar y T&E²

\$114T

el 10% ocurre en LAC²

De los pagos en empresas
son B2B, solo el 8% es
T&E¹

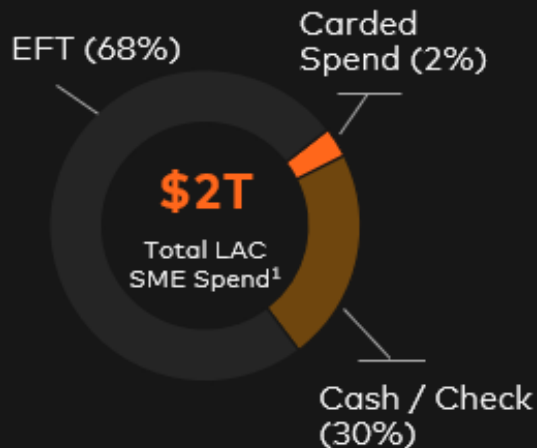
Solo las Pymes explican ²

\$50T

Una oportunidad no solo en el segmento de las Grandes Corporaciones

El segmento MIPYMEs representa una oportunidad.

LATINOAMERICA Y CARIBE



2%

del gasto de las Pymes se realiza con tarjetas – Las pymes prefieren el efectivo/cheques y las transferencias

86%

de las MIPYMEs en LAC (que usan tarjetas) pagan con **tarjetas personales** ³

35%

de los emisores para MIPYMEs son **NO tradicionales** (vs. 10% in 2019)⁴



Las empresas deben balancear para cumplir muchos objetivos.

DELEGATION
CONTROL
TECHNOLOGY
INVESTMENTS
PROCESS SIMPLIFICATION

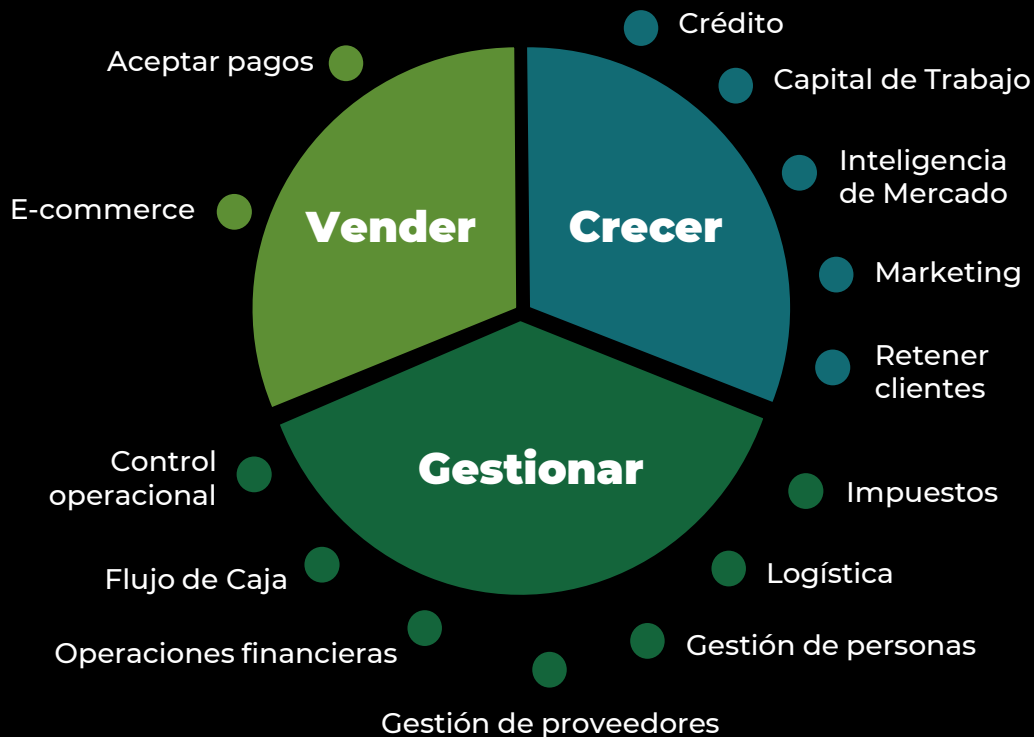
RESOURCES

**MAXIMIZING
CASH FLOW
STRATEGIC
SOURCING**

**SPEND VISIBILITY
COST SAVINGS**



Y en especial las MiPymes están abrumadas con opciones y buscan cada día más, soluciones digitales integradas ...



Demanda por digitalización Demanda por integración

75%

de las MiPymes indican que utilizan servicios digitales en su gestión diaria¹

56%

de las pymes dijo que una solución integrada (vinculada con herramientas de cuenta, pago de impuestos, por ejemplo) ayudaría a brindarles un mejor apoyo²

Acceso a capital

85%

de las MiPymes están buscando acceso más rápido y fácil a financiamiento³

1. Accenture, Embedded finance for SMEs: Banks and digital platforms, 2021

2. Andrew Gilder, Matt Cox, and Anita Kimber, The five-step journey to SME banking transformation, EY, 2021

3. Mastercard NAM Insights Small Business Owner Thought Leadership 2021

La Digitalización en los Pagos B2B...una Oportunidad

Las pérdidas de productividad y las brechas en el flujo de caja pueden atrofiar, o incluso detener, el crecimiento del negocio.

Grandes cantidades de recursos inmovilizadas a lo largo de la cadena de suministro.

\$1.3T

capital de trabajo atrapado¹

Los pagos atrasados aumentan la incertidumbre en los flujos de caja.

81%

de las empresas reportaron aumentos en pagos atrasados impactando los días promedio de cobro de los proveedores ³

Impacto negativo en relaciones con proveedores debido a errores de facturación y retrasos en pagos.

72%

de las empresas sufren daños a la relación con el proveedor por un procesamiento ineficiente⁵

Los procesos ineficientes agotan los recursos humanos.

30%

Del tiempo de los empleados es dedicado a **tareas no estratégicas** como responder preguntas de proveedores entre otras

1. Supply Chain Innovation Report, Resonance, 2019

2. AT Kearney Survey of 404 A/R and Finance Professionals Representing Small, Mid-size and Large Companies, Research Commissioned by Mastercard, 2019

3. Atradius Payment Practices Barometer in Western Europe, 2020

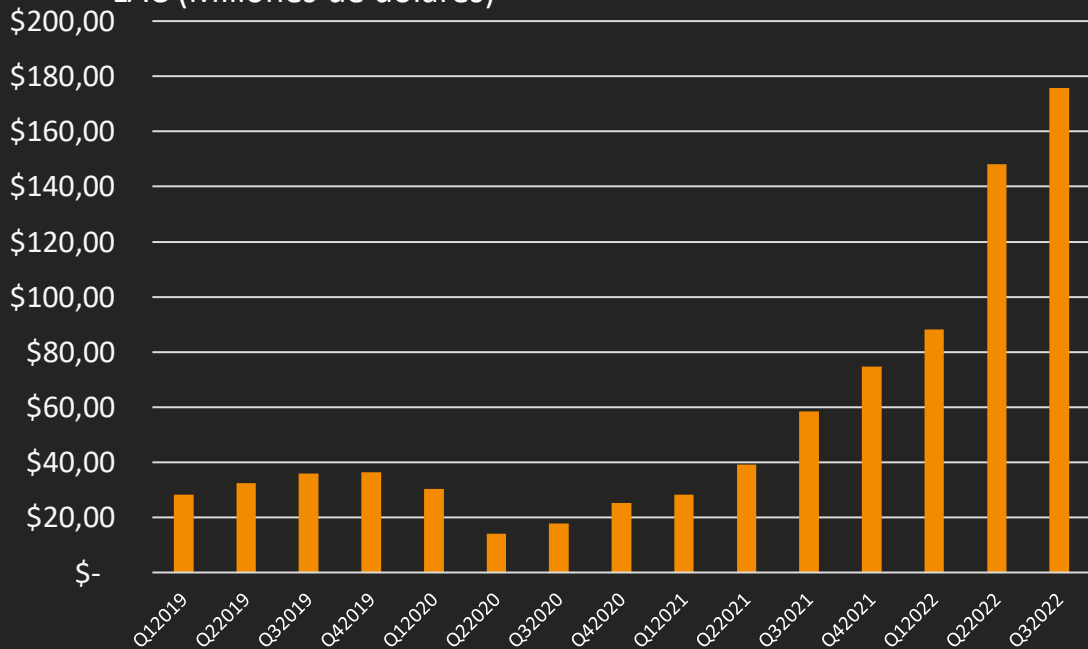
4. The Global Treasurer (UK): "Xero Stripe and PwC Bring Seamless Payments to Small Businesses," June 2019

5. Accounts Payable Automation: The Multi-Trillion-Dollar Accounts Payable Market is Finally Digitising, Business Insider Intelligence, 2020

6. B2B: How the Next Payments Frontier Will Unleash Small Business, Goldman Sachs, 2018

La solución de **tarjetas virtuales** se ha vuelto una de las preferidas en empresas de diferentes rubros, por su seguridad, control y eficiencia

Evolución de uso de tarjetas virtuales para pagos entre empresas en LAC (Millones de dólares)



227%

Crecimiento en facturación anual

tarjeta único por trx

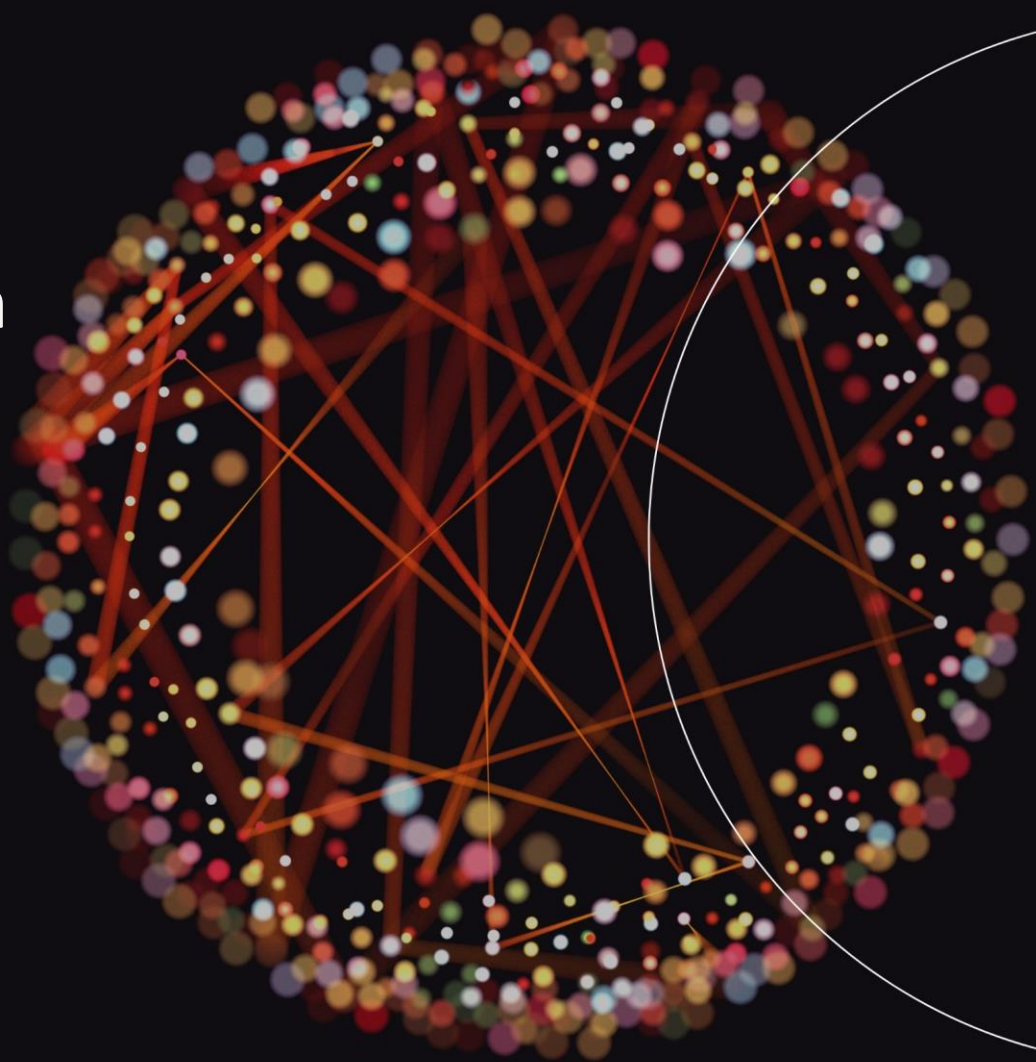
Setear Controles por Trx

Data enriquecida

Data and insights represented are based on market research conducted by a third-party from May to June 2022.



La Digitalización, un
pilar fundamental
para las empresas



Para apoyar la digitalización, Mastercard desarrolló el Índice CX

Este índice compara lo que las PYMES dicen que es importante con la forma en que realmente gastan.

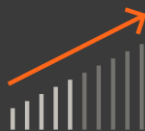
Estudio independiente sobre MiPymes

Realizado con 10,000+ encuestados a través de 24 mercados



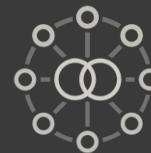
Data transaccional de Mastercard

Análisis de correlación de datos de transacciones de programas en 8 mercados



Modelo propietario Índice CX

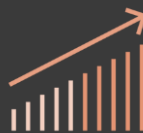
Revela qué características son los principales impulsores de la activación y el gasto



El viaje del cliente a través de las características más relevantes.



Una puntuación más alta del Índice, conduce a un mayor gasto por tarjeta, activación y crecimiento.



Cuando el puntaje ponderado es **mayor a 60%**, el crecimiento promedio de gasto por tarjeta es cercano a **18%**

Cuando es menor a **60%**, se reduce a **13%**.



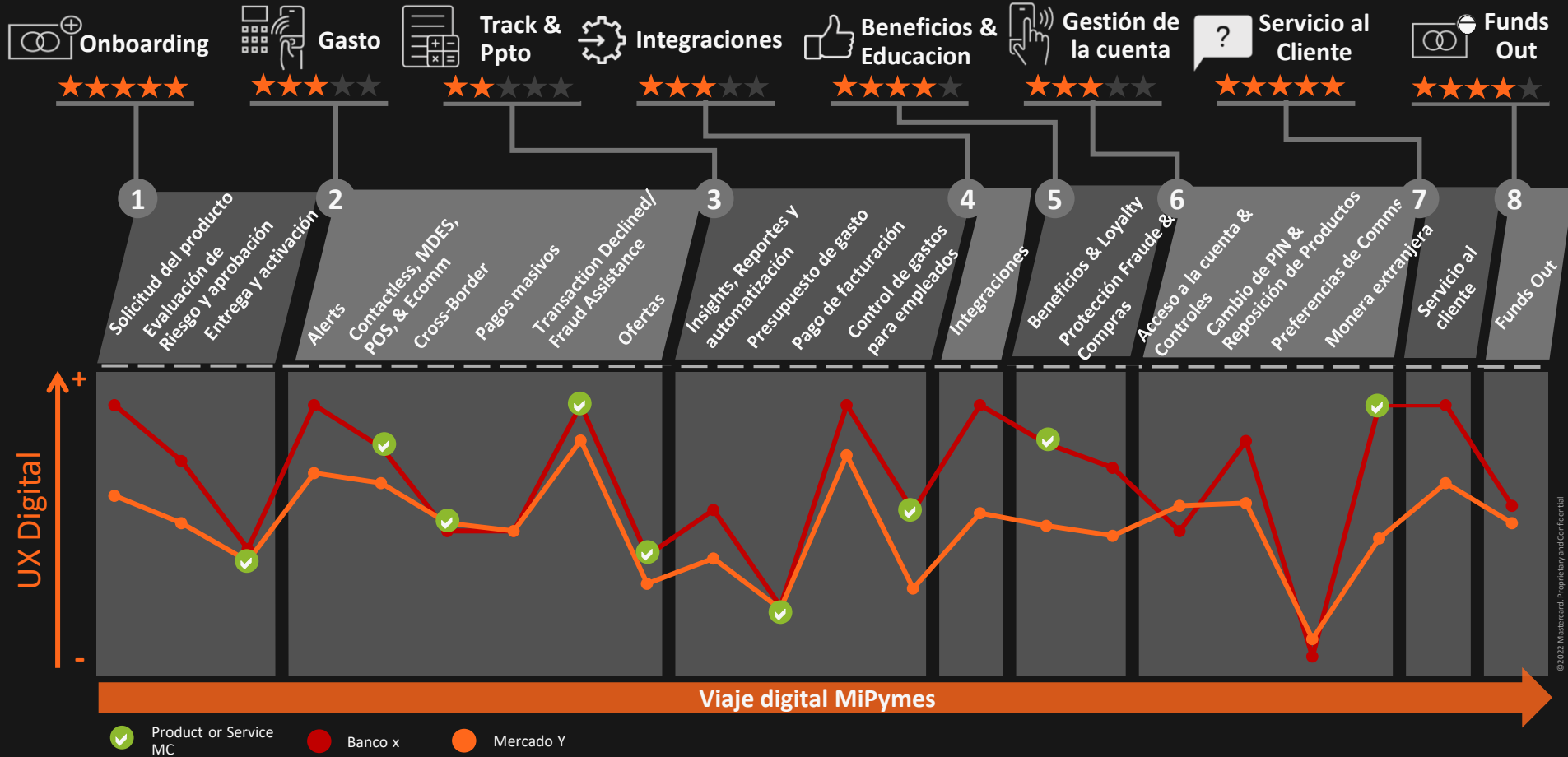
Y cuando el puntaje ponderado es **mayor a 60%**, la **activación promedio** es cercana al **70%**

Pero tan solo alcanza el **47%** cuando el puntaje ponderado es menor a **60%**.

*The questions required binary responses (e.g. does the program offer this feature or not) and the elements gathered related to the functionality and feature sets of the products in market (not strategies, future product design nor anything deemed proprietary by the programs).



Viaje de CX MiPyme y Experiencia Digital



La problemática existe en empresas de todos los tamaños,

...así como los casos de éxito que las acompañan...



Empresa Global – Pago de Gastos Menores con Tarjetas Virtuales



PROVEEDORES:

Diversos proveedores,
Pagos menores a \$1,500 y
proveedores de uso único



COMPRADOR:

Empresa transnacional en el
segmento de Bebidas en
Latinoamérica con presencia
en 7 países



ANTECEDENTES:

- 209,000 facturas al año menores de US\$1,500
- 30 recursos dedicados a hacer onboarding de proveedores no estratégicos o de uso único
- Pagos a través de **transferencia y cheques** con muchos problemas operativos y de conciliación

SOLUCION:

Uso de dos **tarjetas de compras** una para la entidad regional y otra para el departamento de compras local



BENEFICIOS:

Proveedor

- Cobros más **expeditos**
- Sin necesidad de **on-boarding complejo**

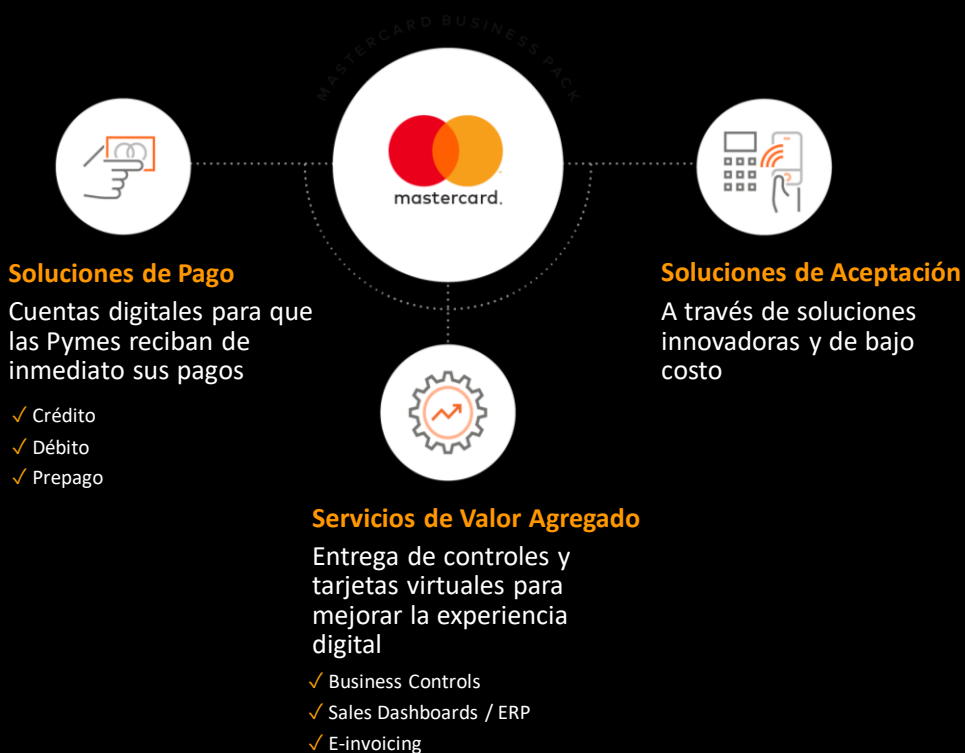
Comprador

- \$300k en **ahorro administrativo**
- **Menores costos transaccionales** – pagos iniciados por proveedores



Soluciones Empaquetadas para Pymes

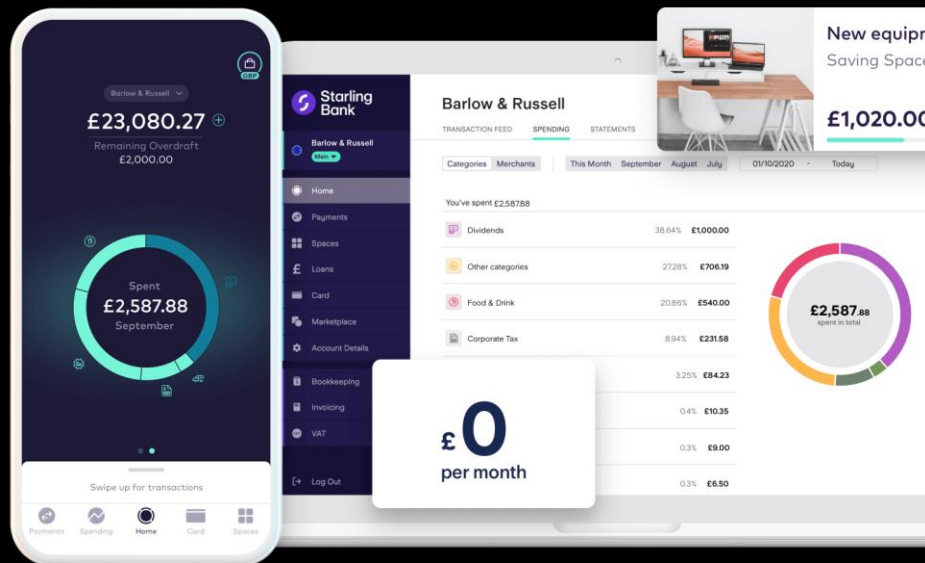
Caso de éxito con una propuesta de valor ideal que incorpora Emisión y Aceptación



'One Stop shop' con Starling Bank

Starling Bank está construyendo su propio servicio como un 'supermercado financiero', en donde los tarjetahabientes pueden acceder en un solo lugar a una variedad de servicios de alto valor agregado para sus negocios.

- Seguros para MIPYMEs
- Asesoría Legal
- Herramientas CRM / Gestión de proyectos
- Software de Contabilidad
- Captura y gestión de recibos



Programa de Lealtad para potenciar los productos de emisión y adquisición de VIVA Wallet

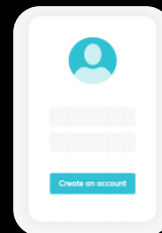
Desarrollaron un programa de lealtad innovador para las Pymes

Contexto y Desafío

Viva Wallet es un Neobanco con una solución cloud-based creada para cambiarla forma en que los negocios realizan pagos y reciben sus pagos. Las Pymes requieren POS que seteados en forma rápida y eficiente y Viva Wallet solucionó esta necesidad.

Características de los Productos

- Cuenta para la Pyme
- Tarjeta Débito Business Digital
- Tap on Phone, MPOS, Smart POS
- Dashboard de la cuenta
- App para la cuenta



1

Abres una cuenta Viva Wallet, pides tu Viva Wallet POS y tu tarjeta Débito Business.



2

Activas tu Viva Wallet POS en solo 5 minutos y comienzas a aceptar pagos.



3

Paga los gastos de tu negocio con la tarjeta de Débito Business.



4

Comienza a ganar! Tus fees de aceptación serán hasta 0%!



Stone construyendo un ecosistema integrado para comercios

Tarjeta Prepago Business

Stone, un banco digital de Brasil, provee tarjetas a pequeños negocios, permitiéndoles el acceso a los fondos recibidos a través de sus dispositivos de aceptación.

Pain points

- Muchos micro y pequeños negocios no aceptan tarjetas debido a sus altos costos asociados.
- Alto flujo de pagos en efectivo y cheques, y tienen dificultad separando los gastos personales de los gastos del negocio.



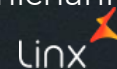
Servicios Financieros

MSMBs
Key Accounts
Platform Services



Servicios de Software

POS services
ERP solutions
Digital tools
Omnichannel





Muchas Gracias

