

# Tesorería digital y SCF

Antecedentes

## La Tecnología

En el sector Corporativo, la Tecnología se ha convertido en parte indivisible del negocio de forma que, no somos capaces de dibujar un futuro en nuestras empresas sin Internet (Internet de las Cosas), sin acceso masivo a contenidos, sin *Data Analytics*, sin Robótica...

## La Regulación

Existe una tendencia generalizada de generar un marco de competencia regulado que permita sacar provecho al progreso tecnológico. Este marco regulatorio actúa de catalizador para la incorporación de las nuevas iniciativas tecnológicas al ámbito corporativo. Legislaciones como la PSD2 en Europa, *Faster Payments* en UK, Regulación SPEI en MX, etc. vienen a confirmar que la tecnología también ha llegado al mundo de la tesorería.

## ¿Por qué BilliB? Necesidad

Encuestas recientes realizadas a Directores Financieros muestran que la preocupación de estos responsables se centra en la necesidad de adaptarse a los nuevos retos del entorno y de adoptar nuevas prácticas e instrumentos de pago y cobros más eficientes para gestión de su tesorería, *cash-flow* y liquidez.

## Hacia la tesorería digital

El eje principal de la evolución hacia la Tesorería Digital es la desintermediación.

Se genera un nuevo modelo de Relación de la empresa con las Entidades Financieras. Los procesos de Cobros y Pagos pasan a formar parte del núcleo de las actividades de la Tesorería y debemos tomar control sobre los mismos.



# Tesorería digital y SCF

## Supply Chain Finance

Las soluciones *Supply Chain Finance (SCF)* constituyen un entorno tecnológico - financiero en el que clientes y proveedores integran acuerdos de pagos en sus respectivos procesos de compras, facilitando la interacción directa con un tercero financiador.

El uso del descuento dinámico facilita y agiliza las operaciones de pronto pago.

**BilliB** es la plataforma que habilita el nuevo modelo de negocio SCF y permite a las tesorerías afrontar con garantías el reto de poder hacer que los procesos asociados al SCF sean beneficiosos para la compañía.

**La tecnología, la regulación y la transformación digital de las organizaciones nos brindan la oportunidad de cambiar las reglas de juego y avanzar hacia nuevos modelos de relación B2B. SCF es, sin duda un claro exponente.**

Nuestro modelo SCF supone intervenir directamente en la cadena de proveedores y poder sacar beneficio de la cadena de pagos asociada a los procesos *Procurement to Pay* u *Order to Cash*.



Como solución SCF, **BilliB** permite:

- Establecer cadenas de compradores/proveedores.
- Gestionar acuerdos de pronto pago.
- Tomar el control de las ofertas de descuento a proveedores.

Es un modelo de convivencia de la Financiación tradicional y la Financiación exclusiva.



# Tesorería digital y SCF

## Mejorando el SCF (SCF+)

La propuesta de valor de **BilliB** implica mayores capacidades que las de un modelo SCF tradicional:

### NETTING

Optimiza con su algoritmo matemático las relaciones de cobros, pagos y financiación entre todas las empresas y financiadores de la red, "neteando". Esto permite liquidar cadenas de deuda o de proveedores optimizando la financiación.



El **netting** puede ser utilizado para...

- Facturación en entornos cerrados de clientes y proveedores.
- Facturación *Intercompany*
- Pagos encadenados
- Cadenas de compensación SCF en ecosistemas cerrados.

### PAGOS DIGITALES

Realiza las liquidaciones con eCuentas, o cuentas de pago digital, al instante, sin coste y asegurando la trazabilidad de cada factura.



El modelo de **Pagos Digitales** permite...

- Pagos a vencimiento
- Pagos condicionados/subordinados en tiempo real
- Convertir Nettit en tu central de pagos a Proveedores

Para sacar provecho de los aceleradores del entorno de Tesorería Digital debemos marcar un cuaderno de ruta hacia el modelo en la que la tesorería genera ingresos sin riesgo. Esto implica cambios en IT, en los procesos y en la propia organización.

Todo el equipo **BilliB** tenemos la firme convicción de que nuestra plataforma supondrá una revolución en el modelo de relación Cliente / Proveedor.

- Probablemente no es la primera vez que un *partner* te propone un modelo de colaboración *win-win*
- **BilliB** colabora con tu compañía en aras de liberar tu valor y generar beneficios a todas las partes (cliente / proveedor / financiador / **BilliB**)
- **¡Solo ganamos si tú ganas!**

Y con el apoyo de organizaciones de referencia a tu servicio.



an NTT DATA Company

**Bankia**