

## Decisiones del CPO

En el mundo empresarial no existen departamentos autónomos. El éxito de las empresas surge de las relaciones interdepartamentales y la toma de decisiones alineadas. Por ello, no se puede imaginar una gran compañía donde el departamento de compras tome decisiones sin una alineación con los objetivos de optimización de las finanzas.

Cada vez más, los proveedores se convierten en *partners* estratégicos con los que resulta vital establecer y mantener relaciones de confianza.

Adicionalmente, la labor de la función de Compras debe estar caracterizada por la adaptación al medio, que actualmente pasa por la transformación digital.

## Sobre estándares Internacionales

El departamento de Compras, y en un sentido amplio el área financiera, están trabajando por conseguir un diseño operacional coordinado bajo un entorno tecnológico propio del siglo XXI. La herramienta que se comienza a utilizar fuera de nuestras fronteras es el SCF. Que, tal y como definió la EBA en 2016, es el "uso de instrumentos financieros y tecnologías para optimizar la gestión del circulante y la liquidez en los procesos de la cadena de suministro para los socios comerciales". Pero a la hora de implantar una solución de este tipo en España, hay que prestar especial atención no solo a los criterios de negocio sino a los condicionantes regulatorios y fiscales.

## ¿Qué aporta el SCF al departamento de Compras?

Desde su nacimiento, las soluciones de Finanzas en la Cadena de Suministro (o *Supply Chain Finance*) han sido herramientas que han permitido establecer relaciones y acuerdos comerciales entre compradores y proveedores. Para el CPO, integrar el SCF en su plataforma de proveedores le permite también transmitir una fuerte imagen de proactividad y optimización de sus compras en un entorno que facilita y simplifica dichas relaciones.

De la aplicación de este nuevo sistema de gestión de acuerdos con proveedores surge la posibilidad de integrar en ese ecosistema la coordinación con terceros financiadores, que permita aprovechar todas las decisiones de los financieros para conseguir reducir los costes de acceso a financiación de pagos y cobros.



## ¿Qué aporta **BilliB** al departamento de Compras?

**BilliB** es una innovadora solución financiera y tecnológica donde gestionar acuerdos de pronto pago y financiación de facturas en un entorno *on-line*, eficiente y seguro.

Con **BilliB** las empresas transforman sus facturas en dinero, sencillamente: solo tienen que decidir qué facturas, a qué proveedores, por qué importe (descuento) y con qué fondos (tesorería o línea de financiación) se desea realizar los pagos. Y nos ocupamos del resto.

Esta integración del SCF en el departamento de Compras tiene una propuesta de valor con aspectos diferenciales respecto a las soluciones tradicionales SCF, entre las que se encuentran:

- Liquidaciones de pagos a proveedores en la propia plataforma
- Trazabilidad factura a factura y pagos instantáneos e inteligentes (*smart payments*) gracias al soporte de una cuenta de dinero electrónico
- Cumplimiento de requisitos legales y obligaciones fiscales, como la generación de facturas rectificativas, al tratarse de la única compañía SCF española.

En resumen, añadimos ventajas a ambos lados del proceso O2C (*Order to Cash*), consiguiendo por un lado facilitar la gestión y administración de las compras, y por el otro optimizar pagos a través del *eMoney* gracias a todas las posibilidades que aportan la aplicación de la innovación a la transformación digital de las relaciones con proveedores.



Las ventajas principales para el CPO son:

- Facilita la gestión de acuerdos rentables sobre descuentos con los proveedores, liberando la tensión existente en las negociaciones de descuentos entre compradores y proveedores
- Permite gestionar con la misma facilidad de unos pocos a miles de proveedores.
- Posibilita el adelanto de pagos, permitiendo optimizar tesorería, *cash-flow* y ratios financieras
- Cubre una Responsabilidad Social Financiera, al facilitarles acceso a financiación a través de un entorno innovador, mejorando así la relación existente
- Produce un incremento del EBITDA que se convertirá en un beneficio para toda la compañía

- Sitúa a su departamento como líder en la adaptación hacia la transformación digital, introduciendo a la empresa en un entorno tecnológico de gestión de facturas

Para el departamento de Compras es importante crear relaciones sinérgicas en la organización para desarrollar conjuntamente nuevos modelos de negocio digitales. A este respecto, la toma de decisiones sobre la llamada tesorería digital es una tendencia en auge en la función financiera.

## Rentabiliza a tus proveedores mientras te dan las gracias

Tal y como han mostrado muchos estudios, los CPOs trabajan con gran proactividad en la búsqueda de distintos métodos de optimizar los costes de sus compras, así como de vías de financiación para sus proveedores.

Con **BilliB** éstos no tienen necesidad de interactuar con un intermediario financiero, siendo el comprador quien le anticipa, permitiéndole beneficiarse así de su capacidad de acceso a crédito, de su solvencia.

Más allá de esta capacidad de colaborar con proveedores, la negociación de acuerdos permite la obtención de rendimientos procedentes del descuento por pronto pago a la hora de afrontar dichas obligaciones de pagos. De este modo se integra todo en un único entorno: gestión de proveedores, gestión de pagos de facturas y gestión de la financiación.

Este entorno descrito, nos presenta los servicios principales que oferta **BilliB**. El primero de ellos es la plataforma de proveedores, que nos permite una óptima gestión de sus datos y sus comunicaciones. Y un segundo servicio que gestiona el pago de facturas y propone acuerdos de pronto pago consiguiendo un descuento para el pagador y una mayor liquidez para sus proveedores. A todo esto, le añadimos la posibilidad de integrar financiación de terceros para afrontar los pagos si no se posee o no se quiere utilizar la tesorería disponible.

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**)
- Y con nuestro modelo a éxito... **¡solo ganamos si tú ganas!**

Y con el apoyo de organizaciones de referencia a tu servicio



an NTT DATA Company

**Bankia**