

icade núm. 101 [Revista cuatrimestral de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales]

Monográfico

FinTech: la tecnología en las finanzas. Oportunidades y desafíos

Experiencias

1. De facturas a dinero: revolución financiera y tecnológica para la liquidez corporativa (CARLOS CERUELO)

Experiencias

1 De facturas a dinero: revolución financiera y tecnológica para la liquidez corporativa

CARLOS CERUELO

Socio. Everis. carlos.enrique.ceruelo.sanabria@everis.com

Sumario:

- I. Nacimiento y auge de las FinTech
- II. «Supply Chain Finance», la herramienta que el director financiero estaba esperando
- III. Un caso de sistema de descuento dinámico: la plataforma de Nettit
- IV. Innovación más allá de las tendencias internacionales
- V. Conclusiones: transformando las facturas en liquidez
- VI. Bibliografía

RESUMEN: A una breve explicación introductoria a las FinTech y al significado de los nuevos sistemas digitales de financiación de la cadena de suministro, le sigue una exposición de los beneficios concretos que reporta en el mundo de estos sistemas la tecnología implementada por el innovador servicio prestado desde Nettit. Se explica el mecanismo único de ejecución directa de pagos privados en cadena sobre un modelo SCF (*Supply Chain Finance*), con una nueva tecnología algorítmica que permite convertir facturas en liquidez y realizar procesos eficientes e instantáneos de compensación de créditos.

PALABRAS CLAVE: Financiación de la cadena de suministro # Tecnología algorítmica # Compensación de créditos # Facturas

FROM INVOICES TO MONEY: FINANCIAL AND TECHNOLOGICAL REVOLUTION FOR CORPORATE LIQUIDITY

ABSTRACT: After a brief introduction on financial technology (fintech) startups and the meaning of new digital systems of supply chain finance, we explain the actual benefits derived from implementing digital algorithmic technology within such chain by means of services like those provided by BilliB. In order to a multilateral combined execution of private payments over a *Supply Chain Finance layer*, which result in efficient instantaneous procedures of credit netting and conversion of invoices into money.

KEYWORDS: Supply Chain Finance # Algorithmic technology # Credit netting # Invoices

Fecha de recepción: 10/05/2017

Fecha de aceptación: 07/06/2017

I. NACIMIENTO Y AUJE DE LAS FINTECH

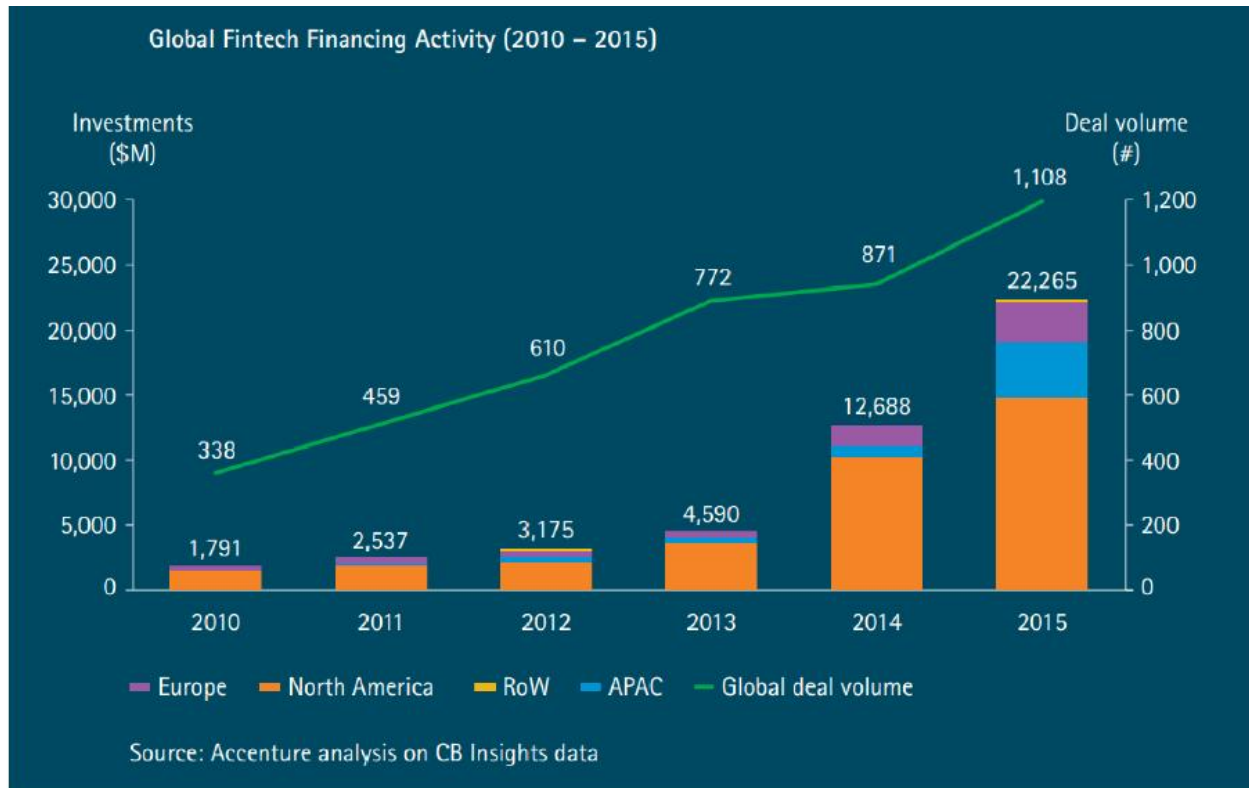
La constante revolución tecnológica que estamos viviendo no solo influye, sino que también incumbe directa y especialmente a las áreas financieras de las empresas. La empresa puede y debe utilizar las nuevas tecnologías financieras para optimizar los recursos de los que dispone, apoyando así de la mejor manera posible el desarrollo del resto del negocio, desde el proceso de compras al de ventas, pasando por el productivo o por los procesos comerciales, haciendo los procesos internos sostenibles (CARTER y ROGERS, 2008, p. 386).

Los recursos financieros de las compañías son, en particular, cruciales para poder dotar al negocio en su conjunto de las palancas necesarias que permitan la adquisición y gestión inteligente del resto de los recursos empresariales necesarios. Es conocido que el estado de la financiación tiene un impacto directo y primordial en la salud de la compañía. Y también lo es que los usos adecuados de nuevas tecnologías no solo tienen la virtud de mejorar esa salud financiera, sino que además pueden permitir la obtención de beneficios adicionales en forma de rentabilidades que se suman a las de los beneficios obtenidos por el negocio central de cada empresa. Es decir, se convierten en otra vía de incremento de ingresos y de reducción de costes (IBÁÑEZ, 2015, p. 633).

El crecimiento de estas denominadas compañías y soluciones específicas de ingeniería financiera *FinTech* (*Financial Technologies*), está siendo de los que mayor magnitud está tomando en el contexto general del gran auge de las tecnologías en general. Quizá algo retrasado, eso sí, respecto a la expansión de otras tecnologías digitales que ya llevan años de desarrollo y puesta en el mercado, principalmente debido a las barreras que se pueden encontrar debido a las diferencias legislativas entre los distintos países. Esto ha provocado que no sea el de las *FinTech* un movimiento tan global como el que ha ocurrido con avances que nos han llegado de forma independiente a la cultura o a las leyes, los cuales se han extendido de forma abrumadora cruzando las fronteras. Pero por fin, y de forma ya sostenida, podemos comprobar que tales empresas y sus nuevos servicios han alcanzado suficiente madurez y avanzan con ratios increíbles de crecimiento (Ilustración 1), no solo en las cifras de inversiones que se multiplican año a año, sino especialmente importantes son las cifras de negocio con crecimientos medios en 5 años de un 27% anual. Es muy importante tener en cuenta que estas cifras se alcanzan gracias a la presentación en los mercados de fórmulas y servicios verdaderamente disruptivos, y ello pese a ser una de las áreas de innovación más supeditadas a la seguridad y al

cumplimiento normativo.

Ilustración 1. Crecimiento de las inversiones y el negocio FinTech



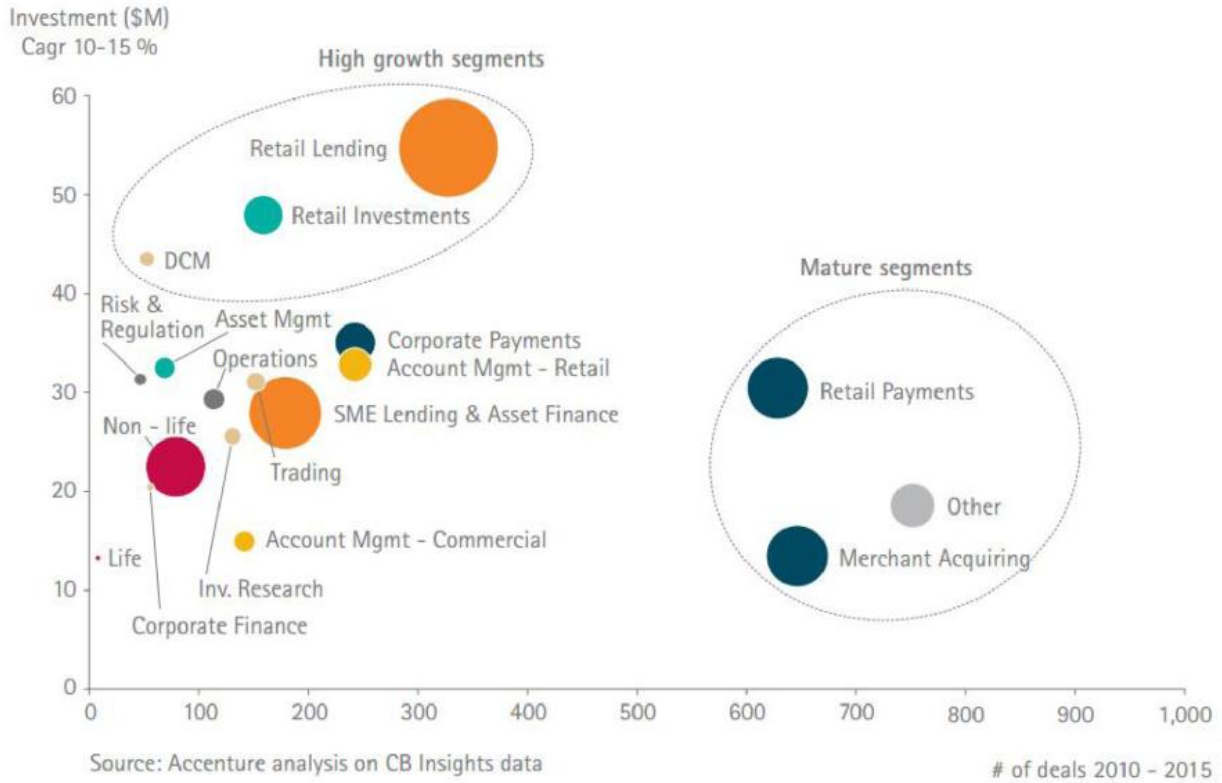
Las primeras incursiones disruptivas en el mundo *FinTech* se dieron principalmente en dos áreas claramente identificadas. La primera de ellas fue la búsqueda de inversión con los denominados modelos «*Crowd*», en donde el mercado se abrió para encontrar inversores privados que aportasen pequeñas cantidades en cada caso, pero buscando grandes volúmenes de potenciales inversores. Es el caso del *Crowdfunding* o el *Crowdlending*, que podríamos denominar como mundo C2B (*Consumer to Business*), y que ofrecen la posibilidad de que cualquiera pueda invertir obteniendo altas rentabilidades. Principalmente en empresas incipientes (*Startups*), por lo tanto, no exentas de cierto riesgo, pero el modelo limita las cantidades de forma que no resultan peligrosas para las economías de los inversores (Zhu et al., 2016, p. 433).

La otra área de despegue de estas tecnologías se basó en el mundo B2C (*Business to Consumer*), intentando cubrir el mercado del *retail*, y más concretamente dentro de ello, el mundo de los pagos.

Pero tras el éxito con muchas de estas iniciativas, las *FinTech* se fueron reenfocando al mundo financiero empresarial, profesionalizándose en torno al B2B (*Business to Business*), empezando a observar un crecimiento mucho más potente a nivel de inversiones en el uso de las tecnologías que ofrecen directamente servicios financieros a las empresas, y no nos referimos solo al respecto de la obtención de capital (Ilustración 2).

Ilustración 2. Segmentos FinTech más maduros vs segmentos de mayor crecimiento

Global Fintech Financing Activity by Product Segment, 2010-15



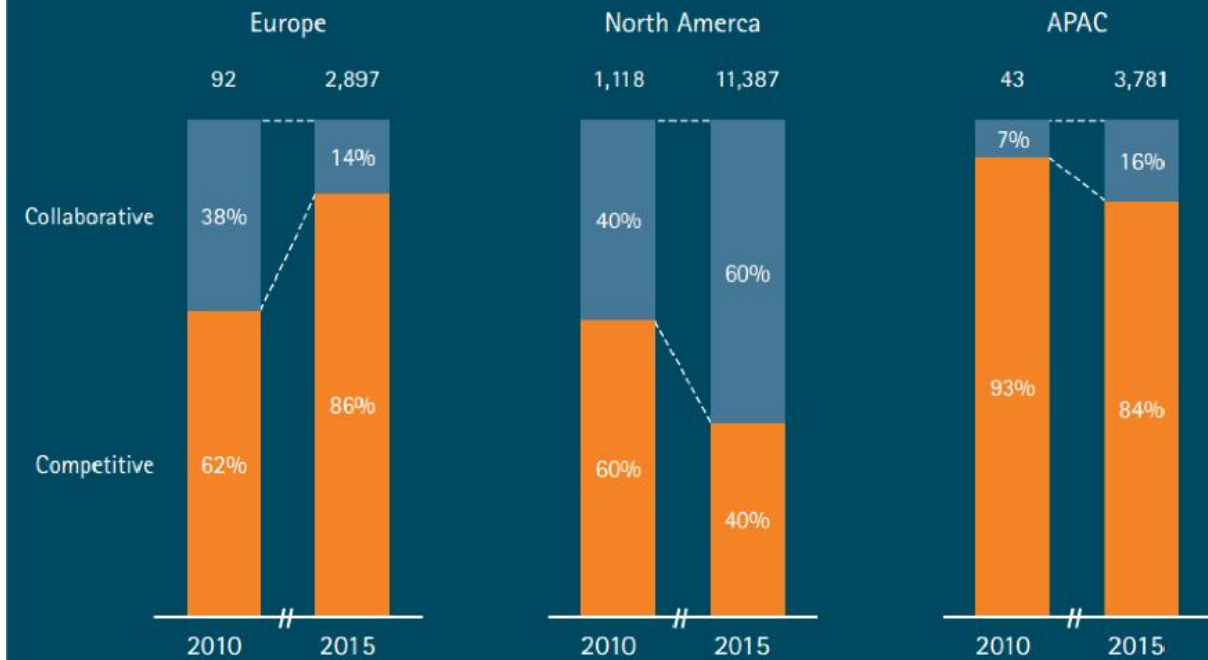
Todo este crecimiento se ha realizado curiosamente a lo largo de dos ejes ortogonales entre sí, si los analizamos desde el criterio de su afinidad con el «*establishment*». Uno de ellos ha sido el de compañías *FinTech* que nacen con una clara vocación disruptiva y de competencia directa a las instituciones financieras, digamos tradicionales. El otro eje, transversal, lo forman las compañías cuyo objetivo es la innovación, pero basada en la colaboración, con vocación de mejora eficiente, pero sobre la base del *statu quo* existente.

Respecto al comportamiento de la variable geográfica, debe hacerse notar que no se dan las mismas condiciones, ni económicas ni culturales, en el mercado americano o asiático que en el mercado europeo, y eso conlleva una cierta diferenciación entre la tipología de empresas que surgen en cada continente, siendo cada vez mayor la polarización de cada tipo de *FinTech* en cada uno. Curiosamente en Europa vivimos una lucha mayor entre las nuevas *FinTechs* y las entidades tradicionales (Ilustración 3).

Desde las empresas más innovadoras y eficientes se ha optado sin lugar a dudas por la unión de lo mejor de cada mundo, intentando permanentemente la fusión de quien tiene mayor experiencia en el mundo financiero, con la de quien la tiene en el mundo tecnológico. Pese a no ser esta la tendencia europea mayoritaria, hemos constatado que sí es la mayor a nivel mundial.

Ilustración 3. Diferencias regionales mundiales en el reparto de la colaboración vs competitividad con las entidades financieros tradicionales ⁴⁾

Collaborative Fintech Investments vs. Competitive Fintech Investments, 2010/15 (\$M)



Note: total excludes Other segment

Source: Accenture analysis on CB Insights data

II. «SUPPLY CHAIN FINANCE», LA HERRAMIENTA QUE EL DIRECTOR FINANCIERO ESTABA ESPERANDO

Centrándonos a continuación en el mundo B2B, hemos constatado que, en distintas áreas corporativas y especialmente en el sector financiero y en la propia industria digital, se han comenzado a diversificar determinados servicios específicos de tecnología digital financiera para mejorar los sistemas de financiación empresarial a corto plazo, tomando especial relevancia aquellos relacionados con los procesos relativos al mundo de las facturas y su financiación (GOMM, 2010, pp. 136-141).

La denominada *digitalización de las facturas* (cuyo proceso es hoy más acelerado en España si cabe en los últimos meses con el inicio de la implantación general del llamado Suministro Inmediato de Información –SII– del IVA de la Agencia Tributaria; cf. MORENO ALBA, 2017: *passim*) y la mayor eficiencia de las relaciones entre clientes y proveedores, está provocando un importante crecimiento de aplicaciones para su uso entre socios comerciales (clientes y proveedores).

Entre estas últimas nos encontramos con una de las que más avance ha experimentado en los últimos años, el SCF (*Supply Chain Finance*) o, como se empieza a conocer en el mundo iberoamericano, Finanzas de la Cadena de Suministro. Los nuevos sistemas de SCF han venido para quedarse de por vida, ya que responden a una demanda común a las empresas no satisfecha completamente por las aplicaciones existentes hasta la fecha. Prueba de ello es que organismos como la BAFT (asociación de banca norteamericana) o la Cámara Internacional de Comercio, iniciaron la estandarización del modelo básico y sus conceptos, y fueron seguidos inmediatamente por la EBA (asociación de banca europea) en Europa.

Según la propia EBA, y sintetizando, la definición de SCF describe los servicios de financiación de la cadena de suministro o de proveedores como 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». Nótese que se habla de una combinación de instrumentos legales, financieros y tecnológicos, con la finalidad de lograr un objetivo económico de liquidez.

Por lo tanto, los procesos y sistemas *FinTech* que digitalizan la gestión del circulante y la liquidez se enmarcan en el contexto de un nuevo entorno financiero-tecnológico en el que las empresas clientes y las empresas proveedoras, integran sus procesos y acuerdos relativos a sus facturas, facilitando simultáneamente la interacción directa de ambas con las entidades financiadoras.

El SCF digital permite así cerrar completamente todo el ciclo financiero a corto plazo necesario para la realización más eficiente de las operaciones de pago y del cobro de las mismas, negociando anticipos de pronto pago de manera digital, y mejorando por tanto sustancialmente, en términos de velocidad y reducción del riesgo, la calidad del circulante y el uso eficiente de la tesorería.

El crecimiento planetario del SCF con tecnología digital está siendo vertiginoso. Su éxito gira en torno a la gestión de tesorería aplicando la noción fundamental de *descuento dinámico*. Este concepto está asociado al beneficio por minoración del importe inicial de las facturas, que pueden obtener los clientes y deudores que, utilizando una plataforma digital, se convierten en pagadores de sus facturas pendientes en plazos previos a los vencimientos de las mismas. Por tanto, el descuento dinámico supone un reajuste simultáneo de créditos y deudas, con transformación de vencimientos, para ganar en liquidez.

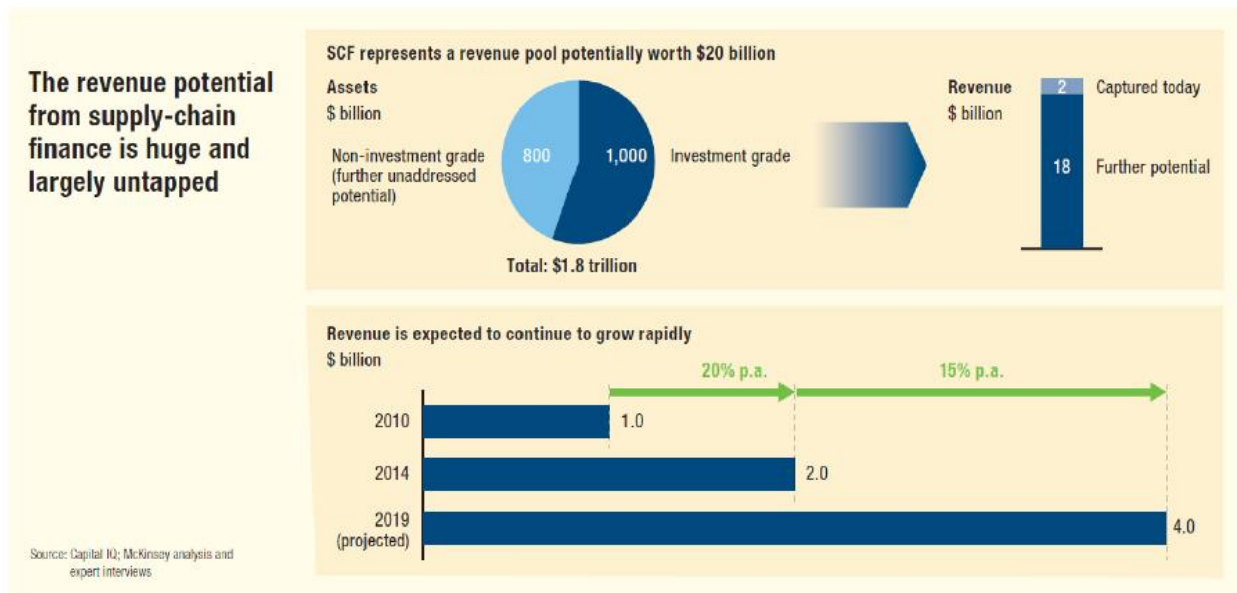
Para la realización de estos pagos digitalizados pueden las empresas utilizar su propia tesorería cuando disponen de exceso de la misma, introduciéndola *dinámica y flexiblemente en el sistema*, obteniendo de esta forma rentabilidades imposibles de alcanzar con ningún otro

producto bancario tradicional (descuento, negociación de papel comercial, *factoring* o factoraje, confirmación, etc.), o bien, utilizar su posible acceso al crédito para con esa financiación realizar pagos anticipados de dichas facturas.

El pagador obtiene, a través del sistema dinámico descrito, el beneficio que produce el diferencial entre el coste de la factura negociada y el descuento aplicado por el sistema; pero ayudando simultáneamente a sus proveedores a obtener liquidez de forma rápida y sencilla. La digitalización de la cadena de proveedores permite la reorganización automática de todos los pagos, su inclusión coordinada y libre por el pagador, la negociación de descuentos y también la coordinación de los pagos y los cobros de cada participante en la plataforma.

Estas ventajas han disparado el interés por el modelo *FinTech* de financiación de la cadena de proveedores. Según el último estudio de McKinsey, el negocio potencial de dicho modelo SCF digitalizado ronda los 20.000 millones de dólares (20 billones americanos) en ingresos, y su crecimiento está siendo cercano a duplicarse cada 4 años (Ilustración 4).

Ilustración 4. El gran potencial que el «Supply Chain Finance» tiene a nivel mundial se ve refrendado por los crecimientos observados



El SCF establece por tanto como piedra angular del modelo al denominado *descuento dinámico*, que no deja de ser la evolución del descuento comercial por pronto-pago, pero gestionado de forma dinámica por una aplicación digital eficiente.

El valor diferencial del descuento llamado «dinámico» radica en aplicar el descuento exacta y proporcionalmente a los plazos exactos en que se realizan de facto las operaciones (HOFFMAN y BELIN, 2011, pp. 21 y ss.).

Además, en estos sistemas SFC el descuento se realiza con las siguientes características:

- Se descuenta de forma *on-line*, y por tanto sin demoras ni uso de los recursos provocados por una gestión y negociación manual, y no mezclándolos así con otros plazos que nada tienen que ver con los compromisos adquiridos en las facturas como son los retrasos que se provocan por las propuestas de los acuerdos, por el envío de las facturas y documentos, por el momento definitivo de firma de las condiciones, o por supuestos de mora, entre otras circunstancias.
- El proceso de financiación a corto plazo de la empresa se convierte así en algo más justo, en el doble sentido de ajustado a la economía real y de equitativo para las partes, al estar ligado exclusivamente a la operación de pago previamente contratada.
- Si nos enfocamos exclusivamente en su funcionalidad, SCF consiste en la fusión en una misma plataforma de un gestor de pagos, con un gestor de financiación, en la que los protagonistas son las empresas. Esto deriva en una solución que permite que un cliente gestione sus pagos, y especialmente los pronto-pagos, de las facturas que mantiene con sus proveedores, de forma sencilla y versátil, y con el fin de obtener una alta rentabilidad y una mejora de sus procesos. Permite asimismo que la fuente del dinero necesario para la operación pueda ser alternativamente o su propia tesorería (en momentos de exceso de liquidez) o bien su disponibilidad de crédito en alguna entidad financiadora o incluso los adelantos de sus cobros pendientes (a un menor coste que el aplicado por el adelanto de los pagos).

Todo esto genera nuevos escenarios de financiación del circulante (*working capital*) mediante instrumentos innovadores complementarios al *confirming*, al *factoring* y al crédito comercial tal y como se conocen hoy en día.

El SCF no es, por consiguiente, un modelo o intermediario adicional a los sistemas existentes actualmente, sino todo lo contrario, ya que sitúa naturalmente a la entidad financiadora –con la que los nuevos sistemas siguen conviviendo perfectamente– en un momento posterior, dado que su intervención nacería ya de forma automática como resultado de las órdenes que las empresas clientes y/o proveedoras tuvieran cursadas en la plataforma.

Con la utilización del SCF digital, un socio comercial está, además de obteniendo importantes rentabilidades, ofreciendo de esta forma a sus socios comerciales o proveedores el beneficio de la obtención de liquidez, y demostrando por tanto sus buenas prácticas de responsabilidad social financiera. A los gestores más innovadores en este terreno nos gusta pensar que contribuimos a difundir buenas prácticas respecto a este término, ya que la actividad financiera, bien enfocada, puede provocar aspectos positivos en su entorno y constituir un pilar para mejorar la responsabilidad social corporativa de forma global.

La mayoría de las plataformas que están creciendo considerablemente tienen su origen en el continente norteamericano, y alguna en el Reino Unido. Ejemplos de estos jugadores son Taulia, C2FO o Primerevenue, que están entrando en los mercados empujados por las grandes multinacionales en su rol de clientes y por lo tanto de pagadores de facturas, y sus muchos proveedores que se adhieren a estas plataformas para poder hacer realidad sus cobros.

III. UN CASO DE SISTEMA DE DESCUENTO DINÁMICO: LA PLATAFORMA DE NETTIT

En el caso particular de la plataforma española de Nettit, la modalidad de SCF existente y disponible en la actualidad (2016-2017) es, como en las anteriormente indicadas, la denominada por los estándares internacionales especializados «*buyers centric*», es decir, la centrada en el participante pagador de facturas (v. EXECYL, 2016).

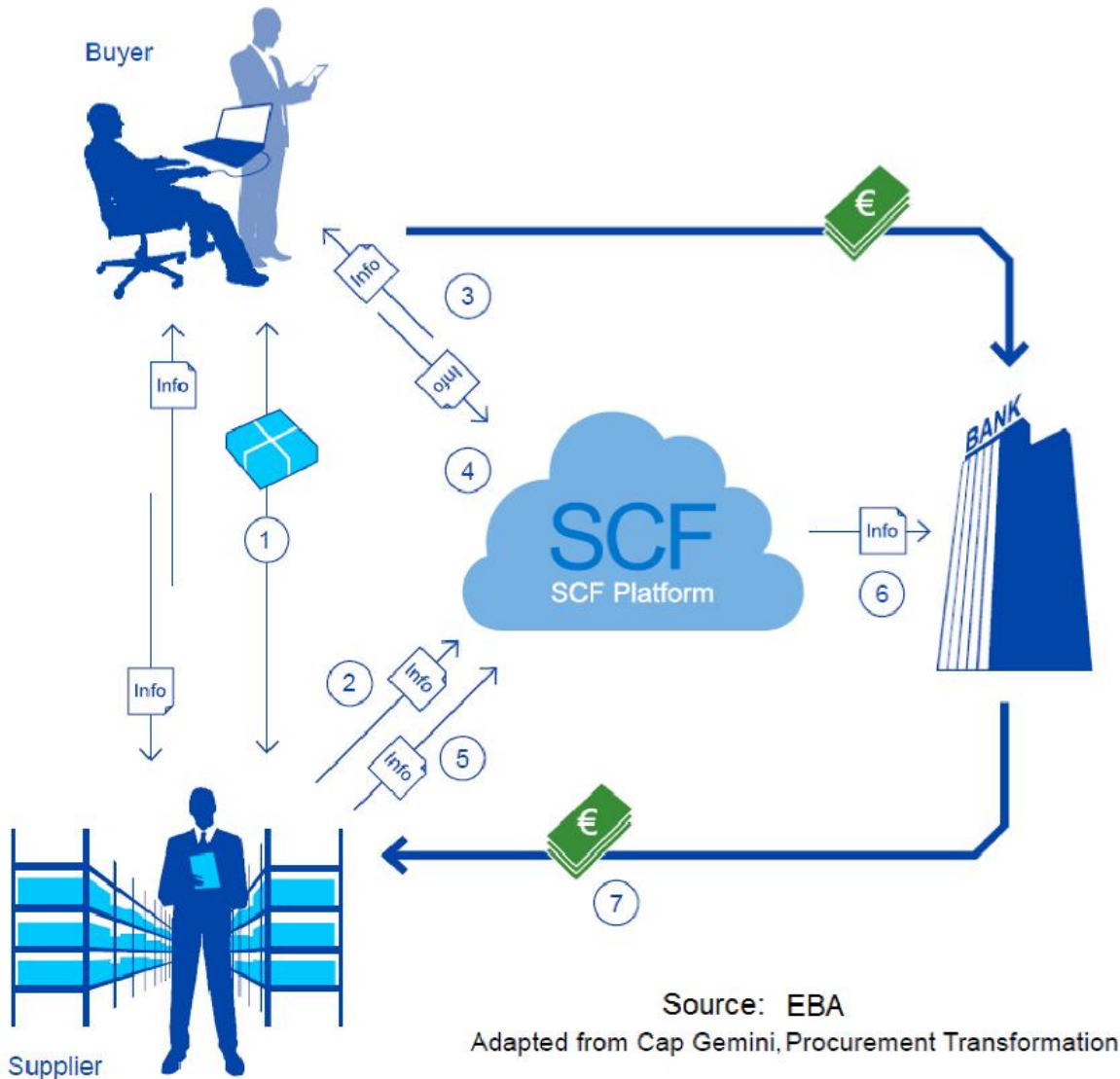
Generalmente las operaciones introducidas en plataformas parecidas que se conocen en el mundo se realizan creando productos y términos contractuales personalizados, diseñados con una filosofía similar a la de los actuales productos y soluciones bancarias conocidos como mecanismos de confirmación de facturas, «*Confirming*» o «*Reverse Factoring*» (tal y como se denominan fuera de España), o bien se materializan contratando otros productos con diferencias significativas en cuanto al tipo y estructura de riesgo que asumen los participantes en el sistema, pero generalmente con interesantes opciones sobre su flexibilidad de uso, como las líneas de crédito para circulante.

En un futuro cercano, Nettit será ya un sistema SCF preparado para ofrecer financiación «*Suppliers centric*» tal y como EBA la denomina, es decir, basada en las necesidades y el origen de la misma a partir del proveedor, lo que supone un paso evolutivo considerable desde el punto de vista de la tecnología *FinTech* asociada a la plataforma, como veremos a continuación.

Usualmente, el sistema centrado en la satisfacción del proveedor viene siendo contemplado en la actualidad por productos financieros de descuento tradicional de facturas o de venta de créditos a corto plazo conocidos en banca como *Factoring*. En este terreno, introduciendo nuevas tecnologías SCF, Nettit está desarrollando actualmente un espacio de contratación o *Marketplace* de financiadores que, a través de la plataforma digital creada, puede hacer llegar sus propias ofertas financieras a corto plazo (descuento) a multitud de participantes que prefieren esta opción o no pueden, por diversas razones operativas, técnicas o de oportunidad, disfrutar del descuento por pronto pago ofrecido por sus clientes.

El funcionamiento básico de una plataforma de estas características puede contemplarse en la ilustración siguiente, donde se observa la posición del comprador del contrato principal, junto con la del vendedor, el flujo informativo recíproco existente entre ambos, y la función intermediadora de la plataforma SCF; y cómo el banco descontante dispone de la información de la plataforma para la transformación de la liquidez resultante de la operación original.

Ilustración 5.



Tras la orden de pedido y el envío del mismo (1), la factura pendiente de pago por el cliente es la base del proceso (2). La comunicación electrónica generalmente a través de los ERPs y la plataforma SCF (3), permite que de forma ágil se confirme dicha factura y se ofrezca la posibilidad de su cobro anticipado (4). Una vez aceptadas las condiciones de dicho cobro por parte del proveedor (5), la misma plataforma se conecta con los sistemas del cliente para que realice el pago o bien si lo desea con los sistemas de la entidad financiera (6) para gestionar la financiación de dicho pago al proveedor (7).

La plataforma estándar de SCF, por lo tanto, permite entre otras cosas que un cliente pueda realizar y gestionar las propuestas de pronto-pago de facturas a sus proveedores, de forma controlada, ágil, versátil, sencilla y perfectamente documentada. Atrás quedaron las llamadas y reuniones para cerrar un acuerdo; todo el proceso se realiza a través de la plataforma, donde el cliente del sistema puede operar flexiblemente, incluso haciendo uso de los *smartphones*.

El cliente puede así gestionar inteligentemente el número de facturas que desee, sin importar la cantidad, y decidir qué descuentos le interesa ofrecer a cada uno de sus proveedores de manera ordenada y global (BARRETT, 2016), gracias a las facilidades que la aplicación le ofrece, filtrando y agrupando los pagos inminentes según diferentes criterios, y entre otros:

- por plazos o vencimientos de las deudas pendientes,
- por tipología financiera, comercial o tamaño de los proveedores,
- por volúmenes de facturas, u otras múltiples características asociadas al contrato matriz que genera el pago o a la configuración de la factura.

El pagador delega en la plataforma todos los procesos de aviso, comunicación, gestión de firmas, aceptaciones o rechazos, generación de documentación fiscal, e integración con su ERP o software de gestión.

La aplicación, asimismo, gestionará con la misma facilidad, las relaciones y comunicaciones con las entidades financiadoras de las operaciones, siempre que sea necesario.

Dichas operaciones de pronto-pago pueden ser realizadas en su modalidad estándar de tres modos diferenciados, según el origen deseado de los fondos:

- a) Con la propia tesorería del pagador. Gracias a la aplicación SCF, un cliente puede pronto-pagar con su propia tesorería, consiguiendo de esta forma una interesante rentabilidad difícilmente accesible hoy en día (a veces, incluso, de imposible acceso) por otros medios, dados los bajos niveles de los tipos de interés, e incluso en muchos casos, deshacerse de un exceso de la misma que puede llegar a suponerle un importante coste financiero.
- b) Con el crédito financiero disponible. Una de los beneficios más interesantes, es poder disponer de financiación, bien por líneas de *confirming*, cuentas de crédito, o cualquier otro producto financiero enfocado al circulante. A partir del coste financiero de dichos productos, el pagador establece las condiciones de su pronto-pago a proveedores, que obviamente serán superiores, dotándole de un beneficio directo como ingreso extraordinario por la diferencia financiera pactada, pero manteniendo su tesorería intacta. Y todo ello, ayudando a su proveedor que obtiene liquidez sin intermediación bancaria, es decir, «sin tener que hablar con ningún banco», con la consiguiente reducción de costes transaccionales y beneficio adicional en términos de autonomía financiera.
- c) Con el cobro anticipado de facturas a cobrar, usualmente realizado a un descuento menor que el aplicado por el pronto pago a los proveedores. Esto genera un beneficio diferencial sin utilizar recursos propios ni ajenos.

Una importante característica de BilliB respecto a otras plataformas que empiezan a introducirse en el mercado español, es que ha nacido en España y por ello está perfectamente adaptada a la legalidad y fiscalidad nacionales. La aplicación del descuento dinámico se realiza como una minoración del importe de la factura original, y no como un beneficio clasificado como ingresos financieros. Para ello la plataforma genera las facturas rectificativas correspondientes en nombre del proveedor. Esta operativa, además, implica un aumento directo de EBITDA en el pagador, y no un ingreso financiero post EBIT, lo cual es muy valorado por la mayoría de los empresarios.

IV. INNOVACIÓN MÁS ALLÁ DE LAS TENDENCIAS INTERNACIONALES

El sistema de Nettit que hemos descrito someramente, solo en sus aspectos más generales pero significativos para comprender sus ventajas para los usuarios, supone un paso decisivo en la digitalización SCF que está irrumpiendo en el mercado *FinTech* nacional.

Entre las virtudes específicas de esta plataforma, destacan una serie de mejoras innovadoras respecto a la propuesta estándar conocida en los mercados internacionales. Veamos algunas de ellas:

a) Consultoría digitalizada

La propuesta de valor en Nettit se complementa con otro aspecto diferencial relativo a la prestación de servicios financieros adicionales, en concreto al proveer de un modelo *FinTech* anexo de servicios de consultoría financiera que ayuda al cliente a determinar en cada situación la forma más eficiente los descuentos adecuados a cada tipo de proveedor, y además, a través de simuladores de última generación, a calcular automáticamente los rendimientos que obtendría materializando las distintas estrategias de planificación financiera posibles. La función financiera emprende así el ascenso directo hacia lo que cada vez con más amplitud se conoce en los mercados financieros como *tesorería digital*.

b) Compensación de créditos y deudas asociados a la emisión de facturas (en argot, *compensación de facturas*)

La plataforma SCF de Nettit, la mayor en la actualidad con operativa de pagos registrada en España, permite, como otras, poderse financiar con el crédito comercial disponible, es decir, en este caso puede gestionar el adelanto de las facturas a cobrar con sus propios clientes, y también el adelanto de las facturas adeudadas a los proveedores, llegando a acuerdos de descuento por pronto-cobro algo inferiores a los descuentos aplicados por las de pronto-pago a proveedores, obteniendo el neto de la diferencia, y de igual forma, sin tener que disponer de su tesorería.

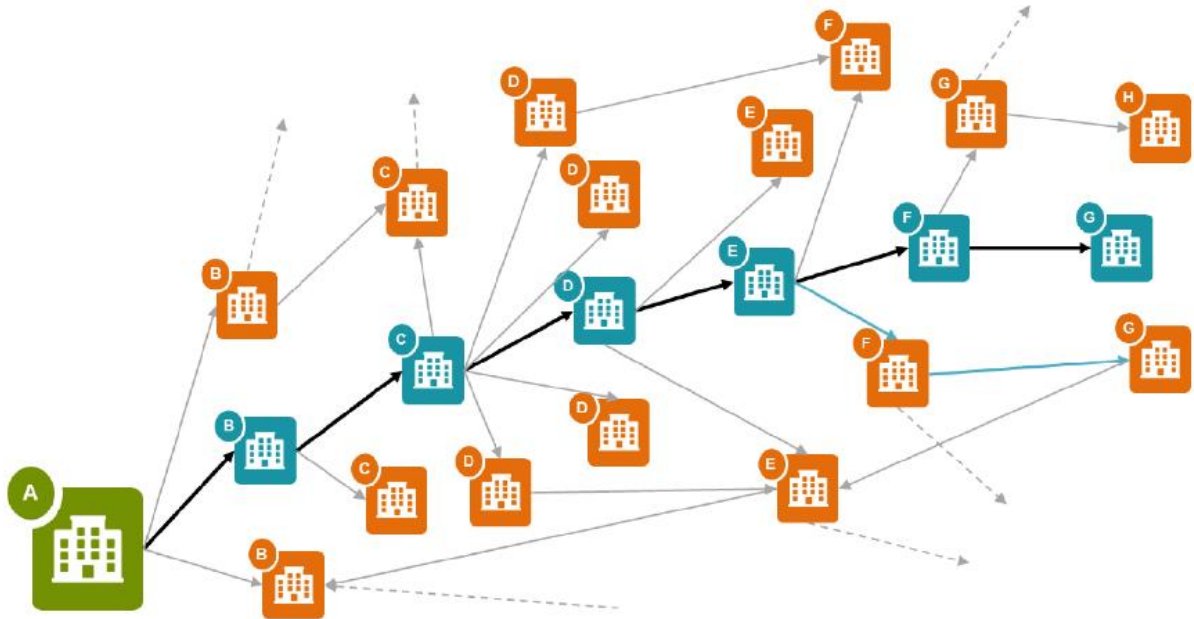
c) Integración y ejecución de *Smart payments*

De forma adicional al estándar, en Nettit se gestionan y ejecutan directamente los pagos, siendo la única plataforma SCF que los integra con el resto del proceso. Al tratarse de cuentas de dinero electrónico, dichos pagos son realmente instantáneos, exentos de coste y con total trazabilidad por la correspondencia movimiento/factura que permite el SCF. Nettit es actualmente agente de dinero electrónico supervisado por el propio Banco de España, permitiendo de esta forma realizar operaciones de pago que además de las ventajas recién señaladas permite realizar operaciones denominadas de «*Smart payments*», o pagos inteligentes o condicionados. Es decir, operaciones de pago supeditadas a eventos definidos con anterioridad. En la actualidad se pueden condicionar de forma automática los pagos a la recepción de los cobros y a las líneas de financiación disponibles. En breve además, las cuentas de dinero electrónico nos permitirán por ejemplo realizar los pagos únicamente a la recepción del pedido por parte del cliente o a la firma de algún documento por parte de las partes intervinientes y un tercero de confianza que de fe de que la transacción se ha realizado, cubriendo de esta forma con seguridad que el pago se realizará única y exclusivamente cuando todo el proceso haya finalizado garantizando al pagador que no se pagará si no ha sido así y al cobrador que cobrará cuando el proceso finalice correctamente.

d) Pagos digitales en cadena

En la actualidad también Nettit ha atraído clientes que están realizando pagos inteligentes en cascada a los proveedores de los proveedores siempre que esos pagos estén supeditados a un mismo proceso productivo. Es el caso de grandes compradores con cadenas de *intraproveedores*, que desean que sus pagos a los proveedores directos se utilicen, exclusivamente, para que se realicen a su vez los pagos a los proveedores de los mismos que están proveyendo productos o servicios destinados en último extremo al cliente originador de los pagos. Este es un caso muy útil por ejemplo en sectores como el de las grandes distribuidoras, o también en sectores como el de la construcción, en los que para el gran pagador es además un distintivo de excelencia en el trato con toda su cadena de intraproveedores (Ilustración 6).

Ilustración 6.



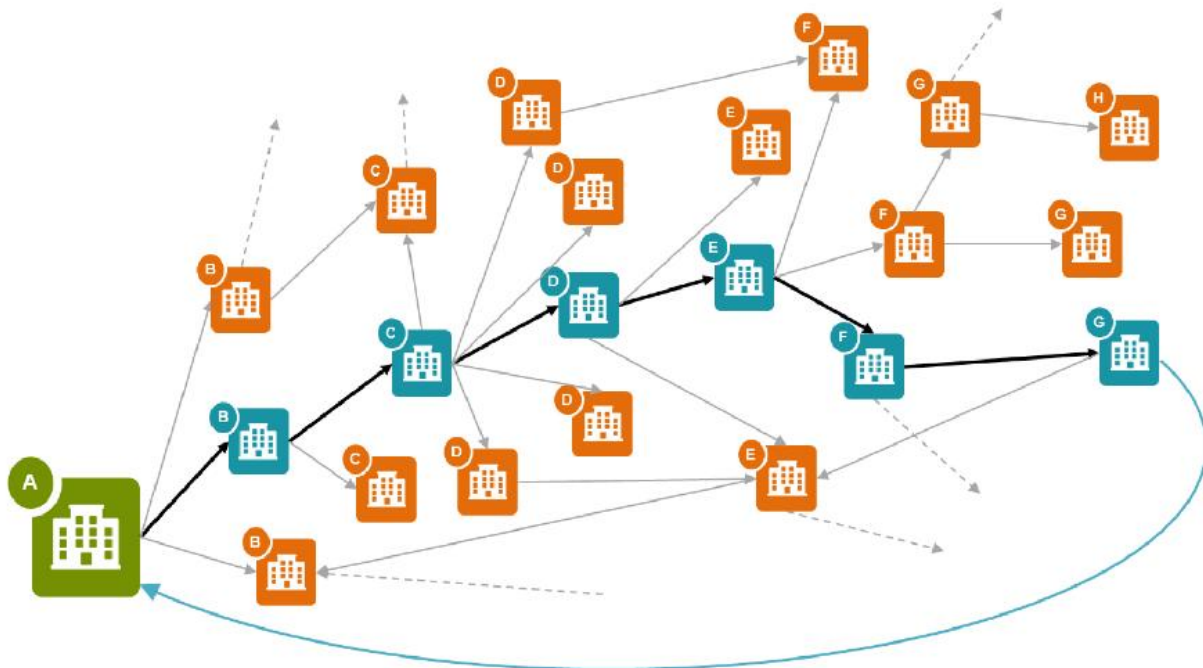
Los pagos gestionados entre cliente y proveedor, se utilizan para a su vez realizar pagos a los proveedores de este último. De esta forma se generan cadenas de deuda por las que fluye de forma arbórea el circulante.

Es en estos casos especialmente donde Nettit es diferencial respecto a cualquier otra plataforma SCF actual.

Desde su origen la vocación de Nettit es maximizar la disposición de recursos financieros para todas estas cadenas de deuda, disponiendo de un *exclusivo y potente algoritmo* que encuentra las cadenas óptimas para que el uso del circulante disponible sea el mejor para conseguir la mayor cantidad de pagos posibles, pero con la menor disposición posible de financiación externa. Para ello analiza todas las distintas rutas de deuda y con su algoritmo inteligente decide qué pagos realizar en primera instancia para permitir que se extinga la mayor cantidad de deuda posible en cada cadena.

El caso extremo de su potencia algorítmica, se da cuando Nettit consigue encontrar caminos de deuda exclusivos que permiten el pago de cadenas de deuda que se cierran sobre sí mismas, caso en el que se puede realizar una sesión completa de pago sin utilizar ni tesorería ni financiación de ningún tipo de ninguno de los participantes. Estos casos ocurren constantemente cuando la masa de participantes es suficiente para que haya un deudor de la cadena que es a su vez acreedor de algún otro participante de esa misma cadena. En estos casos estamos hablando de realizar pagos encadenados, que al tener el mismo origen que el destino final, realizan de facto una compensación completa de la cantidad que tienen en común todas las facturas de dicha cadena, formando un círculo de compensación o neteo, o *netting* en inglés (Ilustración 7).

Ilustración 7.



Para algunas cadenas de pagos a proveedores se consigue cerrar dicha cadena sin necesidad de utilizar financiación ni tesorería de ninguna de las empresas nodos de dichas cadenas. Se trata de los casos en los que el último deudor de la cadena lo es del primer deudor de la misma.

En resumen, gracias a todas estas funcionalidades, tanto las básicas como las añadidas al estándar y a la integración completa por ambos lados del ciclo de suministro, es decir, por un lado, con las fuentes financiadoras y por otro con los pagos, el responsable de compras, el financiero y el tesorero dispondrán de una relación eficiente y fluida con sus socios comerciales, además de, una trazabilidad completa, una consolidación de cuentas perfecta y automática, la confección de las facturas rectificativas y solución a los requerimientos en cuanto a la repercusión fiscal, y todo ello, a su vez, con una reducción de las labores administrativas empleadas actualmente si se opta por la integración de la plataforma con sus ERPs.

V. CONCLUSIONES: TRANSFORMANDO LAS FACTURAS EN LIQUIDEZ

En todos los casos, el resultado final del modelo SCF para todos los participantes es convertir las facturas en dinero. Para los proveedores por supuesto es obvio, porque consiguen liberar sus facturas cobrándolas por anticipado sin necesidad siquiera de tener que acudir a su descuento o a la búsqueda de financiación. Pero para los pagadores es una forma ágil, cómoda y sencilla de obtener por sus facturas una rentabilidad imposible de obtener por otras vías, y más hoy en día dada la situación tan especial que vivimos de rentabilidad financiera nula o incluso negativa para la colocación de los excedentes de tesorería. Con SCF se convierte la pesadilla de las facturas en una liberación de las mismas, tanto por la sencillez y potencia de la operativa como por su conversión en liquidez.

Como decíamos, las plataformas SCF han venido para quedarse y no se trata de una visión sino de la constatación de una evidencia: nos encontramos ante tiempos de cambio, con nuevos retos empresariales en un entorno de incertidumbre en que la productividad y la innovación pueden marcar la diferencia. La Dirección de Compras y la Dirección Financiera de las empresas, grandes y pequeñas, no pueden permanecer ajenos a este cambio de paradigma y deben proponer nuevos modelos de negocio digitales más eficientes, dentro de las posibilidades que ofrece el marco regulatorio, que ha de adaptarse en materia de control público de riesgos asociados y en la regulación de las operaciones *FinTech* (PASADILLA, 2014, p. 5).

Añadida a la rentabilidad que es posible obtener, otros beneficios claros como son la mejora del EBITDA o de las ratios financieras, y otros menos mensurables, pero tan o más importantes como son el fortalecimiento y la fidelización de los vínculos de las relaciones estratégicas con clientes y proveedores, consiguen hacer del SCF la mejor herramienta que existe hoy en día para la gestión y optimización del circulante.

Son beneficios objetivos que toda empresa debe de sentirse obligada a perseguir si desea seguir subsistiendo y creciendo en un mercado tan global, flexible y cambiante como el que hoy en día nos toca vivir.

Como conclusiones de alcance más general alcanzadas en el presente análisis, podemos extraer las siguientes.

Primera. Asistimos desde 2015 a un crecimiento exponencial de las *FinTech*, que, en Europa, principalmente compiten con las entidades financieras tradicionales (banca comercial, y también de inversión). En el resto del mundo, especialmente en Estados Unidos y la UE, esta competencia se ha transformado en colaboración, y probablemente en Europa se siga esta tendencia, en general y en el ámbito particular del SCF.

Segunda. Las *FinTech* han surgido principalmente para cubrir necesidades de particulares, pero hoy en día se multiplican las aplicaciones para empresas. En concreto, el *Supply Chain Finance* (SCF) es una de las que mayor crecimiento están experimentando en el ámbito B2B. La razón de ese crecimiento es la eficiencia de las soluciones para optimizar el circulante. Se trata de una necesidad hoy en día vital en el contexto crediticio presente, y una obligación para todas las áreas relacionadas con finanzas y compras de las empresas.

Tercera. En *Nettito* se ha innovado uniendo SCF con *digital netting*, o la compensación multilateral de cobros y pagos, y además uniéndolo con la gestión integrada de los pagos a través de dinero electrónico, lo que permite entre otros el beneficio de los pagos inteligentes. *Nettito* ofrece no solo la solución tecnológica y la consultoría financiera, sino también una alta rentabilidad para los pagadores y acceso a liquidez a los

proveedores, transformando eficientemente las facturas en dinero.

VI. BIBLIOGRAFÍA

- ACCENTURE (2016). *Fintech and the evolving landscape: landing points for the industry*. Obtenido 2.03.2017 de http://www.fintechinnovationlablondon.co.uk/pdf/Fintech_Evolving_Landscape_2016.pdf.
- BARRETT, J. (2016). How Fintech has Revolutionised Supply Chain Finance, 25 marzo. Obtenido 2.03.2017 de <http://resources.taulia.com/h/i/230257336-how-fintech-has-revolutionised-supply-chain-finance/80208>.
- CARTER, C. R., & ROGERS, D. (2008). A framework of sustainable supply chain management: moving toward new theory. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 38 (5), 360-387. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.1108/09600030810882816>.
- Fundación para la Excelencia Empresarial de Castilla y León –EXECYL– (2016). 28 de octubre, *Finanzas de la Cadena de Proveedores (SCF) by nettit*. Obtenido 30.04.2017, <http://www.execyl.es/innovacion/comision-de-innovacion-innovar-en-finanzas-fintech-7716/>
- GOMM, M. L. (2010). Supply chain finance: applying finance theory to supply chain management to enhance finance in supply chains. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 13 (2), 133-142.
- HOFMANN, E., JOHNSON, M., GELSOMINO, L. M., MANGIARACINA, R., PEREGO, A., & TUMINO, A. (2016). Supply chain finance: a literature review. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 46 (4), 348-366.
- HOFMANN, E., & BELIN, O. (2011). Supply Chain Finance Solutions. Relevance, Propositions, Market Value. Springer Briefs in Business.
- IBÁÑEZ JIMÉNEZ, J. (2015). Compensación de deuda y pagos colaborativos *fintech*: algunas consecuencias para nuestro ordenamiento privado. *Revista General de Legislación y Jurisprudencia*, 4, 631-654.
- McKINSEY (2015). *McKinsey on Payments*. Obtenido 2.03.2017 de http://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/financial_services/our_insights/supply_chain_finance_the_emergence_of_a_new_competitive_landscape/mop22_supply_chain_finance_emergence_of_a_new_competitive_landscape_2015.ashx.
- MORENO ALBA, A. (2017). El impacto del nuevo Suministro Inmediato de Información, 23 de febrero, *Diario Expansión*. Obtenido el 3.03.2017 de <http://www.expansion.com/juridico/opinion/2017/02/23/58af189922601df62e8b4674.html>.
- PASADILLA, G. O. (2014). Regulatory Issues Affecting Trade and Supply Chain Finance. *Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) Issues Paper* N.º 8. Policy Support Unit, November, 1.3.2017 en http://mddb.apec.org/Documents/2015/SMEWG/SMEWG40/15_smewg40_007.pdf.
- ZHU, Y., XIE, C., SUN, B., WANG, G. J., & YAN, X. G. (2016). Predicting China's SME Credit Risk in Supply Chain Financing by Logistic Regression. Artificial Neural Network and Hybrid Models. *Sustainability*, 8 (5), 433.

FOOTNOTES

1

En Europa surgen más FinTech que compiten con dichas entidades, a diferencia del resto del mundo en donde prima la colaboración.