

Industria 4.0

nettít, financiación colaborativa

Aurora López García
Gerente Comercial y de Marketing

Marzo 2016



"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"





¿Quién desarrolla nettit?

everis

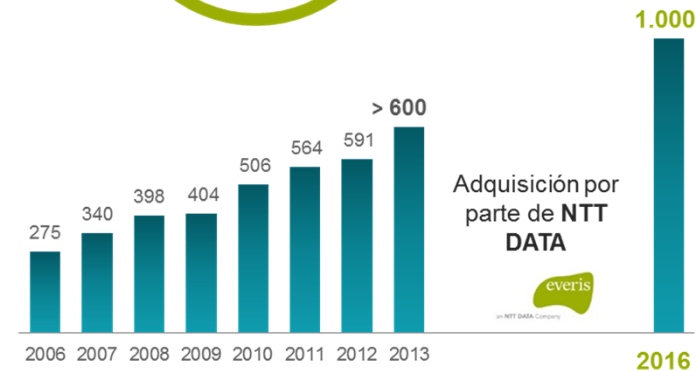
- › Desde 1996
- › Nueva idea de consultoría
- › Modelo de negocio innovador.
- › Talento, innovación y excelencia. Actitud
- › 20% de crecimiento anual
- › De 1 a 10.000 empleados en 15 años, con crecimiento orgánico
- › **Somos el primer proveedor de consultoría y outsourcing bancario de España**

nettit es también un caso innovador de **intraemprendimiento**

NTT es la **32º** empresa del mundo por **capitalización**.

Acuerdo comercial con **Bankia**

> 14.000
empleados

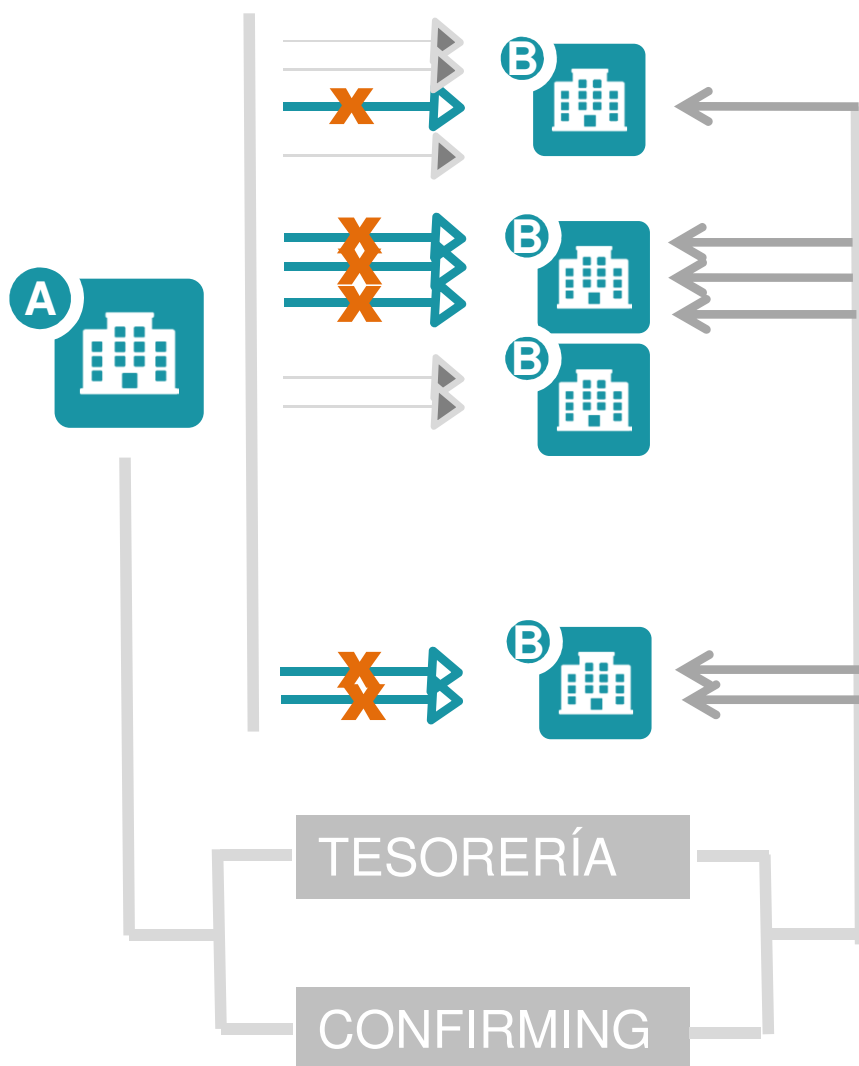


NTT Group



¿Cómo lo hacemos?

A y Bi se registran gratis en nuestra plataforma de pagos



A utiliza **nettit** para **invitar** a sus proveedores (**B1, B2,.....Bn**) a anticipar el cobro de sus facturas.

Cada **Bi visualiza** sus facturas y el precio de descuento por pronto pago que estableció A en **nettit**... y **decide** si pedir el cobro anticipado.

A observa en **nettit** las peticiones de pronto pago de sus proveedores y les **paga** utilizando:

- **Su propia tesorería.**
- **Línea de financiación de pagos**

Nettit remite a las partes cartas de pago.

¿Cómo lo hacemos?

Cerramos **cadena de facturas** combinando el **netting** y el **pago indirecto** instantáneo.



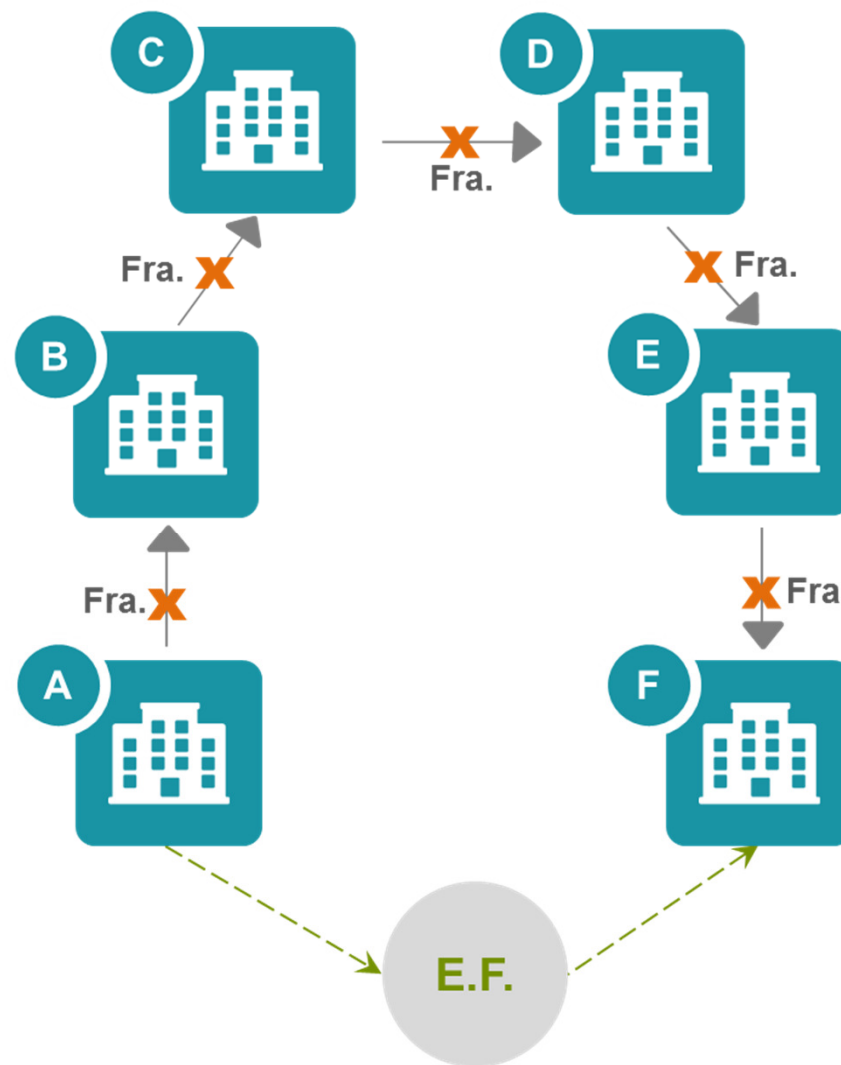
netting

si tienes facturas a cobrar **y** a pagar
(**B – C – D – E**)

+

pago o financiación “clásica”

si solo tienes a cobrar **o** a pagar
(**A – F**)



Beneficios para el que paga

1.- control

➤ Cuánto ➤ Cuándo ➤ A quién

2.- rentabilidad

➤ Sin riesgo ➤ Sin imposición ➤ Multiplica rendimientos financieros

3.- reducción plazo medio de pago DPO

4.- RFC Responsabilidad Financiera Corporativa

5.- otros servicios empresariales de valor



Experiencia usuarios **nettit** (30.01.2016)



Beneficios para el que cobra

1.- liquidez inmediata

- Sin riesgo
- Sin análisis ni clasificación
- Transparente
- Competitivo
- Modulable

2.- reducción plazo medio de cobro DSO

3.- eficiencia financiera y administrativa

- Posibilidad de pagar con mis facturas de clientes
- No es necesaria conciliación
- Gestión individual de cada factura
- Trazabilidad

4.- servicios empresariales de valor

- Alertas gratuitas de clientes y proveedores
- Servicios de valor sobre mis facturas



Pricing Colaborativo

Situación actual

Quien anticipa pagos, **cobra bonificación.**

Quien cobra adelantado, **paga comisión.**

Bonificación al pagador	
Bonificación fija	0,20%
+	+
Bonificación por plazo	2,61% TAE

Comisión al proveedor	
Coste fijo	0,30%
+	+
Ajuste por plazo	3,65% TAE

Las facturas vencidas no tienen comisión ni bonificación

Próximamente... “descuento dinámico”

El cliente establece en la plataforma su **precio de descuento a proveedores**, ... y el proveedor es libre de aceptar, o de acudir al *marketplace*.