



Cómo Scientist.com está salvando vidas con opciones de pago anticipado

CASO DE ESTUDIO DE KYRIBA

Scientist.com es la puerta de enlace empresarial líder mundial para la subcontratación de servicios de investigación y desarrollo. El mercado simplifica la contratación de I+D, lo que permite ahorrar tiempo y dinero, reduce los riesgos y proporciona acceso a las herramientas y tecnologías innovadoras más recientes.

La necesidad de Supply Chain Finance accesible

La financiación ha sido desde siempre un problema para los proveedores pequeños y medianos de servicios de investigación en el sector de la subcontratación de servicios preclínicos. Estas empresas se ven forzadas a aceptar un plazo de pago máximo de 120 días, definido por las grandes compañías farmacéuticas. Como resultado, los proveedores tienen que luchar por acceder a los medios de financiación necesarios para poder competir con sus rivales a la hora de hacerse con ciertos proyectos.



scientist.com

Fundada: 2007

Sede central: California, EE. UU.

Sector: Biotecnología

Ingresos: 97,4 mill. USD

Número de empleados: 65

RESULTADOS CUANTITATIVOS



Pagos anticipados de 4 mill. USD

a los proveedores en los primeros seis meses del programa



Reducción del 50 %

de la duración del proceso de adquisición



95 % de los pagos

realizados en plazo



45 500 USD de ingresos

obtenidos en tres meses



Incremento del 130 %

del valor bruto de la mercancía



Aumento del 24,3 %

en el volumen de órdenes de compra emitidas a los proveedores con reducción de 60 días en los plazos de pago



GMV del 75,5 %

Índice de crecimiento medio del valor bruto de la mercancía de los proveedores



Unificación de operaciones internacionales



«**La financiación es la base de una organización. Si existen limitaciones o restricciones en este sentido, la organización deja de recibir el combustible necesario para mantener su funcionalidad operativa, es decir, el desarrollo de innovaciones, I+D y las operaciones diarias».**

— Kris Kagan,
Vicepresidente de Finanzas de Scientist.com

Mientras que las grandes compañías farmacéuticas utilizan sin problema los programas Supply Chain Finance (SCF), los proveedores pequeños tienen grandes problemas para acceder a ellos. Por ejemplo, un programa solo aceptará a proveedores cuyos gastos asciendan a millones de dólares. Y, aunque los proveedores cumplan este criterio, el proceso de incorporación puede tardar meses en completarse y resultar muy caro para el proveedor del programa, ya que los costes operativos asociados a los proveedores suelen ser muy elevados.

El programa de pago anticipado de Scientist.com que salva vidas

Scientist.com reconoció que, si se proporcionase a proveedores de cualquier tamaño una opción de pago anticipado a través de un programa de SCF, habría muchas más empresas que se centrarían en la innovación, sin tener que limitarse a cubrir meramente los costes operativos. Y esto, en última instancia, conduciría al desarrollo de nuevos fármacos. Scientist.com también identificó el potencial de su propia empresa para hacerse con un nuevo flujo de ingresos de rápido crecimiento proporcionando financiación a los proveedores.

Así pues, en 2019, Scientist.com lanzó SciPay™, una solución de Working Capital de Kyriba que incluye opciones de pago anticipado, incorporación rápida, gestión de facturas y descuentos dinámicos para ayudar a financiar las investigaciones de cualquier organización independientemente de su tamaño. Al hacer esto, los proveedores tendrían acceso a la financiación necesaria para lograr proyectos que anteriormente jamás habrían estado a su alcance por la falta de recursos.

SciPay entra en escena para reducir el riesgo y crear oportunidades

Para encontrar los mejores candidatos para SciPay, Scientist.com aprovechó sus ya consolidadas relaciones con grandes empresas farmacéuticas y de biotecnología, así como su cartera de más de 3100 proveedores. En apenas unos meses, 45 pequeñas empresas autodesignadas consiguieron inscribirse en el programa.

La participación en el programa permite tanto a proveedores como compradores reducir el riesgo. Para los compradores, SciPay permite que el negocio se desarrolle de forma coherente garantizando que el trabajo se ha completado antes de pagar una factura y concediendo plazos de pago más amplios que no interrumpan las cadenas de suministro, ya que es Scientist.com quien asume la responsabilidad del pago. Para los proveedores, los pagos anticipados se traducen en crecimiento y esto hace posible que puedan acceder a proyectos anteriormente vetados para ellos al disponer del Working Capital necesario para cubrir los gastos operativos.

Scientist.com considera que el éxito de SciPay es el resultado de su compromiso interno con la iniciativa y de su asociación estratégica con Kyriba. Gracias a un trabajo conjunto, los equipos de finanzas y desarrollo lograron integrar la plataforma de SCF de Kyriba en los sistemas operativos existentes de Scientist.com, así como su banco, para garantizar que los pagos y los datos de SciPay fluyesen de forma segura y sin obstáculos.



«Escogimos Kyriba por dos razones fundamentales», dice Kris Kagan, vicepresidente de Finanzas de Scientist.com. «Nos concedió la oportunidad de contar con un programa de pago anticipado y nos permitió utilizar dicho programa y combinarlo con los módulos de TMS con los que cuenta Kyriba. El segundo motivo es que buscábamos socios en el sector que pudiesen crecer con nuestro negocio y Kyriba es el socio perfecto para ello».

Aceleración del proceso de innovación

Ahora, la innovación científica está teniendo lugar más rápido que nunca gracias a SciPay. En términos generales, la duración total del proceso de adquisición se ha reducido un 50 por ciento y el proceso desde la compra hasta la facturación se ha acelerado hasta un 80 por ciento. Como resultado, los investigadores pueden llevar a cabo sus proyectos y ampliar sus líneas de productos con más rapidez. Además, el proceso de innovación resulta ahora mucho más rentable para los compradores de servicios de investigación. Cuando hay más proveedores con Working Capital para pujar por un proyecto, el precio del proyecto puede reducirse.

SciPay también ha aportado ciertas ventajas comerciales significativas a Scientist.com. Una de ellas radica en el hecho de haber atraído a proveedores de investigación a su mercado. El hecho de que los proveedores sólo tengan que inscribirse en un programa del SCF, en lugar de en varios, sin barreras de entrada, es un gran atractivo. Además, los compradores de servicios de investigación tienen a su alcance a más de 3100 proveedores registrados de todo el mundo en un único lugar. Finalmente, desde que Scientist.com utiliza su propio Working Capital para financiar a los proveedores, sus ingresos han experimentado un notable aumento gracias a la implementación de SciPay.

Básicamente, SciPay atiende a un objetivo mayor que el de ser una mera plataforma financiera. Al fomentar una mayor competencia en el mercado de la investigación y facilitar el desarrollo de medicamentos que pueden salvar vidas a los proveedores, SciPay está participando en la ambiciosa misión de Scientist.com de ayudar a curar todas las enfermedades humanas para el año 2050.

Ventajas del descuento dinámico:

- Margen más amplio para aceptar u ofrecer un descuento
- El descuento varía con el tiempo; no existe una opción única
- Proceso sencillo y sin complicaciones respaldado por una plataforma web
- Proporciona flexibilidad a los proveedores
- Proporciona visibilidad y seguridad

Ventajas de la gestión de facturas:

- Seguimiento y pago de facturas por prioridad
- Visibilidad de la tesorería
- Aprobación automática de órdenes de hasta 25 000 USD

Ventajas del pago anticipado:

- Working Capital adicional
- Flexibilidad de su liquidez
- Permite centrarse en el crecimiento y la innovación
- Reduce los obstáculos financieros a los que se enfrentan las pequeñas empresas