

El canal de distribución tendrá un papel fundamental en la implantación de este tipo de soluciones en los próximos meses

Factura electrónica: oportunidad y desafío a partes iguales para el canal

El sistema de facturación se encuentra en plena renovación. La digitalización, en su objetivo por mejorar la productividad, eficiencia y competitividad de las organizaciones, ha llegado también a este área que encuentra en el año 2023 un punto de inflexión debido a dos nuevas normativas, la Ley Antifraude y la Ley Crea y Crece.

Olga Romero

A pesar de que ambas normativas buscan impulsar el proceso de transformación digital de las empresas e impactan en el ámbito de la facturación, tienen objetivos diferentes ya que han sido creadas desde distintos ámbitos. En este sentido cabe destacar que mientras la primera tiene como finalidad evitar el fraude fiscal a través del establecimiento de una serie de requisitos a los software de facturación, la Ley Crea y Crece nace para luchar contra la morosidad y, por ello, fija la obligatoriedad de emplear la factura electrónica en las relaciones B2B.

El cumplimiento de estas nuevas normativas obliga a pymes y autónomos a renovar sus herramientas y soluciones digitales ya que de lo contrario se enfrentarán a penalizaciones que pueden alcanzar los 10.000 euros en el caso de la Ley Crea y Crece y los 50.000 en la Ley Antifraude. Un nuevo escenario legislativo que abre una oportunidad de negocio para el canal de distribución español.

“A pesar de las subvenciones y diversas ayudas, la facturación electrónica sigue siendo una asignatura pendiente debido, principalmente, a la falta de tiempo de las pymes”



Antonio Tejada
partner manager SMB&CPA de Cegid en Iberia

Un compañero determinante

La línea de negocio que se le abre al canal con la obligatoriedad de implantar la factura electrónica es una oportunidad estratégica que el ecosistema debe aprovechar. "Estamos ante una oportunidad única de acompañar al tejido empresarial ibérico en un nuevo reto crucial para su digitalización y crecimiento", asegura Antonio Tejada, *partner*

manager SMB&CPA de Cegid en Iberia.

El directivo anima a las compañías a "jugar nuestro rol como proveedores tecnológicos y de la mano de nuestros socios como asesores especializados de valor añadido". Un papel del que en Cegid ya están concienciados y, por ello, "contamos con un plan de desarrollo en el canal centrado en promover la adopción de la factura electrónica y hemos

“La facturación electrónica abre para el canal un abanico de oportunidades en su papel de orientador y proveedor de software y servicios, mientras que para las empresas ofrece un valioso aliado en la búsqueda de la mejor solución para su negocio”

establecido alianzas de varios niveles con actores destacados en este campo”, comenta Tejada.

Ronald Lozano, *product legal manager* de Sage, coincide también en destacar el “papel fundamental del canal” en un momento en el que “las empresas necesitan adquirir o mejorar sus sistemas de facturación, adaptar sus procesos internos para cumplir los requisitos legales y avanzar en su transformación digital”. Un proceso en el que el canal debe “ofrecer acompañamiento y las herramientas necesarias a las organizacio-

nes para que puedan afrontar los retos que plantea este nuevo contexto con éxito”.

Por su parte, Francisco Ruiz, responsable de Canal y Alianzas de Seres, recuerda que “la factura electrónica se ha convertido en una oportunidad estratégica para las operaciones empresariales”. Una prioridad para pymes y autónomos que va a derivar, como explica, en que “todas las empresas de nuestro país vayan a exigir una solución de factura electrónica y el canal de distribución será determinante para asesorar, apoyar, facilitar e implantar este tipo de soluciones”.



Ronald Lozano
Product Legal Manager de Sage

Una figura imprescindible, la del canal, que también resaltan desde Wolters Kluwer Tax & Accounting España. En palabras de Daniel Cala, *sales partner director* de la compañía, “el canal tiene una gran oportunidad porque se generará la necesidad de conocer, entender y hacer, y deberá dar respuesta a estas inquietudes de las pymes aliándose con compañías que ofrecemos respuestas, visión de futuro y asesoramiento”.

Cala afirma que "en un momento en el que los clientes nos van a necesitar, el canal debe comprometerse con la facturación electrónica ya que, junto a los desarrolladores tecnológicos, tiene que ser una piedra angular".

mente, tiene el canal para atraer unos fondos que, por el momento, parecía que se les resistían un poco. "La idea de hacer coincidir

la obligatoriedad de la factura electrónica con el Kit Digital permite derribar la primera barrera de adopción para nuestros clientes que es la inversión económica, lo que impulsará su adopción y, por tanto, oportunidades para el canal", comenta Lozano.

¿Más fondos europeos hacia el canal?

Los fondos NextGenerationEU brindan, a través del programa de ayudas Kit Digital, una oportunidad única para que pymes y autónomos comiencen a implementar soluciones de facturación electrónica sin coste alguno. Una realidad que, previsiblemente, puede ayudar al canal de distribución español a atraer más fondos europeos mediante el programa puesto en marcha por el Gobierno español y que estará activo hasta diciembre del próximo año.

En este sentido, todos los directivos coinciden en destacar la oportunidad que, nueva-



El responsable de Canal y Alianzas de Seres destaca que "el Kit Digital ofrece a las empresas todas las herramientas necesarias para adaptarse al cambio digital, entre las que se encuentra la factura electrónica, así como formación continuada a empleados". Por ello está convencido de que "los *partners*, con una herramienta de calidad, pueden mejorar la eficiencia en la preparación y presentación de propuestas lo que, a su vez, puede aumentar su competitividad respecto al resto".

Para Cala el canal tiene la obligación de infor-

“El uso de la factura electrónica se incrementó en 2022 casi un 32 % en el entorno B2B español, siendo las pymes el sector en el que más creció el uso de este canal”



Francisco Ruiz
responsable de Canal y Alianzas de Seres

mar a las pymes de que el Kit Digital les ayuda a adquirir tecnología para su digitalización y “acompañarlas en todo el proceso”. Un camino que, como indica, “no es un camino de rosas ya que exige foco, claridad y la definición de los roles de actuación del agente digitalizador, del canal y de la propia pyme”.

Sin embargo, el *manager* de Wolters Kluwer Tax & Accounting en España asegura que “el

canal también puede beneficiarse del programa Kit Digital con operaciones subvencionables que les permitan actualizar e implantar hardware, especialmente los que están vinculados a actividades como, por ejemplo, el comercio y la restauración”.

“El canal ha adquirido un papel imprescindible como asesor especializado de valor añadido cercano y conocedor del negocio de

sus clientes para ayudar a las empresas en su transformación digital”, comenta Tejada. Un papel fundamental en lo que el directivo califica como “una revolución en la manera en la que se realizan los negocios en España y que cambia la forma en la que las empresas operan”. Todo ello beneficia al canal, no solo la generación de nuevas oportunidades, sino que le permite atraer fondos europeos a través de dichos negocios.

Nivel actual de adopción

El “Estudio comparativo del uso de la factura electrónica en España”, elaborado por Seres, refleja que el pasado año se intercambiaron un total de 339.987.782 facturas electrónicas en el entorno B2B español. Una cifra que representa un incremento de casi el 32 % con respecto a 2021 y que, como señala Ruiz, “el sector pyme fue en el que más creció el uso de este canal en 2022”.

Según el informe de la compañía, en 2022 las pequeñas empresas emitieron un 36,17 % del



total de las facturas electrónicas emitidas en España. Dato que supone un 3,34 % más que en 2021. En el caso de las medianas empresas, la cifra se situó en un 27,48 % del total, es decir, 4,15 % menos que el año anterior.

Con estos datos, Ruiz asegura que "la factura electrónica se ha convertido en una herramienta que permite que las empre-

sas sean más competitivas y sostenibles, al tiempo que acorta ciclos de tramitación, reduce errores humanos y el consumo de papel".

Por su parte, Cala comenta que "las pymes se están anticipando en la medida en que conocen la oportunidad que supone realmente y siempre que el agente digitalizador sea ca-

paz de generar la confianza necesaria". Además, recuerda que desde Wolters Kluwer Tax & Accounting en España "recomendamos siempre a nuestros clientes anticiparse al cambio y adaptarse a la nueva normativa antes de que sea obligatoria".

Cala también comenta que "el Kit Digital no puede ser coyuntural ya que es una oportunidad estructural en la relación entre los proveedores y sus clientes".

Los directivos de Cegid y Sage coinciden en señalar que las pymes españolas todavía están un poco rezagadas en la adopción de este tipo de soluciones. "A pesar de su inminente obligatoriedad, la facturación electrónica aún sigue siendo una asignatura pendiente", apunta Tejada. Para revertir esta situación desde Cegid "también estamos enfocando nuestros esfuerzos en arrojar luz sobre las implicaciones que conlleva para empresas y trabajadores autónomos".

"El uso de la factura electrónica lleva incrementándose paulatinamente desde hace



unos años, sin embargo, su uso no está lo suficientemente extendido", lamenta el directivo de Sage. Un escenario en el que, como subraya, "el canal tiene que ejercer su papel de acompañamiento y asesoramiento".

Requisitos para las soluciones de facturación electrónica

Los nuevos reglamentos incluyen nuevos

"El canal tiene que informar a las pymes de la alternativa que supone el Kit Digital para su digitalización y acompañarlas en el proceso, a pesar de que no es un camino fácil"

requisitos para las soluciones de factura digital. Entre los requisitos que deben cumplir estas herramientas destacan la inviolabilidad, accesibilidad, inalterabilidad, trazabilidad e integridad de las facturas que se emiten. Además, la factura debe ser remitida a la Agencia Tributaria de forma segura y automatizada, así como con acceso inmediato a los datos registrados. Estas he-



Daniel Cala
sales partner director de
Wolters Kluwer Tax & Accounting España

rramientas también deberán disponer de un registro de eventos. Todo esto para cumplir con la Ley Antifraude.

En cuanto a la Ley Crea y Crece, el reglamento establece que la AEAT proporcionará una solución única para el intercambio de facturas. En caso de que las empresas deseen utilizar plataformas privadas estas deberán estar conectadas a la solución pública.