

Especial

Software de gestión



**El cumplimiento normativo,
el reto perenne**

En nuestro mercado los cambios normativos en los sistemas de facturación están generando nuevo negocio

El software de gestión atraviesa un
momento de transformación

El software de gestión sigue siendo la pieza clave de los procesos de digitalización de las empresas, lo que mantiene una demanda sostenible que hace que este mercado siga creciendo. Al mismo tiempo la introducción de la inteligencia artificial en las aplicaciones está añadiendo nuevas funcionalidades y provocando un cambio tecnológico en este segmento.

 Rosa Martín

El mercado del software de gestión sigue siendo un mercado dinámico, que no deja de crecer. La consultora Gartner estima que el mercado mundial de software de aplicaciones empresariales crecerá un 11,1 % este año, un incremento que continuará en los próximos años hasta alcanzar un valor de 722.000 millones de dólares en 2029. La inversión en nuevas capacidades de inteligencia artificial (IA) contribuirá a que el crecimiento medio anual sea del 12,5 % en un periodo de cinco años (2024-2029).

A juicio de la consultora, la inteligencia artificial generativa multimodal será el elemento que transformará el mercado. En 2030 el 80 % del software y de las aplicaciones empresariales serán multimodales, frente a menos del 10 % en 2024.

La inteligencia artificial generativa multimodal proporciona la capacidad de utilizar múltiples tipos de entradas y salidas de datos, como imágenes, videos, audio (voz), texto y datos numéricos, dentro de un solo modelo

generativo. Esta capacidad per-

mite que los modelos interactúen y creen resultados en los datos en varias modalidades. En la actualidad hay modelos multimodales que ofrecen procesamiento en dos o tres modalidades, pero en los próximos años se esperan nue-

Los analistas de Gartner consideran que el cambio al software empresarial multimodal trans-

formará las operaciones comerciales y supondrá una revolución en las aplicaciones al disponer de nuevas funcionalidades que tendrán un gran impacto en el sector sanitario, el financiero o en el sector de la fabricación.

Estos nuevos modelos permitirán a la IA tomar acciones proactivas en todas las áreas.

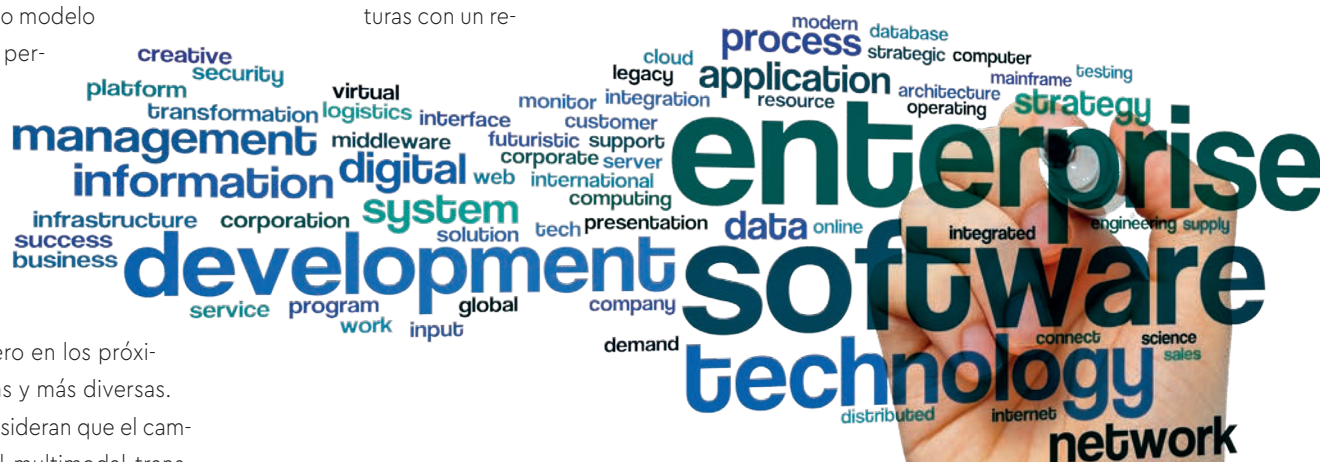
Cambios normativos

El próximo 1 de enero de 2026 las empresas tienen que disponer de un software de facturación verificable, según exige la Ley Antifraude. Una obligación que también tendrán los autónomos en julio de 2026. Este sistema, conocido como Verifactu, es el primer paso para la implantación obligatoria de la facturación electrónica que establece la Ley Crea y Crece, cuyo reglamento está pendiente de desarrollar. Estas dos normas suponen una gran oportunidad tanto para impulsar la digitalización de las pymes como para incrementar las ventas del canal.

El sistema Verifactu exige que las empresas y autónomos generen fac-

gistro seguro, único e inalterable, que estén disponibles para la conexión con la Agencia Tributaria. A pesar de que queda poco tiempo para la entrada en vigor de la norma, muchas empresas no la conocen ni las sanciones a las que se pueden enfrentar si no cumplen con la ley. En este sentido, un estudio, presentado el pasado mes de mayo, por el comparador de software SoftDoit señalaba que 62,61 % de las empresas participantes conocía que será obligatorio disponer de un software de facturación verificable desde enero de 2026, pero más del 60 % desconoce que el incumplimiento puede suponer multas de hasta 50.000 euros.

El informe, además, reflejaba que el sistema Verifactu, que permite el envío automático de facturas a la Agencia Tributaria en tiempo real, era desconocido para el 61,74 % de las empresas. Estos datos revelan que en los próximos meses en el mercado del software se producirá una actualización de las aplicaciones para facturación y que nuevas empresas renovarán su software. 





a3innuva ERP

La solución online que simplifica la gestión del negocio de la pyme y del autónomo, integrando la facturación y la contabilidad de forma centralizada y completamente adaptada a tus necesidades.



Gestionar tus **presupuestos**, crear tus **facturas de compra-venta**, o gestionar los **cobros y pagos** nunca había sido tan fácil ni rápido.



Facilita la gestión de la **contabilidad** y **presentación de impuestos** accediendo a toda tu información de manera rápida y eficiente.

Transformación digital y normativa impulsan el mercado del software de gestión



Miguel Valdivia,
sales channel manager en Wolters Kluwer Tax & Accounting España

El mercado español del software de gestión se posiciona como uno de los principales motores de la transformación digital empresarial, impulsado por la creciente demanda de soluciones tecnológicas que faciliten el cumplimiento normativo, la automatización y la conectividad. En este contexto, Wolters Kluwer, de la mano de su canal, quiere continuar ayudando a las empresas en esta transformación.

✎ Bárbara Madariaga

El mercado del software de gestión continúa siendo uno de los principales motores de la transformación digital de las empresas españolas. No en vano, según datos de Statista, se espera que este segmento crezca un 5,44 % hasta 2029, impulsado por factores como la digitalización, la automatización y el cumplimiento normativo. Miguel Valdivia, sales channel manager en Wolters Kluwer Tax & Accounting España, corrobora estos datos al asegurar que "el mercado está muy activo". 2025 "está siendo un año intenso e interesante en el que nos estamos dando cuenta de que hay una tendencia clara al movimiento de las obligaciones formales al origen, al momento en el que ocurren". Y es que el tejido empresarial español está "cada vez más preocupado" por aplicar tecnología ante los cambios normativos y operativos, una situación que, según Miguel Valdivia, está "moviendo las diferentes soluciones que hay en el mercado, demandando sobre todo una elevada conectividad". Este dinamismo refleja la necesidad de adaptarse rápidamente a un entorno cada vez más complejo y digitalizado.

La importancia de la normativa

Valdivia señala que "hay dos áreas que tienen que ver principalmente con el cumplimiento de obligaciones formales, como son la cotización y la tributación". En este contexto, "todo lo relacionado con la gestión de personas está impulsando significativamente el mercado, dado que el talento es un recurso escaso que las organizaciones deben atraer y retener".

Sin embargo, la transformación no se limita a este ámbito: la facturación también se ha convertido en un eje central de cambio. En palabras de Valdivia, "los ecosistemas de facturación están siendo objeto de una legislación

La complejidad legislativa está acelerando la adopción de soluciones de software de gestión

inminente, que ya es una realidad y que representa un factor común a todas las cadenas de valor de las pymes".

Y es que la legislación se ha convertido en palanca de transformación, aunque su complejidad genera "mucho ruido" al no tratarse de una norma única, sino de un conjunto de regulaciones interrelacionadas. Miguel Valdivia explica que este proceso comenzó con el Suministro Inmediato de Información (SII) en 2017, continuó con iniciativas como TicketBAI, y ha desembocado en leyes recientes como la Anti-fraude (que busca evitar la alterabilidad del dato) y la ley Crea y Crece, que impulsa la factura electrónica y la gestión de la morosidad. Todo ello apunta hacia una futura armonización europea mediante el proyecto ViDA. "Toda esta cadena confunde a la gente, porque no sabe en qué momento está".

La clave reside en garantizar la trazabilidad completa del dato a lo largo de todo el proceso de facturación. Como asegura Miguel Valdivia, "la tecnología va a permitir identificar quién, cómo, cuándo, dónde y de qué manera se genera este acto económico". Además, subraya que "la Administración es consciente de que actualmente existe un flujo inteligente e inmediato del dato, gracias a las capacidades que brinda la tecnología para su gestión en tiempo real".

Más allá de la regulación, la llegada de nuevas generaciones digitales está acelerando la demanda de soluciones tecnológicas flexibles y accesibles. Miguel Valdivia destaca que estas generaciones viven inmersas en entornos digitales que facilitan la interacción automática, impulsando el uso de software en la nube, multiplataforma y fácilmente integrable. Esto abre nuevos caminos y contribuye a democratizar el acceso al software, reduciendo las barreras de entrada para las empresas.

El canal, pieza clave en el nuevo ecosistema

En este entorno cambiante, el canal de distribución gana protagonismo, debido, entre otros factores, "a su alta capilari-

dad". Además, nos encontramos en un momento en que las alianzas y la integración de las soluciones se vuelven indispensables y los *partners* "deben tener la capacidad de construir esas plataformas que den una respuesta válida para sus clientes".

Entre los mayores retos a los que se enfrentan destacan dos: la gestión inteligente del dato y la seguridad, además del acompañamiento en el cambio cultural. "El canal tiene que empezar

"hemos creado protocolos de buenas prácticas. Además, elaboramos numerosos tutoriales y vídeos formativos para que el canal disponga de un itinerario educativo completo".

Asimismo, la compañía promueve la colaboración entre *partners* a través de un *marketplace* propio. Valdivia explica que "hemos desarrollado una plataforma que funciona como una plaza, donde es posible identificar de forma rápida y sencilla quiénes están homologados e integrados con nuestras soluciones".

El objetivo es consolidar una imagen unificada ante el cliente final. "Queremos que se perciba claramente la imagen de ese socio, de ese *partner* nuestro, capaz de ofrecer toda la propuesta de valor al cliente de manera coherente y profesional".

El futuro del software de gestión

Mirando al medio plazo, Valdivia señala a la *cloud*, la seguridad y el talento como los ejes que marcarán el futuro del software de gestión.

La nube debe garantizar la portabilidad y la titularidad del dato. "Los datos son del cliente. Hay que garantizar que éste los pueda disfrutar", mientras que, en materia de ciberseguridad, ésta "no sólo afecta a las medidas, sino también a la cultura". En cuanto al talento, se ha convertido en

una pieza esencial. "Tiene que ver en cómo los equipos se preparan para ver las oportunidades en las nuevas propuestas que ofrecen estas plataformas que democratizan el acceso a nuevas tecnologías como la IA, la robotización o la automatización".

En este futuro, Wolters Kluwer quiere "seguir siendo el intérprete de la legislación y de cómo ésta repercute en los negocios", afirma Miguel Valdivia, subrayando el compromiso de Wolters Kluwer con la adaptación normativa y la seguridad jurídica y con la apuesta por la apertura e integración de sus soluciones. "Estamos siendo un referente, y cada vez más personas nos buscan para integrar sus desarrollos con nuestras soluciones".



La gestión inteligente del dato, la seguridad y el acompañamiento en el cambio cultural, principales retos para el canal

a tener una labor de *coaching* del cliente y de acompañamiento, no solo en lo que es la tecnología, sino en el cambio cultural que va a implicar para el cliente esta propuesta de valor". Wolters Kluwer está plenamente comprometida en apoyar a sus *partners* para que afronten con garantías el nuevo escenario del mercado. Para ello, han desarrollado una academia especializada para el canal. Según Miguel Valdivia,

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/el-canal-debe-tener-la-capacidad-de-crear-plataformas-que-den-respuestas-reales-a-sus-clientes-20251005119331.htm>



Zucchetti Spain sigue apostando por la cercanía y la colaboración con su canal para llegar a nuevos clientes



Antonio Javier García,
responsable de desarrollo de nuevo canal de Zucchetti Spain

El mercado del software de gestión sigue presentando numerosas oportunidades de negocio y Zucchetti Spain quiere aprovecharlas de la mano de su red de *partners*. El desarrollo de nuevas soluciones para llegar a todas las tipologías de empresas y la incorporación de las últimas tecnologías a su oferta son dos de los pilares de su estrategia, que también se asienta en una red de distribución especializada, que quiere completar con nuevas figuras en las zonas donde tiene menor presencia.

 Rosa Martín

muchas empresas todavía que pueden mejorar sus procesos a través del ERP y

Esta evolución positiva del mercado tiene su reflejo en el negocio de Zucchetti que espera un crecimiento de doble dígito este año, destacando las ventas del ERP que es un producto emblemático de su catálogo, aunque "hay una demanda creciente en todos los productos", según apunta el responsable.

En esta tendencia al alza tanto del mercado como del negocio de la compañía han influido

los planes lanzados desde el Gobierno para ayudar a la digitalización de las empresas como el Kit Digital y el Kit Consulting. Ambos programas, a juicio del directivo, han sido un revulsivo para que muchas empresas se plantearan su renovación tecnológica y han tenido un efecto beneficioso en el eco-

sistema del software. "Tenemos casos de miles de empresas que han adquirido el Kit Digital a través de nuestros distribuidores".

de distintos paquetes de software".

En este contexto, el incremento del software en la nube y los modelos de suscripción están dinamizando el mercado. García destaca que las

"ERP Solmicro Ready es un producto muy competitivo en precio y repleto de funcionalidad"

empresas están optando por el software en la nube porque ya se han eliminado las dudas y se ha ganado confianza en este modelo.

El mercado del software de gestión atraviesa un buen momento. Sigue creciendo impulsado por los procesos de digitalización de las empresas, los cambios normativos y la implantación de los nuevos modelos de consumo. Antonio Javier García, responsable de desarrollo de nuevo canal de Zucchetti, confirma la óptima evolución del mercado este año, que crece de manera sostenida por varios factores. "Hay demanda y factores como la normativa Verifactu están ayudando", resalta. A la vez, indica que el canal, como el principal interlocutor de la compañía, les transmite que "hay



¿Buscas un **fabricante de software de gestión** solvente para impulsar tu negocio?

En Zucchetti Spain estamos creciendo



solmicro
erp



30 años desarrollando e implementando ERP

30 años innovando y creciendo con nuestro Canal de Partners



Mejor Software de Gestión Empresarial 2023



Premio Innovación 2024



Cumple con la nueva normativa de facturación electrónica:
Veri*Factu | TicketBAI



94 427 13 62
www.zucchetti.es



ZUCCHETTI

El software que te acerca al éxito

Tendencias e innovación

Zucchetti destina el 10 % de su facturación a I+D para incorporar la última tecnología a sus soluciones. García señala que su meta es que los clientes puedan elegir lo que necesitan para sus negocios. Por este motivo ofrecen todas las modalidades de consumo de la tecnología y la opción en la nube es una de ellas. La inteligencia artificial es otra de las tecnologías que son tendencia y que está incorporando sobre todo para generar reportes en las soluciones de *business intelligence*.

Otro de los focos de su inversión es el desarrollo de productos adaptados a distintos verticales y necesidades. "Es la columna vertebral de nuestro producto", argumenta el directivo. Su objetivo es que "los distribuidores puedan desarrollar de una manera cómoda con herramientas estándar".

En este ámbito, destaca Solmicro Mobile, que es una herramienta para que los distribuidores puedan trasladar al móvil del cliente aquellas funcionalidades del ERP que necesiten. "Es una herramienta muy potente y sencilla de usar", recalca García.

Soluciones

En la oferta de soluciones de Zucchetti brilla su ERP, que es su producto estrella por la demanda, aunque su foco está diversificado en un conjunto de productos que abarcan desde los orientados a los Recursos Humanos hasta los dedicados al mercado del autónomo como los indicados para la facturación o la gestión horaria.

Hace unos meses lanzaron Solmicro ERP Ready para llegar a clientes más pequeños que necesitan funcionalidades menos complejas y, a la vez, ofrecer una nueva herramienta para impulsar el crecimiento del canal. Esta solución, que permite disfrutar de las ventajas de su tecnología de manera más sencilla, está teniendo una buena acogida en el canal.

En este sentido, García explica que les ha permitido llegar a nuevos distribuidores. "Alrededor del 25 o 30 % de los nuevos distribuidores con los que estamos trabajando están pensando en ERP Solmicro Ready porque es un producto muy competitivo en precio y, por supuesto, repleto de funcionalidad".

Este producto facilita la migración a la versión estándar de manera muy sencilla, lo que impulsa también los servicios que puede prestar el canal.

El lanzamiento de esta novedad se enmarca dentro de su estrategia para llegar a todo tipo de empresas, incluso a las más pequeñas como las micropymes, con menos de 10

empleados, a las que ofrece Solmicro ERP Smart.

"Nos estamos acercando muchísimo a la parte en la que hay millones de empresas en España".

Verifactu y Solmicro Digital Hub

La normativa Verifactu para la facturación, que establece la Ley Antifraude, representa una nueva oportunidad de negocio para el proveedor que está centrado, de la mano de su canal, en ayudar a las empresas a cumplir la normativa. Ha diseñado Solmicro Digital Hub, un espacio para depositar las facturas para que se adecúen a la norma y se conecten con Hacienda. La ventaja de este *hub* es que permite la conexión con la Administración pública tanto de sus sistemas como de los de terceros.

García explica que "Verifactu está siendo un detonante tanto para la nueva venta como para la renovación del parque". A través de su red de distribución está dando respuesta a esta necesidad teniendo como principal "arma" Solmicro Digital Hub, que lo concibe como "la piedra angular de toda esta estrategia".

Este *hub* se ha pensado para responder a la norma actual de Verifactu y se utilizará para la futura normativa de facturación electrónica de la Ley Crea y Crece, aunque como reconoce el directivo sin el canal no sería posible dar a conocer esta novedad y ayudar a las empresas a cumplir con la legislación.

"La filosofía de la empresa es respetar al distribuidor y los clientes son del distribuidor", subraya. Esto hace que el canal esté guiando a sus clientes en este proceso de adaptación a la legislación, analizando sus necesidades y facilitándole la solución más adecuada. Según reitera García, "el canal es vital para llegar al mercado".

Canal y oportunidades

Zucchetti está desarrollando una estrategia con su canal basada en la cercanía, la confianza y la rentabilidad. "Nos gusta tener mucha cercanía con nuestro canal. Esto es inalterable", señala el responsable.

En este momento, está buscando nuevos distribuidores en las áreas geográficas en las que tiene menor presencia como Galicia, Castilla-La Mancha y Extremadura, aunque su intención es ser selectivo y, sin ofrecer exclusividad, respetar el área de influencia de cada figura para evitar la competencia. "Buscamos un canal comprometido, de calidad, que entienda el mercado del cliente porque al final son nuestra imagen".

A su canal, compuesto por más de 300 *partners* certificados, les ofrece formación, acciones de generación de demanda, herramientas para que puedan adaptar los productos a las necesidades específicas de sus clientes y otros recursos de marketing como las guías. Y a la vez está fomentando la colaboración entre los distribuidores para aprovechar todas las oportunidades que brinda el mercado.

En este sentido, García señala que de cara a los próximos meses la principal oportunidad que se presenta es la adaptación a la normativa Verifactu porque hay "demanda tanto nueva como de base instalada". Y, a la vez, está trabajando en soluciones nuevas sencillas para llegar a las micropymes y los autónomos. "Estamos lanzando productos que sean muy sencillos para que al canal les permita transaccionar de una manera más rápida porque hay muchas oportunidades".

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/videos/zucchetti-spain-sigue-apostando-por-la-cercania-y-la-colaboracion-con-su-canal-para-llegar-a-nuevos-clientes-20251003119309.htm>

