

Los beneficios de la factura electrónica

Cuáles son las principales soluciones para adoptar la factura digital, un régimen al que ingresan cada vez más empresas con el objetivo de optimizar procesos y reducir costos.

Antes para cumplir, ahora para optimizar. Así podría resumirse la historia de la implementación de la factura electrónica en Argentina, que comenzó en 2005 cuando la AFIP autorizó su utilización. Poco tiempo después, el ente recaudador obligó a empresas de ciertos rubros, como obras sociales, prestadoras de telefonía, televisión por cable, proveedores de Internet, seguridad privada, transporte de caudales, entre otras, a emitir sus facturas tipo "A" de manera digital. Y a futuro todas deberán sumarse.

Las primeras implementaciones en general se enfocaron sólo en cumplir con la normativa de AFIP. Es decir, las empresas no cambiaron sus procesos de facturación habituales, desaprovechando las ventajas de la factura digital. Pero rápidamente comprobaron sus beneficios. Entre los más interesantes se cuentan la "despapelización", la automatización de la emisión y recepción de documentos, el incremento de la seguridad y la mejora de la gestión de cobranzas. Beneficios que se traducen directamente en reducción de costos y aumento de productividad.

Una particularidad de la factura electrónica en Argentina es que la AFIP no reglamentó el intercambio de documentos, un aspecto que dejó librado a

relacionados con la seguridad, confidencialidad y alcance legal de esta nueva operatoria". "Más allá de la obligatoriedad establecida por la AFIP para algunos rubros, se trata de un servicio que no implica desarrollos importantes ya que presenta interfases de sencilla utilización y genera grandes beneficios para las empresas como ahorro en tiempo y espacio físico, reducción de costos en la emisión y envío de las facturas".

Interbanking, proveedor nacional de soluciones electrónicas multibanco, conformada por una Red de más de 40 bancos, ofrece **Interfacturas**, un servicio que posibilita a las empresas emitir en forma electrónica facturas y otros comprobantes, y a los clientes de dichas empresas recibirlas y visualizarlas a través de la Red por medio de un esquema seguro, en un formato estándar para ambas partes, evitando la dispersión de facturas a través de canales inseguros como ser el e-mail o web sites sin los niveles de seguridad adecuados.

El **Ing. Carlos Pinto, Director Comercial de Planexware**, asegura que muchas empresas comienzan a analizar el tema recién cuando están obligadas a sumarse al régimen y que esto se contraponen a una implementación ordenada. "Se debe considerar que en el caso de las empresas "no obligadas" la implementación puede ser parcial. Ello constituye una excelente oportunidad para considerar muy seriamente adelantar la incorporación de la factura electrónica", completa Pinto.

Planexware, es una empresa de ori-

gen local que ofrece soluciones para la facturación entre empresas, y entre empresas y consumidores. La plataforma abarca tanto los aspectos formales de la obtención del CAE, la generación de la documentación necesaria para la guarda y una completa oferta de formas de distribución de las facturas, que van desde la publicación en la Web hasta la distribución por correo postal.

"Me parece que el mayor desafío es de índole cultural", dice **Manuel Guldrís, Director Comercial de South Consulting Signature**. "Al adoptar la factura electrónica, las organizaciones comienzan a utilizar una solución informática de misión crítica, que les permite llegar a niveles de automatización que jamás imaginaron. Por tal motivo, creo que las empresas deben prestarle suma atención a este cambio y analizarlo desde el punto de vista comercial, logístico, de marketing y obviamente desde la gestión informática para sacarle el mayor provecho".

South Consulting Signature, compañía regional nacida en Chile, ofrece la posibilidad de implementar su sistema de factura electrónica comprando la licencia del producto **Sign@ture In House** o contratando el servicio **Sign@ture ASP**. Ambas modalidades comerciales corresponden al mismo producto, con las mismas funciones, tanto para las empresas en un esquema de comercio business to business, como las que tienen llegada directa al cliente o usuario final.

Aunque las ventajas de la factura electrónica ahora resultan evidentes, todavía persisten algunos malentendidos. "Es verdad que permite acelerar procesos de pago, mejorar la precisión y trazabilidad en las transacciones y reducir costos entre muchos otros beneficios, pero sólo si se cuenta con los procesos y la tecnología necesarios para procesar estas facturas. Caso contrario, la factura electrónica puede complicar la existencia", dice **Octavio Zapata, Managing Director de ReadSoft Latin America**.

ReadSoft, multinacional sueca, es proveedor de software para el procesamiento de facturas, electrónicas y en papel, en el área de cuentas por pagar. El software valida datos y enruta los documentos a cualquier sistema ERP, reduciendo errores significativamente y dejando tanto imágenes como datos a disposición, agilizando procesos y dando gran control y transparencia al área contable y financiera de la empresa.

Mariano Vandam, presidente de la comisión de factura electrónica de la **Cámara Argentina de Comercio Electrónico**, que sigue de cerca el desarrollo de la factura digital, confirma que si bien ya existen muchos casos

de empresas que experimentaron un impacto positivo tanto en el intercambio de documentos como en la mejora de procesos, aún falta aclarar algunos puntos.

Por ejemplo, se sigue pensando que la factura electrónica es sólo para los obligados por la AFIP. "Esto no es así para nada, actualmente el mayor volumen de facturas electrónicas es generado por facturas "B" no alcanzadas por la obligatoriedad. Las empresas adhieren en pos de la reducción de costos y la mejora de procesos".

Casos de implementación

Carlos Pinto afirma que casi todas las empresas comenzaron por la distribución electrónica de facturas "A", entre las cuales cita a la multinacional Bridgestone - Firestone. Otras con gran cantidad de facturas "B", luego de ver la aceptación de esa forma de entrega están avanzando hacia la puesta a disposición del 100% de sus facturas a través del canal electrónico. "Un ejemplo de esto fue X 28 (Más Protección S.A.). Un par de meses después de comenzar a operar con el sistema de Planexware, extendió la operación de distribución electrónica de facturas a casi todos sus clientes".

Por otra parte, **Manuel Guldrís** destaca, por un lado, la experiencia de la empresa ADT Security Services que hoy procesa con Sign@ture más de 120.000 facturas por mes y, por otro, en el mundo B2B, la experiencia de DHL Global Forwarding que hace poco más de un mes comenzó a emitir y recibir facturas electrónicas de sus filiales de Argentina, Brasil, Chile y México.

Eduardo Bottinelli comenta que GIRE actualmente brinda servicios, entre otras, a las 3 grandes compañías de celulares. "Son las principales emisoras de facturas en Argentina, procesando 7 millones de facturas B2B y B2C por mes. Según estimaciones del mercado, representan el 70% del total de facturas electrónicas emitidas mensualmente".

"Empresas como Honda, L'Oreal o Siemens han automatizado sus procesos de cuentas por pagar con ReadSoft", dice **Octavio Zapata** y explica que es posible reducir un 75% del recurso humano asignado a estas tareas rutinarias, alcanzar un tiempo de proceso de uno o dos días, permitiendo en consecuencia recuperar la inversión en pocos meses.

Finalmente, **Atilio Velaz** manifiesta que algunos de los clientes que hoy utilizan las soluciones de Interbanking en forma exitosa son Electronic Data Systems de Argentina, Pistrelli Henry Martin y Asociados, Price Waterhouse & Co. y Viacart entre otros.

Somos líderes en facturación electrónica. Y todos sabemos que cuando está involucrada su facturación, sólo se puede trabajar con los mejores.

Por eso hemos sido elegidos por las principales empresas emisoras, para quienes procesamos 7 millones de facturas por mes.

La Solución Integral de GIRE se basa en un esquema modular adaptable a las necesidades particulares de su empresa, abarcando: gestión del CAE, emisión de facturas en diferentes formatos, administración de la adhesión de clientes, distribución electrónica e integración con los canales de presentación y pago de facturas.



GIRE S.A. es una empresa especializada en la integración de soluciones transaccionales vinculadas a la recaudación, con una trayectoria y un liderazgo de más de 17 años en el mercado.

GIRE

Contáctenos en: www.gire.com - efactura@gire.com o llamando al 4324-1550.

¿Qué importancia le da a su flujo de caja?

¿Sabe cuánto puede ahorrar automatizando su proceso de Cuentas por Pagar?

¿Ya implementó descuento por pronto pago?

¿Sabe cuánto puede ahorrar formando un Centro de Servicios Compartidos?

El ROI de nuestras soluciones le sorprenderá, descúbralo en: www.readsoft.com/ap_savings

Distribuidores en Argentina: info-cl@readsoft.com

READSOFT

Liderando la automatización en cuentas por pagar y centros de servicios compartidos

www.readsoft.cl - +562 - 799 69 00

factura electrónica.

- Reduzca su ciclo de Cobranzas
- Mejore sus costos operativos

Planexware

una nueva manera de hacer negocios

011-4581-8379

facturaelectronica@planexware.com
www.planexware.com

Factura digital para todos

Por qué algunas empresas comienzan a facturar electrónicamente a sus clientes. Cuáles son las oportunidades y ventajas para ambas partes. Características de un nuevo escenario

En Argentina el intercambio de documentos digitales entre empresas comenzó mucho antes del lanzamiento de la factura electrónica. ¿Pero qué sucede cuando una empresa decide enviar una factura digital a su cliente final? En este caso, se abre un escenario totalmente distinto, sin precedentes, que muchas compañías comienzan a explorar decididamente.

Una compañía de telefonía celular, por ejemplo, actualmente realiza una campaña vía SMS mediante la cual comunica a sus clientes que pueden ahorrar costos y evitar el consumo de papel. La adhesión es gratuita y se realiza a través de un sitio Web, donde se detallan más beneficios para el usuario: evitar la pérdida y acumulación de correspondencia, la posibilidad de archivar digitalmente el documento, aviso por mensaje de nuevas facturas.

Hasta ahora las empresas adhieren por opción, ya que la AFIP por el momento no obliga a nadie a facturar al consumidor final por la vía digital. Sin embargo, como vemos, muchas empresas se suman para alcanzar los mismos objetivos que en el escenario de la facturación corporativa: optimizar procesos y reducir costos. Con la posibilidad también de realizar una verdadera acción de responsabilidad social empresaria, eliminando progresivamente enormes consumos de papel y reduciendo la contaminación implícita en la logística de distribución postal.

Para Manuel Guldrís, Director Comercial de South Consulting Signature, el nuevo escenario no guarda una simetría equivalente con el anterior. Según su visión, existirán grupos de clientes

proclives al intercambio de documentos digitales y otros que preferirán los soportes tradicionales. "El desafío para las empresas será inicialmente realizar una segmentación apropiada de sus clientes para brindarles la información en los formatos que éstos prefieran. A largo plazo, creo que todos iremos adoptando paulatinamente en nuestras vidas este tipo de intercambios".

Atilio Velaz, Director Comercial de Interbanking, coincide en este punto y traza una analogía con lo que en su momento fue el desarrollo de las redes ATM. "Cuando se conocieron los cajeros automáticos en la Argentina, fue una tarea ardua encabezada por los bancos la de lograr que sus clientes los utilizaran tanto para la extracción de efectivo como para depósitos. Hoy, después de unos años y habiéndose logrado una transformación cultural y tecnológica en el mercado, es habitual para cualquier persona de cualquier edad el uso de los cajeros automáticos, incluso los jubilados para la extracción de sus jubilaciones".

Por otra parte, Eduardo Bottinelli, Gerente de Desarrollo de Nuevos Negocios de GIRE, opina que para facilitar el cambio de hábitos, las empresas deben orientar sus esfuerzos a bajar las barreras de adopción, permitiendo la prueba y poniendo a disposición las facturas en los canales electrónicos que hoy el cliente utiliza para realizar los pagos. "La idea es brindarle al cliente la mayor cantidad posible de opciones (portales de pago, mail, website de la empresa, etc.) y que sea éste quien elija dónde quiere recibirla. Creo que lo ideal para el cliente sería que pueda concentrar todas sus facturas electrónicas en un solo

lugar, en vez de tener que buscarlas en el website de cada empresa".

Carlos Pinto, Director Comercial de Planexware, piensa que el consumidor está bastante más preparado para este tipo de intercambio de lo que se piensa. "Si se analiza el incremento del comercio electrónico por parte de los consumidores finales y la penetración social del acceso a Internet, se puede concluir que la barrera no es tan alta como se supone. Siendo esto un proceso en evolución para el caso de factura electrónica, siempre habrá segmentos de consumidores para los cuales el envío del papel seguirá siendo una práctica necesaria, por lo que la infraestructura de la solución deberá permitir tanto la publicación electrónica del documento como el envío por correo postal".

En tanto, Octavio Zapata, Managing Director de ReadSoft Latin America, asegura que el desafío está en implementar procesos que permitan explotar todos los beneficios potenciales asociados a un proceso de factura electrónica. "La empresa debe repensar sus procesos, ahora enfocada en un documento electrónico y hacer las tareas de forma distinta, no debe seguir funcionando de la misma forma que lo hacía con las facturas de papel".

Son muchas las ventajas para el consumidor que acepta recibir una factura electrónica. Entre los principales beneficios es posible mencionar la agilización de recepción, evitando pérdidas o daños, y el mejor control sobre las facturas. Y en un contexto recesivo donde las empresas se preocupan tal vez más que nunca por la satisfacción del cliente, ofrecer la posibilidad de operar con factura electrónica sin dudas es un paso adelante en el camino de conocer y cumplir sus expectativas.

Fiscalización Electrónica versus Factura Electrónica

Escribe: Ing. Mariano Vandam*

Cuando oímos que la AFIP menciona el proyecto de Factura Electrónica en realidad deberíamos entender que está hablando de Fiscalización Electrónica, ya que la normativa sólo contempla la interacción que le permite a la empresa enviar una o varias facturas al ente recaudador para obtener el CAE (Clave de Autorización Electrónica), un código único por cada documento.

Pero para que una empresa pueda capitalizar los beneficios implícitos, como ser el ahorro de impresión, ensobrado y envío, la aceleración de emisión, o la incorporación de canales de recaudación electrónica, será necesario que avance un paso más y aborde la problemática de la emisión electrónica y el envío electrónico.

Dado que la AFIP no determina taxativamente un formato de intercambio, cada empresa puede optar libremente por el que crea conveniente. Esto, si bien ofrece algunas ventajas, al mismo tiempo obliga a cada empresa a definir qué y cómo se relacionará con sus clientes, con el riesgo de que cada empresa defina un formato distinto.

Si este fuese el escenario, los receptores se verían en el problema de recibir de cada emisor una factura con distinto contenido y en distinto formato, creando una especie de Babel electrónica. Para simplificar la implementación, la CACE, junto

a profesionales de distintos organismos y empresas, han elaborado una recomendación de mejores prácticas, que fomenta el intercambio en formato XML. La descripción de la versión 1.21 puede encontrarse en www.cace.org.ar/facturaelectronica. En función a esta recomendación, y sus necesidades particulares, cada empresa deberá decidir:

¿Qué datos incluir en la factura? La Cámara Argentina de Comercio Electrónico recomienda incluir los mismos que una factura tradicional, agregando información comercial, de marketing y la propia del rubro.

¿En qué formato enviar la factura? Puede ser papel (igual que una factura tradicional) o documento digital (TXT, XML, PDF), siendo los primeros dos más útiles para el intercambio entre empresas ya que el PDF no permite capturar los datos.

¿Por qué canal distribuir las facturas? Esto dependerá de la necesidad del cliente receptor, la confidencialidad y la conveniencia económica, entre otros factores. Los canales más comunes son: el envío en papel, la publicación en un sitio Web, la publicación en un portal de pago de servicios, el envío por e-mail o el intercambio electrónico automatizado para empresas. Es recomendable distribuir las facturas por más de un canal y en más de un formato.

* Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE)

Este informe especial es una producción comercial y periodística de la Agencia **Pampa Producciones**

sign@ture
SOUTH CONSULTING

REFERENCIA MUNDIAL
EN FACTURACIÓN ELECTRÓNICA.

- ✓ Productos y servicios de facturación electrónica para B2B y B2C.
- ✓ Presencia y experiencia internacional.
- ✓ + de 8 años gestionando facturas electrónicas en Chile, México, Brasil, Argentina, Colombia, Guatemala y Costa Rica.
- ✓ + de 1.500 clientes avalan nuestras soluciones.

South Consulting Signature

Bouchard 599 Piso 20 - Buenos Aires - Tel: 4850 1391 / Fax: 4850 1201

www.southconsulting.com

factura electrónica.

- Ahorre espacio de archivo de duplicados
- Fidelice a sus Clientes

Planexware

una nueva manera
de hacer negocios

011-4581-8379

facturaelectronica@planexware.com
www.planexware.com

interbanking Líder en soluciones electrónicas.

interfacturas
red de facturas electrónicas de **interbanking**

Solución accesible para todo tipo de empresas que permite:

- **Ahorro de Costos:** Reduce significativamente los costos de la emisión y distribución de facturas.
- **Facilidad:** Integra la factura con los sistemas de gestión y contabilidad por medio de un formato estándar.
- **Optimización de Gestión:** Garantiza la recepción de la factura, permite la visualización centralizada y el monitoreo a través de reportes y consultas online.
- **Optimización de Tiempos:** Economiza tiempos y mejora la eficiencia de los recursos
- **Ahorro de espacio físico y contribución con el cuidado del medio ambiente.**

Interbanking ofrece soluciones de gestión de pagos, cobranzas y otras operaciones para empresas con un elevado estándar de seguridad y con el aval de las certificaciones de calidad (Norma ISO 9001) y de Seguridad de la Información (ISO 27001).

Interbanking S. A. - Rivadavia 611 - 10º piso (C1200AAE) - Tel: 4338-2903 Buenos Aires Argentina ©2009 - www.interfacturas.com.ar