

La factura electrónica.

Por **Alberto Redondo**

La facturación electrónica aumenta la eficacia en las CCS

La factura electrónica como punta de lanza del intercambio electrónico de documentos (EDI) es el equivalente actual a lo que fue la llegada del fax en los años 80 y del correo electrónico en los años 90. A diferencia de los anteriores, el EDI permite tener un canal de comunicación entre empresas de forma más segura, fiable y dimensionada a las necesidades reales en la relación con los asociados y sus proveedores.

Facilita la triple relación entre la Central de Compra, el asociado y el proveedor

A partir del momento en el que el proveedor emite la factura al asociado, se desencadenan un conjunto de acciones dirigidas al pago de ésta a través de la central de compras. Un proceso que requiere tener conocimiento del conjunto de facturas que sus asociados tienen para próximos vencimientos.

Como comenta Miguel Ángel Navarro, Responsable de Pago Centralizado en Euromadi, "gestionar por correo electrónico o de forma manual y telefónica la relación de facturas implicaría una carga en recursos humanos que resultaría ineficiente para la central de compras. En Euromadi gestionamos 17.000 facturas diarias con un volumen anual aproximado de 5.143.000 documentos procesados, con los mismos recursos humanos que cuando lo hacíamos hace 15 años y

nuestro volumen de pagos era sensiblemente inferior. La integración del EDI en nuestros procesos diarios, beneficia directamente a nuestros asociados y repercute en una mayor eficiencia en nuestra gestión diaria".



La facturación electrónica hace más eficaz la relación entre la central de compra, el asociado y sus proveedores.

mana. "A nadie se le escapa que el siguiente paso es automatizar el proceso, incorporando unas sencillas reglas para determinar si la factura es correcta y cuándo se procede al pago, algo que una parte importante de nuestros asociados lo tienen ya parametrizado con el fin de mejorar su gestión diaria y reducir los costes administrativos inherentes de esta gestión", indica Miguel Ángel Navarro.

"En Euromadi añado su Responsable de Pago Centralizado - cerramos el círculo de esta gestión informando a los proveedores de la relación de pagos que se van a hacer. Es una información vital para ellos que, además, nos permite mejorar la gestión en tiempo real y estrechar la relación con nuestros interlocutores."

La figura de la factura electrónica en todo el proceso

La relación de compra entre el proveedor y el asociado puede llegar a cubrir el conjunto de documentos: pedido-albarán-factura. Aunque es el nivel de implantación del asociado el que realmente define cuál de estos tres documentos se utiliza primero. Normalmente suele ser la factura la elegida en primer lugar a la hora de poner en marcha el sistema.

En todo este proceso, el sistema EDI permite al asociado informar a la central de compra de la conformidad o no de las facturas pendientes de pago. La gestión de toda esta información basa su éxito en la integración de la información en los ERP (programas informáticos de gestión) de la central de compras y del asociado, y de la creación de un canal de comunicación que asegura la trazabilidad e integridad del documento.

Esta integración supone que la relación de facturas está preparada para su gestión sin necesidad de intervención hu-

mana. Una factura electrónica permite realizar una copia automática en el ERP de contabilidad, por lo que su gestión se centra más en la validación, que puede alertar de alguna discrepancia, que en la mecanización de la información recibida. Esta gestión reduce el número de facturas con incidencia que llegan y son tratadas por el asociado y, por lo tanto, por la central de compras.

Evidentemente, los ahorros de tiempo y dinero estarán en consonancia con el tipo y el volumen de facturas que se procesen, al margen del importe de las mismas. "En Euromadi trabajamos con una estación EDI multi envío y multiusuario que nos permite tanto enviar facturas con formato estructurado (EDIFACT INVOIC) como el PDF firmado. Este último es el formato más accesible para algunos interlocutores, pero tiene el inconveniente de que no permite una gestión informática directa." El ahorro de tiempo es un factor determinante. Si el sistema de recepción es online, en apenas cinco minutos la factura estará ya en el sistema de la central de compras y a partir de ese momento empezarán a correr los plazos de pago. Una inmediatez que contrasta con la lentitud del sistema de envío en papel y correo, que tarda en llegar al destinatario una media de 4 a 5 días. En cuanto al ahorro de costes, el envío en papel por correo puede superar los 3 euros -impresión, papel, sello...- frente a los 0,10 euros del coste estimado de la factura electrónica.

Documentos electrónicos intercambiados

Los diferentes agentes comerciales efectúan intercambios de documentos electrónicos que no solo mejoran, optimizan y reducen costes en el proceso de facturación sino que facilitan el intercambio de plantillas y de las condiciones comerciales con los proveedores, como los relativos a rápeles acordados por volúmenes de compra, descuentos, etc. Todo ello con la máxima trazabilidad y confidencialidad. Además mejora y simplifica la relación entre los diferentes actores que intervienen en el proceso: la central, asociados, proveedores y transportistas u operadores logísticos.

Visualicemos el proceso: La distribución realiza su compra a través del envío de un pedido electrónico al fabricante. Una vez dispuesta la mercancía, se realiza el reparto por el operador logístico con la recepción de un albarán electrónico. El operador logístico confirma la mercancía entregada y el fabricante procede a emitir la factura electrónica, reportando en tiempo y forma establecida a la Central de Servicios esta información para el proceso de pago. Este flujo de documentos electrónicos, que puede organizarse en función de las necesidades o acuerdos de los intervinientes, representa el escenario ideal para los diferentes agentes comerciales que intervienen en estas operaciones, donde desde el pedido hasta la factura deben ir en formato electrónico.

La capacidad tecnológica de mis asociados es importante pero no bloqueante

Que el EDI es una tecnología costosa y compleja es algo del pasado. En la actualidad hay numerosas empresas que no invierten en él más de 2 al día. El mercado ofrece soluciones EDI que además cubren todas las necesidades de facturación de la empresa, permitiendo externalizar el envío o recepción de facturas y reduciendo tareas reiterativas de poco valor.

Así, se puede enviar la factura a través de nuestra plataforma que se encarga de todo el proceso: imprimir, distribuir y enviar de la forma que el destinatario quiera recibirlo (incluido en papel) y lo mismo se aplica en el caso de recepción de facturas, donde, con independencia de cómo el proveedor le puede hacer llegar la factura, el servicio facilita la información del destinatario de la factura para su contabilización automática mejorando los trabajos de aprobación y evitando los errores inherentes en la introducción manual de datos.

Alberto Redondo

Director de marketing y canal de SERES

918 375 477

alberto.redondo@seres.es

SERES S.A., la empresa de la e-FACTURA®, es la compañía perteneciente al Grupo Docapost (La Poste - Correos Francés) y BULL especializada en soluciones de intercambio electrónico seguro de documentos mercantiles con valor legal.

SERES fue creada en 1984, por lo que cuenta con una experiencia de más de 25 años, y su objetivo es la automatización de procesos documentales y de servicios de interconexión, convirtiéndose en el mejor socio para optimizar, automatizar y asegurar su gestión del intercambio de documentos en B2B, B2G y B2C.

Nuestras soluciones se agrupan en tres líneas fundamentales que aportan toda la tecnología más avanzada de comunicación: Servicios de Intercambio de Documentos (EDI y Factura electrónica), Servicios de Conectividad e Interoperabilidad y plataformas de gestión de documentos.

Conozca más sobre nosotros en <http://es.groupseres.com>.

SERES es el líder del mercado europeo, con más de 300.000 empresas usuarias de sus soluciones. Está presente en diversos sectores como la distribución, comercio, industria, transporte, administración, banca, etc. con plataformas propias que gestionan todos los documentos mercantiles, incluyendo facturas electrónicas de más de 15.000 clientes, por un valor aprox. de 300 Millardos €/año.

Entre otros clientes contamos con Euromadi, Grupo Ifa, Cepso, AkzoNobel, Pikolin, Coca Cola, Heineken, Freixenet, Nestlé, danone, Matutano, Lactalis, Fnac, Coviran, El Arbol, Carrefour, Lery Merlin, Mas y Mas, Azkar, DHL, La Caixa, BBVA, Banco Popular, Mercedes benz, Mitsubishi, Orange, Loomis, Securitas, Once, Rive, EFE, L'Oreal, Johnson & Johnson, Auchan, Beiersdorf, Colgate-Palmolive, Aki, Idealista, Findus o FGC.