

Índice

Cómo implementar un proyecto de factura electrónica en España

01 Introducción

02 ¡No vamos a hablar sólo de factura, esto es un proyecto integral!

03 Proyecto integral

Clave 1: Clientes y proveedores como parte esencial del proyecto

Clave 2: La factura no es un documento unificado o único, tiene muchas peculiaridades/ casuísticas.

Clave 3: Transformación integral de procesos (de compra y aprovisionamiento).

Clave 4: Cobrar en tiempo y forma, factor esencial para garantizar la rentabilidad del negocio, evitar los impagos y el incremento de la morosidad comercial

Clave Extra: Proceso de implantación

04 ¿Nos ponemos ya en marcha? Pasos previos para la implantación de un proyecto de factura electrónica

Primer paso: Tener claro los procesos internos y la relación con proveedores y clientes

Segundo paso: La importancia del volumen de facturación y cómo afecta al implementar la factura electrónica

Tercer paso: Aspectos tecnológicos más allá del formato

Cuarto paso: Planifica tu proyecto, diferenciando las necesidades de negocio de las necesidades legales. Prioriza y fasea el proyecto teniendo en cuenta lo importante (cubrir todas las posibilidades) y lo urgente (cumplimiento legal)

Quinto paso: Elige a **SERES**

05 ¿Por qué elegir a **SERES**?

¿Qué nos hace únicos?

01 cómo leer esta guía

Esta guía es un compendio de la experiencia que ha ido acumulando el equipo de **SERES** desde hace más de 30 años. La masificación de la factura electrónica en el B2B en España va a suponer una ventaja competitiva en cuanto a la automatización de los procesos de cuentas a cobrar/pagar para las empresas que ha ido avanzando a un ritmo acelerado y constante (con la entrada en vigor inminente se posicionarán en la cresta de la "ola" habiéndose beneficiado de mejores condiciones y tiempo de implantación de este tipo de proyectos).

Esta guía tiene otra guía hermana que explica minuciosamente y más en profundidad la **Ley Crea y Crece** y su trasfondo, así como los detalles y obligatoriedades definidos en la normativa. La pueden descargar en el siguiente enlace: [Ley Crea y Crece](#)

La guía está centrada en un contexto empresarial nacional, es decir, es aplicativo a la facturación entre empresas en territorio español. Sin embargo, en el caso de empresas con carácter y facturación en otros países, las claves para la implementación de un proyecto de facturación electrónica en dicho país pueden resultar de utilidad, siendo necesario entender la casuística y legislación vigente del país en donde se facture. No obstante, y de manera general, las claves aportadas podrán ser extrapoladas a cualquier proyecto de implantación de un proceso de facturación electrónica (desde el punto de vista de cuentas a cobrar y pagar) independiente del ámbito geográfico en el que se apliquen.

La información es poder y, en este caso, la formación también. Una empresa formada implica que la transición a la obligatoriedad de uso de FE en España se hará de una forma más optimizada, es por ello que **SERES** desarrolla un conjunto de herramientas y eventos formativos gratuitos para entrar en más detalles a lo explicado en esta guía.

Esta guía va dirigida a cualquier empleado y colaborador de los departamentos financieros y administrativos. Tanto de la parte de cuentas a cobrar como pagar, independientemente del cargo o puesto ocupado (CFO, controller, etc.), ya que todos los perfiles que trabajen con facturación van a verse afectados. De igual manera, no olvidemos que estos procesos son parte de un proceso más amplio, como las compras y ventas, por lo que estos departamentos y los de tecnología y sistemas también se tratan y mencionan.

Recomendamos una lectura completa dado que hemos intentado sintetizar las claves lo máximo posible. Lo más importante no está en la guía sino en la decisión que el lector decida aplicar para la optimización de su negocio. El apartado siguiente y la clave especial esperamos sean suficientes para ayudar al lector a tomar una decisión acorde con la tipología de estos proyectos en función de la situación de su negocio.



02 ¡No vamos a hablar sólo de factura, esto es un proyecto integral!



Actualmente, la transformación digital del tejido empresarial se ha convertido en un aspecto clave para la fortaleza de las compañías. En este nuevo escenario, la **factura electrónica** se presenta como **actor destacado para lograr una transformación digital exitosa de los departamentos de cuentas a cobrar y pagar.**

No obstante, el proceso de implementación de la factura electrónica no se trata simplemente de adoptar una nueva tecnología, ni de cumplir sólo con los requisitos mínimos de una obligación legal, sino de **abordar un proyecto complejo que engloba varios aspectos claves dentro de una compañía y de la relación con sus proveedores y clientes que culmina con proceso de pago y cobro final de una factura emitida.**

Por lo tanto, el primer error que suele surgir es pensar que se trata de un proyecto de cumplimiento legal que implica comprar una tecnología determinada, en el caso de España altamente seducida por una solución pública gratuita.

Vamos a establecer una **similitud entre la factura electrónica y un diamante para explicar cuáles son los ámbitos, en este caso "aristas del diamante"**, qué hay que considerar y cuáles son aquellos más determinantes en la obtención de ahorros de costes, de tiempo y mejora en la productividad de los procesos de cuentas a cobrar y pagar:

Las dos aristas más olvidadas y que hacen tu proyecto de factura electrónica "especial" son la **arista de negocio y la financiera**. En este caso las **aristas legal, fiscal y tecnológica** deben servir de base para saber qué es lo mínimo que las empresas deben tener en cuenta a la hora de poner en marcha un proyecto de facturación electrónica, las posibles sanciones fiscales en el caso de no cumplir con el contexto legal y cómo los sistemas de la empresa deben adaptarse a largo plazo.

Empecemos por las dos aristas más claves:

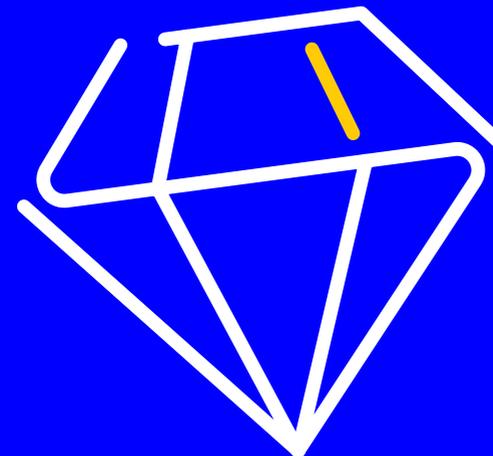
Arista de negocio: la famosa automatización de procesos pone a la factura electrónica en el centro de la relación con sus proveedores y clientes, es el documento central donde el proceso de compras se materializa con el de ventas y, por lo tanto, se ha aprovechado para confirmar y acreditar que la compraventa es adecuada. **Ese hito significativo es esencial en la relación entre proveedor y cliente y por lo tanto estratégico de un negocio.**

Todo el proceso de cuentas a cobrar y pagar de una factura cuando se pasa a un ámbito electrónico implica trasladar el conocimiento y costumbres manuales y llevarlos a una gestión automática, lo que conlleva que afloran mucha información necesaria para la mejora en la eficiencia y la reducción de errores. La rapidez en la generación, envío y recepción de facturas se traduce en **ciclos de negocio más cortos, beneficiando las relaciones con los clientes y proveedores.**

Desde una perspectiva estratégica, la factura electrónica impulsa la visibilidad y trazabilidad de las transacciones comerciales. Las empresas pueden aprovechar los datos generados por estos documentos para realizar análisis más profundos sobre sus operaciones, **identificar oportunidades de mejora y tomar decisiones más informadas.**

Arista financiera: el hecho clave aquí es que una factura se pague, a tiempo y de la forma acordada. Esta frase tan evidente salta por los aires cuando se incumplen plazos de pago a proveedores de forma continua. La implementación de la factura electrónica no elimina la morosidad comercial, pero establece el entorno de pruebas, claridad y transparencia necesarios para entender pautas y comportamientos más o menos deseados, además de permitir reaccionar antes a situaciones de tensión de tesorería que impliquen el cierre del negocio.

Igualmente, la factura electrónica facilita la integración con sistemas contables y financieros, mejorando la coherencia y precisión de la información financiera. Todo esto facilita enormemente la toma de decisiones basada en datos financieros en tiempo real, actualizados y confiables.



Arista legal: En España la factura es obligada en la relación de compras y ventas. La factura electrónica es válida legalmente como lo es la "de papel". En el caso de las facturas B2G es la única posibilidad de remisión y con la nueva ley Crea y Crece en el B2B nacional también lo será. No todos los países avanzan al mismo ritmo, pero se intuye la realidad que todos tienen a que desaparezca el papel y todo vaya a un ámbito electrónico. Por ello, **es crucial comprender y cumplir con las leyes y regulaciones locales e internacionales que rigen la emisión y recepción de facturas electrónicas.**

Como hemos visto, la implementación de la factura electrónica abarca múltiples dimensiones críticas para el funcionamiento de una compañía. Desde la transformación operativa y financiera hasta los aspectos tecnológicos, fiscales y legales, **cada arista requiere atención y planificación meticulosa. Todo esto hace de su implementación un proyecto especial.**

Arista tecnológica: el componente tecnológico de la implementación de la factura electrónica es esencial para su éxito. Debe soportar una continua adaptación y tensión de flujo de documentos, si no se factura no se cobra. La transición de los procesos manuales a la generación automática de facturas implica la adopción de sistemas y software especializados, robustos y coordinados con sus proveedores y clientes. **La elección de la plataforma adecuada y su integración efectiva con los sistemas existentes se convierte en una tarea crucial.**

Arista fiscal: desde la perspectiva fiscal, la factura electrónica impone una serie de requisitos y regulaciones que deben ser cumplidos. En numerosos países el reporte fiscal de la facturación y la factura electrónica son lo mismo, en el caso de España son dos flujos de información diferenciados. La Agencia Tributaria regula la facturación y, por lo tanto, debemos entender que en caso de inspección esa factura electrónica debe asegurar el cumplimiento de esos requisitos. **La automatización de estos procesos debe facilitar la conformidad con las obligaciones tributarias, minimizando el riesgo de sanciones y multas.**

Numerosas empresas ya usa la factura electrónica en su día a día, pero la introducción de la obligación de la factura electrónica estructurada en España en el B2B hacen que todas las aristas sean determinantes.

Del análisis y repaso de las 5 aristas se van destilando algunas claves que te ayudaran a dimensionar, digerir y encauzar tu proyecto de factura electrónica que ha sido acelerado con la obligación de la factura electrónica de la Ley Crea y Crece.



PROYECTO INTEGRAL

PROYECTO INTEGRAL Clave 1: Clientes y proveedores como parte esencial del proyecto

Como hemos visto antes, la implementación de la factura electrónica es un cambio transformador que afecta a todos los aspectos del negocio, por lo que no se trata simplemente de un cambio en la forma en la que una empresa maneja sus procesos.

Este proyecto especial va más allá de la automatización de procesos internos e involucra activamente a clientes y proveedores en un nuevo ecosistema que redefine la manera en que se llevan a cabo sus relaciones comerciales.

La factura electrónica coloca, además de a tu empresa, a tus clientes y proveedores en el centro del proyecto, **estableciendo una nueva dinámica de trabajo y nuevos flujos de comunicación mucho más eficientes.**

A partir de ahora, tus socios de negocio pasan a ser una parte activa más. Por ello, la implementación de la factura electrónica impacta positivamente en todos los aspectos del negocio, creando un **entorno más ágil, transparente y colaborativo.**

Es cierto que esto tiene una contextualización histórica y no supone una novedad absoluta. Por ejemplo, podemos centrarnos en la casuística de sectores como el retail o la automoción en su parte de relación con proveedores. Podemos destacar ambas casuísticas como el origen o punto de partida de la digitalización de documentos, algunos por el pedido y otros, la mayoría por la factura que empezó a incluir cada vez más información para un cotejo y gestión automática. El número de pedido, los centros de gestión (entrega de mercancía, facturación, pagos), descuentos por líneas, relación un pedido una factura (que elimina las facturas kilométricas) e innumerables... son un ejemplo de los datos que se fueron incluyendo en la factura, que ya incluía la información legalmente exigida.

Si nos centramos en el ejemplo de las AAPP con la obligación de la factura B2G en España descubriremos cómo el DIR3 es otro ejemplo de lo anterior.

Esto es el futuro próximo, y las empresas no están excluidas ni siquiera por su tamaño. De hecho, en los sectores anteriormente mencionados la mayoría de los participantes son pymes y micro pymes, si bien el tráfico documental es mayor entre grandes empresas.

Por todo ello, cada vez es más importante la relación/ interacción que se da entre clientes y proveedores, siendo esto esencial para un conocimiento real de la situación y para confirmar que todos entienden el trasfondo y hacia donde vamos juntos. Por ejemplo, pedir un número de pedido válido a tu proveedor (que implica rechazar esa factura si no viene) no sirve si no entienden que eso mismo, que aparentemente es un incordio, es un beneficio mayúsculo para reducir costes.

Las grandes empresas van a movilizar a las grandes y a las medianas, y posteriormente a las pequeñas. Y al final todas ven que los requisitos, aparentes de grandes empresas, son también para ellas.

Las empresas deben ser conscientes de estas implicaciones e involucrar en sus procesos a clientes y proveedores, ya que, si estos no forman parte del mismo, aunque contemos con la mejor Plataforma de Intercambio o solución que pueda existir en el mercado no garantiza la optimización del negocio, y por tanto no será la mejor solución.

PROYECTO INTEGRAL Clave 2:

La **factura** no es un **documento unificado o único**, tiene muchas peculiaridades/casuísticas.

El proceso de facturación dentro de todos los procesos de la compañía, así como el concepto de "factura" parece simple, pero cuando las empresas la analizan internamente su proceso de facturación ven que no hay una sola factura, hay muchas y dependen de muchos factores que la alteran, modelizan e incluso la excluyen de la estándar.

De primeras, la factura en cuentas a cobrar es diferente a cuentas a pagar. De igual manera es diferente la factura que se envía a un proveedor que te solicita información adicional de negocio (lo que la normativa de desarrollo de la **Ley Crea y Crece** empieza a llamar "contenido voluntario adicional"), a aquel que la factura es recurrente y la información es igual en toda la relación entre ambas.

Por lo tanto, la tipología de facturas también se refiere a la periodicidad de estas, la forma de pago, la tipología de cliente y proveedor, el lugar donde se hace la factura (por ejemplo, en tienda cuando se pide que el ticket pase a ser factura).

Y todo ello amenizado con el cumplimiento fiscal adecuado para su correcta gestión de los impuestos afectados. Estamos hablando de tener todo en los tiempos y plazos correctos para que el IVA sea repercutido y devengado correctamente.

Además, en algunas empresas existe la figura de la autofactura que añade un plus de complejidad y que ya debería de haber sido acordada con tu cliente. Hay facturas que van intragrupo, o aquellas sectoriales que cuentan con información muy sensible (sector asegurador o de defensa, entre otros).

A la tipología (formato) de la factura, se suma a la información que debe tener la factura, en muchos de los casos en el momento de creación, el proveedor desconoce o no tiene del todo clara, la información adicional que debe

concretarse en la factura y facturar sea un acto de fe, que incluso se requiera documentación adicional para su correcta gestión y supervisión por parte del cliente.

Cada tipo de factura lleva consigo su propia serie de desafíos. Los retos surgen no solo de la diversidad de documentos, sino también de la necesidad de mantener la coherencia y la precisión en los registros financieros.

El punto de origen de la puesta en marcha de un proyecto de facturación electrónica se encuentra en el análisis interno de los procesos, peculiaridades y casuísticas que pueden darse dentro de una misma empresa desde la perspectiva de las 5 aristas del diamante citadas en el capítulo anterior (ver capítulo [¡Cuidado, es un proyecto especial!](#))

PROYECTO INTEGRAL **Clave 3:** **Transformación integral** de procesos (de compra y aprovisionamiento).

Si tratamos el proceso de "cuentas a pagar" y "cuentas a cobrar" a través de un símil empresarial, podemos decir que, por la coyuntura legal, los directivos de las empresas son conscientes que deben transformar para adaptarse a este contexto. Pero ambos procesos forman parte de un proceso mucho más amplio que se denomina Compras o **Purchase to Pay (P2P)**, y **Ventas u Order to Cash (O2C)**.

La implementación de la factura electrónica se ve influenciada antes y después y deben ser parte de una **transformación integral en los procesos de pago y de cobro** de las empresas. Cada cambio específico contribuye a la optimización de los flujos financieros. La reducción de errores, la mayor visibilidad en el proceso y la eficiencia en la gestión de cuentas son solo algunos de los beneficios tangibles que impulsan la eficiencia y la rentabilidad de las empresas.

Como hemos comentado antes, **la factura electrónica** no solo es una herramienta tecnológica, sino que es **un catalizador para la evolución y mejora continua en la relación entre clientes y proveedores. Relación que comienza con la homologación de proveedores y que finaliza, razonablemente, con el pago o cobro de una factura.**

Otro punto de inflexión puede ser la tipología de proyecto, lo que puede influir (en la mayoría de los casos) en forzar las condiciones y requisitos adicionales por parte del interlocutor con mayor poder de negociación. Este punto va a resultar clave, pues en la mayoría de los casos se implementa desde el comienzo de la relación comercial (compra/venta).

La automatización del proceso de compras, aunque sea sólo la más cercana a cuentas a pagar, o la de venta con cuentas a cobrar, van de la mano, la reducción de costes, los beneficios en tiempos de gestión y reducción de errores se triplican cuando se implementa la factura electrónica. El no acogerse a este nuevo marco legal, no solo conlleva penalizaciones o

sanciones por parte de la Administración, sino que puede generar grandes desventajas para las empresas.

Es el momento, las empresas deben coordinar con sus departamentos la implantación del proyecto, estableciendo una hoja de ruta que contemple su dimensionamiento a futuro, que permita la digitalización del resto de procesos y por tanto la optimización del negocio.

PROYECTO INTEGRAL Clave 4:

Cobrar en tiempo y forma, factor esencial para garantizar la rentabilidad del negocio, evitar los impagos y el incremento de la morosidad comercial

Dentro de todo el proceso comercial, destacamos el papel clave que tiene la factura, sirviendo esta como justificante de la existencia de una deuda o un crédito entre dos partes comerciales. La factura en formato estructurado proporciona una trazabilidad detallada de las transacciones, detallando los bienes o servicios suministrados, las cantidades asociadas y los impuestos correspondientes.

En caso de masificación, como se prevé que va a ocurrir en España tras la publicación del borrador, va a suponer que muchas empresas deban adaptarse a este cambio. La necesidad de que todas las empresas deban abordar el proyecto de facturación electrónica al mismo tiempo puede producir inestabilidad en este proceso dentro de las compañías.

Es importante tener claras las prioridades a la hora de abordar esta tipología de proyectos, siendo capaces de diferenciar entre lo urgente y lo importante. En este caso, el sistema empresarial va a estar condicionado por un contexto legal. Por lo tanto, lo primero será la adaptación y el cumplimiento de la ley. Las empresas deben adaptarse a los requerimientos detallados en la ley tanto en sus procesos de emisión como de recepción de facturas; apoyándose en soluciones o herramientas lo suficientemente potentes como para permitir hacer una monitorización de este cambio.

Si lo vemos en clave positiva, uno de los impactos más notables de la factura electrónica a nivel financiero es su contribución a la **gestión optimizada de la tesorería**. Al automatizar los procesos de emisión y recepción de facturas, las empresas obtienen una visión en tiempo real de sus compromisos financieros y sus derechos de cobro. La agilidad en la facturación electrónica permite a las empresas **anticipar flujos de caja, identificar tendencias y optimizar la asignación de recursos financieros**.

La capacidad de acceso a datos en tiempo real también facilita la **identificación de patrones de pago y comportamientos del cliente**, lo que permite a las empresas ajustar estrategias y políticas de crédito. Contribuye a una planificación financiera más precisa.

Por otra parte, tras la entrada en vigor de la obligatoriedad de uso de la factura electrónica a través de la Ley Crea y Crece, **los estados financieros de las empresas pasan a ser notificados por lo que hay que activarlos dentro de la empresa para sacar el máximo provecho**. Esto no solo es esencial para el cumplimiento normativo, sino que también facilita la toma de decisiones en el entorno comercial. Los estados de pago y de cobro electrónicos se convierten en herramientas valiosas en la construcción de relaciones comerciales sólidas y transparentes.

Otro aspecto importante para tener en cuenta es que, al contar con una trazabilidad detallada de las facturas y su estado de pago, las empresas pueden **implementar estrategias más efectivas para reducir la morosidad**.

Por último, es importante destacar que la existencia de facturas electrónicas detalladas y verificables gracias a la transparencia en los estados de pago y cobro, abre la puerta a mecanismos de financiación más simples. De esta forma, **la factura electrónica se convierte en un activo** que puede utilizarse como garantía para obtener líneas de crédito o **acceder a financiación más ágil**.

PROYECTO INTEGRAL **Clave Extra:** Proceso de implantación

Como bien dicen, "las cosas de palacio van despacio", la implementación de un proyecto integral no es cosa de "coser y cantar", lo que sí podemos garantizar es que las empresas cumplirán el tiempo y forma con todos los requisitos recogidos en el marco de la Ley Crea y Crece en el contexto de facturación electrónica.

Realmente, la emisión y recepción de facturas en formato electrónico supone el origen de un proceso de digitalización integral, ya que tras la emisión o recepción de las primeras facturas van a surgir nuevos cambios, exigencias o requerimientos en función de las necesidades y objetivos de los diferentes interlocutores.

Aunque lo deseable sería que en un proceso de emisión/ recepción no se encontrasen peculiaridades que dificultasen el proceso, la realidad es que las hay, y son más comunes de lo que pensamos. Por ello, es importante que tanto clientes como proveedores sean conscientes desde los comienzos de las peculiaridades, requisitos y necesidades en su relación comercial, al principio o en la puesta en marcha de la misma. Aunque bien es cierto que las empresas deben apostar por soluciones lo suficientemente flexibles como para adaptarse de forma óptima a nuevos cambios y necesidades (tanto legales como empresariales derivadas de nuevos requerimientos).

No debemos olvidar que la factura electrónica será obligatoria de manera general en todas las relaciones comerciales entre empresas, lo que va a afectar cómo mínimo a cerca de 3.207.580 empresas en España que están obligadas y que deben cumplir cómo máximo en un plazo de 2 años. Esta masificación puede provocar que se produzca una sobrecarga de peticiones para las plataformas tecnológicas de intercambio de factura electrónica difíciles de abordar en tiempo y forma. Todo un reto para las empresas y para el sector tecnológico.

¿Nos ponemos ya en marcha?

Pasos previos para la implantación de un proyecto de **factura electrónica**.

Primer paso: Tener claro los procesos internos y su relación con proveedores y clientes.

La evaluación de los procesos internos antes de la implementación de la factura electrónica es crucial para lograr que el proyecto se lleve a cabo de forma exitosa. Desde la gestión de cobros hasta la eficiencia en cuentas por pagar, cada aspecto debe ser considerado y adaptado a las nuevas dinámicas. La implementación de la factura electrónica no solo es una adopción tecnológica, sino que se trata de una transformación integral de la forma en que las empresas gestionan sus transacciones financieras. Con una evaluación completa, las empresas pueden no solo aprovechar los beneficios inmediatos de eficiencia, sino también construir una base sólida. De esta forma, podemos decir que la factura electrónica redefine la forma en que las empresas piensan y operan en el panorama financiero y comercial en constante evolución.

Desde nuestra experiencia, en el momento de realizar esta evaluación previa, debemos prestar atención a **dos procesos clave**:

01. Flujo de cuentas por pagar:

La implementación de la factura electrónica comienza en el proceso de compra. La evaluación debe comenzar por examinar cómo la transición afectará la adquisición de bienes y servicios. La comunicación con proveedores, la emisión de órdenes de compra electrónicas y la integración con sistemas de gestión de inventario son aspectos clave a considerar dentro de este proceso.

Identificación de facturas: la implementación de sistemas de facturación automatizados simplifica la identificación y recepción de facturas. La evaluación abordará la eficiencia de los procesos de reconocimiento y clasificación de facturas. La automatización de estos procedimientos garantiza la precisión y reduce el riesgo de errores asociados con la entrada manual de datos.

Proceso de aprobación: la aprobación de facturas se vuelve más ágil con la implementación de la factura electrónica. En la evaluación previa analizaremos cómo este proceso se integra con las estructuras de aprobación existentes. La capacidad de realizar aprobaciones automatizadas, con una trazabilidad clara, es esencial para acelerar los ciclos de pago.

Gestión de pagos: la factura electrónica no solo es un medio electrónico para presentar transacciones comerciales. Se trata de una herramienta poderosa que transforma la gestión de pagos. La automatización, la visibilidad mejorada y la reducción de errores son solo algunos de los beneficios que impactan directamente en la eficiencia de la gestión de pagos.

La clave está en adoptar esta transformación de manera proactiva para aprovechar al máximo los beneficios que ofrece en términos de liquidez, eficiencia operativa y competitividad.

02. Flujo de cuentas a cobrar:

La implementación de la factura electrónica revoluciona la gestión de cobros, permitiendo un ciclo de cobro más ágil. La evaluación previa se centrará en cómo esta transformación afectará a los plazos de cobro y a la liquidez de la empresa. La gestión eficiente de cuentas a cobrar implica la revisión de los procedimientos actuales y la adaptación al nuevo entorno.

Información adicional de la factura: La factura electrónica ofrece la posibilidad de personalizar y enriquecer la información presentada. La gestión de cobros se beneficia directamente de esta capacidad. Las empresas pueden incluir detalles específicos de la transacción, términos de pago claros y enlaces directos a opciones de pago electrónico. Esta claridad y personalización en las facturas contribuyen a una comprensión más rápida por parte de los clientes, facilitando un proceso de cobro más ágil.

Gestión de cobros: la implementación de la factura electrónica se presenta como un pilar fundamental para optimizar la gestión de cobros, agilizar procesos y, de esta forma, fortalecer las relaciones comerciales. La automatización del proceso de facturación agilizará de forma significativa el cobro de la factura, lo que se traduce en un ciclo de cobro mucho más reducido.

Como hemos visto hasta aquí, la factura electrónica impacta tanto en la gestión de cuentas por pagar como la gestión de cuentas a pagar. No obstante, es fundamental que su implementación no se considere exclusivamente desde una u otra perspectiva, sino que **hay que tener en cuenta que son dos procesos que llegan a establecer sinergias:**

Agilización del ciclo de efectivo: la gestión eficiente de cuentas a cobrar y cuentas por pagar da como resultado la agilización del ciclo de efectivo. Evaluar cómo la implementación de la factura electrónica puede facilitar una coordinación más estrecha entre estos flujos financieros es esencial para optimizar la liquidez de la empresa.

Mejora de las relaciones comerciales: la factura electrónica se convierte en una herramienta para fortalecer las relaciones comerciales tanto con clientes como con proveedores. La eficiencia compartida en los ciclos de cuentas por pagar y cuentas a cobrar crea un entorno más colaborativo y confiable entre empresas y proveedores. La transparencia, la puntualidad en los pagos y la gestión eficiente de las transacciones benefician a ambas partes, construyendo relaciones a largo plazo basadas en la confianza y la eficiencia.

Adaptabilidad a cambios: la implementación de la factura electrónica permite una mayor adaptabilidad a cambios en la demanda del mercado. Las sinergias entre los ciclos de cuentas por pagar y cuentas a cobrar se manifiestan en la capacidad de ajustar los términos de pago y recepción de facturas de manera más rápida y flexible. Esta adaptabilidad compartida es esencial para mantener la agilidad financiera en entornos empresariales dinámicos.

Eficiencia en la conciliación de cuentas: la conciliación de cuentas se beneficia significativamente de las sinergias entre los ciclos de cuentas por pagar y cuentas a cobrar. La automatización y precisión de la factura electrónica simplifican la conciliación, reduciendo la necesidad de ajustes manuales. Este proceso eficiente no solo mejora la gestión interna, sino que también fortalece la relación con los socios comerciales al evitar discrepancias y disputas.

Segundo paso: : La importancia del volumen de facturación y cómo afecta al implementar la factura electrónica

De acuerdo con lo establecido en la Ley Crea y Crece, hay dos grupos de obligados: aquellas empresas que facturen más de 8 millones de euros al año y aquellas empresas y autónomos que facturen un volumen menor de 8 millones anuales.

Como es de esperar, los primeros en tener que cumplir con la obligatoriedad serán las **empresas que facturen más de 8 millones de euros anuales**, que **contarán con un año** desde la publicación del Desarrollo Reglamentario. **En este tipo de empresas la puesta en marcha de un proyecto de facturación electrónica entraña una complejidad mayor** debido a la diversidad de operaciones.

Por este motivo, es fundamental contar con una solución de facturación electrónica modulable, que se adapte a las necesidades específicas de cada compañía, con capacidad de manejar grandes volúmenes de transacciones. Además, hay que tener en cuenta que la implantación de la factura electrónica implica a todos tus socios de negocio, por lo que debes gestionar el cambio con ellos de manera activa.

¿Qué pasa con los grupos empresariales o con las multinacionales?

Aquí el asunto todavía se complica más, puesto que nos encontramos con distintos sistemas y procesos internos, falta de coordinación entre compañías y filiales, o requerimientos fiscales y legales diferentes en el caso de ser una multinacional, entre otras muchas cuestiones.



*¿Empresa en modalidad de holding?
¡Ponte en marcha lo antes posible!*

¿Y qué pasa con las PYMEs y los autónomos?

Las empresas y autónomos que facturen menos de 8 millones de euros anuales contarán con un plazo de 2 años desde la publicación del Desarrollo Reglamentario. El gobierno ha establecido este calendario porque se entiende que tienen menor capacidad de reacción y presupuestos más ajustados.

Debido a que se trata de un proyecto que va a generar cambios significativos en la operativa interna, **es fundamental contactar cuanto antes con un proveedor de servicios que ofrezca una solución adaptable y fácilmente integrable.**



La Solución Pública, ¿es funcional?

Para las empresas que solo quieran salir del paso sí, pero **para que quieran digitalizar todos sus procesos para sacar el máximo beneficio a sus relaciones comerciales rotundamente ino!** La herramienta de **SERES** ofrece funcionalidades avanzadas que permiten extraer informes detallados sobre **seguimiento de pagos y de cobros, gestión de riesgo de proveedores** (algo a tener muy en cuenta si eres una PYME), **soporte técnico y servicio de atención al cliente 24/7**, además de mejoras continuas en el funcionamiento de la solución.

Tercer paso: Aspectos tecnológicos más allá del formato.

Los aspectos tecnológicos desempeñan un papel fundamental en el éxito de la implementación de la factura electrónica. La elección de una **infraestructura sólida**, la **atención personalizada**, la **interoperabilidad** con otros sistemas, la **automatización** y la **escalabilidad** son factores clave a considerar.

Un despliegue tecnológico estratégico no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también sienta las bases para una gestión financiera más ágil y adaptativa. Al abordar estos aspectos tecnológicos con un enfoque integral, las organizaciones pueden maximizar los beneficios que ofrece la factura electrónica.

Dentro de este paso hay **dos aspectos claves** para tener en cuenta:



Integración con ERP

La compatibilidad con el sistema ERP es esencial para una implementación efectiva de la factura electrónica. La integración con el sistema de gestión empresarial garantiza una transición fluida de datos entre la facturación electrónica y otros procesos empresariales. Un ERP bien integrado simplifica la contabilización, optimizando la eficiencia operativa.



Las alternativas gratuitas no son la solución en este tipo de proyectos:

La implementación de la factura electrónica es una inversión a medio y largo plazo. Para sacar el máximo beneficio es fundamental contar con asesoramiento personalizado, soporte eficaz y establecer una comunicación fluida con tus socios de negocio. Nada de esto te lo ofrece una solución gratuita.

Cuarto paso: Planifica tu proyecto, diferenciando las necesidades de negocio de las necesidades legales. Prioriza y fasea el proyecto teniendo en cuenta lo importante (cubrir todas las posibilidades) y lo urgente (cumplimiento legal)

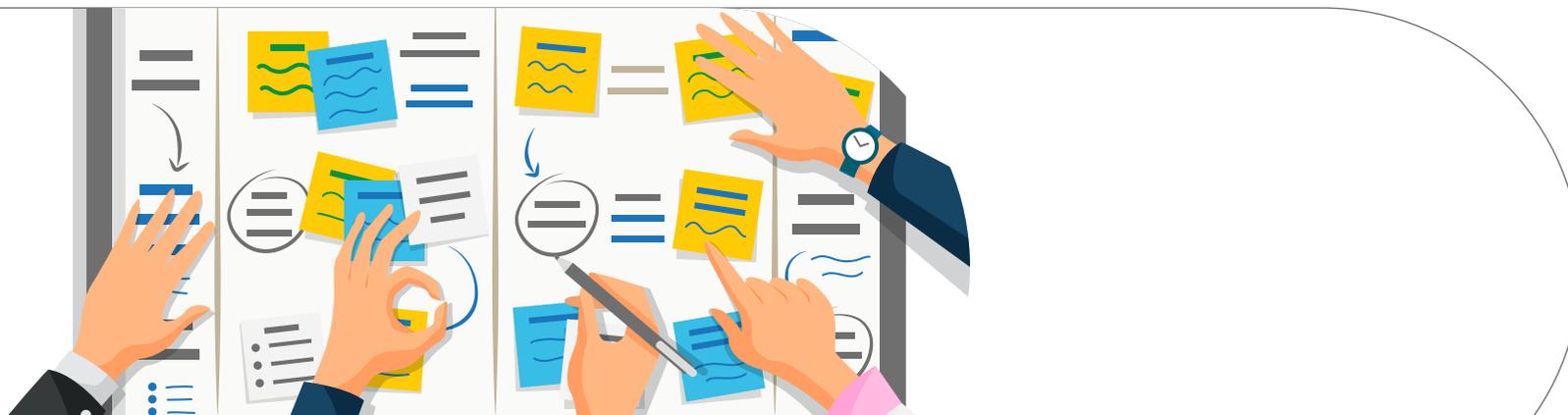
La transición hacia la factura electrónica es un paso significativo en la modernización de los procesos internos de una empresa. Sin embargo, para maximizar los beneficios y minimizar los desafíos, es esencial adoptar una estrategia de implementación contando con el acompañamiento y asesoramiento de un proveedor especializado.

La implementación segmentada de la factura electrónica permite una adaptación gradual de los procesos internos. En lugar de cambiar abruptamente todos los flujos de trabajo, la segmentación permite identificar áreas específicas que pueden beneficiarse más inmediatamente de la transición. **Esto reduce la resistencia al cambio y facilita la asimilación de nuevas prácticas.**

Segmentar la implantación ayuda a minimizar las interrupciones operativas. Al introducir cambios de manera progresiva, se reduce el riesgo de disrupciones significativas en las operaciones diarias. Esto es especialmente relevante en entornos empresariales donde la continuidad operativa es crítica para la productividad y la satisfacción del cliente.

Quinto paso: Elige a **SERES**

Dada la importancia y envergadura de la tipología de proyecto vista a lo largo de esta guía, se hace indispensable contar con un socio tecnológico capaz de dar respuesta no solo a la obligatoriedad legal, si no que cuente con la capacidad de asesoramiento, propuesta y desarrollo de proyectos que optimicen e impulsen los procesos empresariales de forma personalizada y adaptada a la tipología de la empresa.



*¿Por qué
elegir a
SERES?*



En el mundo empresarial actual la eficiencia y la innovación son claves para el éxito. En **SERES**, no solo entendemos estas necesidades, sino que las abrazamos con pasión. Como líderes pioneros en el ámbito de la facturación electrónica, ofrecemos mucho más que una solución estándar. Brindamos una experiencia única respaldada por la combinación perfecta de tecnología avanzada y un equipo humano comprometido.



¿Qué nos hace únicos?

1

Somos pioneros: en **SERES**, hemos sido pioneros en la revolución de la facturación electrónica. Desde nuestros primeros días, hemos liderado el camino, anticipándonos a las necesidades del mercado y marcando la pauta para la innovación en tecnología empresarial. **Al apostar por SERES, se apuesta el proyecto de factura electrónica a la vanguardia.**

2

Tecnología y personas: detrás de cada innovación tecnológica hay un equipo apasionado de profesionales comprometidos con el éxito de todos y cada uno de sus clientes. En **SERES**, no solo ofrecemos soluciones de factura electrónica, sino que proporcionamos un respaldo humano que supondrá una guía y apoyo durante todo el proceso (desde la venta, hasta la entrega de la solución contratada tras el proceso de implantación). **Queremos seguir impulsando los negocios de las empresas gracias a la transformación digital de sus procesos.**

3

Amplia experiencia: nuestra historia habla por sí misma. Con más de tres décadas experiencia en el desarrollo y perfeccionamiento de soluciones de facturación electrónica, hemos acumulado un conocimiento profundo de las complejidades empresariales. **¡Puedes ver nuestros casos de éxito!**

4

Personalización: reconocemos que cada empresa es única, y así debería ser su proyecto. En **SERES**, ofrecemos una solución altamente personalizable y modular, adaptada a las necesidades y requisitos específicos en función de la tipología y objetivos de negocio. **¡Soluciones a medida para necesidades específicas!**

5

Propuesta más completa de factura electrónica (cubrimos las 5 aristas del diamante (ver epígrafe1): Nuestra solución de factura electrónica es un diamante de 5 aristas: **negocio, financiero, tecnológico, fiscal y legal**. Te brindamos una solución integral que optimiza cada uno de estos aspectos para tener en cuenta.

Apuesta seguro, apuesta por la solución líder en el mercado. Apuesta por SERES...



Una solución global, flexible y modular (adaptada a todos los negocios). Más allá del cumplimiento legal en el contexto de facturación electrónica

SERES⁼⁼

GRUPO DOCAPOSTE



SERES (Grupo Docaposte)



@SERES_es



<https://www.groupseres.com>



@groupseres