

# AL PAREDÓN



JORGE HERNÁN PELÁEZ

## “Recibir facturas electrónicas es más complejo que emitirlas”

**HACIENDA.** EL COUNTRY MANAGER DE SAPHETY RESALTÓ LAS VENTAJAS QUE TIENE LA FACTURACIÓN ELECTRÓNICA Y LE ACONSEJÓ TENER PACIENCIA A LOS EMPRESARIOS A LA HORA DE IMPLEMENTARLA

BOGOTÁ

Una de las estrategias del Gobierno Nacional y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian) es aumentar el recaudo a través de la implementación de la factura electrónica. Incluso, según el Marco Fiscal de Mediano Plazo, en las cuentas está que esta nueva metodología disminuya la evasión de impuestos de 30% a 23% y que los ingresos tributarios adicionales sean de 1,3% del PIB a partir de 2023. José Falcato, country manager de Saphety, habló sobre la manera en la que están ayudando en la implementación de esta nueva estrategia.

**Comencemos por contarles a nuestros lectores de La República, ¿qué es Saphety?**

Saphety es una compañía con sede en Portugal que fue creada en el 2000, con el objetivo de simplificar las relaciones comerciales. Desmaterializarlas, quitando el papel del camino. Todo el proceso: desde la orden de compra, hacer el despacho, generar el recibo, terminando en la factura electrónica.

**A Colombia llegó recientemente con la normatividad de la Dian una nueva realidad a los comerciantes colombianos. Al principio a grandes empresas, luego a medianas y luego todas estarán con facturación electrónica. ¿El país está listo para esto?**

Esto empezó con los grandes contribuyentes, lo que la Dian le llama la Etapa 1. Hoy, están prácticamente todos en productivo, haciendo factura electrónica y la Dian se propuso un reto grande, que es reemplazar la factura electrónica con una nueva solución y nuevos productos, tanto por parte de la Dian, como de los proveedores tecnológicos.

**Ahora, ¿el comerciante qué debe hacer para llegar a esta solución?**

Los comerciantes tienen dos formas de hacerlo: uno es seleccionar la plataforma gratuita de la Dian, dependiendo del número de transacciones que hace y la otra opción es que seleccionan un proveedor tecnológico, que se puede integrar con su ERP.

**Saphety, además de la facturación electrónica, ofrece un portafolio más amplio. Describanos lo más importante de este portafolio...**

El producto estrella para Colombia es la facturación electrónica, por el tema de la obligatoriedad y el momento que el país vive. Tenemos unos productos diseñados para los operadores de telecomunicaciones para

José Falcato, country manager de Saphety.



Saphety



Vea el video de la entrevista José Falcato, country manager de Saphety.

clientes corporativos, para retener los clientes corporativos de los operadores de telecomunicaciones de manejo de la factura, de la organización de la factura. Tenemos unas soluciones también de confirming en Portugal, con el Banco Estatal, con la Caixa General de Depósitos y tenemos EDI (Electronic Data Interchange), que es nuestro origen. Tenemos también el catálogo de sincronización de los códigos de barras.

**¿Cuáles son las dificultades más grandes a la que se enfrenta un comerciante o una empresa, cuando comienza este proceso con una compañía como la de ustedes?**

El proceso por parte del cliente empieza con la selección del proveedor. Hay que tener en

cuenta su experiencia. La parte demorada es el proyecto de integración entre sus sistemas contables y nuestra plataforma. Mi recomendación es que lo empiecen con calma, con tiempo para hacerlo, porque a veces no son tan sencillos como parecen e involucran distintas áreas de las compañías. Hay que involucrar finanzas, cartera, logística, producción. Entonces, hay que planear y hacerlo con tiempo.

**¿Es recomendable hacerlo en un período de prueba?**

Mientras salimos a productivo hay que seguir facturando como se viene haciendo, dependiendo de la resolución que cada compañía tenga. Hay que hacer un set de pruebas. Ahí nuestra recomendación es siempre hacer, como les llamamos nosotros, unas “pruebas de estrés”, para garantizar que la integración y las plataformas estén preparadas para lo que viene.

**¿Cómo les ha parecido a ellos y a ustedes el trabajo acá?**

Nosotros empezamos por los grandes contribuyentes, empresas bien preparadas con equipos de tecnología grandes, que conocen del sistema. La cosa fluyó. Con los cambios que la Dian puso con la obligatoriedad y definió las obligaciones por sectores, estamos cambiando un poco nuestra estrategia. Ya no estamos trabajando los clientes directamente. Estamos buscando aliados que se integren con nosotros para llegar a sus clientes. Con el objetivo de ayudar a la masificación de la factura electrónica en Colombia.

**¿Qué necesita una compañía para estar tranquila con la facturación electrónica?**

Buena pregunta. La Dian está diseñando y eso va a empezar ahora, obliga a que un documento solo es una factura electrónica cuando la Dian lo deter-

mina. Y, esto va a pasar en línea, o sea, la persona envía un documento, yo lo mapeo a formato que la Dian maneja, lo envío a la Dian, la Dian me envía un mensaje diciendo ok. Solo así en este momento, este documento es una factura.

**¿Qué pasa con una compañía que tiene miles de facturas al día: una empresa grande, un banco, ¿tienen que tener una gran cantidad de personas?**

Para facturar, no. La idea es que el proceso sea lo más limpio y transparente posible. Que sigan facturando de la misma forma en su ERP, si son compañías grandes, normalmente SAP, siguen facturando ahí y nos envían a nosotros y nos encargamos de los que faltan en el proceso.

**Hablemos un poco de la otra parte. Una cosa es cuando la empresa emite facturas y vende, pero otra cosa es cuando recibe facturas de sus compras y no todas son electrónicas. ¿Cómo hacen en esos casos?**

Ese es un reto grande para las empresas y es un reto grande para la factura electrónica: recibir facturas electrónicas es un proceso mucho más complejo que emitir facturas electrónicas. Para los clientes grandes que reciben una cantidad y tienen muchos proveedores de una cantidad grande de documentos recibidos. La idea es automatizar al máximo el proceso.

**Hay una industria que se generó alrededor de la factura, que es el factoring, que consiste en ceder una factura a cambio de un anticipo financiero. Con la factura electrónica, ¿se puede hacer esta operación? ¿Se puede pasar a un tercero?**

La idea es esa y es la finalidad de la factura electrónica. En Colombia hay mucho que hacer con factoring y confirming. Es una oportunidad gigante para los servicios de los bancos.

**En el mundo, porque ustedes tienen operaciones en todas partes, ¿cómo ha sido la experiencia con los clientes, comparada con Colombia?**

Nuestra tecnología es un producto nuevo que preparamos para traer a Colombia. Es una tecnología limpia y nueva. La parte más dura son los procesos y cómo ayudamos a las empresas en su cambio a la facturación electrónica.

**¿Cómo garantizan la seguridad de la información que fluye a través de la factura electrónica?**

Nosotros protegemos nuestra información y la de nuestros clientes en un data-center propio y bajo las normas de la ISO 27001, que la Dian nos exige para ser proveedores tecnológicos, pero que manejamos desde hace varios años. Ya hacía parte de nuestras certificaciones.