

Estamos inmersos en un proceso de digitalización de la sociedad y de todas sus actividades, del ocio y de los negocios, así que una empresa como Seres parece tener el futuro asegurado. Cada día son más las empresas que utilizan la factura electrónica, con ahorros que, según Javier López, su director general para España, pueden

alcanzar el 70% sólo por la eliminación de las tareas de impresión, ensobrado y franqueo. El precio aproximado de una 'e-factura' es sólo de cinco céntimos. Seres cuenta con más de 150.000 empresas como clientes en todos los sectores y, además, está en plena expansión internacional, con Europa del Este en el punto de mira.

**Javier López, director general de Seres España**

## “El ahorro de emitir las facturas por internet es de hasta el 70%”

■ Nuria Díaz

— **¿A qué grupo pertenece SERES y a qué se dedica exactamente?**

— SERES es la división del grupo francés LAPOSTE especializada en la oferta de soluciones de intercambio de documentos en un entorno electrónico. Con más de 20 años en el mercado, SERES cuenta con un completo portfolio de productos y servicios que dar una respuesta global a las distintas necesidades de cada empresa, independientemente de su tamaño y actividad, para la gestión documental digital. Nuestra actividad tiene dos grandes áreas. La primera, SERESNET, se centra en los intercambios EDI, reforzando la seguridad en la tramitación, trazabilidad y la gestión documental digital. La segunda incluye un conjunto de soluciones, entre las que se encuentra e-FACTURA®, enfocadas en la externalización -outsourcing- de los servicios de correspondencia de documentos, diseñadas para certificar los intercambios y que dan respuesta más eficiente y económica en cada situación de negocio.

Nuestras soluciones están diseñadas para proporcionar a las empresas toda la tecnología necesaria para la gestión y control de sus procesos comerciales, en entornos donde se da un intercambio de datos y comercio electrónico. El objetivo es poder facilitar el día a día a las compañías ofreciendo la posibilidad de convertir todos los documentos en un único formato para que posteriormente se pueda integrar de manera automática en el sistema de gestión.

Dentro de las soluciones para proveedores, SERES es pionero en España en el formato EDI, o Intercambio Electrónico de Datos, un sistema que permite el envío y recepción de documentos en una estructura específica y sobre un estándar internacional entre los diferentes sistemas informáticos que participan en una relación comercial.

Paralelamente, SERES ofrece un servicio de guardia y custodia para toda esa documentación electrónica, ya sea en servidores o como solución de back up a otros sistemas de archivo.

— **¿Qué cifras maneja la compañía y cuáles son sus previsiones?**

— El grupo cuenta con más de 150.000 usuarios de sus soluciones en todo el mundo. Gestionamos una media de 40 millones de documentos al mes, que representa un volumen de transacciones superior a los 300 millones de euros al año. El nuestro es un mercado emergente, por lo que sigue creciendo, esto nos permite tener unas previsiones de negocio optimistas. Así, este ejercicio se va a finalizar mejorando los resultados del año pasado y en 2013 esperamos experimentar crecimientos significativos, tanto en España como en el resto de Europa y LATAM. Estamos inmersos en un proceso de digitalización de la socie-

dad y de todas sus actividades, del ocio y de los negocios. Desde esta realidad, una empresa como SERES, que tiene su foco en la digitalización del proceso de facturación tiene un futuro claro. Otra cosa son los plazos y la crisis está frenando determinadas inercias, como la impulsada desde las Administraciones Públicas creando normativas que obligaban su utilización a las empresas a las que contrataran cualquier producto o servicio. Estamos convencidos de que cuando pase este bache, el crecimiento será exponencial porque el uso de la factura electrónica es lo más sensato, rentable y cómodo que se puede hacer. No tiene sentido hacerlo de otra manera, como ya no tiene sentido utilizar película fotosensible para hacer fotografías. A medida que las empresas sigan adoptando esta tecnología, nuestras previsiones para el futuro seguirán siendo positivas.

— **¿La crisis ha disparado los trámites por Internet?**

— La crisis lo que ha generado es la búsqueda de soluciones que permitan reducir el gasto de las empresas y, a la vez, mejorar su productividad y competitividad. SERES ofrece una muy importante reducción de costes desde el primer día, tanto en el ámbito de los recursos humanos, que pueden reorientarse a tareas más productivas, como en los gastos corrientes.

El ejemplo más sencillo de ahorro que ofrece Internet es el email. Además de no tener un coste for-

**“Gestionamos una media de 40 millones de documentos al mes, que representan un volumen de transacciones superior a los 300 millones al año”**

mal, sería imposible hacer con el correo tradicional lo que hacemos con el email. El chat por correo postal existía, muchas veces era la única manera de comunicarse entre dos personas que vivían en distintas ciudades, los que llamaban mantener una correspondencia, en la que pasaban días, semanas y meses entre cada interacción. Con la factura pasa lo mismo, se emite y se recibe al momento. Lo que quiere decir que los plazos de información y cobro se reducen. Además, es un solo acto, esta información se integra en los sistemas de gestión del emisor y receptor, mejorando la operativa de las empresas y ahorrando mucho dinero.

— **¿De qué ahorros estamos hablando?**

— El ámbito de ahorro en muy amplio. El más evidente es la eliminación de tareas manuales como la impresión, el ensobrado y el franqueo. Aquí, y en función del volumen de facturas, los ahorros pueden ser muy significativos y pueden



### AL TIMÓN

**Javier López** es Director General de SERES en España y Presidente de SERES en México, Argentina, Colombia y Ecuador. Es también miembro del Consejo de Administración de MediaPost España y Director General de SEFAS España. Ingeniero de Sistemas

Informáticos por la Universidad Pontificia de Salamanca y experto en Nuevas Tecnologías, lleva más de 16 años trabajando en la concepción y desarrollo de proyectos de comercio electrónico. Tras su paso por diferentes empresas

de sectores tan diferentes como Seguridad, Gran Distribución y de Tecnología, ha sido finalmente en SERES donde he podido disponer del equipo humano y el respaldo necesario para poder impulsar proyectos B2B y convertir a la empresa en un referente.

suponer hasta un 70 por ciento. Por otra parte, al automatizar las tareas, el personal administrativo puede asumir funciones más productivas, que aporten más valor al negocio. Además, al automatizar la tarea se eliminan errores humanos, se factura todo y nada se pierde. En para-

lelo, la emisión de las facturas en inmediata, no hay posibilidad de repudio por parte del receptor y se agiliza los cobros, mejorando sensiblemente la gestión financiera. Finalmente, la factura electrónica permite a las empresas mejorar su relación con las entidades financie-

ras y hacer un uso efectivo de servicios como el factoring.

Si atendemos al precio de una única factura, enviarla a través de correo postal ordinario, con sello, sobre y en formato papel, tiene un coste estimado es de 50 céntimos. Esto sin incluir servicios de mensajería privada. El precio aproximado de una e-factura es de cinco céntimos.

Recientemente hemos publicado un estudio sobre el grado de implantación de la factura electrónica en las empresas que conforman AER-CE (Asociación española de profesionales de compras, contratación y aprovisionamientos), en el cual las empresas pertenecientes se ahorran 300.000 euros al año a través de la utilización de la e-factura.

— **¿Cuáles son sus principales clientes?**

— El grupo cuenta con más de 150.000 empresas operan -emitiendo o recibiendo documentos electrónicos. Tenemos clientes en casi todos los sectores de actividad como el de la gran Distribución, la Banca, la Administración Pública o la Automoción. Algunos ejemplos de empresas enmarcadas en estos sectores son Nestlé, Carrefour, Danone, Heineken, La Caixa, BBVA, Mercedes Benz, Mitsubishi... A todos ellos ofrecemos servicios de gestión documental en formato electrónico.

Lo que diferencia SERES de otras empresas que ofrecen un servicio parecido, es que para que funcione el intercambio de documentación

**“Tenemos clientes en casi todos los sectores de actividad como el de la gran distribución, la banca, la Administración Pública o la automoción”**

electrónica, nos encargamos de que el sistema sea capaz de “hablar” con la empresa y con todos sus socios comerciales, que abarcan todos los sectores de actividad. Por eso SERES está en todos los sectores, desde grandes empresas has medianas y pequeñas. Hay que tener en cuenta que las situaciones particulares son muy diversas y complejas: empresas que hace toda su gestión de manera electrónica y otras en las que conviven el formato electrónico y el papel. Además, hay que asegurar la compatibilidad entre los diferentes formatos electrónicos en el mercado.

— **¿En qué países están ya, y en cuáles hay interés?**

— Hoy en día, SERES como tal está en los principales países de Europa como Francia, España, Alemania, Inglaterra, Portugal, Portugal e Italia. Hace unos años también abrimos delegaciones en Sudamérica y actualmente estamos presentes en países como Ecuador, México, Colombia y Argentina. En estos países, la acogida de la factura electrónica ha sido muy buena ya que las Administraciones Públicas están dando un fuerte impulso al uso de la factura electrónica poniéndose como ejemplo. Recientemente, también hemos ampliado nuestra presencia al incorporar Canadá. Nuestra intención pasa por seguir creciendo en los países en los que venimos trabajando y abrir en otros como Europa del Este.

— **¿Cuánto invierte la compañía en I+D+i?**

— Bastante. La inversión de SERES en Investigación, Desarrollo e Innovación es considerable. Confiamos en estos tres pilares como soporte para el futuro e invertimos cantidades siempre superiores al 25% de nuestros beneficios.