

Gestión en la nube para lograr mejores resultados empresariales

Exact desarrolla *software* de gestión en la nube para empresas. Sus soluciones automatizan procesos de negocio con la máxima seguridad y están completamente adaptadas al nuevo sistema de Suministro Inmediato de Información (SII) de la Agencia Tributaria.

Con el objetivo de que las empresas sean más eficientes, ágiles y competitivas en sus distintos mercados, la compañía Exact diseña y desarrolla *software* de gestión que automatiza los procesos de negocio, elimina ineficiencias y permite la colaboración en la nube.

Los usuarios de las aplicaciones de Exact pueden fácilmente intercambiar y compartir documentos con compañeros, socios y asesores, en tiempo real y desde cualquier dispositivo conectado a Internet. Eso sí, contando siempre con la máxima seguridad y fiabilidad, cuestión clave hoy en día para las compañías.

Exact es una empresa pionera e innovadora que, desde el año 1984 provee de sistemas de gestión empresarial, actualmente disponibles en más de 40 idiomas, a pequeñas y medianas empresas de cualquier sector. Más de 350.000 empresas de todo el mundo se benefician de estas soluciones en más de 100 países. Exact aterrizó en España en 1995, contando en la actualidad con una red cercana a los 90 *partners*.

Recientemente, en 2016, Exact completó su oferta de soluciones de gestión para pymes con la apertura en España de su división Cloud Solutions, con la que la compañía lleva desde 2005 liderando el mercado de contabilidad *cloud* en Europa.

SOLUCIONES PARA CUALQUIER VERTICAL

Las soluciones de Exact integran los procesos de negocio más importantes y son reconocidas por su facilidad de uso, al tratarse de sistemas altamente intuitivos. Han sido diseñadas teniendo en cuenta las casuísticas de los clientes, cubriendo desde los procesos comunes a los que se enfrentan la mayoría de las pymes (gestión de clientes, facturación, contabilidad, gestión de documentos) pasando por funcionalidades específicas de sectores (proyectos, distribución, fabricación y asesoramiento) hasta necesidades más sofisticadas de grandes empresas (*Business Intelligence*, gestión de recursos humanos).

Además, Exact ofrece soporte y consultoría local propia en 25 países, así como sus sistemas pueden configurarse y trabajar en entornos multi-idioma, multi-legislación y multi-divisa.

SOLUCIONES EXACT

Exact Online es el nombre del conjunto de soluciones *cloud* de Exact orientado a pymes, y despachos profesionales. El portfolio agrupa tanto soluciones horizontales válidas para cualquier actividad profesional como paquetes integrados para los sectores de Fabricación, Distribución, Gestión de Proyectos y Despachos Profesionales.

Las soluciones de gestión en la nube de Exact permiten automatizar los procesos de introducción de datos, acceder a la información en tiempo real, realizar la facturación y contabilidad online y gestionar los contactos de clientes y proveedores, desde cualquier dispositivo, ya sea ordenador, tableta o *smartphone*.

Una de las ventajas de las que sus clientes se benefician gracias a usar el *software* en la nube es acceder a las más de 400 soluciones integradas con Exact que están disponibles en su Centro de Aplicaciones (*Marketplace*): comercio electrónico, gestión de nóminas, gestión de gastos profesionales o TPV, entre otras.

El modelo de comercialización está basado en pago por uso (suscripción), sin barreras de entrada en forma de inversiones iniciales ni

Toda la oferta de soluciones de Exact está adaptada al cambio legal promovido por la Agencia Tributaria española (AEAT) con la implantación del sistema de Suministro Inmediato de Información (SII)



compromiso de permanencia, lo que facilita su adopción por parte del cliente.

Exact para Contabilidad

Es la herramienta clave de todas las soluciones que conforman el portfolio de Exact, idóneo para profesionales de distintas industrias. Combina la facturación, contabilidad y CRM para favorecer el crecimiento de cualquier empresa automatizando las tareas administrativas, facilitando la colaboración en la nube en diferentes idiomas (español, catalán, inglés), y optimizando la toma de decisiones al permitir el acceso online permanente a todos los datos de la empresa.

Exact para Despachos Profesionales

Se trata de la mejor solución para los asesores que quieren sacar el máximo partido a su negocio gracias a la nube. El *software* de gestión de Exact ofrece colaboración total y en tiempo real con sus clientes, gestión de múltiples empresas, creación automática mediante plantillas predefinidas, digitalización y reconocimiento automático de facturas, así como la cobertura fiscal (modelos oficiales de la AEAT) y todas las funcionalidades contables necesarias para incrementar la productividad, maximizar la fidelidad de los clientes y generar nuevas oportunidades.

Exact para Distribución

Exact para Distribución permite a los distribuidores trabajar de forma proactiva con procesos optimizados, controlar el inventario, realizar pedidos, gestionar los artículos pendientes y las obligaciones financieras, así como compartir información con clientes y proveedores. Todo ello facilita un control total de la logística y la contabilidad, además de reforzar su posición en la cadena de suministro, lo que redundará en un

mejor servicio y mayor satisfacción del cliente.

Exact para Fabricación

Su *software* de gestión en la nube pública ayuda a los fabricantes a ser más competitivos y a controlar todos los aspectos de la producción. Exact permite gestionar órdenes de fabricación, planificar pedidos, requisitos e inventario, calcular costes con listas de materiales multi-nivel, así como mejorar la trazabilidad y el cumplimiento. Todo integrado con su facturación y contabilidad.

Exact para Gestión de Proyectos

Gracias a esta herramienta, las empresas de servicios podrán gestionar sus proyectos, planificar su capacidad de trabajo, imputar horas remotamente desde la app móvil, acceder a todos los datos sobre ventas, costes y rentabilidad, así como gestionar servicios recurrentes y suscripciones.

Exact Globe y Exact Synergy

Exact completa su oferta con las soluciones Ultimate, Exact Globe y Exact Synergy, soluciones integradas de *front* y *back office* que abarcan tanto los tradicionales sistemas de gestión empresarial (ERP), como otras soluciones relacionadas, tales como Gestión de Recursos Humanos, CRM, Gestión Documental, Gestión de Proyectos o Gestión de Procesos. Orientadas a compañías multinacionales y grandes empresas, incluyen herramientas analíticas y aplicaciones móviles, y se pueden implantar en el propio servidor corporativo o en la nube privada, en modelo de compra o pago mensual.



Ernesto Ibarro Fundador y director de AFICO Asesoría Fiscal y Contable de Álava

Más de 40 años de confianza, cercanía y honestidad en el asesoramiento a empresas

En marcha desde 1975, AFICO Asesores está integrado por un grupo de dinámicos profesionales dedicados al asesoramiento fiscal, contable, jurídico, mercantil, laboral y procesal. Con oficinas en Vitoria-Gasteiz y Bilbao, este despacho es especialista en la aplicación del concierto económico Estado-País Vasco, destacando por su asesoramiento a empresas familiares.

¿Desde qué enfoque trabaja AFICO el asesoramiento a empresas?

Nuestra filosofía, atendiendo tanto a empresas como a particulares, se caracteriza por una atención al cliente basada en la confianza, la cercanía y la honestidad. Compartiendo las inquietudes y objetivos de nuestros clientes, llegamos a crear vínculos de confianza personal y profesional. La constante formación y actualización es clave para que podamos realizar bien nuestro trabajo, un trabajo en el que destaca nuestra experiencia en legislación foral y concierto económico; y el asesoramiento a la empresa familiar, con especial atención a las relaciones familia-empresa y en su caso, en base a

las peculiaridades del Derecho Civil Vasco poder planificar y ejecutar la sucesión en empresas familiares de la mejor manera posible.

En el marco de esa especialización ¿Cuáles son sus áreas de práctica?

El área fiscal, orientada a mantener una política fiscal adecuada, mediante el planteamiento de las consecuencias fiscales de toda operación o acción económica, el asesoramiento en las declaraciones tributarias; y la representación del cliente ante las autoridades; El área contable, desde la que ofrecemos un asesoramiento permanente al cliente sobre los criterios contables de sus operaciones empresariales.



El área mercantil, teniendo como objetivo un asesoramiento global en esta materia, abarcando toda la gama de transacciones empresariales, financieras y mercantiles, acompañando a nuestros clientes en toda su realidad empresarial interna, así como en sus relaciones con terceros. Tenemos también un área laboral y de la seguridad social, un área procesal-contencioso-administrativa y, un equipo de Compliance en orden a la prevención de delitos de la empresa

El paso de los años y su buen hacer han convertido a AFICO en un despacho de referencia en el País Vasco...

Sí, gracias a nuestros años de experiencia, a nuestro dinámico equipo de profesionales y a la confianza que nos demuestran día a día nuestros clientes, AFICO Asesores se ha convertido, efectivamente, en un despacho de asesoría de referencia en el ámbito del País Vasco. Nuestros clientes valoran de nosotros esa cercanía, confianza y honestidad que



antes mencionaba, así como nuestra experiencia y conocimientos, basada en los años dedicados al asesoramiento y nuestra proyección a futuro con una pirámide de profesionales de edad equilibrada, que nos hacen ser intérpretes de las relaciones cliente-empresa-administración.

¿La actualización de conocimientos es otro aspecto clave?

Totalmente. Los constantes cambios normativos que sufren las materias a las que nos dedicamos precisan del esfuerzo que nuestros profesionales realizan en una constante formación y actualización. Todas las novedades normativas, consultas y artículos que nuestros profesionales revisan son remitidos además a nuestros clientes en un afán de mantener una formación constante y de relación de plena confianza que nos caracteriza.



www.aficoasesores.com

Eduardo Fuentesal Subdirector y jefe de producto de Atractor ERP y SecurInvoice en Grupo Tier1

“Las empresas deben hacer compatible su internacionalización con la fiscalidad local de cada región en la que operan”

El pasado 1 de julio entró en vigor el nuevo sistema de Suministro Inmediato de Información (SII), por el que las empresas con período de liquidación que coincida con el mes natural (cerca de 63.000 empresas españolas), se ven obligadas a comunicar de forma telemática todas sus facturas a la Agencia Tributaria (Aeat).

Con presencia nacional e internacional, el Grupo Tier1 lleva desde 1993 ofreciendo servicios y soluciones TIC a empresas por medio de un equipo humano altamente cualificado que aporta respuestas efectivas a las diferentes problemáticas empresariales. Su principal objetivo: mejorar los procesos y aumentar la rentabilidad de sus clientes.

El objetivo por parte de la Administración está claro: disponer de un mayor control fiscal. Y para las empresas, ¿qué valor añadido aporta el SII?

Más allá de las teóricas ventajas del SII, las empresas han tenido que conocer de verdad el reglamento del IVA y el

de facturación. Y este conocimiento les ha permitido normalizar, automatizar y adquirir el control de todas sus operaciones con trascendencia tributaria. Hay que tener en cuenta que la ley no cambia, solo la cantidad de información y la forma de enviarla a la Aeat. Como empresa tecnológica, Tier1 es fabricante de ERP y desarrollador de una plataforma de intercambio de información con la Agencia Tributaria.

Desde vuestra posición de empresa tecnológica, ¿cuáles han sido los criterios a partir de los cuales habéis desarrollado soluciones para vuestros clientes?

Básicamente son tres los criterios: la seguridad en el intercambio de la información; la integridad del dato entre la empresa y la Aeat y, por último, la automatización y simplificación de los procesos.

Sois fabricantes de un ERP, Atractor, y de SecurInvoice, una plataforma de intercambio de información con la Aeat. ¿Qué ofrecen ambas soluciones? ¿Qué les diferencia de sus competidores?

Si hablamos de SecurInvoice, nos diferencia la flexibilidad para integrarnos de inicio a fin con cualquier otro ERP del mercado, y la posibilidad de implantarnos tanto en la nube co-

mo en los sistemas propietarios del cliente.

Si hablamos de Atractor, podemos decir que somos el único fabricante de ERP de entidad que ha actualizado el 100% de sus clientes y que se ha adaptado tanto para incorporar los nuevos requerimientos del SII, como para controlar el estado de los documentos intercambiados con la Aeat.

El aporte de valor está en el ahorro de costes derivado de la automatización y optimización de los procesos, evitando así la repetición de procesos administrativos. Para ello es básico que la información sea la misma en los sistemas del cliente y en la Aeat, y que el ERP disponga del estado de las facturas.

¿Es el SII una apuesta aislada del gobierno de España?

No es una apuesta aislada, muchos países están implementando este tipo de sistemas. El camino hacia la digitalización, hacia una administración elec-



trónica a nivel mundial es ya una realidad. Las empresas se enfrentan al reto de hacer compatible su internacionalización con la fiscalidad local de cada región en la que operan. Cada vez las empresas son más internacionales y tienen que atender a mercados en todo el mundo, en países con fiscalidades distintas entre sí. Hay que intentar ofrecer una solución global. Tier1 estará ahí para acompañar a sus clientes en esta oportunidad.



TIER1
C/Boabdil, 6. Edificio Vega 7
41900 Camas, Sevilla
(+34) 902 999 808
info@tier1.es
www.tier1.es

Roberto López del Cura Director de negocio para España, Cloud Solutions, Exact

"Impulsamos a las pymes para que sean el motor de la economía global"

Frescura, pasión, curiosidad, innovación y ambición son los ingredientes de éxito que han permitido a la división Cloud Solutions de Exact establecerse y crecer de forma muy significativa en España. Exact acerca a las pymes herramientas de gestión de negocios con la tecnología más innovadora, antes solo al alcance de las grandes compañías. ¿La meta? Que las pymes abracen la transformación digital y se conviertan en el motor económico mundial.

Exact desembarcó con sus aplicaciones cloud en España en 2016, hace ahora un año aproximadamente. ¿Qué valoración puede hacer de este primer año de operaciones en nuestro país?

Este primer aniversario es un buen momento para hacer valoraciones en dos escalas diferentes. Desde la frialdad de los números podemos apuntar que, en términos de captación de clientes y generación de negocio, estamos superando nuestras expectativas, lo que nos ha permitido crecer también como organización y contar ya con 17 miembros en el equipo de Exact Cloud en España. En términos más cualitativos, estamos en condiciones de ofrecer soluciones más completas ya que hemos incorporado más de 100 sugerencias de clientes. Por otra parte, la marca Exact empieza a gozar de mayor reconocimiento y nuestra filosofía a la hora de hacer las cosas, la frescura y sobre todo la pasión e innovación que introducimos en nuestras relaciones, son ya un atributo de la marca Exact España.

¿Qué aporta Exact a la pyme española? ¿Cuál es su propuesta de valor?

Exact pone a disposición de las pymes herramientas que les permiten gestionar su negocio con la última tecnología, la misma que utilizan las grandes corporaciones o incluso más avanzada en algunos aspectos, y todo ello de una manera sencilla, intuitiva y aboliendo los quebraderos de cabeza de una implantación de un software de gestión. Ofrecemos el 98% de la funcionalidad de los grandes ERPs con un 10% del tiempo de implantación centrándonos en tres pilares: la duplicación de tareas, la automatización de los procesos, y la colaboración entre miembros del equipo, colaboradores (clientes y proveedores) y despacho profesional de asesoría, en tiempo real.

¿Cuáles son los principales acuerdos alcanzados a nivel local en estos meses?

Nuestra misión es ayudar a las pymes a convertirse en el motor de la economía mundial. Entendemos que esta misión es compartida por muchos de los agentes sociales que actúan en nuestro país, por eso estamos llegando a acuerdos para impulsar la transformación digital de las pymes a través de las asociaciones, como es el caso de Fepime, con quien hemos firmado un acuerdo para la digitalización de 15.000 pymes en Cataluña, y seguimos trabajando para llegar a más acuerdos.

¿Cómo cree que está respondiendo la pyme española a la necesaria e imparable transformación digital? ¿Cuáles son los principales obstáculos a superar?

La transformación digital de las empresas no es más que una respuesta a la realidad social en la que vivimos. Estamos siendo testigos de una transformación social en términos de digitalización que está cambiando la forma en la que vivimos, nos relacionamos, nos comunicamos y, por supuesto, la forma en la que realizamos las transacciones comerciales.

Si bien es cierto que en términos porcentuales no podemos hablar de más de un 20 o un 30% de las pymes digitalizadas, estamos asistiendo a un proceso de aceleración masiva de las tecnologías necesarias para ello. Es una realidad imparable que afecta a la competitividad y supervivencia de las empresas, por lo que la decisión no es si transformarse o no, sino si lo voy a hacer hoy o mañana, y la única barrera para hacerlo es puramente emocional: abrazar el cambio y salir de la zona de confort.

Exact apuesta por el canal de distribución como el principal aliado para llegar a la pyme española. ¿Cuál es su oferta para ellos?

El ecosistema de partners es fun-



"Hemos firmado un acuerdo con Fepime para la digitalización de 15.000 pymes en Cataluña"

damental para las empresas, ya que es la pieza clave para acelerar su transformación digital. Por ello, construimos nuestro canal sobre tres pilares: la capilaridad geográfica; la escalabilidad, que garantice la velocidad y el crecimiento adecuado para abordar dicha transformación; y el conocimiento que aportan los partners, pues el 90% de pymes contactan con su partner de confianza y ha sido junto a ellos con quien ya han recorrido la mitad del camino de la transformación.

¿Dónde radica la ventaja de ofrecer soluciones puramente cloud? ¿Son ventajas económicas, funcionales, de seguridad...?

Desde un punto de vista de usuario, es decir, de la empresa, el hecho de que nuestras soluciones estén basadas en entorno cloud no debería suponer una ventaja o desventaja, si bien es cierto que ciertos atributos como la movilidad, la colaboración, la accesibilidad, etc., el 'en cualquier

fabricantes, a controlar todos los aspectos de la producción; a los distribuidores, a tener el control total de la logística, reforzando su posición en la cadena de suministro; y, por último, a los despachos profesionales, a maximizar la fidelidad de los clientes y generar nuevas oportunidades.

Más de 300.000 empresas de todo el mundo usan el software de Exact. ¿Cuáles son las claves de su éxito?

El ingrediente principal del éxito de Exact es la curiosidad por las nuevas tecnologías disponibles para estar siempre a la vanguardia y ponerlas a disposición de nuestros clientes, para encontrar la mejor forma de facilitar y ayudar a las pymes a convertirse en el motor de la economía mundial. Si esta curiosidad, innata en todos los miembros de Exact, la juntas con una ambición feroz, el resultado es ser el proveedor líder europeo de soluciones de gestión en la nube y el tercero a nivel mundial.

"Exact es el proveedor líder europeo de soluciones de gestión en la nube y el tercero a nivel mundial"

A nivel personal, ¿cómo afronta el reto de dirigir Exact Cloud Solutions en España?

Es un privilegio estar al frente de un proyecto de esta magnitud, así como liderar un equipo con el enorme talento que tiene el equipo humano de Exact para afrontar un reto apasionante: llevar a Exact en el mercado español al nivel que le corresponde, teniendo en cuenta nuestra posición competitiva a nivel europeo y mundial. No en todo momento de tu carrera profesional tienes la oportunidad de que lo que haces tenga un impacto en el mundo real y ayude a transformarlo para mejor, esto es exactamente lo que hacemos en Exact: impulsamos a las pymes para que sean el motor de la economía global.



www.exact.com/es
cs.marketing.es@exact.com
902 504 114

José María Muñoz Director de José María Muñoz y Asociados Consultores Legales y Tributarios

“Deberían ampliarse los plazos del SII o las empresas verán afectadas sus cuentas de resultados”

Desde José María Muñoz y Asociados nos explican de primera mano cómo están viviendo las pymes y micropymes españolas su adaptación al nuevo sistema de Suministro Inmediato de Información (SII), más conocido como el nuevo IVA. Esta firma de abogados y economistas malagueña trabaja en solventar las dudas que puedan surgir en torno a este reciente sistema puesto en marcha por la Agencia Tributaria.

¿Qué retos plantea hoy el asesoramiento especializado en materia de Derecho de los Negocios? ¿Qué soluciones demandan las empresas?

Cada día es más necesaria una formación integral y lo más amplia posible. En nuestro campo, el asesoramiento empresarial, la formación que aporta una visión global es la doble titulación en Derecho y ADE. En la asesoría de empresas no se puede ver el problema únicamente con un ojo, hay que verlo con los dos.

En este sentido, las empresas demandan cada vez más este asesoramiento integral; quieren trabajar con un despacho que les solucione todos los aspectos que necesitan. La formación constante es de vital importancia

en el despacho para poder ver cada caso desde una perspectiva de 360 grados, uniendo la rama económica y la jurídica.

Desde su perspectiva, ¿qué operaciones están y van a seguir ganando terreno?

La fiscalidad de las nuevas tecnologías suscita muchas consultas. De hecho, recibimos estas consultas de forma semanal. Al mismo tiempo que las nuevas tecnologías ganan terreno en el día a día de las empresas, la fiscalidad asociada a ellas requiere de más atención.

¿Qué valores definen a este bufete en su campo de trabajo?

Nuestro valor fundamental siem-



pre ha sido ofrecer un asesoramiento personalizado. Conocemos a nuestros clientes al detalle y somos muy cercanos a ellos, casi nos podríamos asemejar a un médico de cabecera. En esta dirección, desde hace más de seis años, colaboramos con Promálaga en el asesoramiento y fomento de los emprendedores. En este tiempo hemos atendido a cerca de 700 emprendedores.

El nuevo sistema del IVA llamado SII (Suministro Inmediato de Informa-

ción) que entró en vigor el pasado 1 de julio puede suscitar muchas dudas. ¿Cómo lo están percibiendo?

La verdad es que está generando muchas dudas, sobre todo en las micropymes que están incluidas en el Registro de Devolución Mensual de IVA (REDEME) y, por tanto, obligadas a trabajar con este sistema. A estas empresas pequeñas, este sistema, más que una colaboración con la Agencia Tributaria les está suponiendo un coste. El plazo de entrega de facturas, al ser tan reducido –envío a la Aeat del detalle de

los registros de facturación en un plazo de ocho días que se reducirá a cuatro a partir de enero– está siendo incluso pernicioso, ya que las empresas pequeñas aún no se han podido dotar de la infraestructura necesaria. Por otro lado, existe un régimen sancionador severo, lo cual representa una carga más para las empresas.

Nosotros estamos ofreciendo este servicio de asesoramiento personalizado, hemos reforzado nuestro sistema informático y la disponibilidad de nuestro equipo para prestar nuestra ayuda.

¿Cómo considera que evolucionará este sistema?

Entiendo que deberán ampliarse los plazos ya que a día de hoy el SII está generando un coste indirecto a las empresas que afectará a sus cuentas de resultados. Creo que lo más lógico sería ir reduciendo plazos a medida que el sistema nos vaya aportando datos estadísticos, no antes.

JOSE MARIA MUÑOZ

FISCAL · LEGAL · CONCURSAL

www.josemariamunoz.com

Oriol Bausà Director General de Invinet Sistemes

B2B Router lanza su nueva solución SII para la gestión del IVA online

Atendiendo a la obligatoriedad para las empresas que tienen que adaptarse al Suministro Inmediato de Información (SII) desde el pasado 1 de julio, Invinet ha puesto a disposición el servicio SII a través de su portal de factura electrónica B2B Router.

¿Qué es B2B Router?

B2B Router es el portal de facturación electrónica de Invinet, operativo desde finales del 2010. La obligatoriedad de enviar facturas electrónicas a las Administraciones Públicas desde el año 2015, hace que desde entonces hayamos

experimentado un gran crecimiento, tanto en número de usuarios como de documentos intercambiados. El modelo de negocio que establecimos entonces, basado en usuarios gratuitos, ha permitido que hoy tengamos más de 40.000 empresas registradas en nuestro portal.

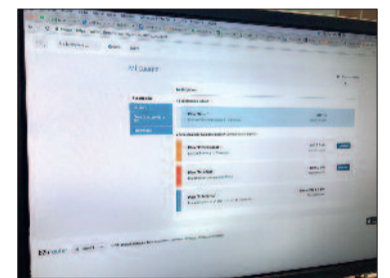
Y así las cosas, ahora acaba de entrar en vigor el IVA online, que supone un nuevo reto en la gestión de las compañías. ¿Han preparado una solución SII?

Sí, hemos desarrollado y puesto en marcha nuestra solución de Suministro

Inmediato de Información (SII). Nuestro servicio permite de una manera fácil y eficiente importar los registros de IVA de los sistemas ERP de las empresas, en formato de la Agencia Tributaria o bien en un formato simplificado. Desde nuestra plataforma B2B Router se pueden presentar las facturas a la administración y gestionar las respuestas. Con esta solución, Invinet actúa como una gestoría electrónica, ayudando, simplificando y aportando seguridad al cliente en todo el proceso. Con B2B Router el cliente dispone de un servicio experto que se dedica a la gestión de multitud de envíos de registros y que es Colaborador Social de la AEAT, por lo que puede presentar registros en nombre de terceros evitando problemas de formatos, comunicaciones o certificados.

¿Cuáles son los aspectos clave de la solución SII que han desarrollado?

Entre ellos, destacaría el hecho que nuestra plataforma permite corregir errores de una manera sencilla: gestionar las respuestas de la AEAT y avisar si



hay algún error. En el SII, el tiempo es clave, y B2B Router avisa de todos los pasos del proceso para que el usuario pueda reaccionar dentro de los plazos legales. Además, como somos expertos en facturación electrónica, podemos aportar al cliente valor añadido dando solución a todos los problemas de emisión y recepción de facturas.

A destacar también que nuestra solución SII facilita un modelo CSV (tipo Excel) para crear todos los libros, consolidando distintas fuentes de datos y la información de múltiples sistemas de facturación.

¿Qué aval tienen los servicios de Invinet?

Más de 20 años de experiencia en e-business, automatización de procesos y proyectos de estandarización y una gran comunidad de usuarios de facturación electrónica avalan nuestra oferta de servicios.

b2brouter

www.invinet.org

