

La facturación electrónica mueve US\$50 millones al año

Bogotá_ Esos días de compras en los que terminaba con decenas de papeles en su billetera o en sus bolsillos no están muy lejos de acabar.

Y aunque recibir sus facturas en su correo aún no es una opción, ya son 30 empresas las que vieron en el mercado de la facturación electrónica una oportunidad, pues este nicho está moviendo US\$50 millones al año y se espera que en un lustro ascienda a US\$80 millones.

Uno de los jugadores es *Esdinamico*, empresa ecuatoriana que tiene presencia en Perú desde hace dos años y en Colombia desde junio pasado; y que ve grandes oportunidades en el mercado local con la obligatoriedad de la factura electrónica. Así lo señaló su presidente, **Hartmut Bock**, en entrevista con *LR*.

¿Ustedes son líderes en facturación electrónica en Ecuador?

Esdinamico está en Ecuador desde 2003, nos dedicamos a documentos digitales, uno de ellos es la factura electrónica, existen otras como pólizas de seguro electrónicas, contratos electrónicos, proformas, que también manejan nuestras plataformas. En Ecuador tenemos una posición dominante: tenemos el 35% del mercado y en transacciones a través de nuestras plataformas viajan alrededor de 100 millones de documentos mensuales y cerca de US\$1.000 millones en facturación. Tenemos clientes como *Claro*, *Coca-Cola*, *Kimberly-Clark*, *Unilever*, grandes multinacionales.

Hacemos todo el proceso: desde la emisión del documento electrónico al formato digital aprobado por la *Dian* y el archivo de ese documento y la distribución certificada, es decir, nosotros debemos demostrar que el documento llegó al destinatario para que la empresa pueda hacer una labor de cobranza.

¿Cómo les ha ido con la operación internacional?

En Perú estamos hace un par de años, iniciamos operaciones porque *Sunat*, que es la *Dian* peruana, lanzó la obligatoriedad de factura electrónica.

Desde junio estamos en Colombia, entramos con el producto de factura electrónica. Entramos siempre con ese producto, pero después traemos otro tipo de documentos digitales.

¿Cuándo salió la reglamentación en estos dos países?

En Ecuador desde 2009 y en Perú hace unos tres años.

¿Están en el plan piloto de la *Dian*?

Sí, no fuimos invitados desde el inicio, pero en este momento estamos por certificarnos con ellos.

¿Cuánto puede mover el mercado de factura electrónica en Colombia?

El mercado de factura electrónica en Colombia debe ser de alrededor de US\$50 millones anuales, estamos hablando de que hay alrededor de un millón de empresas que entrarían como clientes y hay 30 empresas en el piloto de la *Dian*. Sabemos que hay 30 más que quieren participar. El mercado debería crecer por lo menos a 10% anual, alrededor de US\$80 millones en total.

¿Qué oportunidades vieron en el mercado colombiano?

Vemos que hay camino por andar, no solo por las empresas que necesitan adecuarse, sino por el lado de *Dian* que todavía tiene que ajustar algunas cosas, pero lo vemos como estaba Ecuador al principio. Es un cambio muy dramático, es dejar de usar papel. Es muy

bueno porque les permite a las empresas ahorrar muchísimos costos no solo en impresión en papel, sino también en distribución, no se necesita mensajería ni archivo, porque se archiva en un servidor. Hay un ahorro muy importante en los procesos vinculados a ese documento porque ya manejar esa información digitalizada es muy eficiente.

¿De cuánto son los ahorros de las empresas con factura electrónica?

Los ahorros dependen del tipo de negocio de la empresa. Si es una empresa de servicios es mucho más alto porque ellas tienen que pagar el costo de distribución solo por enviar ese documento. Las empresas manufactureras quizá no lo tienen porque ya están entregando el producto y lo que hacen es mandar la factura junto con ese producto. Por ejemplo, *Claro* llegó a 90% de ahorro porque toda la distribución desaparece. En promedio, la impresión y distribución del documento puede costar US\$0,25 y una factura electrónica cuesta US\$0,1 o US\$0,005 e incluye distribución y archivo. Es mucho más económico. Entonces las empresas pueden tener en promedio 30% de ahorro.

¿Qué tan fácil es integrar la facturación electrónica?

Nuestra plataforma es fácil de integrar. Eso es importante porque las empresas por la legislación que tienen nuestros países les dan poco tiempo para implementar la plataforma de factura electrónica. En muchas empresas se usa la factura para saber qué productos incluir en los pedidos, pero cuando ya no hay ese papel hay que modificar el proceso. No es solo que no vana a imprimir papeles sino también en procesos.

¿Y cómo es el proceso de cara al consumidor?

La factura electrónica desplaza a la factura en papel. El consumidor final, las empresas, las personas naturales con actividad económica, a todas ellas las cubre. Pero de cara a los consumidores, lo que hace la plataforma es que te envía un correo electrónico con una versión impresa de la factura electrónica y una versión digital que tiene verdadera validez. La factura electrónica es la digital ante la Dian porque la otra es fácil de falsificar. Las plataformas de factura electrónica como la que ofrecemos nosotros ya le permite al consumidor interactuar con esa factura. La plataforma tiene una versión gratuita que le permite al consumidor archivar todos sus documentos digitales, entonces es muy fácil: la abres y comienzas a dar tu correo electrónico y comienzas a archivar todos tus documentos y si quieres emitir facturas te lo permite hacer hasta 12 al año sin ningún costo. Eso es lo que va a pasar en el mercado, seguramente serán más plataformas pero además el consumidor va a tener la posibilidad de consolidarlos y entrar a verlos.

¿Tienen pensado llegar a más países?

Esdinamico está en una etapa de internacionalización. Ya consolidamos el mercado ecuatoriano y compramos empresas que eran competencia ya hora son parte del mismo grupo. Ya entramos a Perú y a Colombia y la idea es llegar a Paraguay y en el periodo de dos años tener presencia en al menos cinco países.

¿Cuánto van a crecer en los países donde están?

En Ecuador vamos a crecer 8% porque es un mercado que ya tenemos consolidado; en Perú 20% y en Colombia no está muy claro porque no sabemos cuándo sale la obligatoriedad, si en octubre o en enero, pero esperamos un mayor crecimiento el próximo año.

Ustedes entran con factura electrónica a Colombia. ¿Cuáles serán los otros productos que traerán?

La estrategia en todos los países es muy similar: entramos motivados por una legislación que permite un crecimiento rápido en el mercado. Digamos que es muy atractivo para los inversionistas porque llegamos a un tamaño importante en poco tiempo. Una vez que tenemos esa presencia, comenzamos a integrar el resto de servicios y tipo de documentos. En Ecuador tenemos póliza electrónica, contratos electrónicos, eso va a pasar acá también en Colombia. También tenemos e-factoring y salió un tema hace poco acá sobre eso, entonces tenemos la plataforma para eso también.

Muy probablemente estos servicios entren a la par y el resto vamos viendo qué pide el mercado.

Dentro del servicio también damos un 100% de garantía de compliance con la ley, entonces la empresa nunca va a tener que preocuparse sobre si cambió algo la Dian, los formatos, nosotros nos hacemos cargo de esa operación para que las empresas se preocupen por hacer lo que saben hacer.

¿Tienen una guía para las empresas que están haciendo el tránsito a facturación electrónica?

Tenemos una página: Stupendo.co. Pueden visitarnos para tener información, nos pueden dejar su correo para informarles sobre el calendario de la Dian, qué es lo que va pasando en el tema para que estén al tanto, para que conozcan nuestros servicios y recomendarles que inicien lo antes posible para que después no estén en apuros con la implementación de la factura electrónica.