

Suma a la acción comercial otra de “evangelización” sobre la e-Factura

## **SERES REFUERZA SU ESTRATEGIA DE CANAL PARA LLEVAR LA FACTURA ELECTRÓNICA A LAS PYMES ESPAÑOLAS**

- **La empresa de la e-FACTURA® se convierte en un referente en legislación, formación e implementación de la factura telemática en España**
- **La iniciativa da respuesta al actual marco normativo y a un calendario, español y europeo, que señala unos plazos en los que la factura electrónica será obligatoria**
- **Participando en el programa de canal de SERES las empresas podrán ofrecer soluciones globales de facturación electrónica a sus clientes (con independencia de formatos, certificados electrónicos, etc.)**

**Madrid, 23 de marzo de 2009**, - SERES, la empresa de la e-FACTURA®, ha presentado una ambiciosa estrategia de canal cuyo objetivo es lograr la implantación masiva de la factura electrónica en las PYMES españolas. La iniciativa da respuesta al actual marco normativo y a un calendario, español y europeo, que señala unos plazos en los que la factura electrónica será obligatoria en cualquier actividad económica.

La estrategia puesta en marcha por SERES viene a reforzar la labor de “evangelización” realizada por las administraciones públicas dentro del marco del Plan Avanza, para informar sobre los planes de implementación progresiva de la factura electrónica y su obligatoriedad, para todos, en un plazo de tiempo relativamente corto. Y especialmente para hacer llegar toda esa información a las PYMES.

Con esta iniciativa, SERES se posiciona como el gran referente de la Factura Electrónica, tanto desde el punto de vista tecnológico, con las soluciones y productos más avanzados del mercado, como desde el punto de vista formativo, informativo y divulgativo. En este sentido, uno de los grandes objetivos del Programa de Canal de SERES es informar y asesorar a las empresas y empresarios españoles de una realidad inminente que cambiará, simplificándolos, sus procesos de facturación y gestión.

### **Hacia un nuevo modelo de canal**

La estrategia de SERES se centra tanto en involucrar a todos los actores del canal de distribución como a otros agentes que tradicionalmente no participan en él pero que van a tener un importante protagonismo como prescriptores.

La estrategia contempla **acciones** que:

- **Facilitan los conocimientos Normativos** por parte de las PYMES, las Gestorías, los consultores TIC y los ERPs.
- **Facilitan los Conocimientos Técnicos:** Las Gestorías desconocen los avances técnicos y en algunos casos los consultores TIC tienen nociones muy generales de temas actuales como firma electrónica, etc.
- **Ofrecen una Solución Tecnológica Global:** Los ERPs siempre han pensado en soluciones para la gestión interna de las empresas. La e-FACTURA® es una solución bidireccional y los ERPs se encuentran limitados a la hora de aportar una solución global (diversidad de formatos, certificados, protocolos, etc.).

En este escalón informativo-formativo, SERES contempla diferentes perfiles implicados, a los que ofrecerá una serie de conocimientos normativos y técnicos claros y concisos. Se trata, en definitiva, de ofrecer a todos sus partners, ya sean **consultores TIC, ERPs, gestorías o PYMES**, soluciones globales a nivel tecnológico. Esta estrategia de canal aportará a todos estos socios un valor añadido, ya que gracias al expertise de SERES podrán ofrecer a sus clientes una serie de soluciones o servicios mucho más avanzados que los de su competencia.

### Canal Tradicional

En cuanto al canal tradicional, la estrategia de SERES contempla las figuras tradicionales de este mercado:

- **Revendedor:** son grandes compañías que adquieren las soluciones de SERES y las comercializan bajo su marca y entorno.
- **Distribuidor:** aquellas empresas que asesoran y realizan la venta de productos de SERES.
- **Prescriptor:** son las empresas que prescriben potenciales clientes a SERES.
- **Colaborador:** enmarca aquellas empresas que se apoyan en las soluciones de SERES para dar una respuesta a sus clientes en un proyecto más amplio.

### Ventajas para el Canal

SERES ha diseñado un entorno de relación con el Canal que facilita y acelera los procesos de acuerdo y puesta en marcha.

Para Alberto Redondo, Director de Marketing y Canal de SERES: *“Participar en el canal de SERES es una labor de colaboración mutua para facilitar la venta y el conocimiento sobre todo lo relacionado con el proceso y puesta en marcha de la facturación electrónica. Queremos dar a todos los participantes de nuestro canal el mismo trato; nos gusta evitar hacer distinciones en grupos de partners A o B, acompañarlos hasta el cliente final si así lo requieren, apoyarles en campañas, etc”.*

Con esta estrategia, SERES quiere formar parte de todo el proceso de venta apoyando a cada uno de sus socios desde las gestiones de venta directa hasta las campañas de marketing necesarias para llegar hasta su cliente final, para aportarles todo el conocimiento y la experiencia necesaria.

#### **Acerca de SERES**

SERES, empresa del Grupo La Poste, tiene como actividad principal aportar soluciones de intercambio electrónico seguro de documentos mercantiles con valor legal. SERES fue creada en 1984 y cuenta con más de 30.000 empresas usuarias de sus Soluciones. Tiene presencia en Europa, América y Asia. SERES es Entidad colaborada del MITYC, dentro del Programa Avanza Pyme, y está reconocida por la AEAT como proveedor de servicios y soluciones de facturae (según la OM PRE/2971/2007) además de poseer y comercializar la marca e-FACTURA®. SERES opera una de las mayores redes de intercambio de facturación electrónica e-Factura.NET®. [www.seres.es](http://www.seres.es)