

NOTICIAS DEL SECTOR

NÚMERO 96



TRANSFORMACION DIGITAL, ¿RETO U OBLIGACIÓN?

Antes de empezar, indicaremos que no es nuestro propósito emplear tecnicismos ni expresiones complejas, sino que preferimos un lenguaje coloquial, sabemos que este es un tema complejo, que implica cambios profundos en nuestra forma de llevar los negocios y que afecta a todos los ámbitos de las empresas, ya que estamos hablando de la organización de las mismas, pretendemos que veáis la antesala de algunos temas que iremos desgranando en otras publicaciones.



Seguramente todos hemos escuchado **terminos o expresiones con la palabra digitalización**, pero no todos significan lo mismo, o mas bien, **no todos implican lo mismo**. Para aclararnos diremos que digitalizar la información en nuestra empresa, no es lo mismo que realizar una transformación digital de nuestra empresa. Muchas veces hemos escuchado cosas como, “yo convierto a pdf todos los documentos”, o envío por correo las facturas en pdf, u otras similares. Pues bien, desde nuestro punto de vista esto no es ni lo uno ni lo otro de lo que estamos hablando. Basandonos en una orientación de

nuestras empresas hacia el cliente final, **todo el tránsito de la información de nuestra empresa debe de estar en formato digital**, escaneada o no, y además, **debe de estar disponible, primero para la propia organización**, y posteriormente, la que se considere, **para el cliente final**. Una pregunta que todos nos deberíamos hacer es, **¿que hacemos cuando vamos a comprar algo?**, casi todos daremos la misma respuesta, miramos en internet. ¿Qué nos ofrecen las compras en internet?, a parte de la posibilidad de comprar, nos dan información sobre el producto (catalogos), sobre el precio, sobre formas de pago, de la trayectoria del pedido, la factura, cuando llega, etc. es decir, ponen a nuestra disposición la información que tiene la organización para que podamos conocer los diferentes estados del mismo. Pues bien, todos estos procesos y otros, forman parte de la transformación digital, mecanizar procesos rutinarios, definir los mismos y normalizar su uso, **convertir en servicios al cliente final, los mecanismos internos que todas las empresas tienen**. También nos afecta a la comercialización, por supuesto las redes sociales, nuestra presencia en internet es fundamental, y según creemos nosotros imprescindible, si los consumidores del futuro, podemos fijarnos en nuestros hijos, usan el móvil para todo, **¿Qué creemos que harán para consumir productos?**, **¿de verdad podemos permitirnos, las pequeñas empresas, no estar en ese mundo?**. Pues bien, nosotros creemos que no, iremos desgranando en futuros artículos, que camino emprendemos nosotros para abordar estas adaptaciones.



El futuro que nos viene.

No se si habeis oido algo de un proyecto que esta poniendo en marcha las comunidades de Pais Vasco y Navarra, para las empresas de esas comunidades, lo han denominado Ticket BAI, es un sistema obligatorio que tiene dos objetivos: por un lado, la prevención del fraude fiscal, y, por otro, la asistencia en el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Con todo ello, pretende establecer una serie de obligaciones legales y técnicas que permitan a la Administración tributaria **el control de los ingresos que se producen en todos los sectores de actividad**. Todo **dispositivo capaz de emitir facturas** deberá acogerse a este nuevo sistema (ordenadores, cajas registradoras, TPVs, balanzas que expidan facturas...), que generará un **fichero único** identificativo por cada factura y que deberá enviarse a la hacienda correspondiente en los plazos estipulados y bajo la normativa de cada administración. En el siguiente enlace tenéis la información:



<https://www.euskodata.com/ticket-bai-el-dispositivo-de-control-de-tickets-obligatorio/>

En países como Portugal, ya lo tiene implantado, en Italia están estudiando su implantación, en España es obligatorio por volumen de facturación, **si os leéis el artículo, será obligatorio y para todo tipo de negocio**.

Estos y otros procesos, son los retos-obligaciones que tendremos en un futuro muy corto, creemos que se deben de dar los pasos en un momento óptimo, es decir cuando no tenemos la urgencia de hacerlo, ya que si esperamos a que tengamos un problema, probablemente no tenga solución. **TODOS LOS SECTORES ESTAN AFECTADOS**, no creamos que estos casos no lo tenemos porque nuestro sector no lo va a necesitar, o por que la normativa no está en marcha, pongo algunos ejemplos, Booking, Uber, Cabify, Just Eat, Oscaro, Clintu, Funciona y un largo etc. Son empresas que comercializan productos o servicios en toda España o por todo el mundo, en algún caso no tienen ni los productos, es decir venden el servicio o el producto y es otro el que lo realiza, si no observad estas empresas.

Todo estos procesos son un reto y una obligación que tenemos las pequeñas empresas, cada uno en su sector, mirara lo que mas le convenga, pero todos sin excepción, vamos a estar abocados a ello, cuando mas tardemos en ponernos, menos posibilidades de sobrevivir tendremos, por supuesto no tratamos de enviar mensajes apocalípticos, pero podemos echar una ojeada a nuestras ciudades o pueblos, miremos cuantos locales están vacíos con el letrero de "Se alquila", que mas tarde se convierte en "Se vende". Es verdad que algunos los ha puesto así la crisis, pero todos no, es difícil competir con esas empresas.

Nosotros, en nuestras aplicaciones, estamos tomando una serie de medidas, que os iremos desgranando, para iniciar esa transformación digital, tanto para nosotros, como para nuestras aplicaciones. Estos cambios de modelos de negocios, los ha habido siempre, muchos de vosotros, los que lleváis tiempo con vuestras empresas ya lo habeis vivido, estos cambios son importantes, no mas de los que hubo en su momento, con la irrupción de la informática en los negocios, la telefonía móvil, el IVA, etc. la diferencia con el actual, es que estos cambios se producen a una mayor velocidad, por eso debemos estar atentos a lo que ocurre a nuestro alrededor. Quizas las pequeñas empresas, debemos mirar lo que está haciendo la empresa más puntera para copiar lo que han hecho y adaptar sus acciones a nuestras posibilidades.

Soluciones para las empresas, de un alto valor añadido.

Es muy caro, lo que no vale lo que cuesta.