

CONSEJOS PROFESIONALES PARA LOS
PROCESOS DE CUENTAS A PAGAR.

Las 6 quejas por parte de
los proveedores acerca de
la Facturación Electrónica y
como abordarlas.

TRADESHIFT



Como profesional de cuentas a pagar, es posible que me guste tu solución de facturación electrónica.

La facturación electrónica es muy buena: te ayuda a librarte de un montón de papel y automatiza los procesos de cuentas a pagar evitando errores debidos a la introducción manual de datos, permite realizar el trabajo de un modo más rápido y mantener la conformidad normativa en todo el mundo.

Solo tiene un pequeño inconveniente: tus proveedores no utilizan la solución.

Y si no la utilizan, tienes un problema de integración con los proveedores. Para obtener resultados, tendrás que integrarte con ellos.

Si trabajas en un departamento de cuentas a pagar y quieres conocer las principales dudas y preocupaciones de tus proveedores, este es tu libro.



"¿Facturación electrónica? ¿Por qué me tendría que importar?"

Tienes un sistema que funciona, pero tus proveedores lo rechazan continuamente. ¿Qué significa esto? Tradicionalmente, los sistemas de cuentas a pagar se orientaban en el beneficio de la empresa (el comprador) pero no de los proveedores. Por lo tanto, no es de extrañar que los proveedores se muestren escépticos a la hora de utilizar un nuevo sistema de facturación cuando todo el valor añadido se solía encontrar en un lado de la ecuación y el coste en el otro.

Consejo profesional:

Seguro que puedes influenciar a tus proveedores a utilizar la solución de facturación electrónica, pero eso puede deteriorar tu relación con ellos. Tú y tu empresa necesitáis a los proveedores y, en algunos casos, más de lo que ellos os necesitan a vosotros. Por lo tanto, es mejor mantenerlos en felices en la red.

A woman with long, wavy brown hair and glasses, wearing a light blue button-down shirt and jeans, is smiling and sitting at a desk in an office. Her arms are crossed. The background shows a blurred office environment with a computer monitor and keyboard.

"No me obligues a trabajar con tu formato de factura"

Si has dedicado mucho tiempo para implementar un sistema de facturación y facilitar las cosas en todo tu ecosistema, pero tus proveedores no lo están utilizando. Para el proveedor, puede que los incentivos no sean suficientes, ya que muchas pequeñas y medianas empresas (pymes) no tienen la capacidad necesaria para realizar el trabajo interno que se requiere para que sus facturas se ajusten a tus formatos de datos.

Consejo profesional:

Intenta comprender los retos técnicos que deben afrontar tus proveedores antes de seleccionar una solución de facturación electrónica. Es fundamental que la implementación sea instantánea en los ERP habituales así como la estandarización de formatos. Si ya tienes una solución establecida, colabora con tu proveedor para averiguar cuál es el mejor modo de satisfacer las necesidades de cada uno de ellos. O considera la opción de utilizar Tradeshift Pay, que ofrece una ruta sencilla hacia la estandarización al permitir que las pymes puedan capturar y convertir los datos de facturación.



"No soy la persona adecuada para ayudarle"

Tu proyecto de automatización de cuentas a pagar es importante para ti, pero recuerda que le estás pidiendo a un proveedor que participe en un proyecto que puede ser nuevo para él. ¿Fueron ellos los que iniciaron su proyecto de automatización de cuentas a pagar? ¿Tenían previsto que su personal tuviese que hacer trabajo interno? No. Fuiste tu, un factor externo, quien generó el problema.

Consejo profesional:

Asegúrate que toda la organización de proveedores esté implicada, no solo el equipo financiero. Si un gestor de cuentas cree que puede perder negocio debido a una mala integración en los sistemas de su cliente, la empresa proveedora de la solución tenderá a responsabilizarse del problema.

A woman with long brown hair, wearing a black blazer over a white shirt, is talking on a black mobile phone. She is looking off to the side with a serious expression. The background is a blurred grocery store aisle with shelves of products.

"Usted no es mi
único cliente".

Dispones de un tiempo y unos recursos limitados: el objetivo fundamental de tu sistema de facturación electrónica es proporcionarte más tiempo. Lo mismo sucede con tus proveedores. Dedicar tiempo a integrarse con otro sistema de facturación diferente requiere trabajo extra, y esto puede ser complicado. El hecho de estar en una red, te proporciona una mayor exposición a empresas pero en este caso estamos hablando con el departamento de cuentas a cobrar, no con el jefe de ventas. Por lo tanto, para ellos esto no es relevante.

Consejo profesional:

Ayuda al departamento de cuentas a pagar a comprender qué beneficio puede obtener toda su organización y cómo pueden convertirse en héroes para sus compañeros de marketing y ventas. Ese trabajo extra puede ser tiempo bien empleado, capaz de generar mejores relaciones y más cercanas con los clientes. Esto es especialmente cierto si estás integrando en una red en la que se encuentran la mayoría de sus clientes y tus procesos. Prepara los recursos y la formación técnica necesaria para que se sientan respaldados a la hora de aprender a utilizar este nuevo sistema.



"Aún necesito más información".

Seguro que tienes la tentación de preguntar por qué tienes que encargarte de esto: estás ocupado y no quieres perder tiempo ofreciendo información redundante a cada proveedor que te pregunte. Pero cuando no se fomenta esta comunicación y educación, todo se ralentiza, retrasando los pagos. Y eso significa que todo el tiempo que pensabas que ibas ahorrando con la facturación electrónica (acceso a pagos anticipados, mayor eficiencia, más oportunidades comerciales y mejores datos para informes) se ha perdido porque no se fomentó la comunicación con los proveedores durante la implementación de la solución.

Consejo profesional:

Un buen trabajo de marketing es fundamental para facilitar la integración. Si no hablas con las personas adecuadas y transmites los mensajes correctos, no lograrás tu objetivo. Convierte en una prioridad hablar con tu proveedor de estas soluciones para aprovechar sus técnicas de marketing con el fin de fomentar la integración de los proveedores

A photograph of a man and a woman in a warehouse setting. The man, on the left, has grey hair and a beard, is wearing a white polo shirt and a bright yellow safety vest. The woman, on the right, has dark hair and is wearing a light-colored blazer. They are both looking towards the left, where a computer monitor is partially visible. The background shows high industrial shelving units filled with boxes in a warehouse.

"No soy su proveedor medio".

A veces es fácil olvidar que muchos de tus proveedores son más grandes que tú. Por lo tanto, los procesos de compras y pagos que todos el mundo debe seguir son en realidad unos proceso de pedidos y cobros de otra empresa que tu debes seguir.

Consejo profesional:

Tus proveedores son diferentes y únicos: ayúdalos a comprender que la integración es una solución de facturación electrónica buena también para ellos. Podrán mantener su propia información, colaborar rápidamente con tus compradores, crear y gestionar facturas en menos tiempo y obtener pagos más rápidos.

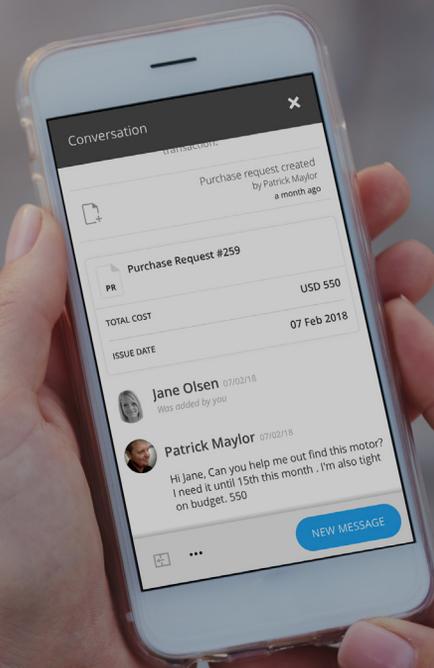
Como responsable de un departamento de cuentas a pagar, estas seis quejas por parte de los proveedores pueden resultar frustrantes, pero vale la pena encontrar una solución que sea adecuada tanto para usted como para sus proveedores.

Cómo puede ayudar Tradeshift

Tradeshift es una empresa que facilita el comercio entre empresas. Con Tradeshift Pay, podrás gestionar facturas, capital circulante, pagos y todos los procesos intermedios, todo de forma integral.

Para obtener más información, envía un correo electrónico a la dirección sales@tradeshift.com.

¿Quieres más consejos profesionales para tu departamento de cuentas a pagar? Suscríbete al blog de Tradeshift para recibir las últimas noticias sobre las mejores prácticas y tendencias en materia de deudas pendientes.



TRADESHIFT®

Si deseas obtener más información,
llama al +1-800-381-3585
O envía un correo electrónico a
sales@tradeshift.com