



Pelayo D. Rayón

DIRECTOR GENERAL DE AXOS



La implantación de Veri*factu marca un punto de inflexión para el retail. Axos Soluciones, con dos décadas de experiencia en software de gestión, acompaña a las pymes en este reto. Su director general, Pelayo D. Rayón, analiza los desafíos, oportunidades y tendencias que marcarán el futuro del sector.

¿Cómo valora Axos Soluciones la entrada en vigor del sistema Veri*factu? ¿Lo ve más como un reto o una oportunidad para el sector retail?

Como siempre, esta moneda también tiene dos caras. El reto está en el componente técnico. Las pymes tendrán que actualizar sus sistemas informáticos y reajustar sus procesos. En cuanto a los programas, en muchos casos tendrán que contratar nuevas licencias de aplicaciones o incluso cambiarlos, lo que implica el proceso de cambio de

aplicación que nunca es sencillo por mucho que se diga.

Pero este cambio normativo también es positivo porque iguala condiciones entre los diferentes jugadores. Es decir, al eliminar la contabilidad B y tener que declarar todas las ventas, todos operarán ahora con las mismas reglas y, la transparencia, siempre es positiva para cualquier sector.

¿Cuáles son los principales errores que están cometiendo actualmente las

empresas al preparar su adaptación a la Ley Antifraude?

El principal error es identificar Ley Antifraude únicamente con Veri*factu, como si no tuviera mayores implicaciones que imprimir un código QR en los tickets o facturas. Es decir, en muchos casos se está desarrollando una visión muy simplista de lo que esta Ley implica.

Es importante destacar que Veri*Factu es sólo "la punta del iceberg" de esta

Ley y, para que las empresas se adapten correctamente, tendrán también que replantear, por poner un ejemplo, su lógica de facturación de fin de mes, para aquellos que la tengan, y resolución de incidencias que, ahora, estará mucho más monitorizada.

¿Qué papel está jugando Axos Soluciones en este proceso de transformación? ¿Cómo están ayudando a sus clientes a cumplir con los nuevos requisitos legales?

Desde Axos Soluciones hemos creado un completo servicio de adaptación a esta nueva Ley. Así, lo hemos dividido en varias fases:

1. Revisión de sistemas para garantizar que toda la infraestructura IT del cliente se adapta a las nuevas necesidades del sistema Veri*Factu.
2. Actualización de la versión con todos los desarrollos necesarios para el cumplimiento de la Ley Antifraude. Incluyendo Veri*factu, obviamente.
3. Personalización de los impresos para la introducción del QR en facturas completas y facturas simplificadas o tickets.
4. Una jornada específica de formación para repasar todas sus implicaciones y alcance, especialmente orientada al apartado de los procesos internos de la empresa.
5. Pruebas de la correcta conexión con la AEAT así como el arranque y soporte de arranque en la fecha coordinada con el cliente.

Como puede observarse, cubre variables "más allá de Veri*Factu".

¿Qué aspectos tecnológicos considera más críticos para cumplir con Veri*factu, especialmente en lo que respecta a la integridad de los datos y la firma digital?

Realmente estos retos tecnológicos no deberían ser para las pymes, sino para los fabricantes de software. Al menos, es como lo planteamos desde Axos: nosotros recogemos el guante de este reto que se ha lanzado y queremos darles a nuestros clientes una solución para que

no tengan que preocuparse (en exceso) por todo este cambio normativo. Por tanto, la pyme, solo debe preocuparse de buscar un buen aliado, tanto para este tema tan actual como para cualquier otro punto que surgirá en el futuro.

Muchos operadores temen que la implementación de Veri*factu afecte negativamente a la experiencia de compra. ¿Qué medidas recomiendan para evitarlo?

¡Esto no debe ser así, sino todo lo contrario! Ahora cualquier consumidor puede estar tranquilo porque podrá comprobar que sus compras están devengando los impuestos pertinentes... y de los que nadie podrá escapar.

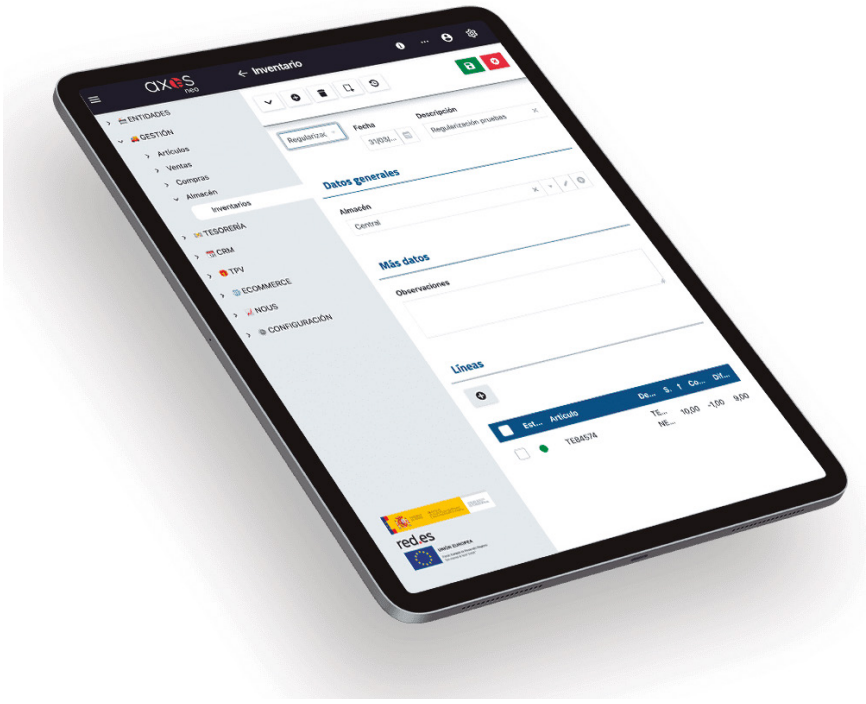
Para los comercios y empresas, esta herramienta debe ser completamente transparente en el momento de las operaciones de venta. Por ejemplo, nosotros en Axos Soluciones hemos optimizado todos los procesos para que un usuario normal de, por ejemplo, una caja de mostrador, sólo identifique la operación de Veri*factu porque ahora el ticket imprimirá un QR. Pero no debe afectarles en nada más por lo que la experiencia de compra de sus clientes, si su software está bien desarrollado, no deberá verse afectada ni lo más mínimo.

El sistema Veri*factu requiere una fuerte integración entre TPV, ERP, e-commerce y CRM. ¿Qué soluciones ofrece Axos para facilitar esta interoperabilidad? Y no olvidemos las APPs como importante herramienta de venta.

En Axos Soluciones estamos especializados en el sector de distribución y desarrollamos soluciones tanto para empresas orientadas B2B como B2C. Nuestra misión siempre ha sido clara: dar a nuestros clientes todas las herramientas con las que puedan competir, aumentar ventas y, optimizando sus procesos, mejorar sus márgenes operativos.

Por eso nuestros ERPs Axos Visual, pensado para mediana empresa, o Axos Neo, orientado a micropymes y autónomos, desarrollan todas las herramientas comerciales que has mencionado. Todas ellas estar completamente integradas con el módulo de Gestión, que es el core principal del ERP y desde el que hemos resuelto la Ley Antifraude y Veri*factu. Por tanto, estas modificaciones se hacen extensivas a cualquier otro módulo o funcionalidad.

Además del cumplimiento legal, ¿qué beneficios adicionales puede obtener





el retail al digitalizar su sistema de facturación con soluciones como las de Axos?

A diferencia de otros fabricantes que eligen el camino fácil, nosotros podemos garantizar a las empresas de retail estar siempre en la vanguardia de la digitalización. Así hablamos de herramientas de movilidad para el punto de venta o mobile shopping, integración directa con el e-commerce para click and collect, soluciones de gestión documental o paneles informativos para el punto de venta. Ahora también estamos, junto con nuestros clientes y gracias al programa Kit Consulting, explorando las ventajas que la Inteligencia artificial puede aportar. Por ejemplo, soluciones de predicción de demanda y optimización del surtido. Como digo, todo ello está en fase de experimentación e integración con el ERP ya que desde cumarAI, consultora de IA que fundamos en 2023, estamos haciendo un importante esfuerzo para desarrollar diferentes agentes que mejoren el rendimiento de cualquier empresa. Los primeros agentes de IA ya se liberaron a finales de 2024 y esperamos seguir incorporando funcionalidades este año y siguientes.

¿Cómo está abordando Axos la formación de equipos en sus clientes para garantizar una transición fluida? ¿Es la comunicación interna un factor decisivo en este cambio?

Después de 20 años en el mercado tenemos una metodología estándar muy definida. Dividimos la implantación en 4 grandes fases: revisión de infraestructura IT del cliente, migración de datos, formación y parametrización. Los dos puntos más críticos, efectivamente, son la migración de datos y la formación.

Sobre la formación, siempre nos desplazamos a los clientes porque nos resulta fundamental conocer el negocio en funcionamiento y de primera mano. Es una formación eminentemente práctica. Además, después de esta formación, damos acceso al cliente a nuestro Campus para acceder a la formación teórica de la aplicación para que puedan desarrollar sus conocimientos. Y, por último, durante los primeros meses, damos un soporte exclusivo desde el Dpto. de Implantaciones donde, ese equipo que conoce al cliente de primera mano, le da seguimiento remotamente a modo de formación continua de los usuarios.

Más allá de Veri*factu, ¿cuáles son las próximas tendencias tecnológicas que Axos Soluciones identifica como claves para el futuro del retail?

Lo comentábamos anteriormente: la Inteligencia Artificial Generativa. Después de superar otros retos como e-commerce, movilidad, analítica de datos, etc., ahora nuestro foco está puesto en la IA.

Pero es un entorno completamente nuevo y tenemos que ir descubriendo progresivamente sus posibilidades. Lo primero que nos preocupó fue montar un equipo especializado, y así confundamos cumarAI. Lo siguiente es escuchar a nuestros clientes para, junto con ellos, definir un plan de trabajo para satisfacer sus necesidades. Ahora estamos ya en fase de implantación de los primeros agentes de IA y el desarrollo de los nuevos. Un ejemplo sería nuestro Agente Analítico donde, con lenguaje natural, puedo hablar con él para conocer el estado de las ventas de mi negocio analizando cualquier dimensión.

¿Qué objetivos estratégicos tiene Axos Soluciones a medio y largo plazo para seguir siendo un referente en soluciones para el retail en este contexto cada vez más digital y regulado?

Ahora mismo estamos completamente sumergidos en temas de IA desde dos perspectivas:

Eficiencia Operativa. Sabemos que con herramientas de la IA generativa podemos mejorar el servicio a nuestros clientes. Por eso, estamos apostando por la formación en estas herramientas a todo nuestro personal interno.

Innovación tecnológica. Aquí y con el objetivo de hacer llegar este nuevo horizonte de posibilidades a nuestros clientes, estamos centrados en el desarrollo de nuevos agentes que, de forma muy sencilla, puedan integrarse con las soluciones día a día de nuestros clientes. Otro ejemplo sería la automatización de la atención al cliente para la resolución de consultas repetitivas que siempre se tienen mediante agentes de IA.



La manera más eficiente y ecológica de calentar el agua.

Las **Bombas de Calor Compress 5000DW** de Bosch consiguen un ahorro energético del 70% al utilizar el aire como fuente de energía para ofrecer agua caliente de forma ecológica y el máximo confort en toda la casa.

www.bosch-homecomfort.es



 **BOSCH**
Innovación para tu vida

Home Comfort Group