

# FACTURACIÓN ELECTRÓNICA



## LE LLEGÓ LA HORA AL RETAIL

Microsoft Group

# “Tenemos una interface simple para cada necesidad del negocio retail”

FERNANDO REY, DIRECTOR DE LA EMPRESA, ASEGURÓ QUE VAN MÁS ALLÁ DE LA FACTURACIÓN ELECTRÓNICA: RESPALDO TÉCNICO LOS 365 DÍAS DEL AÑO Y UN SOFTWARE QUE SUSTITUYE DE MANERA BIEN SIMPLE LA CLÁSICA “CAJA REGISTRADORA” INCORPORANDO TODOS LOS PROCESOS DE GESTIÓN

**F**ernando Rey, director de la empresa Microsoft Group, explicó que la empresa cuenta con 50 personas y que está dividida en tres áreas: desarrollo y servicio técnico, marketing digital y negocios en internet y la capacitación. “Tenemos una base muy sólida de capacitación y apoyo al usuario, sumado a un gran compromiso social, conseguidos gracias a una amplia experiencia como academia, la cual se extiende desde los inicios hasta el día de hoy”, indicó.

**¿Cuándo empezó Microsoft?**  
Este año cumplimos 28 años. Apostamos al desarrollo del



misma función de su clásica caja registradora pero de un modo tan simple y práctico como lo venía haciendo hasta ahora. Con todas las funciones necesarias de acuerdo a la Ley que entra ahora en vigencia para este universo de pequeños comercios, etc. Además, mejoramos su proceso de gestión al conectarlo con todo el esquema de inclusión financiera, Mercado Libre, etc.

**¿Puede hacerlo específico para cada rubro del retail?**

Absolutamente. Nosotros vendemos mucho más que Facturación Electrónica. Para la Facturación

“LA REFERENCIA  
RESPECTO A LO QUE  
BRINDAMOS ESTÁ  
EN EL MERCADO”

Software con un equipo que fue creciendo al igual que la empresa. Tomamos empresas de mayor porte; mejoramos nuestro producto y le agregamos lo que consideramos prioritario: el servicio. En este sentido, Microsoft tiene un servicio telefónico y personalizado de 24x7. Ciertamente que el cliente quiere que el producto sea maduro, confiable, seguro. Eso lo tenemos porque hace años que estamos en esto. Pero también le interesa el servicio técnico, soporte. Contamos con un equipo completo en horario normal y una guardia fuera de esos horarios normales.

**Si el software es bueno, ¿por qué fallaría?**

Nunca se sabe. Lo que definimos como “clave roja” para un cliente. Imaginemos un restorán, por ejemplo, que por alguna razón –por más que nunca pasa– pero por alguna razón, no puede facturar y tiene delante una fila de cinco o seis personas. No puede dejar, bajo ningún punto de vista, de facturar. Allí se activa de inmediato nuestro equipo, nuestro soporte técnico y se le soluciona de inmediato. Rara vez sucede. Pero si sucede, nosotros estamos listos para socorrer al cliente. Siempre hay un equipo listo.

**El comercio retail, ¿lo conocen de memoria?**

Si, sin dudas. El universo de

clientes que ahora debe entrar en la Facturación Electrónica es el comercio chico, el retail. Y es justamente nuestra especialidad porque hace 28 años comenzamos desarrollando software para ellos. Por ejemplo, supermercado, carnicería, panadería, fábrica de pasta, etc. Conocemos como nadie el funcionamiento de aquellos comercios que hoy tienen una simple registradora y deben mutar a la Facturación Electrónica. Insisto, empezamos trabajando con ellos y por más que Microsoft creció y hoy brinda soporte a empresas de gran porte en todos esos rubros del comercio retail, lo cierto es que nadie como nosotros para conocer las necesidades de los pequeños comercios.

**¿Cómo define el software para Facturación Electrónica?**

Lógicamente que yo puedo decir que mi software es el mejor y detallar sus virtudes. Pero no. Yo siempre digo lo mismo: en vez de preguntarme, pregunten a los grandes jugadores de los rubros que le mencioné. Si funciona para una empresa como Micro Macro Mercado, sabremos hacerlo para un almacén de barrio. Si funciona para La Pasiva o el Palacio del Café sin dudas que somos capaces de darle lo que realmente el cliente necesita para la pizzería o cafetería del barrio. Y así en una infinidad de rubros.

**Llegó el momento de jubilar la caja registradora...**

Si y lo que hacemos es darle la

“LO QUE HACE  
LA CAJA REGISTRADORA;  
EL SOFTWARE  
LO HACE SIMPLE”

Electrónica -la exigencia de DGI-, tenemos un producto maduro, simple, eficiente, que lleva años en el mercado. Somos de los primeros que empezamos en este tema. Pero eso es lo que el cliente no ve. El cliente quiere ver su stock, su punto de venta, su gestión. Entonces en todos estos años de experiencia, no desarrollamos una sola interface. Al contrario. Por ejemplo, si es para una heladería, el software es para una heladería. Si el cliente es una carnicería, el software es para carnicería. Si es para una tienda, el software es para una tienda.