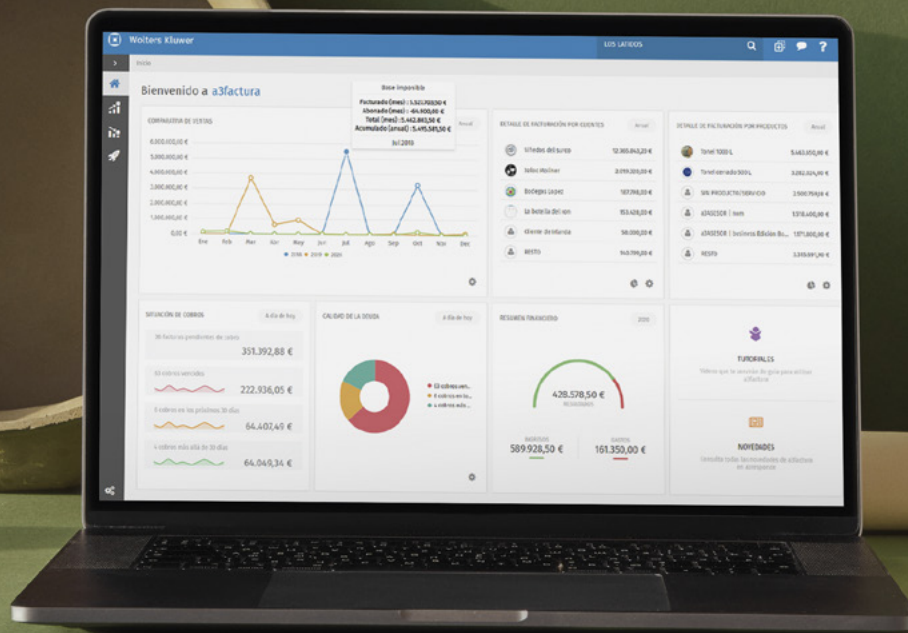


# “a3Marketplace es una puerta de acceso a nuestro universo”



**Wolters Kluwer** lanzó hace un año su *marketplace* con el fin de enriquecer su propuesta con nuevas aplicaciones complementarias a su oferta para dar respuesta a las necesidades específicas de distintos tipos de negocio en diversos sectores. Un año más tarde el balance es muy positivo y un ejemplo del valor que ofrece la integración de su programa *online* de facturación, a3factura, con TPV Cloud de su *partner* Ukabi. Esta unión permite a los comercios agilizar su gestión, mejorar la atención al cliente y cumplir con la normativa TicketBAI del País Vasco.

Rosa Marín

Hace un año [Wolters Kluwer](#) lanzó su plataforma a3Marketplace para aportar valor a sus clientes que pueden encontrar un ecosistema de aplicaciones de terceros integradas con sus soluciones *cloud*. En estos 12 meses, Wolters Kluwer se ha centrado en consolidar este *marketplace* para que sea una palanca para impulsar su crecimiento. Tras este periodo, el balance es positivo y como indica Laura D. de la Torre, *Business Transformation & Strategic Alliances director* de Wolters Kluwer Tax & Accounting España, “el interés ha ido aumentando considerablemente en estos últimos meses”.

Una de las principales ventajas de la plataforma es el valor que aporta al cliente, que se despreocupa de la parte técnica, no tiene coste para él esta integración y, además, tiene la garantía de que las aplicaciones que contiene a3Marketplace han sido cuidadosamente seleccionadas.

Los *partners* y desarrolladores también tienen



Laura D. de la Torre,  
*Business Transformation & Strategic Alliances director*  
de Wolters Kluwer Tax & Accounting España

en este espacio una oportunidad para llegar a nuevos clientes. Laura D. de la Torre subraya que “a3Marketplace es una puerta de acceso a nuestro universo, es una gran oportunidad

de crecimiento tanto para *partners* como para desarrolladores. Vivimos en un mundo hiperconectado, ser parte del mismo es justamente lo que nos permite evolucionar unidos y con un objetivo común, que es el cliente”.

### Comercio

El sector del comercio puede encontrar en a3Marketplace la respuesta a sus necesidades actuales. Wolters Kluwer cuenta con a3factura, una solución 100 % *cloud* que cubre las necesidades de facturación de un comercio. Y en su *marketplace* se encuentra también la aplicación TPV Cloud de su *partner* Uka-bi Group. Esta última es una solución en la nube que permite gestionar las ventas y las operaciones de caja de manera fácil, intuitiva y personalizada.

Esta aplicación se integra con a3factura, lo que facilita la labor del usuario que no tiene que duplicar la tarea, ya que la información fluye y se actualiza en tiempo real.

“La gran ventaja de a3factura es que, además de estar integrada en tiempo real con TPV Cloud, también está integrada con la *suite* a3ASESOR para el despacho profesional, de forma que la colaboración entre ambos es transparente, simplificando mucho el trabajo tanto del comerciante como del asesor”, resalta la directiva.

### **TicketBAI**

Un ejemplo del valor de esta integración está en su adaptación para cumplir con la normativa TicketBAI (TBAI) del País Vasco, que afecta a todas las actividades económicas, incluidos los comercios y los locales de hostelería para combatir el fraude fiscal. TicketBAI hace un encadenamiento de las facturas, que se tienen que firmar electrónicamente, lo que impide su borrado o manipulación. Este proceso garantiza la



autenticidad, integridad, trazabilidad e inviolabilidad de los registros informáticos, que deben ser remitidos a las Haciendas Forales correspondientes, cumpliendo la forma y los plazos que establece cada una.

El programa, además, genera una factura con todos los datos necesarios e incluye dos nuevos campos, que simplemente serán la representación de los datos de la factura en otro formato: un código identificativo TBAI y un código QR.

Estos requisitos los cumplen las dos soluciones. TPV Cloud realiza las actualizaciones de forma automática e incluye el certificado digital necesario para firmar todas las operaciones. Además, ofrece un servicio de copias de seguridad diarias para que el cliente no tenga que preocuparse de nada. Por su parte, a3factura crea un úni-

## Karpos Frutería

**Karpos Frutería es un negocio ubicado en Azcoitia (Guipúzcoa) desde hace más de 30 años. Desde 2021, el negocio de frutería está regentado por Ieltxu Caballero y Oihane Arocena, quienes decidieron mejorar la atención a sus clientes y la gestión de su negocio con la implantación de a3factura de Wolters Kluwer y TPV Cloud de Ukabi.**

**Antes de incorporar estas soluciones utilizaban una báscula analógica y gestionaban el negocio con Excel, lo que generaba pérdidas de tiempo y de información. La implantación de las nuevas soluciones ha eliminado estos problemas, ya que la información está actualizada y la gestión de las ventas y la caja se realiza de manera fácil e intuitiva. Además, cumplen con la normativa de TicketBAI.**

**“a3factura y TPV Cloud nos ayudan con el sistema TicketBAI ya que no tenemos que mandar facturas por *email* ni a través del asesor. El programa lo hace todo”, comenta Caballero. Todas las ventajas que les han aportado las dos soluciones les permiten ahorrar tiempo, gestionar de manera más eficiente y ofrecer a sus clientes en la tienda un mejor servicio.**

co fichero para cada factura que se envía a cada Hacienda en el tiempo y forma correspondiente. “Cada factura incluye un código TBAI único y un QR que contempla toda la información necesaria. Este es el formato

que recibirá el receptor”, apunta de la Torre. Wolters Kluwer está llevando a cabo una intensa actividad para dar a conocer esta integración. Desde 2021 ha celebrado sesiones informativas con las Cámaras de Comercio,

asociaciones profesionales y despachos de todo el territorio.

Además, gracias al acuerdo que mantiene con la Caja Rural de Navarra-Rural Kutxa está desarrollando acciones personalizadas con todas las asociaciones de comercio locales con las que colabora la entidad.

“Fuera del País Vasco estamos participando en diferentes eventos para dar a conocer nuestra integración, además de las acciones que está realizando nuestro canal de distribución”, apunta la directiva.

### Digitalización de las pymes

Esta actividad para dar a conocer esta integración se enmarca dentro de las acciones que está poniendo en marcha para impulsar la digitalización de las pymes. La compañía está comprometida con este proceso, brindando sus soluciones que se adaptan a cualquier tipo de negocio y que ahora complementa con las aplicaciones de su a3Marketplace que

permiten dar respuesta a las necesidades específicas de los distintos sectores.

Otro ejemplo de este compromiso es su participación en el programa Kit Digital como agente digitalizador para promover la digitalización de pymes y autónomos a través de su *portfolio* de productos. En este sentido, Laura de la Torre destaca que sus soluciones “permiten automatizar procesos, digitalizar

*“La gran ventaja de a3factura es que, además de estar integrada en tiempo real con TPV Cloud, también está integrada con la suite a3ASESOR para el despacho profesional”*

facturas y presupuestos, analizar los datos para conocer el estado del negocio, detectar riesgos y oportunidades, compartir la docu-

mentación de forma ágil y mejorar la relación con los clientes, beneficios todos ellos de aplicación en el sector comercial”.

## Información adicional

### a3Marketplace



 **MÁS INFORMACIÓN** 

### TPV Cloud



 **MÁS INFORMACIÓN** 

### a3factura



 **MÁS INFORMACIÓN** 