

DATAFILE LE CUENTA

Así avanza la transformación digital en Colombia

DataFile ha desarrollado soluciones innovadoras para que las compañías, en especial del sector financiero y servicios, logren ser más eficientes de cara a sus clientes.

Sin importar el tamaño, el sector al que pertenezca o el posicionamiento que tenga una organización, la ruta hacia la transformación digital es clave cuando se trata de ofrecer innovación y mejores servicios de cara a su mercado objetivo. Esta ha sido la misión empresarial de DataFile desde su creación hace más de 27 años, la cual es una constante en el tiempo sumada a su potencial innovador.

Según David Méndez, presidente y CEO de la compañía, “nuestra ventaja competitiva está dada por la capacidad que tenemos de concebir y desarrollar tecnologías de manera más rápida que muchos actores del mercado y que las mismas organizaciones, lo que nos permite anticiparnos a las necesidades de gestión de la información y optimización de procesos empresariales”.

Gracias a ello, y de la mano de tecnologías como la Inteligencia Artificial (AI), los robots, el ‘machine learning’ (ML), entre otras, su capacidad de transformar tareas complejas en flujos de trabajo eficientes, cortos y confiables, ha potencializado la creación de herramientas de última generación para la transformación de los procesos de sus clientes. En muchos casos, han pasado de modelos totalmente en papel a modelos 100% digitales.

“Los resultados de este cambio se hacen evidentes en varios frentes, el más importante es la satisfacción de nuestros clientes, quienes al reducir sus tiempos de respuesta, incrementan su poder de atracción frente al consumidor final, como en el caso de las entidades financieras, por ejemplo: lograr que líneas de crédito tan complejas como el crédito hipotecario reduzcan los tiempos de trámite de meses a días, e incluso horas para su aprobación, les genera un potencial de atracción de usuarios mucho mayor” explica Méndez.

DataFile ha enfocado gran parte de sus esfuerzos al desarrollo de productos y servicios diseñados especialmente para sectores como el financiero o las telecomunicaciones, con



DataFile ha enfocado sus esfuerzos en el desarrollo de productos y servicios para que las empresas incrementen la efectividad en sus operaciones gracias a la transformación digital. / Foto: DataFile.

el interés de aligerar sus operaciones e incrementar su eficiencia, un objetivo que se ha fortalecido gracias a la transformación digital.

“Cuando hacemos que nuestros clientes sean más eficientes en la ejecución de las actividades ‘core’ de sus negocios, estamos contribuyendo a incrementar su potencial de ventas, aumentar su participación de mercado y a mejorar sustancialmente la percepción del usuario final”, manifiesta el presidente y CEO de DataFile.

VENTAJAS CLAVE DE LA INNOVACIÓN

El proceso de transformación de DataFile le ha permitido posicionarse como líder en el desarrollo de soluciones digitales. Ejemplo de ello es la ‘Fábrica de Crédito Digital’, que ofrece una serie de alternativas modernas, ajustadas a las necesidades de cualquier entidad financiera, de telecomunicaciones o cualquier organización, cuyo corazón sean las ventas o la prestación de servicios, que se encuentre en busca de la agilización de sus procesos internos para impactar positivamente a su cliente final. Todo concebido bajo el modelo de fábrica, en donde cada una de las etapas del proceso se convierte en

engranaje fundamental de una solución integral.

“Cualquier tipo de venta involucra de alguna manera un esquema de análisis crediticio, bien sea por la necesidad del conocimiento previo del proveedor o del comprador, o porque la estrategia de ventas contempla la financiación, entre muchas otras. Todas, susceptibles de ser tramitadas a través de nuestra ‘Fábrica de Crédito Digital’, que garantiza de principio a fin el resultado de las operaciones, con la trazabilidad de los documentos, el paso obligatorio por cada una de las etapas del proceso, el cumplimiento de las condiciones y las reglas de negocio y la satisfacción de la necesidad del cliente final. El objetivo: facilitar la labor del vendedor y el comprador y disminuir los tiempos de respuesta, agregando valor a la organización aumentando su potencial de cerrar negocios convirtiéndose en la mejor alternativa”, agrega Méndez.

En esta misma línea se encuentra Seam, la ‘Solución electrónica para asesores móviles’ de DataFile, que surge de la necesidad de sus actuales clientes para mejorar la cobertura de sus servicios y dar mayor autonomía a sus fuerzas de ventas. Mediante la utilización

“Cuando hacemos que nuestros clientes sean más eficientes en sus negocios, estamos contribuyendo a incrementar su potencial de ventas y aumentar su participación de mercado”.

de una única herramienta y una plataforma centralizada que les permite gestionar ventas, créditos y apertura de productos en forma inmediata desde cualquier dispositivo móvil, se garantiza la llegada del equipo comercial a regiones de difícil acceso o con pocos niveles de bancarización, por ejemplo, ampliando sus posibilidades comerciales.

“Con esta innovación buscamos ayudar a los agentes comerciales a llevar un mejor registro y gestionar con mayor eficiencia la colocación o venta de sus productos y servicios.

Mediante la gestión del trámite, con ayuda de dispositivos móviles y nuestra plataforma centralizada, se captura información, se digitalizan documentos en sitio, se ejecutan análisis crediticios y consultas a centrales de riesgo, todo en una sola visita, reduciendo de días a horas la posibilidad de obtener un crédito, una cuenta de ahorros, un plan de televisión, Internet y teléfono, entre muchas otras alternativas”, afirma el directivo.

Otra de las soluciones de DataFile es el ‘Crédito Electrónico’, que reúne las herramientas de transformación digital de la compañía como la biometría y el enrolamiento (dactilar, facial y por voz); la validación de identidad digital inteligente, donde analizan desde la información suministrada por el cliente, hasta sus patrones de comportamiento digitales en redes sociales, geolocalización, consultas de bases de datos públicas y privadas, con el fin de definir un perfil de confianza que puede ser aprovechado por sus clientes para consulta y validación local en sus procesos internos; el crédito móvil Seam, el ‘chatbot’ y/o la plataforma web de autogestión; los modelos personalizados de ‘credit scoring’; la verificación de centrales de riesgo y listas restrictivas; la generación y custodia de pagarés electrónicos, entre muchas otras.

Todas son administradas por su poderosa herramienta Data-soft®, una plataforma modular, 100% escalable, parametrizable y a la medida de cada una de las necesidades de sus clientes, que garantiza la optimización de los procesos reduciendo costos, tiempos y el tan innecesario y para nada sostenible uso del papel.

“Estas innovaciones, que ponemos a disposición del mercado latinoamericano hacen uso de lo mejor de la IA y el ML, que son tecnologías que hemos venido desarrollando e incorporando en nuestros modelos de negocio desde hace ya varios años con un éxito total, y que hoy han cobrado valor pues se convirtieron en tendencia.”, concluye el CEO de DataFile.