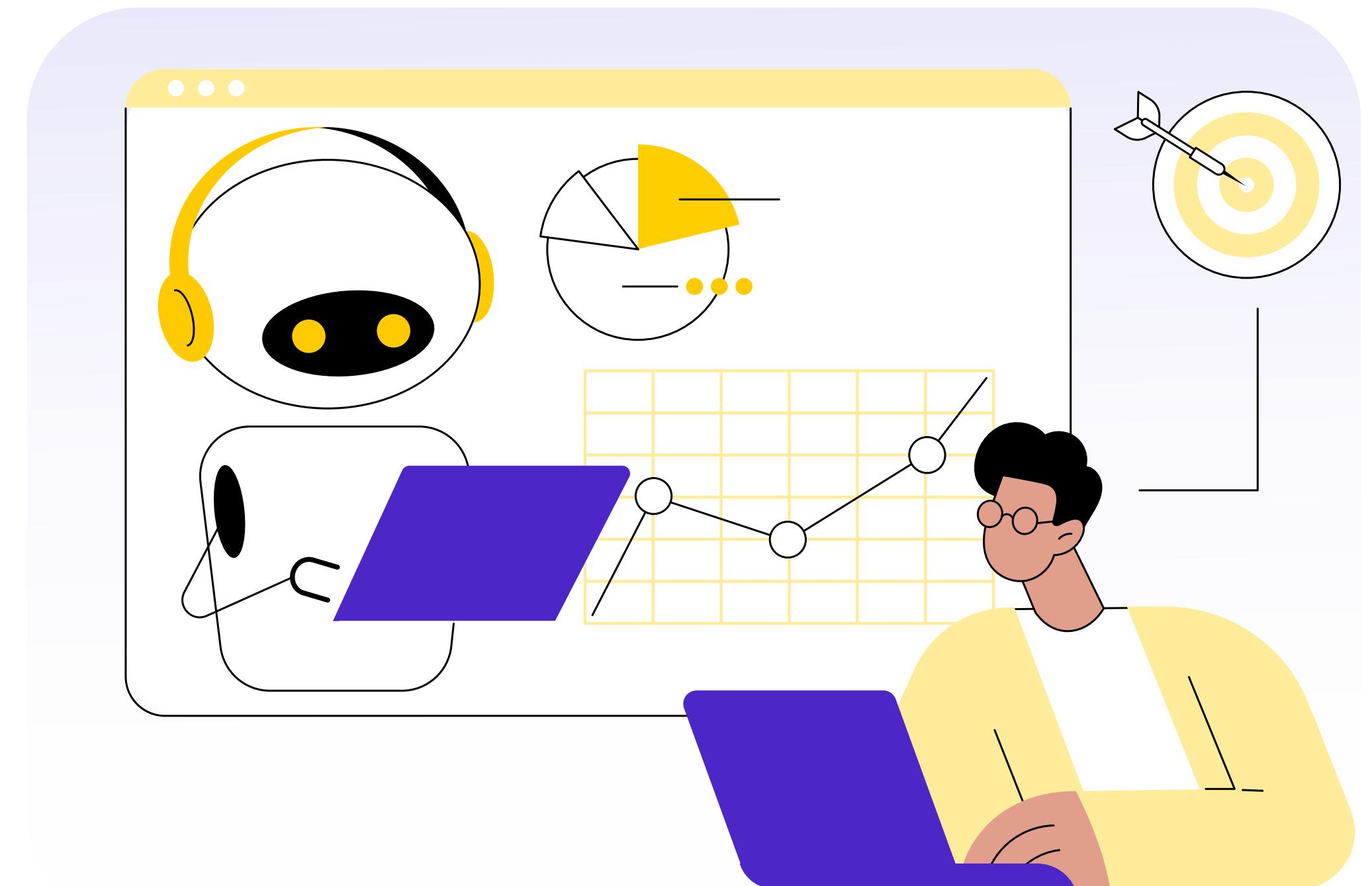




CASO DE ÉXITO APIUX

# Digitalización de procesos y documentos con IA para créditos automotrices

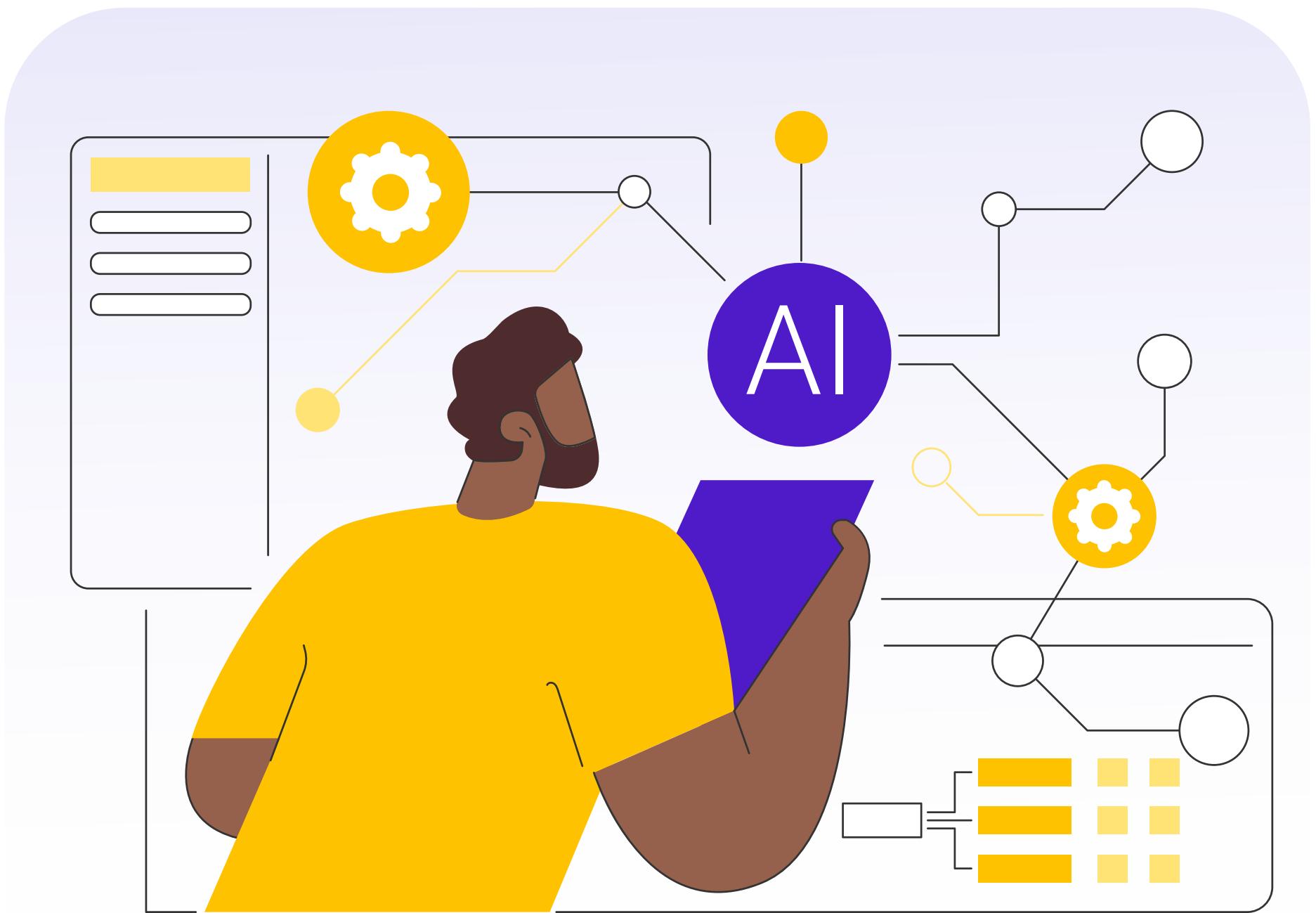


# Digitalización de procesos y documentos con IA para créditos automotrices

Bienvenido a Casos de Éxito Apiux. Hoy te mostraremos la historia de una empresa chilena cuyo negocio es proporcionar a sus clientes herramientas tecnológicas que les permitan adquirir créditos automotrices adaptados a sus necesidades.

Conocerás de primera mano cómo esta empresa pasó de depender de soluciones tecnológicas de terceros (que únicamente les permitían alojar información) a implementar un gestor documental propio, que le dio autonomía y agilidad para administrar la información de su negocio.

**¡ACOMPÁÑANOS!**



# Antecedentes

Según la Cámara de Comercio Automotriz de Chile (Cavem), en el Q1 de 2022 el precio de los carros bajó un 23,2 %. Esta ha sido una reducción significativa en los precios, pero muchos chilenos ven la necesidad de recurrir a alternativas de financiamiento para adquirir un vehículo, ya sea nuevo o usado.



En 2022 se vendieron 426.000 unidades de vehículos nuevos. La mayoría fueron comprados a través de financiamiento.

Justo allí, empresas de gestión de créditos automotrices que conectan clientes con concesionarios y entidades financieras, como la protagonista de este caso de éxito, tienen grandes oportunidades de negocio.



En 2021, el sector de los créditos automotrices en Chile superó los 151 millones de dólares en beneficios.

## ¿De qué tipo de empresa estamos hablando?

La compañía es un experto en gestión de créditos automotrices que facilita el proceso para financiar la compra de vehículos. Hace parte de las 5 empresas de este tipo más importante de Chile, y financia al 27% de los compradores de vehículos nuevos.



Trabaja en alianza con concesionarios de 11 marcas, pertenecientes a los grupos Dercos y Gildenmeister.



Tiene alianza con 10 entidades financieras, incluyendo al Banco Falabella y Santander Consumer.



Adjudica alrededor de 2.400 créditos mensualmente.



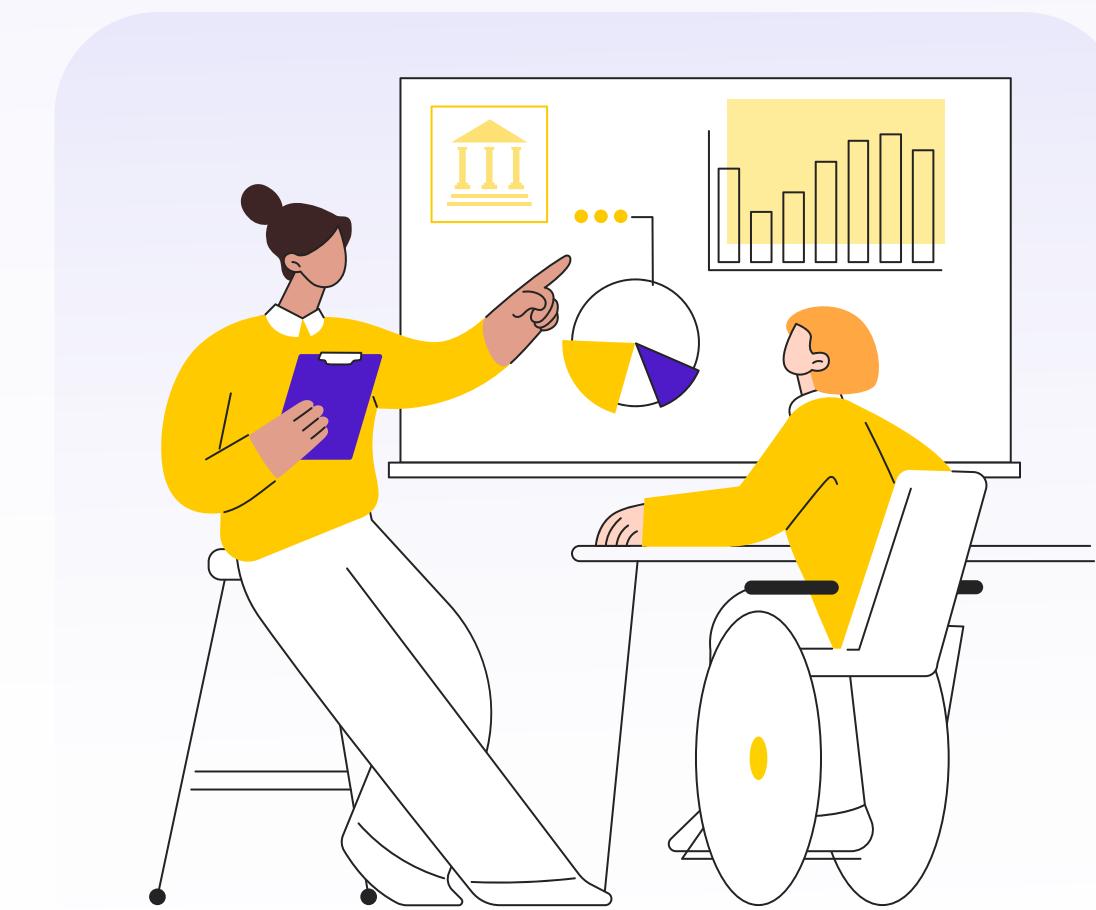
# Cuando un gestor documental digital no es opcional



Las organizaciones tienen la necesidad de generar y almacenar sus documentos. Cada vez más empresas le apuestan a los sistemas de gestión documental electrónicos, para ser más específicos a los ECM (Enterprise Content Management).

Estas herramientas buscan facilitar el acceso a datos e información de la compañía para mejorar procesos y la eficiencia operativa. Además, disminuyen los riesgos por la pérdida de archivos.

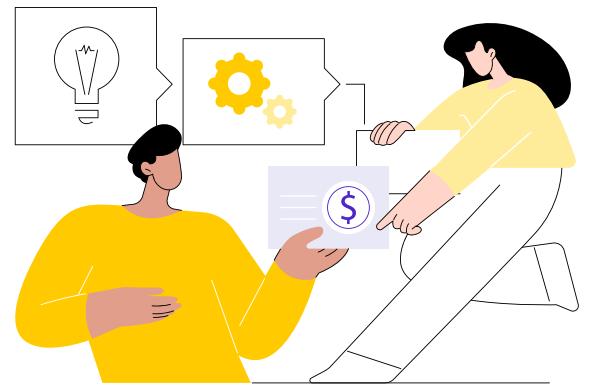
El problema es que, en algunas ocasiones, las empresas no implementan un sistema de gestión documental, sino que recurren a otro tipo de herramientas que no cumplen con las necesidades particulares, incluso sus funciones se limitan a simplemente almacenar información.



Ese era el caso de la empresa de gestión de créditos para automóviles. La compañía, antes de la implementación de un gestor documental, **no tenía un sistema que le permitiera digitalizar documentos, compartirlos entre colaboradores, entre otras cosas.**

## PROBLEMA

Veamos, con un ejemplo, cuál era la urgencia de esta compañía por tener un sistema de gestión documental propio:



Vamos a suponer que Juan desea comprar un automóvil usado que cuesta 8 millones de pesos chilenos.



Juan ingresa al canal digital de esta empresa, simula el crédito y decide que llegó el momento de tener su primer auto. La solicitud se realiza con éxito y al parecer a Juan solo le queda esperar una respuesta.



Lo que sucede es que la compañía, internamente, envía la candidatura de Juan a varias entidades financieras y posteriormente evalúa a todas las que hayan aprobado su solicitud. Luego, le avisa a Juan cuál entidad es su mejor opción para el crédito. La mayoría de este proceso lo realiza manualmente.

### ¿Qué pasa cuando Juan decide tomar el crédito automotriz?

El crédito pasa de ser otorgado a adjudicado. La empresa se encarga de los trámites legales y hace de intermediario entre el concesionario y la entidad financiera.

En principio no habría problema con gestionar 1 crédito automotriz y los documentos necesarios de forma casi completamente manual, pero ¿qué tal sería hacerlo con miles de documentos mensuales que pasan por decenas usuarios de más de 30 empresas?

- La compañía no tenía un sistema de gestión documental que facilitara el intercambio de información, su almacenamiento y la correcta interacción entre sus usuarios.
- Las herramientas que utilizaban no se adaptaba a las necesidades funcionales y a los desafíos de Transformación Digital de la compañía.
- Para adquirir las funcionalidades requeridas por la empresa, era necesaria la implementación de un sistema de gestión documental en la nube.

**Por ello, la empresa de gestión de créditos automotrices decidió trabajar con Apiux Tecnología para transformar sus operaciones.**

Depender de herramientas que dan pocas posibilidades, especialmente en la gestión de la información, estaba afectando la productividad de la compañía.

Si bien esta empresa tenía ciertas posibilidades para almacenar y gestionar documentos, existía una necesidad urgente por compartir información con las entidades aliadas, es decir, con concesionarios y entidades financieras.

## Los principales retos



Lograr una conciliación bancaria eficiente y rápida de los documentos de ventas generados en los 11 concesionarios.



Automatizar la verificación de los pagos de los clientes sin necesidad de la intervención de un ejecutivo de la compañía.



Disponibilizar documentos a concesionarios y entidades financieras aliados, para que ellos pudieran gestionarlos.



Desarrollar nuevos módulos, alojar su tecnología en la nube y lograr comunicación en tiempo real entre los distintos usuarios.

El último punto es fundamental, pues el hecho de que un ejecutivo de la compañía pueda subir un documento e inmediatamente esté disponible en línea para que, por ejemplo, una entidad financiera lo apruebe o lo rechace **es justo lo que se necesitaba**.

# El nacimiento de AMIDOC: un Docux adaptado a las necesidades

Creamos un gestor documental digital llamado Amidoc a partir de Docux: la plataforma customizable de Apiux, que concentra funciones de gestión de documentos y motor de procesos.

Con Amidoc, la empresa de gestión de crédito automotrices logró:



Gestionar digitalmente toda la documentación relacionada a los créditos adjudicados.

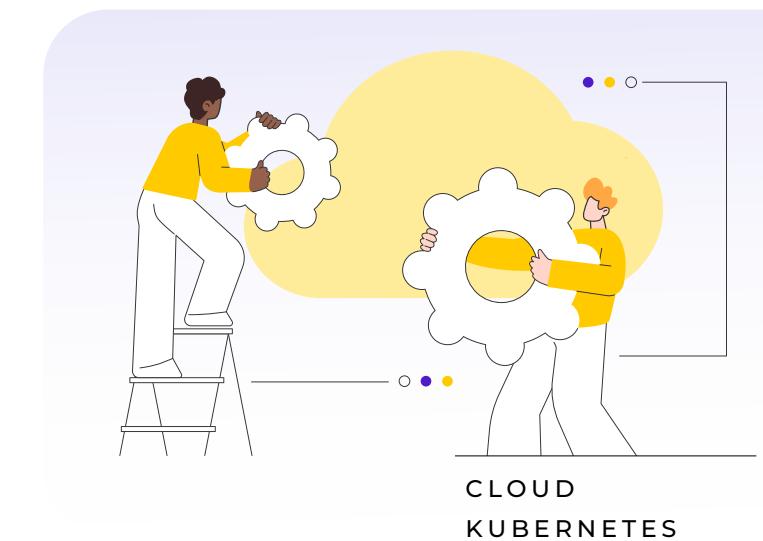
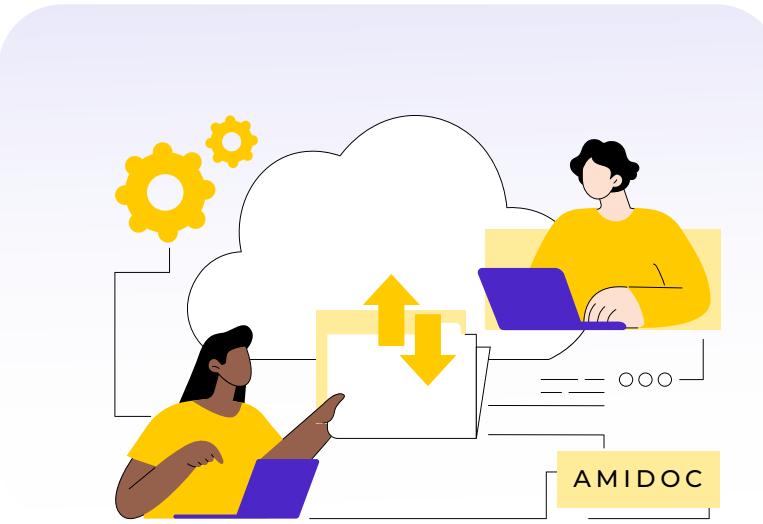


Ingresar y adjuntar, por parte del ejecutivo de cuenta, los documentos requeridos para el crédito y visualizar los estados de esos documentos: aprobados, en revisión, etc.



Desarrollar nuevos módulos para conocer a detalle la totalidad de créditos adjudicados, a fin de llevar un control.

## UN PROYECTO CLOUD NATIVE



**Cloud Journey:** Asistimos a la compañía en el mapeo de los requisitos y detalles para el viaje a la nube de Amidoc.

## Migration Strategy:

Implementamos un Lift & Shift para el despliegue de la herramienta en Cloud. Posteriormente, tomamos el camino del Replatform al incorporar Kubernetes.

En Apiux ayudamos a nuestros clientes en el proceso de migración a la nube en varios aspectos: descubrimiento automático, soporte para recopilación de datos, análisis de datos y asesoramiento técnico.

# ¡Llevamos la implementación de Google Cloud a un nuevo nivel!

Con el lanzamiento de Amidoc, alojado en Google Cloud, completamos la primera fase del proyecto en tan solo **5 meses.**

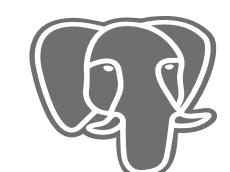
- El flujo de usuarios activos de Amidoc puede llegar hasta los 150 en un día.
- Los usuarios pueden estar en cualquier parte de Chile y pertenecen a las 11 entidades financieras aliadas, los 10 concesionarios aliados y los ejecutivos de la compañía.

**¿Qué beneficios obtuvo la compañía con su nuevo gestor documental inteligente? ▶**

- Reducir drásticamente el tiempo empleado en la búsqueda, el intercambio y la validación de documentos. Tengamos en cuenta que mensualmente se digitalizan más de 60.000 documentos en Amidoc.
- Acceder rápida y eficazmente a la información para cualquiera de sus usuarios o los pertenecientes a las más de 20 entidades aliadas.
- Mejorar los flujos de trabajo y promover la colaboración entre empresas. Esto es fundamental para el negocio de la compañía.

## VENTAJAS DE SER CLOUD NATIVE

- Pagar por lo que usas (modelo as a service: storage as a service, platform as a service, database as a service).
- Administrar tus recursos con 3 clics.
- Soporte de operaciones 24/7.
- Habilitación de capacidades online.
- Capacidad de escalar en tecnología y también a nuevos mercados.
- Posibilidad de ocupar recursos que faciliten la portabilidad: una gran oportunidad para la nube híbrida.

 PostgreSQL

v13

# Tecnologías implementadas

Nuestra misión es impulsar la evolución digital para que las organizaciones de todo el mundo mejoren sus procesos.

Estas fueron algunas de las tecnologías que usamos en este

Caso de éxito





---

Si quieres conocer más detalles sobre esta solución, no dudes en escribirnos

**[marketing@api-ux.com](mailto:marketing@api-ux.com)**