

MIGRAR A SAP S/4HANA: UNA DECISIÓN ESTRATÉGICA PARA COMPETIR EN LA PRÓXIMA DÉCADA

SANTIAGO DE CHILE
MIÉRCOLES 27 DE AGOSTO DE 2025

En el actual escenario corporativo, el uso de la inteligencia artificial (IA), la automatización y el análisis de información en tiempo real son elementos que definen el liderazgo de las empresas y organizaciones hacia el futuro, y forman parte de la transformación que SAP S/4 HANA busca concretar.

En diciembre de 2027 se cumple el plazo límite que tienen las empresas que utilizan este sistema de gestión empresarial (ERP, por su sigla en inglés) para migrar a la última versión. Luego de eso, la compañía alemana ofrecerá una oferta de mantenimiento extendido -con un recargo del 2% sobre el precio base- para las aplicaciones principales de SAP Business Suite 7 hasta fines de 2030, para luego pasar a un mantenimiento específico, según los requerimientos de aquellas organizaciones que optaron por no realizar la transición.

"El principal riesgo (de no hacerlo) es quedarse atrás en competitividad", explica el gerente general de SAP Chile, Patricio Martínez, quien destaca que esta nueva versión del software ofrece a las compañías la oportunidad de capitalizar una nueva forma de trabajo y una nueva forma de gestión empresarial. Su meta, dice, es aumentar en un 30% la productividad de todos los usuarios "y eso se va a traducir en margen EBITDA para las compañías", proyecta

La transición a la última versión del software de planificación de recursos empresariales no es solo una actualización tecnológica, sino una reinversión empresarial. Postergar este paso puede generar sobrecostos de soporte y mantenimiento, menor capacidad de innovación y pérdida de competitividad. POR ANDREA CAMPILAY

Martínez.

Según estimaciones de SAP, se espera que para 2026, el 80% de las soluciones financieras y de reportes impulsadas por IA de SAP requerirán una arquitectura S/4HANA.

Riesgos al postergar

Si bien no hay cifras globales que cuantifiquen la pérdida de productividad asociada a los retrasos de la migración, el CEO de Unitti, Cristián López, asegura que hay datos concretos de casos reales post-migración: "Muchas empresas reportaron un incremento del 5% en eficiencia de empleados, mientras que el equipo de TI registró una ganancia de productividad por un valor equivalente a US\$ 442.971". Además, señala que según la firma de investigación de mercado Forrester, algunas empresas -tras migrar a S/4HANA- pudieron acelerar el flujo de caja, reduciendo tiempos de entrega de 14 meses a dos y generando ingresos adicionales de US\$ 2,6 millones. Por eso, añade que "cuanto más se postergue la migración, más crecientes serán las

LAS EMPRESAS QUE
USAN LA VERSIÓN DE SAP
S/4HANA EN LA NUBE
GASTAN, EN PROMEDIO,
UN

29%

MENOS EN EL COSTO
TOTAL DE PROPIEDAD,
SEGÚN LA INTERNATIONAL
DATA CORPORATION.

80%

DE LAS SOLUCIONES
FINANCIERAS
IMPULSADAS POR IA DE
SAP REQUERIRÁN UNA
ARQUITECTURA S/4HANA
EN 2026.

customizaciones, integraciones y datos legados", lo que hace que este proceso sea más costoso y riesgoso en términos de downtime, pérdida de datos y esfuerzos de transición.

No modernizar también complica la resiliencia y la observabilidad de las compañías, ya que "referencias recientes estiman una pérdida de US\$ 300 mil por hora de caída para 90% de empresas y US\$ 125 mil por hora según tipo de industria", afirma el socio director de la firma Olivia Global, Alejandro Goldstein. Asimismo, explica que "mantener código o customizaciones y plataformas antiguas consume entre 20% y 40% del presupuesto tecnológico", lo que resta capacidad de invertir en diferenciadores o innovación. "Postergar la modernización ERP es leído por el mercado como pérdida de competitividad", recalca Goldstein. A sus ojos, cada mes de espera es costo de oportunidad, deuda técnica y agilidad perdida.

Otro de los elementos a considerar es que, según el Gartner ERP Migration Cost Benchmark 2024, se estima que los costos de consultoría para la migración podrían aumentar entre un 30% y 50% hacia 2026-2027 y "junto con ello, el déficit de profesionales con experiencia en ECC es creciente, lo que encarece el proceso", añade López.

A esto se suman riesgos de seguridad informática, pues según

el Informe de Seguridad de TI de Gartner de 2024, el 65% de los ciberataques se dirigen a sistemas ERP obsoletos.

El gerente de preventa SEI-DOR- SAP Cloud ERP, Juan Pablo Miranda, expresa que "cuando se opera sobre tecnología antigua, la obsolescencia no es un riesgo potencial, es un hecho". Debido a esto, plantea que las organizaciones deben tomar la decisión ahora y comenzar cuanto antes la ejecución de sus proyectos de migración: "Adelantarse permite acceder a talento especializado sin la presión de la sobredemanda, planificar con metodologías probadas y minimizar riesgos. Capitalizar los beneficios de S/4HANA desde hoy, en lugar de postergarlos", comenta.

Industrias con menor margen de acción

Martínez comenta que si bien todas las industrias que no realicen la migración están expuestas a pérdidas en términos de competitividad y eficiencia, "hay algunas que tienen márgenes menores" debido a su alto nivel de competitividad, como el retail, las empresas de consumo masivo y algunas de servicios financieros. "En esas compañías, variar la pendiente de la curva de costos de administración, por ejemplo, bajarla medio o un punto porcentual, genera un valor tremendo", resalta el ejecutivo.

"CHILE ES UNO DE LOS PAÍSES CON LA MAYOR TASA DE MIGRACIÓN A LA NUBE EN EL ERP DE SAP"

Cuando una empresa decide realizar la migración a la versión más actualizada del software de gestión empresarial SAP S/4 HANA, esta puede realizarse a la nube (S/4 HANA Cloud), a un sistema local (S/4 HANA on-premise) o incluso con un enfoque híbrido.

En ese contexto, y considerando la cuenta regresiva que las compañías tienen para concretar este proceso, "Chile es uno de los países con la mayor tasa de migración a la nube en el caso del ERP de SAP", asegura el gerente general de SAP Chile, Patricio Martínez.

El ejecutivo cuenta que, a nivel país, el software actualmente opera en "compañías de todos los tamaños" y delinea que con esta actualización están "levantando la vara", permitiendo a sus clientes quedar en un nuevo estado competitivo y generando al mismo

El gerente general de SAP Chile, Patricio Martínez, cuenta que el balance del nivel de migración de las empresas y organizaciones chilenas a SAP S/4 HANA es positivo y asegura que su implementación configura un nuevo nivel de competencia en las industrias. POR ANDREA CAMPILAY

tiempo, un nuevo nivel de competencia en las industrias tanto locales como globales.

"Tenemos un ERP en la nube pública y ahora que ya está operando en Chile tenemos varios clientes", celebra Martínez sobre el interés que esta nueva oferta ha generado en el mundo corporativo chileno. Asimismo, menciona que esto revoluciona de cierta manera "el mercado de las empresas que son un poquito más pequeñas", ya que estas pueden "optar a un ERP de



clase mundial" -que es el mismo ERP de las grandes compañías del mundo, pero en nube pública- con las mejores prácticas de proceso y las mejores herramientas de inteligencia artificial tanto generativa, como de los agentes disponibles en la plataforma.

Para Martínez, el principal desafío que enfrentan las compañías tanto en Chile como en el mundo para dar el paso a la actualización es "la disposición y conciencia colectiva para entender el momento en el que está el mundo" a nivel tecnológico, y cómo estas herramientas cambian la forma de operar de las sociedades.

En ese sentido, asegura que a nivel local son parte de esta conversación con sus clientes porque "es un proyecto empresarial, no es un proyecto de tecnología", y delinea que los procesos exitosos son aquellos donde toda la compañía está alineada detrás de sus líderes para ejecutar el cambio.

De igual manera, hace énfasis en la importancia de comprender que se trata de una nueva forma de operar.

"No solamente vamos a cambiar el software, vamos a cambiar prácticas de proceso, vamos a cambiar la forma en que nos relacionamos con nuestros proveedores, con nuestros clientes, con nuestros socios de negocio", concluye el ejecutivo.

DIARIO FINANCIERO®
SoyDF

Soy lector. Soy parte. Soy DF
LA COMUNIDAD DE SUSCRIPTORES
DE DIARIO FINANCIERO



CONOCE MÁS



SÚMATE Y CONECTA CON EXPERIENCIAS, ENCUENTRO Y CONTENIDO ILIMITADO EN **DF.CL**

PUBLIRREPORTAJE

La migración a SAP S/4HANA es una oportunidad única para vivir un proceso de transformación, repensar el negocio y prepararlo para el futuro

Sin una estrategia de Gestión del Cambio, el riesgo es implementar un sistema de última generación que funcione como el anterior. “El éxito radica en poner a las personas en el centro y acompañarlas en todo el proceso, porque la verdadera transformación ocurre cuando la tecnología y la cultura bailan la misma música”, indica Juan Pablo Lorca, Gerente de Transformación en OLIVIA.

Migrar a SAP S/4HANA no es solo un proyecto tecnológico, sino un acelerador cultural, ya que abre la puerta a una transformación profunda en la forma de trabajar, reformular procesos, colaborar, gestión de la información, y liderar en la organización.

Así lo entienden en OLIVIA, compañía de consultoría especializada en transformación digital y migración a SAP S/4HANA, donde están convencidos de que el éxito no depende únicamente de la correcta parametrización del sistema, sino de cómo las personas lo adoptan en su día a día, haciendo del proceso una experiencia.

En efecto, “el mayor desafío que presentan las empresas que migran a SAP S/4HANA es

homologar los procesos hacia un estándar”, como señala Melina Cotler, Gerente de Transformación Organizacional.

Por lo mismo, el valor de OLIVIA en ese tránsito radica en una Gestión del Cambio (GDC) integral, donde se acompaña a la organización desde el diagnóstico de madurez hasta la adopción efectiva, alineando líderes, equipos y procesos.

Además, utiliza una metodología probada, con distintas prácticas de gestión de proyecto tradicional, agilidad, BPN, gestión del cambio ágil, y herramientas que digitalizan su blend metodológico, donde se monitorea diversas variables que permiten medir la evolución de la adopción en tiempo real.



Melina Cotler, Gerente de Transformación OLIVIA.



Juan Pablo Lorca, Gerente de Transformación OLIVIA.

mentan su productividad al reducir retrabajos y tiempos de búsqueda de información; mejoran la colaboración porque trabajan sobre datos confiables y procesos estandarizados; fortalecen la confianza en los equipos, y en la tecnología, generando una cultura más abierta a la innovación.

“En nuestra experiencia, la adopción exitosa crea un efecto viral positivo, pues mejora la experiencia de uso y el asistente de inteligencia artificial Joule, de última generación, impulsa una mayor explotación de las capacidades de S/4HANA”, concluye.

A lo anterior se suma un enfoque humano y estratégico que permite traducir la complejidad técnica en mensajes claros para cada rol dentro de la organización, asegurando que todos comprendan el “para qué” del cambio.

De acuerdo a Ricardo Lorca, gerente GDC, cuando la Gestión del Cambio se implementa correctamente, los equipos no solo aprenden a usar una nueva plataforma, sino que incre-

www.olivia-global.com



LAS ORGANIZACIONES SOLO CAMBIARÁN CUANDO LAS PERSONAS LO HAGAN.



Somos una consultora especialista en procesos de transformación en las organizaciones.



LA TECNOLOGÍA REDEFINE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE



La digitalización está redefiniendo la experiencia del cliente, con la inteligencia artificial, la automatización y la analítica de datos como ejes estratégicos.

POR VALENTINA CÉSPEDES

En Chile, la experiencia del cliente (CX) dejó de ser un complemento para convertirse en un eje estratégico de competitividad y crecimiento. Hoy son la inteligencia artificial, la automatización y el uso inteligente de datos los que están definiendo cómo las empresas se relacionan con sus usuarios, en un escenario donde el consumidor exige inmediatez y personalización.

De acuerdo con la segunda edición del Estudio Multisectorial de CX elaborado por CES UAI, Activa y Globant 2024, el retail lidera en satisfacción, con 78%, seguido por la banca, con 71%. Mientras que servicios básicos (62%) y telecomunicaciones (61%) obtuvieron menores resultados. El informe también muestra que un 63% de los chilenos prefiere canales digitales —como aplicaciones móviles y páginas web— antes que sucursales físicas, y que un 56% espera que la inteligencia artificial mejore y resuelva su experiencia como cliente.

“La inteligencia artificial, desde chatbots, asistentes virtuales hasta análisis predictivo, ya están cambiando la forma en que las empresas se relacionan con sus clientes”, afirma la directora ejecutiva de la Asociación para el Desarrollo de la Experiencia de Cliente en Chile (Dec Chile), Marisa Cozak. A su vez, agrega que

en el país lo más relevante hoy es la automatización de canales digitales y el uso de herramientas de analítica para entender mejor a los usuarios, mientras que tecnologías como la automatización inteligente, la voz y biometría para autenticar y simplificar procesos, además de la realidad aumentada marcarán la diferencia en el futuro cercano.

La product manager de ZeroQ, Kemberly Rojas, acota que la IA ya no es solo un chatbot. “Ahora hablamos de herramientas capaces de analizar el comportamiento de los clientes, anticipar necesidades y personalizar cada interacción”. Añade que “en paralelo, la automatización de procesos hace que la experiencia sea más ágil y sin fricciones, algo clave tanto en CX como en experiencia de usuario (UX). Lo importante es que la tecnología no solo resuelva rápido, sino que lo haga de forma que el cliente se sienta escuchado y valorado”.

Para Rojas, el impacto estratégico de estas herramientas es evidente: “Cuando una empresa combina tecnología más un foco real en el

cliente, empieza a tomar decisiones más inteligentes: sabe qué ofrecer, cuándo y cómo. Esto se traduce en experiencias más satisfactorias, clientes más fieles y, en consecuencia, un crecimiento más sostenido”.

El director corporativo de negocios en Movizzon, Hismael Alayo, advierte que el verdadero punto crítico está en la velocidad de respuesta. “Una web o una aplicación pueden ofrecer contenidos totalmente

adaptados a cada usuario, pero si tardan en responder, la experiencia simplemente no logra generar el impacto esperado”, señala. Agrega que este desafío se intensifica en un ecosistema cada vez más dependiente de la interoperabilidad con plataformas externas. Por eso, enfatiza que “el futuro no estará en medir la experiencia preguntando

al cliente, sino en anticiparse y perfeccionar cada interacción a partir de datos predictivos en tiempo real”.

Nuevas tendencias

La socia líder de Deloitte Digital, Gabriela Álvarez, señala que la hiperpersonalización en tiempo real deja de ser una promesa y se vuelve viable a un costo sostenible. A ello se suma una atención predictiva que habilitará una omnicanalidad integrada —experiencias coherentes en todos los canales, desde tiendas hasta apps— anticipando reclamos y necesidades en todos los puntos de contacto.

La experta destaca también la automatización inteligente y los bots empáticos, asistentes capaces de resolver tareas y escalar

nales, Giuseppe Stigliano, habló de “una alternativa a la omnicanalidad: la opticanalidad, que optimiza recursos y eficiencia en lugar de forzar una integración rígida entre canales”, lo que permitiría a las empresas no solo mejorar las exigencias del cliente, sino ser más ágiles ante los rápidos cambios tecnológicos.

Cozak añade que la confianza y el uso responsable de los datos serán claves. “Las personas estarán dispuestas a compartir información en la medida que sepan que está protegida y que les traerá beneficios”. Y enfatiza el equilibrio humano-digital: “La tecnología debe resolver rápido, pero siempre debe existir la opción de una atención empática cuando se necesita”.

Álvarez complementa que la

Un informe de DEC Chile junto a Deloitte concluye que un cliente con buena experiencia recomienda 15 veces más, gasta 140% más y permanece, en promedio, cinco años con la misma marca, reduciendo en 33% los costos de atención.

a atención humana cuando es necesario, combinando eficiencia y cercanía. Para Álvarez, la sostenibilidad, la ética y la coherencia de valores serán tan determinantes como la propia experiencia.

En este sentido, Cozak añade que en el último congreso DEC realizado en mayo de este año, uno de los speaker internacio-

adopción de estas tecnologías no solo impulsa la fidelización y los ingresos, sino que también exige nuevas habilidades digitales y creativas en los equipos. A nivel país, agrega, puede dinamizar el ecosistema innovador, con empresas tradicionales asociándose a startups para acelerar la transformación.



EL PODER DE LAS ALERTAS TEMPRANAS PARA OPTIMIZAR EL CX

Agentes IA que detectan malas experiencias antes que los clientes

¿Cuántas crisis se pueden evitar si se recibe una notificación temprana sobre las fallas en el canal digital, antes de que afecten a los clientes? Además de evitar daños a la reputación, las alertas tempranas del Cliente Incógnito Automatizado de Movizzon impactan positivamente en la experiencia del cliente, generando ahorros de millones de dólares en más de 17 países.

Reconocida tres veces por Fintech Americas como una de las soluciones más innovadoras de la región, Movizzon es una compañía chilena que lleva más de 10 años trabajando con inteligencia artificial y tecnología para desarrollar un cliente incógnito que no solo emula la experiencia digital de un usuario, sino que realmente la vive, probando el rendimiento de aplicaciones, sitios web y plataformas de e-commerce con navegaciones reales, las 24 horas del día, los 7 días de la semana, desde diferentes tipos de dispositivos y conexiones de internet.

Actualmente, empresas en 17 países han confiado en su tecnología para detectar y resolver problemas antes de que impacten a los clientes, mejorando la experiencia y evitando pérdidas millonarias.

“Hoy los usuarios son menos tolerantes a fallas y esperan experiencias rápidas, seguras y sin fricciones. Una app que tarde más de 5 segundos en cargar o un sitio que presente errores puede provocar que un cliente abandone una compra o no vuelva a interactuar con la marca”, explica Hismael Alayo, Chief Business Development Officer en Movizzon.

El especialista afirma que, a lo largo de sus más de 10 años, Movizzon se ha enfocado en entender que el mayor desafío para las empresas con entornos digitales críticos es tener cada vez una mayor visibilidad de la experiencia real del canal digital, no en entornos controlados, sino en las mismas condiciones en que navegan los usuarios. Para ello, es necesario integrar todas las herramientas posibles. “El concepto de Observabilidad ha avanzado notoriamente en los últimos años con diferentes soluciones, y Movizzon es el complemento que acelera toda la estrategia al permitir medir el rendimiento del canal en todo tipo de condiciones, sobre todo cuando hay poco tráfico en el canal”, afirma.

NPS Digital Predictivo

En ese escenario surge NPS Digital Predictivo, una metodología que mide y se correlaciona con el Net Promoter Score del canal digital sin encuestas, usando datos reales de navegación obtenidos por sus clientes incógnitos digitales. Con esto, las empresas pueden conocer la satisfacción y lealtad de sus usuarios en tiempo real sin preguntarle a sus clientes y con un alcance mucho mayor que los métodos tradicionales, reaccionando de inmediato ante cualquier deterioro en la experiencia.



Hismael Alayo, Chief Business Development Officer en Movizzon.

Impacto de la IA

En Movizzon llevamos varios años desarrollando soluciones de inteligencia artificial con un propósito claro: hacer que sus “clientes incógnitos digitales”, o robots de monitoreo, sean cada vez más precisos a la hora de detectar experiencias negativas en los canales digitales. Muchas veces, desde la perspectiva de la infraestructura tecnológica, un sistema puede parecer estable; sin embargo, para el usuario final, pequeños fallos pueden traducirse en una interacción frustrante.

La tecnología de Movizzon simula el ojo humano y, mientras navega, realiza un escaneo minucioso de la interfaz de arriba a abajo. Con este proceso, valida que no existan mensajes de error, lentitud en la carga de elementos visuales o la desaparición inesperada de componentes clave de la interfaz.

Además, la inteligencia artificial desarrollada por la compañía clasifica en tiempo real las alertas, proporcionando un nivel de detalle que va más allá de señalar que un canal digital falló en determinados momentos. La solución indica también cuántas veces se presentó cada tipo de error, información crítica para los equipos de operaciones y tecnología. Con datos claros, objetivos y cuantitativos, las organizaciones pueden definir planes de acción efectivos que se traduzcan en una mejor experiencia para sus clientes.

De cara al futuro, la compañía busca seguir ampliando su cobertura global y consolidar el estándar de medición proactiva de experiencia digital. “Desde que empezamos hemos integrado inteligencia artificial en nuestra solución. Queremos seguir desarrollando cada vez mejores agentes IA que no solo alerten, sino que prevengan las posibles anomalías del canal con predicciones de comportamiento. Además, estamos trabajando en distintas integraciones con plataformas como Dynatrace para desarrollar productos que puedan monitorear todas las capas de la experiencia digital de un cliente”, comparte Hismael Alayo.

www.movizzon.com

Ventajas de la metodología de Movizzon

Detección temprana de problemas: Permite identificar problemas y errores en las plataformas digitales antes de que afecten a los usuarios reales, lo que ayuda a prevenir malas experiencias en el servicio.

Ahorro de tiempo y recursos: Al automatizar el monitoreo y la detección de problemas, se reducen los tiempos de inactividad y se optimiza el uso de los recursos de la empresa que no tiene que hacer pruebas de usuario final manuales.

Mejora de la experiencia del usuario: Al detectar y resolver problemas de manera proactiva, se garantiza una experiencia más fluida y satisfactoria para los usuarios.

Enriquece la estrategia de Observabilidad: Entregando métricas claras, reportes automatizados que ayudan a priorizar acciones de mejora de los equipos de tecnología, operaciones y de servicio.

DEL PAPEL AL CLICK: LOS AVANCES DE LA FIRMA ELECTRÓNICA EN CHILE

Aunque la firma electrónica es válida en Chile desde el año 2002, su verdadero despegue comenzó con el Decreto Supremo N° 24, en 2019, el que estableció las condiciones para que los Prestadores de Servicios de Certificación (PSC) pudieran verificar la identidad de los solicitantes mediante ClaveÚnica, permitiendo así emitir certificados de Firma Electrónica Avanzada (FEA) sin necesidad de acudir presencialmente a un notario o entidad certificadora.

Esto impulsó una adopción mucho más amplia en trámites digitales, y hoy es una herramienta transversal para gestiones laborales, operaciones bancarias y hasta para la declaración de impuestos. Pese a esto, su masificación enfrenta retos ligados a la confianza en tecnología y en seguridad.

Tal como indica el presidente del Comité de Certificación Electrónica Avanzada en la ACTI, Rafael Pérez, hoy empresas y organismos públicos “la utilizan de manera cotidiana porque permite rapidez, trazabilidad y certeza jurídica, con el mismo valor probatorio que un documento en papel, gracias a la Ley 19.799”. A su juicio, lo más relevante es que esta herramienta ya es reconocida no solo como una tecnología probada, sino como un estándar jurídico que asegura identidad, integridad y autoría, además de integración de los actos digitales a la vida cotidiana, dice. “Esta masificación ha reducido tiempos de días a minutos y ha

Desde 2019, la firma electrónica ha acelerado su masificación en trámites locales. Su avance abre nuevas oportunidades, pero también plantea desafíos en confianza e interoperabilidad. Aquí, expertos analizan su adopción.

POR MACARENA PACULL M.

derribado barreras geográficas y de costos, impactando directamente en la eficiencia del Estado y en la competitividad de las empresas”, asegura.

Impacto sectorial

El gerente general de Despapeliza, Rodrigo Mortara, señala que el Decreto Supremo N° 24 ha permitido aplicar la FEA de manera segura en trámites laborales, bancarios, tributarios y educacionales, haciendo posible la gestión y firma remota de documentos críticos como contratos laborales, finiquitos laborales electrónicos y certificados, con una experiencia más simple para los usuarios: “Esto se ha traducido en procesos más ágiles, reducción de tiempos de gestión y trazabilidad completa, consolidando la FEA como una alternativa confiable a la firma presencial y, en aquellos flujos que incluyen firma notarial digital, como equivalente a una firma realizada ante notario”.

Además, apunta que la integración en ámbitos recurrentes ha sido significativa, ya que implica un

ahorro de recursos, mayor velocidad en los procesos, disminución del uso de papel, trazabilidad completa de los documentos y reducción de errores y retrasos.

Aludiendo a cifras del Ministerio de Hacienda y de la Secretaría de Gobierno Digital, el director de Deloitte Digital, Francisco Pecorella, comenta que hay aproximadamente 690 instituciones conectadas a FirmaGob, la firma electrónica para funcionarios públicos, con cerca de 100 mil funcionarios habilitados y alrededor de dos millones de firmas mensuales. Además, recalca que DocDigital, la plataforma de comunicaciones oficiales del Estado, ya ha alcanzado al 80% de los municipios, “lo que acorta ciclos, elimina traslados y mejora trazabilidad”.

En el frente empresarial, y también sobre la base de estadísticas del Ministerio de Economía, Pecorella señala que ‘Tu Empresa en un Día’ —que exige Firma Electrónica Avanzada— promedió 545 constituciones por día hábil en febrero de 2024, “lo que evidencia un crecimiento constante en los trá-

mites 100% digitales y con menor fricción”.

En términos de adopción, Mortara añade que los más acelerados han sido el sector inmobiliario, el financiero y el corporativo. En contraste, algunos más tradicionales como ciertas áreas del comercio u organizaciones donde los trámites siguen inclinándose más hacia lo presencial aún muestran resistencia, “principalmente por hábitos arraigados y desconocimiento sobre las herramientas, sus garantías y beneficios”.

Confianza ciudadana

El académico de la Escuela de Negocios de la UAI, Rodrigo Harrison, asegura que la credibilidad en esta firma “ha crecido, sobre todo porque el Estado la usa por defecto en trámites masivos”. Sin embargo, apunta que aún es parcial en actos “más sensibles”, como poderes, contratos inmobiliarios o escrituras públicas. “El desafío ahora no es tecnológico, sino cultural y regulatorio: asegurar que los ciudadanos la usen con plena confianza, incluso en los trámites más sensibles”, asevera.

“En definitiva, la tecnología ya es robusta y probada”, coincide Pérez, y apunta que el verdadero riesgo es mantener resistencias normativas que obligan la presencialidad y frenan la modernización, y que si no hay avances en interoperabilidad, “existe el riesgo de mantener burocracia innecesaria y perder competitividad frente a países que ya aplican estándares interoperables”.



PUBLIRREPORTAJE

Despapeliza vuelve a innovar; esta vez haciendo que los trámites notariales sean más simples y seguros

A través de su empresa Legaliza.io se pueden gestionar trámites notariales como: contratos de arrendamiento, finiquitos laborales, contratos laborales para extranjeros, promesas de compraventa y contratos de leasing, optimizando los tiempos y recursos para personas y empresas. Gracias a la tecnología de vanguardia de Despapeliza y la alianza celebrada con la Fundación Red Notarial.

Experta en automatización inteligente de procesos documentales, Despapeliza cuenta con un sistema único de firma electrónica avanzada (FEA) certificada, con enrolamiento sencillo y cumpliendo con toda la normativa correspondiente, incluyendo los requisitos de geolocalización y seguridad.

“La distinción de esta firma avanzada, respecto a otras disponibles en el mercado es principalmente un enrolamiento simple y seguro, donde se utiliza la Clave Única y responder un set de preguntas personales. Una vez validada, se crea un código de seguridad de 4 dígitos que podrá ser utilizado para firmar por todo un año”, explica Rodrigo Mortara, gerente general, facilitando y masificando el uso de la FEA.

Legaliza.io, con el respaldo de Despapeliza, nace con el objetivo de gestionar trámites notariales de manera más sencilla y segura. Entre

ellos, contratos de arrendamiento, finiquitos laborales electrónicos, contratos laborales para extranjeros, promesas de compraventa y contratos de leasing, optimizando los tiempos y recursos para personas y empresas.

Esta nueva oferta, busca acercar los trámites notariales a las personas y empresas de manera más segura, ágil, eficiente y con procesos electrónicos fiables, para ello la empresa ha sellado una alianza con Fundación Red Notarial. Consultada su presidenta al respecto señaló: “Con Despapeliza creemos que toda mejora de procesos tiene sentido si esta provoca un impacto positivo en los ciudadanos, impulsar el uso de herramientas tecnológicas seguras es fundamental, así podemos garantizar una tramitación ajustada a todas las normas legales y todos los procesos tecnológicos con los mejores estándares de calidad y seguridad.”



“Con la firma electrónica avanzada logramos trámites notariales más ágiles, conservando la validez y seguridad que los caracteriza”

– Rodrigo Mortara
CEO Despapeliza

En términos de seguridad, las soluciones de Despapeliza cuentan con certificaciones y cumplen con normas tanto a nivel nacional como internacional, como es la ISO 27001. Además, opera con la compañía norteamericana Drata que realiza monitoreos constantes de la seguridad de la plataforma y la última tecnología en seguridad “Microsoft Defender” que también corre en los servidores de Microsoft, entregando seguridad no solo en el manejo de los datos, sino que también en el

uptime de los servicios.

Adicionalmente, la trazabilidad y el cumplimiento son pilares fundamentales en las soluciones de Despapeliza, lo que se traduce en poder visualizar el flujo completo del documento y acceder a las evidencias legales que lo respaldan, mediante un QR que acompaña a todas las firmas.

www.despapeliza.io
www.legaliza.io

legaliza.io

Trámites notariales a un solo clic

con firma electrónica remota simple y avanzada

Finiquitos
Electrónicos

Promesas de
compraventa

Podere
notariales

Firma todo tipo de documentos sin salir de tu casa u oficina, sin filas y sin esperas.



DRATA



despapeliza

**PARA UNA
BUENA LECTURA
DE LOS NEGOCIOS,
EXISTE
DIARIO FINANCIERO**