[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en Ciudad de México el 15/03/2021

# [Financieras pierden hasta el 40% de sus clientes por la forma de integrar expedientes para otorgar créditos](http://www.notasdeprensa.es)

## Un ejecutivo invierte hasta el 50% de su tiempo en la integración de documentos de acuerdo con datos de Expediente Azul. Digitalizar el proceso de originación reduce hasta 30% los errores en documentos enviados por parte del cliente y ayuda a las financieras a realizar 200% más rápida la recolección de requisitos

Con el objetivo de brindar una solución para el engorroso proceso de recepción de expedientes en las financieras mexicanas, los emprendedores mexicanos Roberto Ibarra y Juan Carlos González crearon Expediente Azul, una plataforma tecnológica que agiliza en un 200% la recolección de requisitos de las financieras permitiendo brindar a sus clientes un servicio más rápido y automático. Uno de los principales detonadores que dio origen a la creación de este modelo de digitalización, fue cuando ambos emprendedores encontraron que un ejecutivo de una financiera invierte hasta el 50% de su tiempo en la integración de un expediente, el cual, involucra la recepción de entre 12 y 15 requisitos para las personas físicas, mientras que para las empresas podría llegar a los 40. Asimismo, identificaron que este tipo de embudos puede hacerlos perder hasta un 60% de sus operaciones derivado de los problemas de comunicación que se generan durante la integración de requisitos, inclusive, pueden generar hasta un 20% de explícito descontento por su complejidad percibida, trayendo como consecuencia la pérdida de hasta un 40% de clientes debido a la percepción de trámites complejos. “En México se tiene la percepción de que una financiera no debería invertir en la automatización de sus operaciones de prospección, venta y dictaminación a menos que su volumen sea suficiente como para que valga la pena invertir en estrategia digital. Sin embargo, el proceso de recibir, validar, firmar y requisitar documentos es doloroso, tanto para el prospecto como para el ejecutivo que lo atiende por parte de la financiera. No por nada, la integración del expediente es una actividad que genera tanta fricción y pérdida de negocio a ambos”, señaló Juan Carlos González, CEO y Cofundador de Expediente Azul. El modelo de negocio de esta plataforma, basado en un SAAS (Software As A Service), especializado en el proceso de integración de expedientes a bajo costo y en poco tiempo, destaca por tener valores como simpleza en su configuración y su fácil arranque de operación que puede generarse en aproximadamente 25 minutos. Por su parte, las financieras obtienen beneficios tales como agilidad en el ciclo de venta, automatización de los procesos de conexión con Buró de Crédito y legal, candados de seguridad como la firma digital y electrónica, así como la validación de identidad, análisis de riesgo y la flexibilidad para embeberse en un CRMs, ERPs, entre otros; que reduce hasta en 30% los errores en documentos enviados por parte del cliente. “Lo más importante de este tipo de servicios es que reduces la fricción de cara al cliente y al mismo tiempo obtienes un monitoreo (en tiempo real) de todos los expedientes, pues estar -persiguiendo- documentos es una actividad que mantiene al equipo de ventas ocupados más no productivos”, detalló Juan Carlos González. La oferta de valor de Expediente Azul, desde el inicio de sus operaciones en 2018 a la fecha, ha permitido la captación de 73 clientes distribuidos en el mercado Latinoamericano, específicamente en países como Brasil, Ecuador, Colombia, Puerto Rico y mayoritariamente en México. Aunado a ello, el socio directivo señaló que el 80% de los usuarios de la plataforma ya operan menos de 40 expedientes al mes, lo que les permite enfocar su tiempo en la asesoría y acompañamiento de los solicitantes de crédito, y de forma simultánea, asignar más horas a la generación de demanda calificada. En lo que respecta a sus planes para este 2021, los directivos mencionaron que para el cierre del primer semestre del año proyectan crecer su cartera de clientes en un 40%, sobre todo enfocando sus esfuerzos en financieras y brokers. Por último, destacaron que a mediano plazo, estarán desarrollando su producto mediante la integración de Machine Learning al proceso de recepción de expedientes para predecir el tiempo y éxito de cada proceso, entre otros. Sobre Expediente AzulExpediente Azul es una plataforma tecnológica que digitaliza el proceso de recepción de expedientes de las financieras. Desde su creación en 2018 y con sede en Guadalajara, contribuye a que las instituciones financieras realicen 200% más rápida la recolección de requisitos y reduzcan hasta 60% el abandono en los procesos de onboarding.

**Datos de contacto:**

Eva Zamora

55 4447 7404

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/financieras-pierden-hasta-el-40-de-sus](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Finanzas E-Commerce Ciudad de México

[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)

[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)