

“En Digital Finance acercamos las mejores prácticas, formación y tecnología a los financieros corporativos”

Alberto Renedo CEO de Digital Finance

Las nuevas tecnologías están transformando la Función Financiera, es ya imperativo para las organizaciones digitalizar los procesos de negocio si quieren ser competitivas y, a su vez, retener el talento de sus equipos.

Para que la transformación digital sea una realidad, se requiere alinear las 3 “pes”: Personas, Procesos y Producto, sobre todo las personas. Y en Digital Finance se traduce en Formación, Servicios y Tecnología para ponerlas a disposición de los financieros corporativos a través de su plataforma.

Digital Finance nació como una compañía Fintech en 2018, fundada por un grupo de profesionales con una larga trayectoria en proyectos de tecnología relacionados con la Función Financiera. A lo largo de estos años, se fue construyendo una gran red de contactos formada por financieros corporativos de distintas prácticas del área de Finanzas, a la que se sumaron alianzas con Partners de Soluciones, Servicios y Formación. “El proyecto se transforma cuando ocurrió lo impensable en marzo 2020 y nos enfrentamos a una pandemia que lo cambió todo. Los modelos de trabajo, de negocio y de consumo se hicieron digitales casi de la noche a la mañana. Y ahí surgió la plataforma de la Comunidad de Financieros Corporativos de Digital Finance, para unir la oferta y la demanda a sólo un “click” de distancia”, explica Alberto Renedo, CEO de Digital Finance.

Comentas que todo cambió a primeros de 2020 con la pandemia. ¿Qué fue lo que impulsó vuestra evolución hacia un modelo de negocio tan disruptivo?

Efectivamente. La pandemia dejó atrás

los modelos presenciales de comunicación entre proveedor de tecnología y cliente, y se desconectaron los dos mundos. Los financieros tuvieron que desempeñar su trabajo con independencia del lugar físico en el que se encontraban y obtener los resultados que les demanda su organización. Había que encontrar un espacio digital que les conectara con la mejor oferta de tecnología desde una posición independiente, y ahí surgió una parte del Marketplace, la Comunidad de Financieros Corporativos de Digital Finance, a los que teníamos que ayudar compartiendo recursos, casos de éxito, e-books, demos o eventos para que pudieran elegir la mejor opción para su empresa. Y todo online, en la misma plataforma y sin ningún coste para ellos.

¿Y cuál es la otra parte de la ecuación?

Los partners de tecnología, servicios y formación a los que la pandemia alejó de su cliente objetivo y que, debido a la gran atomización del sector, les resultaba complicado trasladar su propuesta de valor a los financieros corporativos que, al fin y al cabo, son sus clientes.

Y les unimos en la plataforma con los financieros, a un “click” de distancia. Nosotros somos la bisagra. Nos convertimos en una extensión de sus departamentos de Marketing y Ventas al mimetizarnos con su estrategia de generación de negocio.

Entiendo entonces que los partners cubren la inversión de la plataforma...

Correcto. Les ayudamos a generar demanda y, por consiguiente, a vender más. Haciendo un símil futbolístico, les damos la asistencia para que la conviertan en gol.

Al final, situamos su propuesta en el “Top of mind” de los financieros corporativos, que son siempre los que finalmente deciden qué opción es la mejor para ellos.

Y cuidamos mucho la trayectoria y solvencia de los “providers” de la plataforma cuando aplican para unirse a la platafor-



“Los financieros corporativos pueden acceder en cualquier momento y lugar a las mejores opciones de tecnología para sus compañías a través del contenido de nuestros partners”

ma, ya que ahí está en juego nuestra reputación. Como dice nuestra imagen de marca “Mejores soluciones para la Función Financiera”. Es por ello que no es casualidad que marcas como SAP, Kyriba, BlackLine, HighRadius, Alteryx, Yooz, LucaNet, Sparkle, Agicap, Emburse o Kern estén presentes ya como partners, cada una en su área de negocio correspondiente.

¿Qué ventajas tiene el financiero corporativo como miembro de la comunidad de Digital Finance?

Bueno, al final, hacer mejores a los financieros corporativos es nuestra razón de ser en Digital Finance. Pueden acceder en

todo momento y desde cualquier lugar a las mejores opciones de tecnología para sus compañías a través del contenido de nuestros partners. Pueden explorar todos los recursos, artículos, noticias, casos de éxito del área de finanzas y unirse a los eventos digitales y webinars que organizamos regularmente desde la plataforma.

¿Y a qué perfiles de financieros ayudáis en la comunidad a través de la plataforma?

Básicamente a los integrantes de la Oficina del CFO, Directores Financieros, Responsables de Tesorería, de Contabilidad, de Planificación, Cierres, Cuentas a Pagar y a Cobrar, Impuestos, Planificación, Hojas de Gasto, Control de Gestión de todos los sectores y tamaños... Al final, las finanzas son algo transversal en cualquier compañía.

Se trata de ofrecerles las mejores opciones tecnológicas que digitalicen y optimicen sus casos de uso.

Entonces, ¿estamos hablando de tecnologías transformando la Función Financiera?

Totalmente. Tecnologías como AI, Machine Learning, RPA Cloud e incluso Blockchain ya están presentes en muchos casos de uso en las finanzas corporativas. En 3-5 años, muchas de las tareas manuales, tal como las conocemos ahora, no existirán, y los financieros transformarán esas tareas en otras de mucho más valor añadido para la organización, habrá mucho más tiempo para acciones predictivas, de anticipación y análisis. Y hablamos de gestión financiera en tiempo real, porque las APIs ya están en el epicentro de las aplicaciones financieras.

El rol del CFO es ya estratégico para el negocio, con mucho peso en la toma de decisiones de las organizaciones. Y la digitalización de la Función Financiera no puede aplazarse si no quieres dejar de ser competitivo.

¿Y el futuro? ¿Cómo ves el proyecto en unos años?

Queda muchísimo trabajo todavía, la idea es que Digital Finance sea el lugar al que acuda el financiero corporativo para explorar la mejor formación, servicios y tecnología del mercado. Hemos empezado por España y LATAM pero no nos ponemos techo, y nos convertiremos en una plataforma global en 2-3 años.

