

“La IA nos ayuda a separar el grano de la paja para centrarnos en lo importante”

Juan García Senior Strategic Account Executive en DocuWare

La automatización documental vive un momento decisivo impulsado por la inteligencia artificial y los nuevos retos regulatorios. Hablamos de ello con Juan García, directivo de DocuWare España.

DocuWare ha sido premiada por su apuesta por la “IA al servicio de la eficiencia”. ¿Cómo se traduce esa filosofía en resultados reales para las empresas?

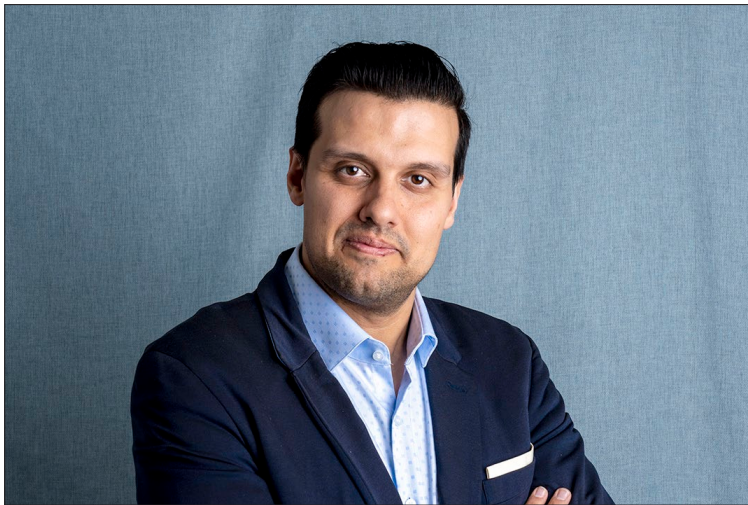
La IA no es nueva para nosotros. En 2012 ya patentamos Intelligent Indexing, nuestro OCR inteligente basado en IA y machine learning, que desde entonces ayuda a más de 20.000 clientes en todo el mundo a automatizar la lectura de documentos, con valores de éxito de hasta el 75 %. Por tanto, es fácil demostrar un ROI rápido cuando un cliente decide apostar por DocuWare como gestor documental.

¿Qué diferencia a DocuWare de otros competidores en el sector de la gestión documental y la automatización?

Precisamente, y continuando con la IA, hace tres años decidimos incorporar una nueva tecnología: DocuWare IDP, un OCR capaz de cortar, clasificar y extraer automáticamente los datos de un documento, incluso manuscrito. Esta herramienta viene a potenciar Intelligent Indexing y nos permite combinar ambas tecnologías de manera automática para el cliente, llegando a automatizar la extracción de datos en documentos hasta en un 95 %, con una calidad del dato muy fiable. Además, los clientes siguen valorando muy positivamente lo sencillo e intuitivo que resulta utilizar DocuWare.

¿Qué papel juega hoy la IA en la evolución de la gestión documental empresarial?

Lo primero es tener claro dónde puede ayudarnos la IA. En la gestión documental, en DocuWare lo tenemos muy definido. La IA nos ayuda principalmente de dos formas: en la extracción, para mejorar la calidad del dato, y mediante un agente interno, DocuWare Aura, que permite resumir documentos,



compararlos y realizar otras tareas similares. Eso sí, siempre trabajamos dentro de DocuWare y sin enviar documentos a herramientas externas, porque para nosotros la protección del dato y del documento es fundamental.

La automatización suele percibirse como compleja. ¿Cómo consigue DocuWare que sus soluciones sean accesibles y fáciles de usar?

Lo principal es entender al cliente: cómo son sus procesos, cuáles son sus cuellos de botella y dónde está perdiendo eficiencia debido a procesos documentales tediosos y repetitivos. Una vez realizado ese análisis, planteamos cómo va a ayudar DocuWare y, cuando el cliente da su aprobación, ponemos el proyecto en marcha junto a lo que llamamos usuarios clave, que son quienes trabajan diariamente con esos procesos.

Juan García sostiene que las empresas que ya cuentan con un gestor documental parten con ventaja ante la llegada obligatoria de la factura digital

El objetivo es que la herramienta quede totalmente integrada en la empresa. Muchas veces, de hecho, los propios usuarios nos dicen que DocuWare termina convirtiéndose en “un compañero más”.

¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrentan actualmente las empresas en materia de gestión documental y eficiencia?

En España, creo que el princi-

pal reto a corto plazo será la Ley Crea y Crece vinculada a la factura digital. Además de los cambios relacionados con el formato o el envío de las facturas, para mí el gran cambio es que habrá que informar de los cambios de estado de las facturas. Habrá cuatro obligatorios: recepción, aprobación o rechazo, previsión de pago y pago efectuado, y solo habrá cuatro días hábiles entre cada cambio de estado.

Y esto no solo afecta a las facturas que recibimos, sino también a las que emitimos, siempre que sean entre empresas o autónomos. Aquí, las compañías que ya cuentan con un gestor documental como DocuWare tienen una enorme ventaja, porque todo ese control lo realizará automáticamente el sistema, incluso llegando a contabilizar la factura en el ERP.

¿Cómo ayuda DocuWare a las organizaciones a tomar decisiones más rápidas gracias al uso de IA y automatización?

Cuando hablo con clientes siempre lo explico igual: si tienes un software capaz de leer y extraer los datos más relevantes de facturas, albaranes o pedidos, también será capaz de compararlos, comprobar si coinciden y, si es así, enviar automáticamente la información al ERP para su contabilización. Y, si no coinciden, generará una tarea para que el responsable revise qué ha sucedido con el proveedor. Todo esto ocurre en cuestión de segundos. Como decimos en La Mancha, separamos el grano de la paja para

que el usuario pueda centrarse en lo realmente importante.

La seguridad y el cumplimiento normativo son claves para muchas compañías. ¿Cómo abordan esta necesidad?

Este aspecto es fundamental en la política de producto de DocuWare. En 2012, cuando tomamos la decisión de llevar DocuWare al cloud -algo de lo que muchos competidores se reían entonces- tuvimos muy claro que debíamos hacerlo de la mano del mejor socio posible. Y entendimos que ese compañero de viaje debía ser Microsoft Azure. Desde entonces, DocuWare Cloud está alojado en Azure Público. Microsoft nos garantiza la triple redundancia de los documentos (almacenados en tres servidores diferentes y en distintos países, todos dentro de la Unión Europea para cumplir con el RGPD), además de la triple copia de seguridad.

Gracias a ello conseguimos certificarnos en el nivel SOC2 de seguridad cloud, uno de los más importantes del mundo. Cuando operas en más de 100 países, cada uno con legislaciones distintas, necesitas una infraestructura capaz de garantizar seguridad y cumplimiento normativo.

¿Cuáles son los principales retos de futuro en materia de innovación y crecimiento de la compañía?

Aquí me va a permitir mantener un poco el misterio, como buen trabajador de una empresa tecnológica. Pero sí puedo decir que en los próximos años DocuWare quiere seguir desarrollando su propio producto. Sacamos dos versiones al año con mejoras significativas en cada una de ellas. Seguiremos incorporando IA en nuevos espacios para mejorar la experiencia del usuario. Próximamente, por ejemplo, tendremos funcionalidades de anonimización de documentos y continuaremos perfeccionando la lectura manuscrita. También estamos desarrollando nuevos productos más potentes para organizaciones de mayor tamaño y con necesidades diferentes.

De cara a 2030, nos hemos marcado el objetivo de duplicar nuestra facturación y alcanzar los 300 millones de euros.

