

TECALIS

sales forum 

Tendencias y nuevos procesos en ventas y marketing

Qué están haciendo los líderes para crecer:
el equilibrio entre fricción, conversión y cumplimiento

Índice

	Introducción	3
1	Tendencias clave en procesos de venta y marketing	4
	Identidad digital y reducción de la fricción	5
	Automatización inteligente	6
	Datos e IA como motor de marketing y ventas	8
	Omnicanalidad y experiencia del cliente	9
	Pagos verificados y firma integrada	11
	Seguridad avanzada y lucha contra el fraude digital	13
	Verifactu como pilar de la fiscalidad digital automatizada	14
2	Customer experience y eficiencia: donde convergen las tendencias	17
	Onboarding digital como motor de conversión	18
	Equilibrio entre fricción, conversión y cumplimiento	19
	Alineación de marketing y ventas mediante IA	20
	Seguridad integrada como valor diferencial	22
3	El papel de Customer Hub en la gestión del canal alternativo	25
	¿Cómo unificar la operativa de toda una red externa bajo una infraestructura única de confianza?	25
	¿Cómo trasladar la agilidad del entorno digital al punto de venta físico?	26
4	Casos de uso por rol: Impacto organizacional	27
5	Tecalis: Tu socio estratégico en procesos de venta, marketing y canal	28

Introducción

Los responsables de **Marketing, Ventas, Digitalización y Dirección** enfrentan un reto que va más allá de vender más. Ahora, el éxito reside en la capacidad de operar en un entorno donde el usuario exige inmediatez y, sobre todo, confianza absoluta.

En la **economía de la verificación**, el TrustTech actúa como el **pilar fundamental** para escalar operaciones globales. Reducir la fricción, asegurar el cumplimiento normativo y maximizar la conversión en cada punto de contacto se han convertido en **factores críticos** para optimizar los **procesos de negocio y canal de cualquier organización**.

Esta guía nace con el propósito de **orientar sobre las tendencias actuales**, ofreciendo **herramientas prácticas** para el desempeño diario de sus equipos. Las empresas que no logren integrar identidad, pagos, automatización y experiencia en un flujo coherente, no solo perderán eficiencia, sino que comprometerán su rentabilidad y su credibilidad ante un cliente cada vez más exigente y mercados más competitivos.

1

Tendencias clave en procesos de venta y marketing

La competitividad comercial depende de una arquitectura tecnológica que equilibre la agilidad operativa con una seguridad jurídica absoluta. A continuación, analizamos las **tendencias estratégicas que están redefiniendo la relación con el cliente** y la eficiencia de las organizaciones modernas.



Identidad digital y reducción de la fricción

La entrada en vigor de **eIDAS 2.0** y el despliegue del **EUDI Wallet** (Cartera de Identidad Digital de la UE) han redefinido las reglas del juego. Hemos pasado de un modelo basado en la captura manual de datos a uno de **identidad soberana**, donde el usuario tiene el control total sobre sus atributos ya verificados.

En el sector bancario, donde **el 70% de las instituciones pierden clientes** debido a procesos de alta lentos, la identidad soberana se posiciona como el salvavidas de la rentabilidad.



Bajo este sistema, el **onboarding** se simplifica drásticamente:

- **Adiós a los formularios:** Ya no es necesario solicitar al cliente que rellene formularios extensos y repetitivos para darse de alta.
- **Autorización simple:** El proceso se reduce a una simple solicitud de autorización para acceder a su identidad ya validada, eliminando pasos innecesarios en la captación.

Este avance elimina las **barreras operativas** que tradicionalmente interrumpen las contrataciones. La tecnología permite que la validación ocurra de forma fluida, convirtiendo trámites burocráticos en confirmaciones instantáneas. Además, la interoperabilidad europea garantiza una expansión internacional ágil y con plena seguridad jurídica

La eliminación de verificaciones repetitivas y de la gestión documental manual **agiliza cada transacción de forma definitiva**. Al garantizar un menor abandono en el proceso de compra y una experiencia sin fricciones, se impulsa directamente la tasa de conversión y se **maximiza el valor del cliente desde el primer contacto** con la marca.

Automatización inteligente

El paso de procesos comerciales fragmentados a flujos autónomos y orquestados se fundamenta en una infraestructura **API-first** y escalable. Gracias a la automatización inteligente, es posible integrar la verificación de identidad, la firma electrónica y el pago en una secuencia lógica que sincroniza el ciclo de vida del cliente sin interrupciones.

Se estima que las **firmas financieras** gastan un promedio de **72.9 millones de dólares anuales** en operaciones de cumplimiento. La automatización inteligente tiene el potencial para reducir significativamente el **automatizar el 67% de las revisiones KYC** que aún se realizan



- **Cumplimiento nativo:** El **onboarding digital** incorpora de forma nativa los protocolos **KYC** (Know Your Customer) y **AML** (Anti-Money Laundering)
- **Validación autónoma:** A través de la aplicación de **criterios de validación automatizados**, se asegura el cumplimiento normativo estricto mientras se eliminan las intervenciones manuales
- **Seguridad en tiempo real:** Se garantiza mediante tecnologías de **liveness detection** y análisis biométrico en tiempo real, elementos críticos para verificar la legitimidad del usuario y la integridad de cada transacción

Este modelo operativo no solo minimiza el error humano, sino que optimiza los costes al generar procesos que se validan de forma autónoma. Esta infraestructura facilita un despliegue comercial ágil y seguro, permitiendo el acceso a firmas y pagos verificados sin fricciones para el usuario final.

A woman with long brown hair, wearing a blue blazer over a black top and light-colored trousers, is smiling and looking at a laptop screen. The laptop is held by another person whose face is partially visible on the right side of the frame. The laptop screen displays a software interface with various charts and data. The background is a modern office setting with a green wall and a potted plant.

Se optimiza la operativa global, **reduciendo** drásticamente los **costes de gestión** y el **riesgo de errores** humanos. Se consolida un proceso integral que maximiza la rentabilidad y la eficiencia en cada interacción estratégica con el cliente.

Datos e IA como motor de marketing y venta

La **inteligencia artificial** actúa como el núcleo decisional de la estrategia comercial mediante la aplicación de sistemas de clasificación avanzados y predictivos.

La IA no solo automatiza tareas, sino que refina la estrategia. Las empresas que utilizan **lead scoring basado en IA** reportan conversiones entre un 20% y un **35% superiores**



A través del análisis de patrones, identifica clientes con **mayor probabilidad de conversión** y personaliza las comunicaciones en tiempo real según el perfil de cada usuario. Además, la **optimización del ciclo de vida del cliente** permite anticipar riesgos de fuga y detecta oportunidades de upselling basadas en el análisis del uso real del servicio. Los controles **Anti-Fraude v2** y las soluciones **KYB (Know Your Business)** lideran el estándar de seguridad mediante lectura inteligente y validaciones de integridad:



OCR con IA

Se ejecuta la captura masiva de datos y las validaciones de integridad documental



Detección de fraude

Analiza elementos críticos como relieves, brillos y alineaciones para detectar manipulaciones en milisegundos

Estas capacidades se ven reforzadas por la **validación MRZ** y el cruce de información con bases de datos internacionales para verificar y asegurar la legitimidad de empresas y beneficiarios finales. Bajo la figura de **Tercero de Confianza certificado**, se dota a las operaciones de un respaldo legal con plenas garantías jurídicas y equivalente al notarial, transformando el cumplimiento normativo en un activo estratégico para la confianza y escalabilidad comercial.

La transición hacia un modelo predictivo permite **anticipar las necesidades** del mercado y **mitigar riesgos** antes de que se produzcan. Mediante el uso de controles Anti-Fraude v2 y soluciones KYB, las organizaciones aseguran un crecimiento escalable, **protegiendo la integridad de sus operaciones**.

Omnicanalidad y experiencia del cliente

La **omnicanalidad actual exige la coordinación completa del viaje del cliente** para garantizar experiencias coherentes entre los canales online, el punto de venta físico y los dispositivos móviles. El foco principal es **eliminar la fragmentación operativa** para que cada punto de contacto funcione de forma sincronizada y bajo una misma lógica comercial.

Las estadísticas son claras. Las empresas que logran esta integración **retienen al 89% de sus clientes**, frente a un escaso 33% en aquellas con estrategias de canal fragmentadas

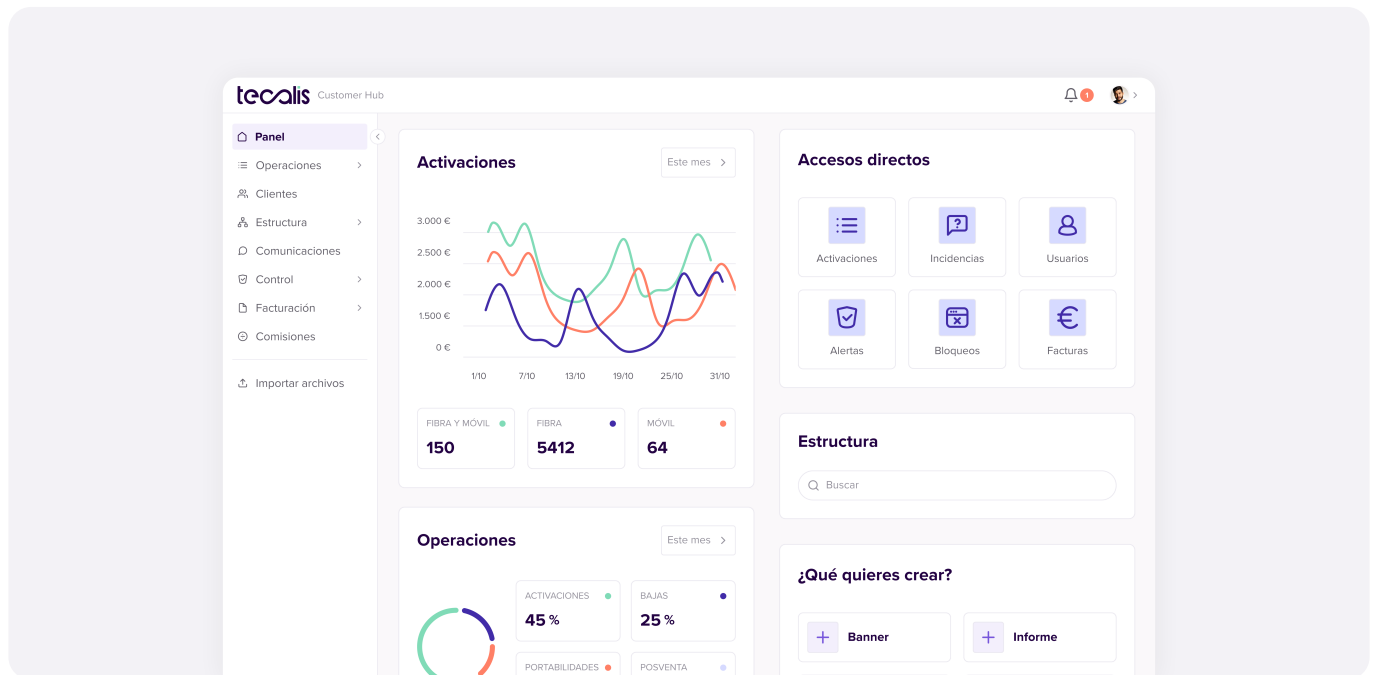


Esta fluidez se concreta cuando un usuario inicia una contratación en su móvil y puede finalizarla en un kiosco físico sin repetir pasos ni duplicar información.



- **Interacción inteligente:** Los **Kioscos de Tecalis materializan este modelo** al operar como puntos de interacción inteligentes vinculados al **Customer Hub**.
- **Gestión centralizada:** Este centro de mando centraliza la gestión del viaje del cliente con independencia del dispositivo utilizado.
- **Seguridad transversal:** Manteniendo la trazabilidad y la seguridad en todo momento, tanto en el punto de venta físico como en el entorno digital.

Los clientes demandan **recorridos sin fricciones, consistentes y con seguridad integrada** con independencia del canal de interacción seleccionado. Esta **experiencia unificada** fortalece la **confianza del usuario** y maximiza la conversión al eliminar cualquier barrera operativa en el proceso de contratación.



El Customer Hub actúa como el centro de mando encargado de **coordinar el journey** con total independencia del dispositivo utilizado. Esta gestión centralizada **garantiza una consistencia operativa absoluta** al integrar protocolos de seguridad transversales tanto en el punto de venta físico como en el entorno digital.

Pagos verificados y firma integrada

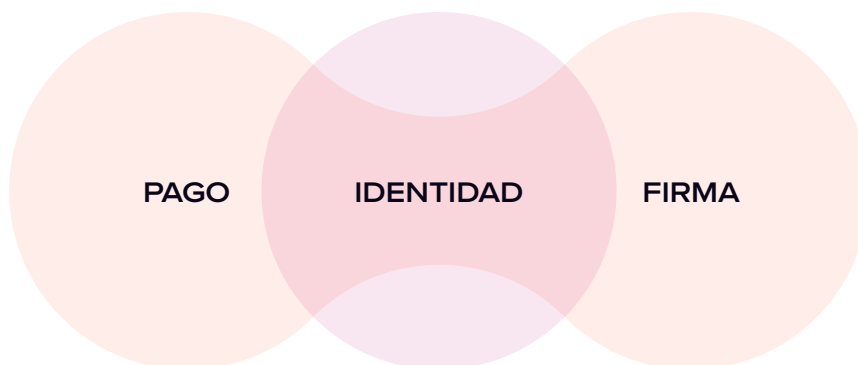
Este año otra de las grandes tendencias es la evolución hacia **flujos integrados de cierre**. En el **ecommerce** y la **venta remota**, se unifican bajo PSD2 y PSD3 la verificación, el pago y la firma.

Estudios indican que **optimizar el UX** de pago puede elevar la **conversión hasta en un 35%**, recuperando ingresos que de otro modo se perderían en procesos farragosos.



Esta integración permite que la transacción y el consentimiento ocurran en un solo recorrido. Se sustituyen las pasarelas aisladas por procesos de contratación totalmente fluidos mediante la siguiente tríada tecnológica:

TRANSACCIÓN ÚNICA



- **Identidad verificada:** Por KYC o EUDI Wallet
- **Pago autenticado:** Vinculado mediante SCA (Strong Customer Authentication)
- **Firma electrónica cualificada:** Integrada bajo eIDAS para blindar legalmente el acuerdo

Este nexo criptográfico garantiza la legitimidad del cliente, la autorización del cobro y la aceptación del acuerdo. La seguridad jurídica es absoluta al certificar la autoría y la voluntad en cada operación. La convergencia entre **identidad, pago y firma digital** constituye un flujo único y seguro. Esta sincronización técnica anula el fraude y elimina el riesgo en los contratos críticos.

Al consolidar la validación y el cobro, se genera una evidencia digital completa y auditable. **La solidez de este entorno unificado garantiza una experiencia “zero friction”.**

La **firma electrónica** cualificada se integra con el mandato de pago para **otorgar validez jurídica absoluta** a cada transacción procesada. Vincular el cobro a una identidad verificada proporciona una evidencia técnica inalterable que **blinda la operación** frente a posibles disputas legales.

Seguridad avanzada y lucha contra el fraude digital

La **seguridad digital** actual integra capas de verificación para detectar **deepfakes y fraude sofisticado**. El análisis de microexpresiones y la dinámica ocular confirma que el usuario es un sujeto legítimo. Estos sistemas de protección avanzada blindan las operaciones comerciales frente a suplantaciones. La infraestructura técnica asegura un despliegue fiable que acelera la conversión y la integridad.

Empresas líderes incorporan soluciones que **detectan desajustes de voz y rostro** en tiempo real. La sincronización labial revela contenido sintético mientras el **chip NFC** ratifica la autenticidad. La **biometría en vivo** se coteja frente a documentos oficiales para validar la identidad plenamente. La seguridad deja de ser una fricción para ser un **valor diferencial** de marca y **credibilidad comercial**.

Esta tendencia refleja la madurez del sector **TrustTech** mediante una **verificación pasiva** del entorno. Dicha consolidación permite un crecimiento comercial escalable y resistente ante manipulaciones. La robustez de la arquitectura técnica asegura un despliegue de **servicios digitales muy confiable**. Este modelo garantiza la **integridad total** sin interrumpir la experiencia de navegación del usuario.

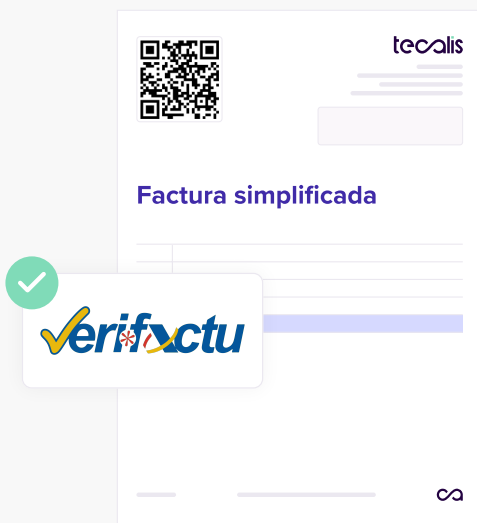


Verifactu como pilar de la fiscalidad digital automatizada

Este año, la consolidación del sistema **Verifactu** marca un hito irreversible hacia la digitalización tributaria total. Impulsado por la **Ley Crea y Crece**, el cumplimiento fiscal deja de ser una gestión aislada para integrarse en el flujo de venta.

Las empresas líderes adoptan ya la facturación interoperable y el reporte en tiempo real ante la Agencia Tributaria. Esta tendencia asegura la validez de cada operación mediante sellos de tiempo cualificados bajo el estándar **eIDAS**.

Claves de la implementación técnica:

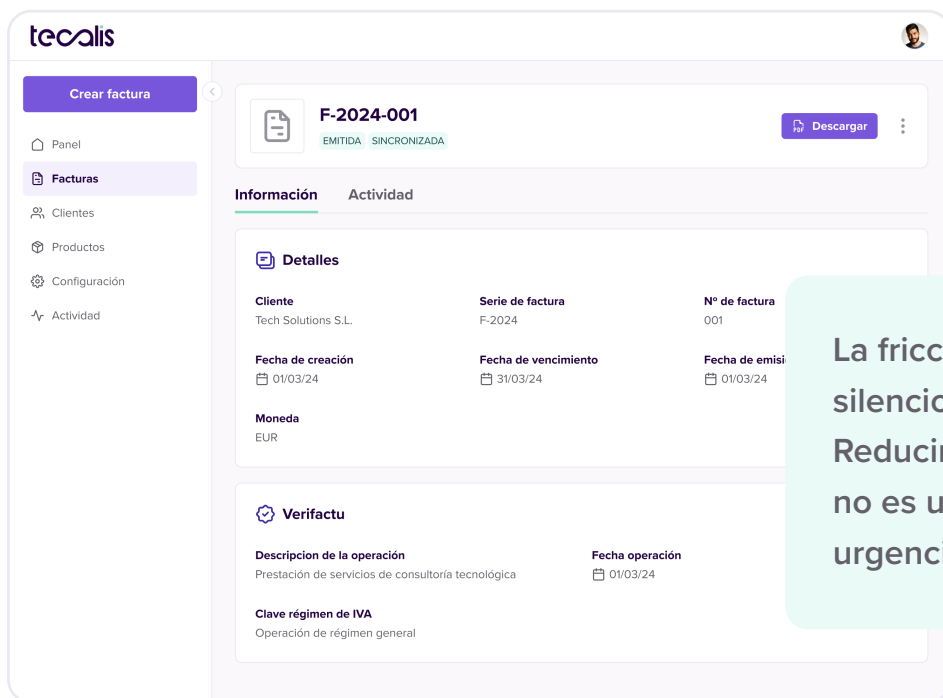


- **Conectividad:** ERPs y terminales de venta se conectan con plataformas certificadas por la FNMT.
- **Transparencia de cada cobro:** Gracias a la implementación de **códigos QR** públicos y firmas electrónicas avanzadas.
- **Invisibilidad:** Integrar estos requisitos de forma invisible en el proceso comercial es la clave para mantener la agilidad operativa. El cumplimiento automático evita las fricciones manuales y asegura la integridad técnica de la información fiscal.

La adaptación no es opcional. La normativa establece **sanciones de hasta 50.000 euros** por ejercicio para aquellas empresas que utilicen software de facturación **que no garantice la integridad y la trazabilidad de los registros** ("software de doble uso"), convirtiendo la actualización tecnológica en una prioridad financiera crítica.

Adoptar la automatización fiscal de forma anticipada se posiciona como una **ventaja competitiva** estratégica en 2026. Más allá de evitar sanciones, esta tendencia optimiza la **relación con el mercado y facilita auditorías** inmediatas. La conciliación de datos se vuelve instantánea, permitiendo a los equipos enfocarse en el crecimiento del negocio. La transparencia absoluta refuerza la reputación de la marca y garantiza la máxima solidez jurídica y operativa.

La **automatización de Verifactu** integra el cumplimiento fiscal en el flujo de venta para **garantizar la integridad tributaria en tiempo real**. Este estándar eIDAS asegura la transparencia operativa y elimina fricciones manuales en cada proceso comercial.



The screenshot displays the Tecalis software interface. On the left is a sidebar with navigation options: 'Crear factura', 'Panel', 'Facturas', 'Clientes', 'Productos', 'Configuración', and 'Actividad'. The main area shows a bill titled 'F-2024-001' with a 'Descargar' button. Below the bill title are tabs for 'Información' and 'Actividad'. The 'Información' tab is active, showing details for the bill. The details are organized into sections: 'Detalles' (Client: Tech Solutions S.L., Invoice Series: F-2024, Invoice Number: 001, Creation Date: 01/03/24, Due Date: 31/03/24, Issuance Date: 01/03/24, Currency: EUR), 'Verifactu' (Description of operation: Prestación de servicios de consultoría tecnológica, Operation Date: 01/03/24), and 'Clave régimen de IVA' (Operation of general regime).

La fricción es el enemigo silencioso de la conversión. Reducirla mediante tecnología no es un lujo técnico, es una urgencia de negocio.

”



F-2024-001

BORRADOR Tipo Factura

tecalis

Tecalís Software S.L.
Rúa Oliveira 986, 15895 Ames (A Coruña), España
ES B70786184
hello@tecalis.com

Nº factura
Fecha de creación
BORRADOR
06/06/24

Factura F-2024-001

Datos de facturación

Nombre: Netbridge Telecom S.L.
Email: proveedores@netbridge.es

CONCEPTO	UNIDADES	PRECIO	IMPUESTOS	DESCUENTO	TOTAL
Concepto 1	1	250 €	IVA 21%	10%	272,25 €
Concepto 2	2	100 €	IVA 21%	-	242 €
Concepto 3	1	55 €	IVA 21%	-	66,55 €
Total a pagar (€)					580,80 €

Método de pago

Método: Por definir

2

Customer experience y eficiencia: donde convergen las tendencias

Todas las tendencias analizadas convergen en un **objetivo estratégico único**: elevar la **satisfacción del usuario** mientras se maximiza la eficiencia del canal de ventas. Las organizaciones han comprendido que el **rendimiento y la escalabilidad** se potencian cuando se apoyan en **arquitecturas integradas**. En este contexto, la seguridad actúa como un facilitador capaz de reducir fricciones y sostener un crecimiento estable. Alcanzar esta convergencia requiere aplicar una serie de principios clave.

- 
- ✓ Onboarding digital
 - ✓ Conversión y cumplimiento
 - ✓ Alineación de mkt y ventas
 - ✓ Seguridad integrada

Onboarding digital como motor de conversión

Un **onboarding ágil y unificado** es clave para la decisión de compra y la imagen de marca. Al ofrecer procesos fluidos con datos protegidos, el primer contacto actúa como un motor de ingresos libre de trabas técnicas. El éxito reside en **simplificar la interacción** para **maximizar el valor** desde el inicio.

60%

Las empresas que ofrecen una **experiencia de onboarding** superior pueden **aumentar su rentabilidad** hasta en un 60% en comparación con aquellas que priorizan únicamente la adquisición fría de clientes

La **identidad verificada**, los **pagos** y la **firma electrónica** eliminan **pasos redundantes** en el embudo comercial. Esta optimización transforma la validación en una ventaja competitiva, asegurando un avance fluido del cliente hacia la **contratación final**. El resultado es un proceso técnico invisible que prioriza el cierre.



Un onboarding sin fricciones reduce la tasa de abandono un 30% y transforma la seguridad jurídica en un motor de conversión inmediata.



Equilibrio entre fricción, conversión y cumplimiento

Cada **fricción innecesaria** incrementa el abandono y reduce la **rentabilidad del canal**. El equilibrio se alcanza mediante procesos de identidad digital que permiten **validar al usuario una sola vez y reutilizar esa confianza** en todo su ciclo de vida.

Este enfoque simplifica la operativa y maximiza la conversión sin renunciar al **cumplimiento regulatorio** exigido por los estándares actuales. **Suprimir procesos manuales** acelera la respuesta y gestiona el riesgo de forma **integrada en el flujo**.



Automatización normativa

La normativa se automatiza como un proceso transparente



Velocidad de ejecución

Impulsa la velocidad y la escalabilidad de cualquier canal de ventas sin generar interrupciones

99%

Las empresas que han integrado estas tecnologías reportan métricas contundentes: una **reducción del 99% en el fraude** y una disminución del **83% en los tiempos de procesamiento**

La identidad digital única permite reutilizar la confianza del usuario, optimizando costes y acelerando el ROI de cada operación.



Alineación de marketing y ventas mediante IA

La convergencia requiere **alinear marketing y ventas** mediante **lead scoring** e **inteligencia artificial**. Compartir datos en tiempo real elimina silos y permite una actuación coordinada, relevante y basada en el potencial del cliente, asegurando que cada impacto sea totalmente contextual.

Priorizar segmentos de alto valor optimiza la captación y la retención mediante estructuras escalables. La predictividad basada en IA permite:

- **Anticipar necesidades** del mercado
- **Personalizar la oferta** de forma automática
- Acelerar significativamente el cierre de las **operaciones comerciales**

51%

El uso de **lead scoring** e **IA** permite que el equipo de marketing envíe leads que el equipo de ventas puede cerrar con un **51% más de efectividad**, creando un ciclo continuo de crecimiento y eficiencia.

A woman with dark, curly hair is sitting at a wooden desk, looking at a laptop screen. She is wearing a green ribbed sweater and has a small pearl earring. She is holding a pen and writing on a notepad. A white mug is on the desk next to her. The background is a blurred wooden wall.

El uso de lead scoring e IA
unifica los datos, permitiendo
una estructura comercial
predictiva que maximiza el
valor del cliente.

”

Seguridad integrada como valor diferencial

La **seguridad avanzada** se integra de forma **transparente** sin penalizar el **recorrido del usuario**. La verificación de identidad, firma y pagos garantizan la integridad documental y previenen el fraude, transformando la protección técnica en un **valor diferencial de marca**.

80%

En un mundo donde el **80% de los consumidores abandonar**ía un negocio si descubrieran **fallos de seguridad en su IA** o manejo de datos, la robustez técnica es, literalmente, el seguro de vida de la marca.

Las soluciones certificadas crean infraestructuras sólidas que protegen el negocio de forma fluida. Generar una **confianza sostenida** es el activo más valioso para escalar con éxito en **mercados digitales globales y entornos altamente competitivos**.



Para aterrizar esta visión estratégica, la siguiente tabla detalla **cómo la integración de identidad, IA y seguridad transforma la operativa en resultados de negocio medibles**. Se analiza el vínculo directo entre el enfoque técnico y el valor generado para la organización.

	ENFOQUE TÉCNICO	VALOR PARA LA ORGANIZACIÓN	IMPACTO EN EL NEGOCIO
Onboarding digital	Unificación de ID, Pagos y Firma Electrónica	Optimización del flujo de entrada y captación	Aumenta la tasa de cierre inicial y refuerza la percepción de marca desde el primer contacto
Equilibrio operativo	Identidad digital reutilizable y automatización	Escalabilidad sin incremento de costes fijos	Reduce costes operativos y acelera la puesta en marcha de nuevos canales o servicios
Sinergia con IA	Lead scoring y analítica en tiempo real	Evolución de modelo reactivo a ventas predictivas	Incrementa la productividad comercial y mejora la precisión en la inversión de recursos
Seguridad integrada	Certificación técnica e integridad de datos	Blindaje del negocio y diferenciación de marca	Fortalece la reputación digital y facilita la expansión en mercados regulados o complejos

Con el objetivo de trazar una **hoja de ruta clara hacia la madurez digital de 2026**, el siguiente enfoque define las acciones críticas y las metas operativas. Es el marco de referencia para asegurar un despliegue omnicanal eficiente y blindado contra el fraude.

	ACCIÓN CLAVE	META 2026
CX omnicanal	Orquestar canales físicos (Kioscos) digitales (Customer Hub)	Eliminación de puntos de fuga y latencias
Conversión	Automatizar el onboarding con identidad digital (EUDI/KYC)	Reducción del abandono
Alineación B2B	Integrar CRM con validación KYB e IA de riesgo	Cierre de contratos corporativos en segundos
Seguridad	Desplegar pagos verificados y firma integrada	Fraude cero y cumplimiento legal absoluto

3

El papel de Customer Hub en la gestión del canal alternativo

Todas las tendencias analizadas convergen en un objetivo estratégico único: elevar la satisfacción del usuario mientras se maximiza la eficiencia del canal de ventas. Las organizaciones han comprendido que el rendimiento y la escalabilidad se potencian cuando se apoyan en arquitecturas integradas. En este contexto, la seguridad actúa como un facilitador capaz de reducir fricciones y sostener un crecimiento estable. Alcanzar esta convergencia requiere aplicar una serie de principios clave.

¿Cómo unificar la operativa de toda una red externa bajo una infraestructura única de confianza?

Tecalis Customer Hub resuelve el desafío de la dispersión de datos actuando como un **sistema centralizado** para todo el ciclo de vida de la contratación. Permite delegar la capacidad comercial en terceros bajo estándares de **KYC y KYB** totalmente automatizados. Esta solución unifica cada fase del proceso para garantizar una operativa segura en cualquier red:

- **Workflow End-to-End:** Integra el onboarding, scoring de riesgo, pagos y firma electrónica en una sola secuencia técnica automatizada.
- **Cumplimiento normativo:** Asegura que agentes y franquicias operen bajo los marcos legales y de identidad de la marca de forma nativa.
- **Activación Inmediata:** Reduce los tiempos de respuesta al unificar la validación de datos y la contratación oficial de nuevos clientes.

¿Cómo trasladar la **agilidad** del entorno digital al punto de venta físico?

La eficiencia de esta plataforma se extiende al punto físico mediante soluciones de contratación desatendida que incorporan **controles anti-fraude v2**. Los **Tecalis Kiosks** replican la seguridad del entorno online en el trato presencial, permitiendo que la **biometría y la verificación documental** actúen como un motor de conversión fiable. Esta sinergia asegura que la integridad de cada transacción sea máxima, independientemente del lugar de venta:

- **Contratación Autónoma:** Terminales equipados con biometría avanzada, lectores OCR de documentos y sistemas de pago integrados.
- **Prevención de Fraude:** Sistemas avanzados que detectan suplantaciones de identidad garantizan la integridad documental en el acto.
- **Presencia de Bajo Coste:** Expansión física en aeropuertos o sedes con una infraestructura mínima y operativa total 24/7.
- **Experiencia Unificada:** El cliente disfruta de la misma agilidad, garantías legales y validación de identidad que en el canal digital.

La gestión mediante Customer Hub y Kiosks permite expandir la red de ventas externa sin aumentar la carga técnica ni renunciar al control centralizado de los procesos de cumplimiento.



4

Casos de uso por rol: Impacto organizacional

La **transformación de los procesos comerciales** exige una **coordinación precisa** entre todos los niveles de la organización. Cada departamento actúa como un **pilar clave** que sostiene la **integridad del canal** y refuerza la confianza del usuario. La **integración tecnológica** permite que estos roles operen bajo una visión compartida y con objetivos plenamente alineados.

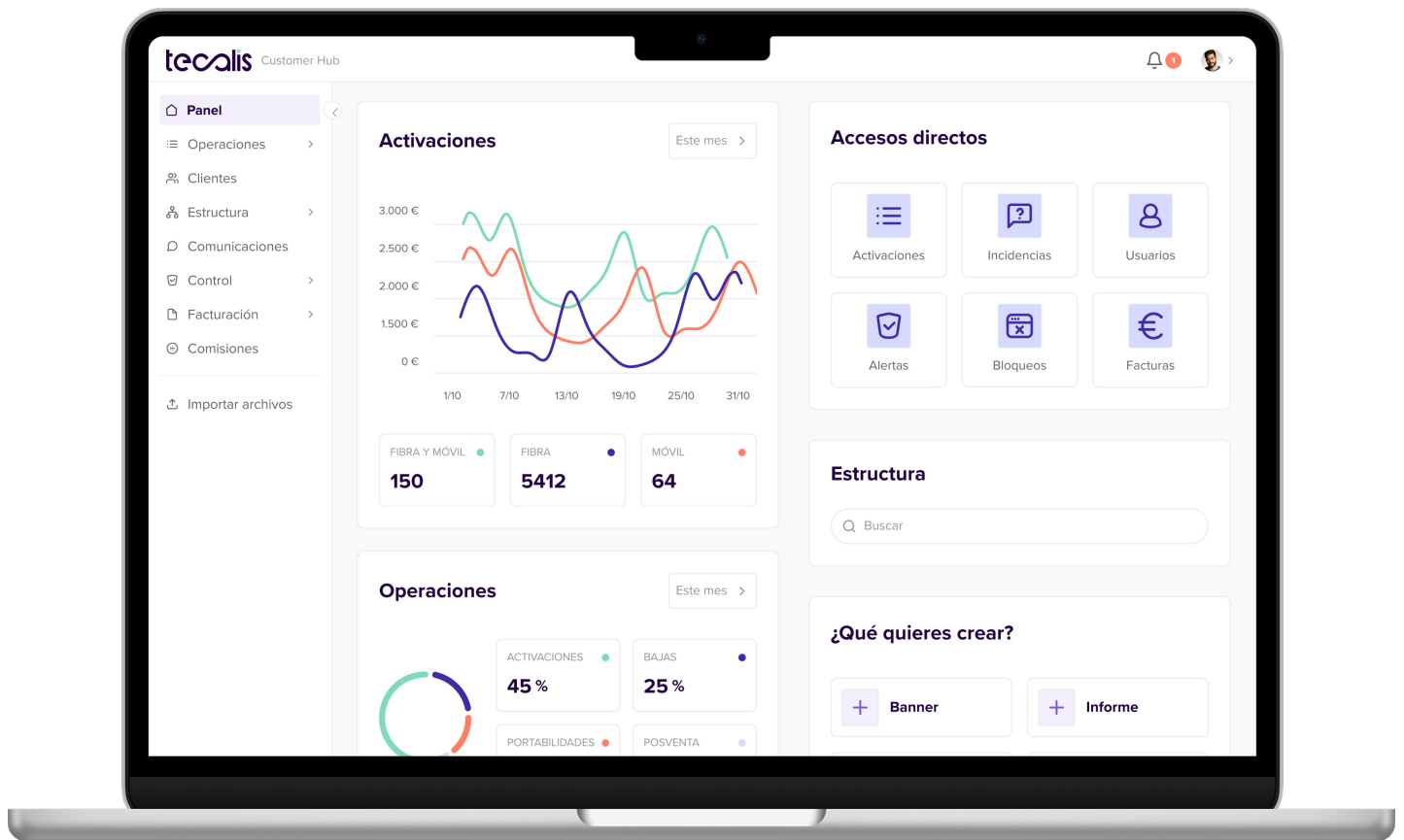
La **sincronización entre los equipos de ventas, marketing y tecnología** convierte la eficiencia operativa en un valor tangible para el negocio. Las **soluciones automatizadas** alcanzan su máximo impacto al adaptarse a las necesidades específicas de cada área directiva. Comprender el rol de cada perfil resulta esencial para desplegar una estrategia que impulse la rentabilidad y el éxito comercial.

	NECESIDAD CLAVE	APLICACIÓN PRÁCTICA	IMPACTO ESTRATÉGICO	SOLUCIÓN TECALIS
Ventas	Cerrar operaciones más rápido sin perder seguridad	Onboarding ágil y gestión omnicanal con Customer Hub	Aceleración comercial y reducción significativa de los ciclos de venta	Customer Hub + Kiosks (Identity, Sign y pagos)
Marketing	Personalización y gasto publicitario eficaz	Campañas con IA y datos centralizados en tiempo real	ROI optimizado y captación de leads de alta conversión	Customer Hub + IA y datos de Tecalis Identity (KYC)
Dirección	Decisiones basadas en visibilidad real del negocio	Supervisión de métricas unificadas y rendimiento en tiempo real	Menor riesgo operativo y alineación con objetivos	Customer Hub + Anti-Fraude V2, KYB y Verifactu
Tech / IT	Integrar procesos complejos sin deuda técnica	Identidad, pagos y firma electrónica bajo una arquitectura única	Eliminación de deuda técnica y cumplimiento normativo	APIs unificadas: Customer Hub, Identity, Sign, pagos verificados y Anti-Fraude v2

5

Tecalis: Tu socio estratégico en procesos de venta, marketing y canal

Tecalis actúa como el **Partner RegTech** líder para transformar la complejidad técnica en simplicidad operativa. Nuestra misión es que tu organización se centre en lo más importante: **el crecimiento y la excelencia en el servicio**. Mediante el **Customer Hub**, unificamos la identidad digital y la contratación bajo estándares certificados. ¿Cuáles son las capacidades diferenciales que posicionan a Tecalis como el motor de tu transformación digital?



Innovación y visión estratégica a largo plazo

Como **Trust Services Provider**, lideramos la vanguardia tecnológica con soluciones que elevan la seguridad jurídica. Nuestra visión estratégica diseña flujos de venta inteligentes para optimizar la captación en mercados globales. Buscamos el éxito sostenido integrando protocolos de cumplimiento que potencian el valor de cada interacción.

SaaS y desarrollo a medida: agilidad y ROI

Fusionamos la agilidad del modelo SaaS con la precisión de desarrollos **API-first** para un despliegue inmediato. Esta sinergia garantiza un time-to-market récord, facilitando una recuperación de la inversión ágil y rentable. Es el equilibrio perfecto entre escalabilidad robusta y personalización técnica adaptada a cada modelo de negocio.

Apoyo integral al canal alternativo

Cubrimos el ciclo de vida comercial desde la identificación hasta la retención mediante procesos de **onboarding**. Optimizamos la omnicanalidad integrando **Kioscos** y canales móviles para una conversión sin puntos de fuga. Blindamos la operativa mediante flujos automatizados que transforman la red externa en una ventaja competitiva.

Comisionado y BPO: eficiencia con Paydex

Maximizamos la rentabilidad del canal mediante la automatización del comisionado y servicios de BPO avanzados. A través de **Paydex**, integrado en el **Customer Hub**, gestionamos la liquidación de incentivos con total trazabilidad. Esta transparencia operativa simplifica la administración financiera y potencia la escalabilidad de tu red comercial.



No somos un *proveedor*

Somos el motor tecnológico que permite a las empresas líderes dominar su mercado mediante procesos de venta seguros, ágiles y altamente predictivos



¿Quieres eliminar la fricción y escalar tus ventas con total seguridad?

Contacta con nuestros expertos y descubre cómo
unificar identidad, pagos y firma en tu negocio

[Habla con nosotros](#)

©2026 Tecalis. All rights reserved

