

Optimizando el Cumplimiento con la API de SignWell

CASO DE CLIENTE

Con Chris Oltyan, CEO, Compliantable

compliantable®



CUSTOMER STORY

ORGANIZATIONAL SITUATION:

BENEFITS:

INDUSTRIA: CUMPLIMIENTO EN JUEGOS DE AZAR

La industria del cumplimiento en juegos de azar está altamente regulada y requiere que las empresas naveguen procesos complejos de licencias específicas por estado. Los operadores multi-jurisdiccionales enfrentan desafíos únicos, incluyendo la gestión de grandes volúmenes de formularios extensos y el cumplimiento de estrictos requisitos regulatorios.

PERFIL DEL CLIENTE: COMPLIABLE

Compliantable ayuda a empresas que no pueden escalar de manera eficiente la gestión de las licencias y permisos que necesitan para cumplir en su industria. Su plataforma permite a las compañías gestionar, renovar y adquirir todas las licencias necesarias para crecer y expandir su negocio. Con Compliantable, las empresas pueden enfocarse en crecer en lugar de intentar descifrar el estado de sus licencias.

SITUACIÓN ORGANIZACIONAL

La dependencia de Compliantable en Adobe eSign para firmas electrónicas reveló importantes desafíos. La solución tenía retrasos de rendimiento, altos costos por firma y limitaciones en la API que interrumpen los flujos de trabajo. Estas ineficiencias dificultan el procesamiento de formularios y afectan la experiencia fluida para los clientes.

SOLUCIÓN:

Para superar estos obstáculos, Compliantable integró SignWell como su proveedor de firmas electrónicas. La API intuitiva, el procesamiento casi instantáneo de documentos y los precios accesibles hicieron de SignWell el socio ideal. La transición se completó sin problemas en pocos días, preservando los flujos existentes y mejorando el rendimiento.

OVERVIEW

Nos enfrentamos a retrasos que afectan la capacidad de nuestros clientes para operar. Los documentos grandes tardaban minutos en procesarse, y los cambios en la API de Adobe obligaban a nuestros clientes a salir de nuestra plataforma, rompiendo la experiencia fluida que prometemos.

BENEFICIOS

- Procesamiento más rápido: la preparación de documentos aumentó diez veces, permitiendo envíos oportunos.
- Ahorro de costos: reducción de gastos operativos con un modelo de precios más favorable.
- Mejor experiencia de usuario: la integración sin fricciones mantuvo a los usuarios dentro de la plataforma de Compliantable.
- Cumplimiento normativo: el flujo de firmas integrado ayudó a garantizar que todos los formularios se completarán de manera conforme.
- Soporte personalizado: la asistencia rápida fomenta una sólida relación de colaboración.

RESUMEN

Compliantable, pionera en cumplimiento para juegos de azar, ofrece soluciones innovadoras para simplificar el proceso de licencias de casas de apuestas deportivas e iCasinos en múltiples jurisdicciones. Fundada con la visión de eliminar la burocracia, la empresa enfrentó un punto crítico cuando su solución de firmas electrónicas afectó su eficiencia. Al integrar SignWell, resolvieron problemas inmediatos y se posicionaron como líderes en innovación de cumplimiento.

El enfoque único de la empresa permite a los negocios de juegos navegar las complejidades de las licencias con confianza. Conocida como el “TurboTax de las licencias”, su plataforma automatiza el llenado de formularios regulatorios de más de 100 páginas. Esta innovación es clave en una industria donde los obstáculos regulatorios pueden ser costosos y consumir mucho tiempo. A pesar de su éxito, Compliantable enfrenta desafíos significativos con su solución inicial de firmas electrónicas que requirieron un cambio estratégico.



Es difícil exagerar el impacto. Pasamos de esperar segundos o incluso un minuto a tener todo procesado casi al instante.

DESAFÍOS EN EL CUMPLIMIENTO DE LICENCIAS

La obtención de licencias es un paso crítico hacia el cumplimiento para las compañías en apuestas deportivas e iCasinos, pero está llena de complicaciones. Cada estado impone requisitos únicos, y los operadores multi-jurisdiccionales deben gestionar diversos formularios, plazos y firmas. Aunque la plataforma de Compliant fue diseñada para abordar estos problemas, su dependencia de Adobe eSign reveló fallas críticas en el proceso.

Chris Oltyan, CEO de Compliant, recordó las frustraciones: **“Nos enfrentamos a retrasos que afectan la capacidad de nuestros clientes para operar. Los documentos grandes tardaban minutos en procesarse, y los cambios en la API de Adobe obligaban a nuestros clientes a salir de nuestra plataforma, rompiendo la experiencia fluida que prometemos.”**

Las limitaciones iban más allá del rendimiento. El modelo de cobro por firma de Adobe eSign inflaba rápidamente los costos, especialmente dado el volumen requerido para el cumplimiento regulatorio. Cada documento solía requerir múltiples firmas, y cualquier error durante el proceso implicaba repeticiones adicionales, aumentando los gastos.

A esto se sumaban los estrictos requisitos regulatorios que demandaban que todas las firmas y envíos ocurrieran el mismo día. Esto generaba una gran presión para mantener la eficiencia sin comprometer el cumplimiento. Oltyan lo describió como “un acto de equilibrio constante” entre satisfacer las expectativas de los clientes y cumplir con los plazos regulatorios.

EVALUANDO ALTERNATIVAS: POR QUÉ SIGNWELL DESTACÓ

Al reconocer la necesidad de un cambio, Compliant comenzó a evaluar alternativas. Entre los proveedores considerados estaban DocuSign y PandaDoc, pero SignWell surgió rápidamente como el favorito. Desde el inicio, quedó claro que ofrecía ventajas distintivas.

Una de las claves fue la simplicidad y flexibilidad de la API de SignWell. **“Necesitábamos un socio que pudiera crecer con nosotros”,** explicó Oltyan. **“La API de SignWell fue intuitiva y diseñada pensando en los desarrolladores. La integración tomó solo unos días, y los resultados fueron inmediatos.”**

La velocidad fue otro factor crítico. Mientras Adobe tenía problemas de rendimiento, SignWell ofreció procesamiento casi instantáneo. Esto fue transformador para Compliant, permitiéndoles cumplir plazos regulatorios sin retrasos del sistema. **“Es difícil exagerar el impacto,”** señaló Oltyan.

“Pasamos de esperar segundos o incluso un minuto a tener todo procesado casi al instante.”

La eficiencia en costos también fue un factor importante. Con el modelo de precios de SignWell, Compliant redujo significativamente sus gastos operativos. Esto mejoró su rentabilidad y les permitió ofrecer precios más competitivos a sus clientes, aumentando su propuesta de valor.

IMPLEMENTACIÓN SIN PROBLEMAS: UN TESTIMONIO DE COLABORACIÓN

La transición a SignWell fue notablemente fluida, reflejando la colaboración entre ambas empresas. En pocos días, el equipo de Compliant había integrado SignWell completamente en su plataforma, reemplazando Adobe eSign sin interrumpir sus flujos de trabajo. La facilidad de implementación reforzó el compromiso de SignWell con soluciones amigables para desarrolladores.

Uno de los aspectos más destacados fue el nivel de soporte brindado. A diferencia de su experiencia previa con Adobe, donde Compliant se sentía como “un número en una hoja de cálculo,” SignWell los trató como un socio valioso. Oltyan comentó: **“Cada pregunta fue respondida con atención y a tiempo. Ese nivel de soporte marca toda la diferencia.”**

Los resultados inmediatos fueron claros. La preparación de documentos aumentó diez veces, permitiendo procesar grandes volúmenes de formularios de licencias con eficiencia inédita. Los clientes lo notaron, elogiando los tiempos más rápidos y la experiencia más fluida.

Necesitábamos un socio que pudiera crecer con nosotros. La API de SignWell fue intuitiva y diseñada pensando en los desarrolladores. La integración tomó solo unos días, y los resultados fueron inmediatos.

Cada pregunta fue respondida con atención y a tiempo. Ese nivel de soporte marca toda la diferencia.

Se trata de eliminar fricciones. Cada paso que podamos automatizar nos acerca a nuestro objetivo de un cumplimiento sin barreras.

La flexibilidad de SignWell nos inspira a pensar en grande. No solo resolvemos los problemas de hoy; estamos construyendo la base del futuro del cumplimiento.

RESULTADOS TRANSFORMADORES E IMPACTO MÁS AMPLIO

El impacto de la alianza fue más allá de mejoras operativas inmediatas, resolviendo cuellos de botella en su proceso de firmas electrónicas.

Uno de los resultados más significativos fue la capacidad de cumplir plazos regulatorios ajustados con facilidad. Para los operadores de juegos, esto fue un cambio radical. Los errores o retrasos en el cumplimiento de licencias pueden significar sanciones costosas o pérdida de oportunidades. Con SignWell, Compliable brindó una solución confiable, mejorando su reputación como socio de cumplimiento.

Los beneficios financieros también fueron notables. Compliable logró un ahorro considerable al reducir la dependencia de modelos costosos por firma. Estos ahorros se invirtieron en ampliar las capacidades de su plataforma y explorar nuevos mercados.

Los clientes de Compliable también se beneficiaron de una mejor experiencia de usuario. La integración fluida de SignWell permitió completar firmas sin salir de la plataforma, ahorrando tiempo y reduciendo errores, lo que simplificó aún más el cumplimiento.

MÁS ALLÁ DE LAS FIRMAS: EXPANDIENDO LA VISIÓN

Si bien el enfoque inicial fue resolver desafíos inmediatos, la colaboración mostró potencial para una transformación más amplia. Compliable ahora explora cómo ampliar su oferta, enfocándose en automatización y privacidad de datos.

La automatización de servicios notariales es un área clave de interés. Muchos formularios requieren notarización, a menudo manual y lenta. Al integrar estos servicios, Compliable busca eliminar otra capa de complejidad. **“Se trata de eliminar fricciones,”** enfatizó Oltyan. **“Cada paso que podamos automatizar nos acerca a nuestro objetivo de un cumplimiento sin barreras.”**

La privacidad de datos es otra consideración crítica. Con un escrutinio creciente en torno al GDPR y normativas similares, Compliable se compromete a manejar documentos sensibles con cuidado. Han implementado procesos junto a SignWell para eliminar automáticamente datos sensibles mediante callbacks y webhooks, reduciendo riesgos.

Compliable también ve un enorme potencial para integrar sus soluciones en plataformas más amplias. Al asociarse con sistemas ERP y herramientas específicas de la industria, buscan crear un ecosistema integral que simplifique el cumplimiento en múltiples puntos de contacto. **“La flexibilidad de SignWell nos inspira a pensar en grande,”** compartió Oltyan. **“No solo resolvemos los problemas de hoy; estamos construyendo la base del futuro del cumplimiento.”**

UNA NUEVA ERA EN CUMPLIMIENTO

La alianza entre Compliable y SignWell representa un punto de inflexión en la industria del cumplimiento en juegos de azar. Al abordar los desafíos únicos de licencias, han establecido un nuevo estándar de lo que es posible. El éxito de esta colaboración demuestra el poder de la innovación, la adaptabilidad y una visión compartida.

A medida que Compliable continúa expandiendo su alcance, SignWell sigue siendo parte integral de su estrategia. Juntos, demuestran que la alianza correcta puede transformar obstáculos en oportunidades, allanando el camino hacia un panorama de cumplimiento más eficiente y confiable.



Para más información

signwell.com