



“ Antiguamente se demoraba entre 3 o 4 días para tomar una decisión en un nuevo alta de suministro de gas/electricidad, o hasta semanas si hablamos de inversiones en soluciones energéticas. Hoy en día las decisiones se obtienen de forma **instantánea**, ganando **eficiencia y calidad**. ”

*Departamento de Riesgos*

Case Study  
Sector Energético

“ **Con las soluciones de GDS Modellica hemos conseguido valorar toda la cartera de clientes en la admisión, principalmente las tarifas residenciales que son un 95% de nuestra cartera.** ”

*Departamento de Riesgos*

## Proyecto de Admisión para Compañía del sector energético Operaciones en España y Portugal

### El Cliente

Compañía internacional del sector energético con sede en Europa.

### El Challenge

Para mejorar los resultados de las operaciones de la compañía en España y Portugal, se requiere aumentar la cartera de clientes que integra la gestión del riesgo de crédito en sus acciones comerciales, así como optimizar el modelo actual de explotación de la información, mediante la conciliación de los procesos de admisión y seguimiento.

### La Solución

El uso combinado de GDS Modellica Data Engine (Dataview) para la integración con fuentes de datos externas e internas y de GDS Modellica Decision Suite para la automatización de decisiones (DE/DS).

### Los Resultados

La compañía ha experimentado un aumento en el número de solicitudes en admisión, principalmente en altas de suministro y una mejoría en el flujo de riesgo de crédito en la fase de admisión, siendo más optimizado y centralizado.





## Aumentar cartera de clientes y optimizar el modelo de explotación

Una de las grandes compañías en el sector de Utilities (sector que provee electricidad y gas en España y Portugal) quería mejorar su rentabilidad global, y para ello tenía dos objetivos en mente. El primero de ellos era desarrollar aún más la gestión del riesgo de crédito en sus acciones comerciales mediante el aumento del número de sus clientes. El segundo objetivo, ligado al primero, consistía en conciliar los procesos de admisión y seguimiento con el fin de optimizar del modelo ya implementado de explotación de la información de los clientes. De este modo, la información de los clientes existentes y de los nuevos clientes adquiridos está disponible y explotable desde la contratación hasta el fin del servicio.

### Objetivos cumplidos

Tras estudiar en profundidad los distintos movimientos que podrían llevar a cabo, ambas compañías llegaron a un acuerdo: usarían la combinación del motor GDS Modellica Data Engine (Dataview) y de la plataforma GDS Modellica Decision Suite (DS/DE). La combinación de soluciones ha dado resultados positivos y ha cumplido e incluso superado los objetivos iniciales del cliente. Uno de los beneficios que obtuvo esta compañía gracias a haber contratado las soluciones de GDS Modellica ha sido que las solicitudes en el proceso de admisión de nuevos clientes, principalmente en altas de



suministro en particulares y soporte a instalaciones energéticas y/o de gas ha aumentado.

Esto ha sido posible gracias a **extender el proceso de admisión a clientes particulares ya existentes, a incorporar nuevas carteras potenciales** al proceso de admisión, principalmente en sectores minoristas, y a **la integración de sistemas y procesos.**

El flujo de riesgo de crédito en admisión ha sido **optimizado y centralizado.** Ahora es un sistema de información de riesgos **unificada** (único equipo atendiendo España y Portugal), con información optimizada y **consistente.** Da una visión de cliente en la valoración, informando indicadores de riesgos homogéneos y en base a criterios independientes. La compañía dispone un entorno de análisis estadístico ágil y con feedback permanente. Además, tiene acceso a la deuda interna actualizada para clientes existentes y puede utilizar dicho valor en toda decisión dentro del flujo de admisión y de seguimiento.

GDS Modellica ha sabido dar la respuesta correcta al challenge de su cliente

prestando un servicio óptimo con unas herramientas potentes y adaptadas a las necesidades.

### Más ventajas, más competitivo

La compañía de Utilities ha beneficiado de otras ventajas utilizando la tecnología de GDS Modellica, como lo comenta la compañía: *"Además de tener decisiones automáticas de forma instantánea, la solución de GDS Modellica nos permite analizar a cualquier perfil de cliente ya sea por su facturación, o por su capacidad de pago y/o por otras alertas ya sean desde datos internos u obtenidos de fuentes externas. Antiguamente solo teníamos unos pocos datos internos lo que hacía la decisión incompleta y lenta"*●

**Para más información**

**Para solicitar una demo**

**Visite nuestra página web**

**[www.gdsmodellica.com](http://www.gdsmodellica.com)**

**“ Tener las estrategias y políticas de negocios centralizadas, inclusive de nuestras carteras de España y Portugal, nos permite tener agilidad en monitorear y actualizar las mismas generando un feedback constante con las diferentes áreas de negocios internas. ”**

Departamento de Riesgos – Empresa Energética Internacional

