



Latinia abre oficinas comerciales y un centro de operaciones para reforzar su actividad en Latinoamérica

Latinia, fabricante de software de infraestructura para entidades financieras especializado en el procesado de notificaciones en tiempo real, ha anunciado la **apertura en Colombia de un nuevo centro de Operaciones así como de oficinas comerciales en Bogotá**. “Atender la creciente demanda generada por el mercado regional, a la par que **ganar en eficiencia, atención y cercanía a nuestros actuales clientes han sido los dos motores que han vehiculado esta decisión**”, según anunciaron fuentes de la dirección de Latinia.

La **oficina comercial, con alcance y cobertura panregional, estará dirigida por Daniel Aguilar, ingeniero de sistemas y diplomado en la gestión de proyectos**, con amplia experiencia en la comercialización de soluciones y productos de software para entidades financieras. Aguilar se ha mostrado convencido del potencial de las soluciones de Latinia en la región, “**un mercado, el financiero, que está avanzando muy rápidamente en cuanto a multicanalidad, tanto desde el lado de la oferta como de la demanda**, con un consumidor cada vez más exigente y sensible a la conveniencia que los distintos canales del banco deben ofrecerle, y en ese sentido Latinia puede aportar grandes cosas”.

Por otro lado, el **centro de Operaciones dará cobertura de soporte, operaciones y gestión de proyectos a toda la actividad de la región**. “**Colombia es para nosotros un hub perfecto**, pues su situación geográfica nos permite atender clientes y necesidades desde México, **pasando por Centroamérica, a los principales países en donde Latinia tiene intereses**”, **apuntó la dirección del fabricante de software**. El centro de Operaciones reforzará igualmente las áreas de **Quality & Testing** y **benchmarking** de producto.

Desde la compañía, con una importante representación ya de entidades financieras líderes en **Colombia, Chile y México, este movimiento evidencia “nuestra firme apuesta y compromiso con la región**, pieza capital de nuestro crecimiento. La región consolida ya un porcentaje importante de ingresos recurrentes para Latina, a la par que son todavía muchas las entidades que no cuentan con una oferta convergente y unificada de notificaciones multicanal con alcance a la generación de oportunidades de negocio que les permitan acelerar el ciclo de vida de sus clientes en la entidad, fin último de nuestros productos”.