



Mexicana Kavak refuerza sus operaciones con IA para efficientar la venta de autos usados

Las inspecciones de los autos, el costo de reparaciones y hasta la definición del financiamiento según el país, han sido abordados con la tecnología.

POR MARÍA GABRIELA ARTEAGA

La Inteligencia Artificial (IA) es hoy tema de debate y discusión en todos los sectores económicos a nivel global.

No en vano, cada vez son más las empresas las que impulsan estrategias, acciones y planes para incorporar las nuevas tecnologías a sus operaciones.

Sin embargo, hay otras empresas que son nativas tecnológicas y que, actualmente, están enfocadas en desarrollar sus propias herramientas que les permitan acelerar procesos y mejorar estándares de calidad.

Tal es el caso de la mexicana Kavak, especializada en la compra y venta de autos nuevos y usados, que está trabajando con IA para mejorar los procesos digitales con los que los usuarios acceden al catálogo de vehículos de segunda mano.

La firma, que este lunes inauguró un nuevo centro de experiencia en Santiago de Chile, ya incorporó la IA y el proceso de *machine learning* para hacer más eficientes áreas complejas, como el chequeo documental, la inspección física y el

chequeo mecánico de las unidades.

“Eso es lo que se llama inteligencia artificial con *human in the loop*. Básicamente es un *gran sistema* que hace las cosas automáticas y eso es verificado por un humano”, contó en entrevista con DFSUD, Fernando Scasserra, director de tecnología de la compañía.

“Entre desarrolladores, analistas de datos, ingenieros de datos, el equipo que tenemos entre Argentina, México y Turquía, somos unas 500 personas trabajando en tecnología dentro de Kavak”, contó el CTO, quien fue jefe de ingenieros de Mercado Libre.

Los procesos digitales

Consultado por el desarrollo de la tecnología, Scasserra explicó que se manejan a través de dos fórmulas: las aplicaciones *in-house* y el trabajo con otras compañías especializadas.

“Documentación, fijación de precios y chequeo mecánico es todo nuestro. La parte de las fotos, de identificar aspectos más físicos de los autos lo provee otra compañía, a la que le damos nuestra información para entrenar los sistemas”,



FERNANDO SCASSERRA
DIRECTOR DE TECNOLOGÍA (CTO)
DE KAVAK.

comentó.

Y explicó que “la inspección visual que se lleva para vender a Kavak, se hace ahora con un software basado en *computer vision* con aporte de Inteligencia Artificial”, que fotografía el auto en sus 360 grados, mide el tamaño de los detalles estéticos que pueda tener y los clasifica, de modo que el dato deja de ser subjetivo y pasa a ser 100% objetivo.

Con este tipo de apuestas, la firma asegura que puede dar más posibilidades a grandes vendedores

base de datos”.

Modelo multipaís

El desarrollo de los procesos de AI no tienen límites. Scasserra aseguró que el mismo algoritmo se utiliza en Argentina, México, Emiratos Árabes o Turquía con las adaptaciones que se necesiten en cada caso.

“Solemos probar las cosas primero en México; después si funciona, lo vamos adaptando a otros lugares siempre y cuando el mercado así lo dicte”, contó.

Por ejemplo, el financiamiento que puede otorgarse en Chile es muy distinto a otras naciones, porque hay más opciones y la sociedad está más acostumbrada a adquirir autos con algún tipo de ayuda financiera.

También influyen –dijo– las regulaciones, los precios o hasta los modelos de autos disponibles.

Lee más en DFSUD.com.

de autos –los *dealers*– para manejar escalas masivas porque los procesos no son manuales.

“Tenemos que optimizar los tiempos de cada proceso”, señaló Scasserra.

A la larga, dijo el ejecutivo argentino, “todo esto permite la hiper personalización de la oferta de Kavak en función de una gran