

DF

DIARIO FINANCIERO®

SUPLEMENTO

SANTIAGO DE CHILE
MARTES 16 DE ABRIL DE 2024

GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO, CONTRATOS, PROVEEDORES Y LICITACIONES

CÓMO LA IA ESTÁ CAMBIANDO LA GESTIÓN DE PROVEEDORES

Los expertos coinciden en que esta tecnología ha revolucionado la forma en que las empresas hacen y gestionan sus compras. En manufactura y en el retail están los avances más significativos.

POR AIRAM FERNÁNDEZ

El 96% de los ejecutivos que Accenture entrevistó para su reporte Technology Vision 2024 considera que los ecosistemas de agentes de inteligencia artificial (IA) ofrecerán grandes oportunidades a sus organizaciones en los próximos tres años. La forma en que las empresas llevan a cabo sus procesos de compra está entre esas áreas de impacto.

Al tratarse de una tecnología que permite automatizar tareas y analizar grandes volúmenes de datos, los departamentos de compras y los equipos encargados de la búsqueda y gestión de proveedores tienen acceso a un mundo nuevo de posibilidades. Por ejemplo, su aplicación permite tomar decisiones informadas, automatizar la generación de compras y detectar fraudes, señala Francisco Rojas, director ejecutivo de Applied Intelligence para

Accenture Chile.

Ese último punto no es menor, advierte Luz María García, gerente general de la Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de Información. "La IA puede identificar patrones de posible fraude, como transacciones inusuales o actividades fraudulentas. De esta forma, las empresas se pueden resguardar de pasar un mal momento financiero", acota.

Patricio Cofré, socio de Consultoría en Data Analytics de EY, profundiza en las ventajas y las visualiza en dos ámbitos: en las tareas administrativas de back office y en el front office. "En términos de back office, su uso puede apoyar en la automatiza-

ción de gran parte de las tareas manuales, como la creación de órdenes de compras, revisión de contratos, mejora de catálogos, evaluación de proveedores y detección de fraudes", coincide, y añade que en el front office, también ha visto aplicaciones interesantes en la mejora de experiencia del usuario de compras, "recordando preferencias, haciendo sugerencias atinentes o alertando de errores comunes en compras".

La disminución de los errores humanos está entre las ventajas que destaca Diego González, CEO de Defontana. "A veces, las personas cometen errores porque están cansadas, distraídas o tienen prejuicios. La IA no tiene

estos problemas, así que hace las cosas de manera consistente y sin prejuicios, reduciendo la posibilidad de errores al hacer pedidos", ejemplifica. Reducción de costos, mejora de la calidad y la consistencia, agilidad y capacidad de respuesta también son cualidades que González observa.

Nuevos horizontes

Pero más allá de mejorar la eficiencia operativa y reducir costos, Juan José Díaz, CEO de WiWO, plantea que la IA está llevando los procesos de compras a "nuevos horizontes", porque permite avanzar hacia modelos de lenguaje más compactos y eficientes. Mejorar la negociación con proveedores, reducir los excedentes de inventario y mejorar la satisfacción de clientes en entornos online y la capacidad de anticipar interrupciones en la cadena de

suministro es parte de lo que ha visto de cerca al trabajar con todo tipo de empresas en la implementación de IA para esta y otras áreas.

Son varias las industrias donde se han visto avances significativos. Roberto Uauy, fundador Partner & CEO de Xinerdy, destaca al sector de manufactura, donde la optimización de la cadena de suministro ha llevado a la producción justo a tiempo y se han logrado reducir los inventarios. Cofré, de EY, dice que hay casos de éxito en todas las industrias intensivas en compras que manejan grandes catálogos de ítems o que manejan complejas cadenas de suministros, como el retail, que lleva "bastante tiempo" explorando eficiencia del análisis cuantitativo y ha explorado tempranamente la incorporación de IA e, incluso, IA generativa en sus procesos.

Fitness for Business

- CONSULTORÍA DE EFICIENCIA
- COST REDUCTION
- MANAGE SERVICES
- TECH & PROCURETECH

XINERDY

A Matrix Consulting Company

xinerdy.cl



Visita nuestro
metaverso:

bit.ly/X-Lobby



A Matrix Consulting Company

XINERGY & GEP Transforman las Áreas de Compras de Chile y Latinoamérica con soluciones tecnológicas y servicios basados en Inteligencia Artificial

En un entorno empresarial que cambia rápidamente, las empresas en Chile y LATAM están enfrentando desafíos sin precedentes que requieren soluciones igualmente innovadoras. La integración de información externa, la flexibilidad en las estructuras de costos, y un enfoque robusto en la automatización y apoyo a la toma de decisiones son más que necesidades – son imperativos esenciales para mantener la competitividad y sustentabilidad de las empresas.

En este contexto la DATA es el principal insumo para lograr un cambio relevante en el juego, extraerla, acumularla y generar modelos basados en data precisa es relevante para lograr resultados. “Nuestra recomendación es tener una estrategia clara, segmentar fuentes por casos de uso y simplificar el proceso extracción de data histórica”, comenta Roberto Uauy CEO de Xinerdy

Para 2024, la inteligencia artificial (IA) y las tecnologías digitales serán cruciales para los líderes de Compras y Cadena de Suministros, ofreciendo casos de uso prácticos que prometen beneficios tangibles tanto a corto como a largo plazo. Estas tecnologías requieren una implementación cuidadosa, basada en datos sólidos y una estrategia que mejore los equipos, cree confianza y supere las tecnologías anteriores en eficacia.

Otro punto de gran relevancia es que la Data histórica y propietaria no es suficiente para la toma de decisiones, es clave el incorporar fuentes de Data externa que nos permita tener insights de cómo está comportando la demanda, la oferta, qué pasa con la economía y las regulaciones, de manera de poder evaluar si nuestra estructura de costos es la correcta.

El tener estructuras de costos mucho más flexibles ya no es un lujo, es una necesidad para soportar las dinámicas actuales del negocio y su sustentabilidad en el tiempo. El robustecer la automatización y dar soporte a la toma de decisiones a través de herramientas de IA y machine learning (ML) que te robustezcan la gestión del gasto, las categorías y presupuestos

Las soluciones avanzadas de inteligencia artificial (IA) y aprendizaje automático (ML) ofrecidas por GEP y Xinerdy emergen como aliados fundamentales. Estas herramientas no solo permiten una toma de decisiones más informada y eficiente, sino que también



Roberto Uauy, CEO de Xinerdy, Suresh Visvanathan, Global Head of Software Sales, GEP.

CASOS DE USO PARA IA/ML EN CADENA DE SUMINISTRO



garantizan una operación más ágil y adaptable. Con un enfoque en ‘fitness for business’, GEP y Xinerdy ayudan a las empresas a optimizar sus estructuras de costos y a mejorar la gestión del gasto mediante la detección proactiva de anomalías y la implementación de estrategias de negociación basadas en datos precisos.

“Los responsables de la toma de decisiones citan la gestión de inventarios, la detección de fraudes y la gestión de calidad como los principales casos de uso para IA/ML dentro de la cadena de suministro, señala Suresh Visvanathan, Global Head of Software Sales, GEP.

Cómo ayuda IA y ML a los desafíos de CPOs y CFOs en la Región:

- La IA permite crear un marco de toma de decisiones que tiene en cuenta parámetros más allá del costo.
- La IA permite la inteligencia predictiva y la respuesta en tiempo real para asegurar eficiencias, mitigar riesgos y liderar negociaciones con proveedores de manera más inteligente
- Detectar y abordar anomalías en la gestión del gasto, patrones de gasto y pagos
- La IA también permite contestar preguntas críticas y acceder a la data de una manera más eficiente y efectiva, incorporando Chatbots y IA aplicada.

Fuente: Encuesta de Modernización de la Cadena de Suministro Digital realizada por Foundry Research para GEP en mayo-junio de 2023 de 100 tomadores de decisiones

65% de las Empresas Encuestadas implementaran Soluciones de IA y Chatbots en dos años



Xinerdy & GEP mantienen un partnership desde el 2021 para ayudar a las empresas de LATAM a mejorar sus resultados, habilitando a las áreas de Procurement con más tecnología y servicios para su transformación.

Fuente: Encuesta de Modernización de la Cadena de Suministro Digital realizada por Foundry Research para GEP en mayo-junio de 2023 de 100 tomadores de decisiones

La inteligencia artificial y las tecnologías de hiperautomatización ya son una realidad. La IA y otras tecnologías digitales se vuelven prácticas y convincentes para la mayoría de los líderes de adquisiciones y cadenas de suministro en 2024. Los casos de uso comienzan a afianzarse y los beneficios significativos parecen alcanzables en el corto plazo y casi seguros a largo plazo. Sin embargo, hacerlo correctamente requerirá más trabajo del que comúnmente se cree. Con la DATA como fundamento, los líderes necesitarán cultivar una estrategia que mejore sus equipos, cree confianza y ofrezca una tecnología superior.

PRINCIPALES FORMAS EN QUE IA PUEDE INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD EN SUPPLY CHAIN Y PROCUREMENT

<p>ACELERAR BÚSQUEDAS</p> <p>Optimizar las búsquedas de Supply Chain y de Procurement para obtener información y análisis personalizados en tiempo real.</p>	<p>AHORRO EN TIEMPOS</p> <p>Acelerar la generación de un primer borrador, mejorando la productividad individual.</p>	<p>MODELOS PREDICTIVOS</p> <p>Análisis de data compleja a través de aplicaciones en diseño de Supply Chain Network y Forecasting de la demanda.</p>	<p>INFORMACIÓN IMPARCIAL</p> <p>Automatización de cálculos a partir de datos históricos y escenarios para predicciones mejoradas.</p>	<p>INCREMENTO EN AGILIDAD</p> <p>Mayor agilidad en la cadena de suministros mediante la recomendación de datos y escenarios para optimizar costos.</p>
---	---	--	--	---



ANÁLISIS DE DATOS Y OPTIMIZACIÓN: LOS DESAFÍOS PARA EL PROCUREMENT EN 2024

El término procurement se refiere al conjunto de procesos asociados a la adquisición de recursos, servicios y bienes esenciales para el funcionamiento de las empresas. “desde la identificación de necesidades y la selección estratégica de proveedores para la gestión y abastecimiento de insumos”, explica Franco Cisternas, co-founder y director de crecimiento de Simpli Latam.

A partir del desarrollo de este proceso, las firmas logran identificar elementos clave que permiten crear planes estratégicos conjuntos en función de la mejora continua de la cadena de abastecimiento. “Podemos negociar y gestionar de mejor forma los contratos, para luego controlar la calidad y evaluar el desempeño, minimizando así los riesgos de no contar con los servicios y bienes críticos para la organización”, señala Cisternas.

“Al transformar las áreas de procurement en centros de negocio o profit centers, las compañías pueden lograr grandes beneficios”, define Gonzalo de la Barra, co-CEO de Xinerdy, quien destaca que un buen uso permite a las compañías mejorar su eficiencia, reducir costos y potenciar su capacidad de responder rápidamente a los cambios del mercado.

En este contexto, la tecno-

La tecnología se ha convertido en un actor clave en los procesos de adquisiciones. Para este año, se espera que estas herramientas sigan revolucionando la industria desde la manera de gestionar las compras hasta el relacionamiento entre proveedores y compradores. POR SOFÍA PREUSS O.

logía se ha convertido en un actor clave en el sector y está revolucionando desde la manera de gestionar las compras hasta el relacionamiento entre proveedores y compradores. Para el ejecutivo de Xinerdy, los avances han generado un crecimiento exponencial en asuntos de análisis de gastos, como en los procesos de aprobación y pago, produciendo una mayor capacidad “con programas de eficiencia en el uso del capital de trabajo y acelerar el pago a proveedores, sin afectar la caja de las compañías”.

Nuevas herramientas

A pesar de los avances en el sector, los expertos apuntan a que persisten retos fundamentales que deben ir de la mano con la incorporación de nuevas tecnologías en la industria.

Para Felipe Manterola, cofundador de wherEX, es necesario que este tipo de herramientas estimulen la com-

Para Jaime Caiceo, de EY, las nuevas tecnologías “permitirán mejorar los pronósticos de demanda, detectar automáticamente incumplimientos y mejorar la selección de proveedores”.

petencia. En ese sentido, destaca que para el mundo de los oferentes cada vez existen más asimetrías de información, por lo que su uso se ha convertido en un factor fundamental para las compañías. “Hoy día hay capacidades de análisis de datos muy superiores a las que teníamos años atrás y vemos que las empresas están empezando a leer datos, a leer información para sacar tendencias u oportunidades de mejoras”, asegura, y añade que se requiere una inyección tecnológica para mejorar la calidad de los match entre los requerimientos y los oferentes.

Centralizar las funciones de compras será clave para lograr una gestión más eficiente y en línea con las necesidades de las empresas, complementa el ejecutivo de Simpli Latam, lo que está ocurriendo sobre todo en grandes compañías, con el fin de aprovechar las economías de escala y, de esta forma, compartir buenas prácticas de desarrollo y financiamiento con sus proveedores.

Lo que viene

Según el Informe de Datos sobre el Estado de la Adquisición en 2024, desarrollado por la consultora KRC Research, el 95% de las personas encarga-

das de la toma de decisiones admite que hay posibilidad de optimizar las adquisiciones.

Se ven oportunidades significativas de avance mediante la implementación de innovaciones como la inteligencia artificial (IA) y el análisis avanzado de datos, define Francisco Rojas, director ejecutivo de Applied Intelligence para Accenture Chile, señalando que estas herramientas “permiten una mayor eficiencia en los procesos de adquisición, facilitando la identificación de oportunidades de ahorro, la optimización de la cadena de suministro y una toma de decisiones más informada”.

En este sentido, Jaime Caiceo, socio de consultoría en Data Analytics de EY, afirma que este tipo de iniciativas trae consigo distintos y nuevos desafíos. “En la medida que las organizaciones estén preparadas para abordar con éxito los retos relacionados al cumplimiento normativo, la gestión del cambio, la integración, la privacidad y la seguridad, podrán aprovechar todas las ventajas de contar con una gestión de adquisiciones digital y moderna”, indica.

Hacia el futuro, los expertos apuntan que la adopción de tecnologías avanzadas como la realidad aumentada, la realidad virtual y la IA serán fundamentales para optimizar procesos y aumentar la inteligencia del sector. “Permitirán mejorar los pronósticos de demanda, detectar automáticamente incumplimientos y mejorar la selección de proveedores”, concluye Caiceo.

PUBLIRREPORTAJE

EN CONSTANTE INNOVACIÓN

Senegocia aboga por un abastecimiento digital e inteligente



Con 24 años de experiencia y de la mano de sus clientes, la compañía se ha internacionalizado y consolidado como la solución más completa de abastecimiento del mercado chileno, entregando nuevas funcionalidades que generan más ahorros en las compras, mejoran la experiencia, proporcionan mayor eficiencia e información, y automatizan las tareas recurrentes.

Hoy, la gestión de abastecimiento se enfrenta a un panorama dinámico y complejo, marcado por una serie de desafíos que exigen a las empresas una mayor flexibilidad y capacidad de adaptación. Entre ellos, la aplicación de tecnología al proceso de abastecimiento, planificación estratégica, diversificación de proveedores, evaluación de proveedores, sostenibilidad y riesgos geopolíticos.

Para superarlos exitosamente, el equipo de Senegocia trabaja en la mejora continua, a través del estudio de tecnologías emergentes para aplicarlas a cada una de sus seis soluciones, logrando mayores automatizaciones, predicciones y permitiendo al usuario realizar acciones de manera más rápida y sin errores, para que puedan avanzar hacia un abastecimiento más inteligente, integrado con las demás áreas de la empresa y con la mayor

información disponible.

“Tenemos presente que el área de abastecimiento es fundamental y parte estratégica de las empresas”, señala Juan José Izcúe, gerente general.

Por lo mismo, todas las soluciones ofrecidas por Senegocia, desde las licitaciones electrónicas hasta el pago de los proveedores, permiten a las empresas compradoras tener una total trazabilidad y transparencia del proceso de abastecimiento. Asimismo, posibilitan que puedan cumplir con sus políticas de cumplimiento y tengan 100% visibilidad de sus gastos.

“Senegocia está en constante innovación y es por ello que hemos aplicado inteligencia artificial a nuestras funcionalidades, lo que permite que los usuarios puedan automatizar y gestionar de manera más rápida y eficiente



De Izq a Der: Felipe González, Gerente de Planificación & Growth de Senegocia, Juan José Izcúe, Gerente General de Senegocia y Rodrigo Contreras, Gerente Marketplace y TI de Senegocia.

actividades operativas, dejando más tiempo disponible para tareas estratégicas”, indica el ejecutivo.

Además, los KPI y análisis proporcionados por Senegocia permiten descubrir áreas de mejora, tanto a nivel de proceso como para controlar y mejorar los números referentes a los ahorros obtenidos, identificar cómo está distribuido el gasto por usuario, categoría, pro-

veedor, los tiempos en los flujos de aprobación y muchos otros análisis que permiten a la empresa tomar decisiones y efectuar mejoras.

En definitiva, los beneficios directos derivados de la adopción de Senegocia se traducen en eficiencia en tiempo, ahorros, transparencia, control y trazabilidad, además de integración entre sus soluciones y con todos los ERP o soluciones propias.



Solución completa de abastecimiento B2B



**ENROLAMIENTO
PROVEEDORES**



**COTIZACIONES/
LICITACIONES**



**ADMINISTRACIÓN
DE CONTRATOS**



**COMPRAS
Y MARKETPLACE**



**CONCILIACIÓN
FACTURAS**



**PORTAL PAGO
PROVEEDORES**

- ◆ **105.000** cotizaciones/licitaciones anuales
- ◆ **5,5** ofertas por cotización
- ◆ **25.000** proveedores

- ◆ **360.000** OC emitidas/año
- ◆ **1.500** contratos firmados digitalmente/año
- ◆ **40.000** DTE conciliados para pago/mes



LOS ELEMENTOS QUE MARCARÁN EL FUTURO DE LAS COMPRAS PÚBLICAS

Hace 20 años, ChileCompra nació como un sistema que buscaba transparentar las compras públicas, abriendo el acceso a estas oportunidades a todas las empresas del país. "La digitalización fue un factor clave que permitió darle realidad a esta mayor visibilidad y la apertura de este mercado para que fuera competitivo y con reglas claras para todos", destaca Verónica Valle, directora de la entidad, detallando que la puesta en marcha de la plataforma Mercado Público permitió que la ciudadanía pueda conocer las transacciones de bienes y servicios realizadas por el Estado, incentivando nuevas oportunidades de negocio.

"Hace un par de años uno veía que en las licitaciones solo se podía acceder a información vía transparencia, pero hoy uno puede descargar información de órdenes de compra, de compras ágiles y otros movimientos", afirma Ramiro Hevia, CEO de LicitaLAB. A su juicio, los avances en materia de digitalización de compras públicas son positivos y han logrado un buen posicionamiento a nivel mundial. De hecho, la digitalización de pagos y gestión de proveedores "ha mostrado un aumento significativo en los niveles de adopción de los últimos años, con tasas de crecimiento por sobre el 15% anual", com-

La entrada en vigencia de la Ley 21.634 a partir de diciembre de este año, junto al uso intensivo de la inteligencia artificial y la ciencia de datos, prometen disminuir la burocracia y simplificar estos procesos, promoviendo una mayor participación y presencia en regiones.

POR ANDREA CAMPILAY

plementa Franco Cisternas, co-founder & Chief Revenue Officer de Simpli Latam.

Y es que contar con una plataforma que vele por la transparencia y probidad de las compras realizadas por el Estado resulta esencial, considerando que, según datos de la OCDE, el 57% de los casos de soborno tienen relación con las compras gubernamentales. Una situación que desde ChileCompra buscan prevenir a través del Observatorio de Compras Públicas, donde diariamente se analizan e identifican riesgos en todos los procesos de licitación y órdenes de compra que se publican en Mercado Público mediante un canal que protege la identidad de los denunciantes y que el año pasado alcanzó un récord superior a 2.500 denuncias.

Lo que queda por mejorar

Pero aunque los avances en materia de digitalización son significativos, el sistema aún

presenta ciertas brechas en la búsqueda de oportunidades disponibles. "Inconsistencias en la categorización o la falta de un estándar en documentos hacen que quede la percepción de no llegar a todos los negocios disponibles", afirma Hevia, explicando que al contar con tanta información disponible, su procesamiento y análisis "genera asimetrías en las condiciones de competitividad entre empresas con grandes equipos y aquellas que son más pequeñas".

Una visión compartida por Felipe Manterola, co-founder de wherEX, quien asegura que muchas veces el proceso para adjudicarse una licitación es complejo y con estándares rígidos, por lo que finalmente "hay una pérdida de competitividad importante en los servicios públicos respecto a las soluciones que encuentran".

Asimismo, Karina Durney, académica de la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez, plantea que podrían implementarse mejoras en la experiencia de navegación. "El buscador de licitaciones no ha tenido cambios, y navegar entre cientos de licitaciones para escoger a cuál postular sigue siendo una tarea difícil y que toma mucho tiempo a las empresas de cualquier tamaño que deseen postular", puntualiza la acadé-

mica, a lo que se suma la "falta de estándares uniformes en el diseño de APIs, lo que provoca inconsistencias en el acceso y uso de la información", complementa Víctor Fonseca, CEO de Licisoft, para quien las proyecciones del sistema apuntan a una mayor digitalización y adaptación a nuevas tecnologías.

Más participación

Este año estará marcado por el despliegue de la Ley N°21.634, que entra en vigencia en diciembre y moderniza la Ley de Compras Públicas. Valle sostiene que, con ella, aumentarán las oportunidades de negocio para las mujeres y para las Empresas de Menor Tamaño (EMT), donde uno de los hitos para estas últimas será el aumento de los montos para la modalidad de compra ágil, pasando de 30 UTM a 100 UTM, "lo que hará crecer los negocios para ese segmento y para las proveedoras del Estado".

De igual manera, para promover una mayor participación, actualmente están trabajando en una nueva estrategia de gestión y relacionamiento con proveedores, con una mayor presencia en regiones y un levantamiento de oportunidades en los rubros donde existen nichos de mercado para proveedores locales. Además, para lograr una mayor eficiencia desarrollarán un uso intensivo de la inteligencia artificial y la ciencia de datos, incluyendo algoritmos de procesamiento de lenguaje natural y machine learning.

96%

DE LOS PROVEEDORES DEL ESTADO SON EMPRESAS DE MENOR TAMAÑO, SEGÚN DATOS DE CHILECOMPRAS.

636

HALLAZGOS CON POTENCIALES INCUMPLIMIENTOS A LA NORMATIVA DE COMPRAS PÚBLICAS FUERON NOTIFICADOS EN 2023.

PUBLIRREPORTAJE

SIMPLI LATAM

Ecosistema de financiamiento y pagos se expande y consolida como líder en factoring

En una única plataforma, entrega soluciones a medida que se adaptan a las necesidades específicas de las empresas con capacidad para brindar un servicio personalizado y ágil, respaldado por tecnología de vanguardia, donde la utilización de modelos de machine learning e IA simplifica y agiliza los procesos de financiamiento y pagos. “Contamos con varios servicios mediante nuestra plataforma online, pero nos especializamos en factoring para empresas y proveedores del estado”, indica Ronny Gerli, Co-Founder & CEO de Simpli Latam.

Hoy, las empresas se enfrentan a diversos desafíos en materia de financiamiento y pagos, especialmente debido a la situación económica actual. Algunos de estos desafíos incluyen la necesidad de acceder a financiamiento de manera rápida y eficiente, la gestión de la liquidez para mantener operaciones fluidas, y la optimización de los procesos de pago para garantizar relaciones comerciales sólidas con proveedores.

En ese escenario, Simpli entrega una completa suite de financiamiento y pagos para empresas. Modelos de machine learning activados con IA, le permite otorgar financiamiento inmedia-

to, democratizando el acceso a sectores no atendidos. Así, logra resolver la evaluación crediticia de un cliente en menos de 1 minuto, lo que se traduce en la posibilidad de girar una operación de financiamiento en horas desde que el usuario realiza su proceso de onboarding y cesión de facturas.

“Los usuarios acceden a una plataforma digital gratuita que complementa el financiamiento”, señala Franco Cisternas, Co-founder & Chief Revenue Officer. Es por ello que Simpli se destaca por ofrecer soluciones financieras ágiles y flexibles que permiten a las empresas

superar esos desafíos de manera exitosa. A través de su servicio de factoring y otras herramientas financieras innovadoras, como el pago a proveedores y colaboradores, el ordering o nuestro dashboard contable ayudamos a las empresas a mejorar su flujo de efectivo, optimizar la gestión de sus cuentas por cobrar, y mantenerse informado para tomar decisiones comerciales basadas en datos.

De esa manera en 2023 la plataforma financió más de 160 mil millones con más de 3.500 usuarios. Ahora, está superando los 250 mil millones y busca aumentar su base de usuarios

a más de 10.000.

“Las proyecciones de Simpli se centran en seguir expandiendo nuestro alcance y consolidando nuestra posición como líderes en el factoring para empresas en Chile. Continuaremos profundizando en el lanzamiento de nuevos features gratuitos para nuestros clientes, con una visión de innovación incremental y disruptiva, desarrollando nuevas herramientas y servicios que agreguen valor a nuestros clientes, mientras mantenemos nuestro compromiso con la excelencia en el servicio y la satisfacción del cliente”, concluye Ronny Gerli.




Ronny Gerli, Co-Founder & CEO; y Franco Cisternas, Co-founder & Chief Revenue Officer Simpli Latam.



No esperes meses para cobrar tus facturas.

Transforma tus cuentas por cobrar **en caja hoy mismo**.

En Simpli sabemos que esperar 30, 60 o hasta 90 días por el cobro de una factura puede ser terrible para cualquier empresa. Por eso simplificamos el factoring para que esa espera sea de unas pocas horas.



Escanea el QR y regístrate en nuestra plataforma para que puedas simplificar el financiamiento de facturas y pagos de todos los meses.

