



Casos de éxito

Factoring en Chile
Estrategias exitosas en fintechs



Factoring Chile

Estrategias fintechs y logros de la industria financiera

La **transformación financiera digital** comprende cambios que van más allá de la simple inversión en tecnología. Establecer **alianzas estratégicas** con actores tecnológicos relevantes de la **industria financiera** es el primer paso para obtener **procesos más rápidos, seguros y eficientes** y que, a su vez, logren resultados en el menor tiempo posible.

Describimos los **casos de éxito** donde nuestros clientes cambiaron el mindset, integrando el uso de **herramientas inteligentes** basadas en el **open finance** de **Fapro**, mejorando la gestión de sus operaciones, cumpliendo, o en muchos casos, superando resultados y objetivos comerciales.

Conoce más acerca de estas empresas, descubre las **estrategias** que han implementado para operar como **auténticas fintechs** y qué tendencias están marcando el nuevo estándar financiero chileno en el factoring.



Contenido

CASOS DE ÉXITO

Emprende Capital: Análisis de riesgos más seguros	5
Pronto Capital: mayor prospección y operaciones más rápidas	7
Optimizo Factoring multiplicó en 3,6x en los primeros 6 meses	10
Factor Plus evita estafa gracias a Fapro	13
Punto Base Financiero multiplicó 60% sus ventas	16
BL Capital evitó fraudes millonarios utilizando Fapro	20



Analizar riesgos ahora es más simple.

Emprende Capital: Análisis de riesgos más seguros

Max Ortiz - CEO Fapro

Para Emprende Capital la solución de Fapro es fundamental, porque le ha permitido automatizar procesos y reducir riesgos

Emprende Capital es un factoring que suma diez años de experiencia en el mercado chileno. Acerca de la nueva versión de la herramienta, el ejecutivo de gestión de canales digitales, **Martín Sánchez** opina que *“la plataforma es mucho más simple ahora, más amigable y fácil de usar”*.

Aunque sostiene que la versión anterior era precisa, las actualizaciones recientes, ayudan a **Emprende Capital** a *“descargar indicadores e informes en documentos Excel”* además, *“realizar el análisis de riesgo es mucho más simple”*, comenta.

Emprende Capital optimiza sus operaciones con Fapro

Sobre las nuevas funcionalidades **Sánchez** indica que *“permiten ahorrar mucho tiempo en las operaciones de la empresa”*. Asimismo, asegura que el diseño actual *“es mucho más intuitivo”*.

Afirma que todas las sugerencias que ha realizado su empresa respecto a las funciones de la plataforma Fapro, *“han sido tomadas en cuenta por Fapro y hoy son una realidad”*, dice.



A diferencia de otros proveedores, el equipo de asistencia Fapro responde casi de inmediato y eso es muy bueno cuando se te presenta un problema o una duda

Martín Sánchez | Emprende Capital

Riesgo más controlado

“La nueva solución nos permite acotar el riesgo, haciendo más eficaces nuestras operaciones”, indica el ejecutivo. “Definitivamente, si no tuviéramos este sistema, tendríamos que realizar todo en forma manual”, agrega.

Sánchez precisa que gracias a la nueva versión *“Emprende Capital ha descartado hasta 220 clientes al tiro que representan un riesgo”.*

En ese sentido, Fapro *“ha permitido automatizar los procesos y eso es lo que pensamos al momento de contratar el servicio, porque es lo que nos permite operar como una fintech”.*

¿Por qué es importante operar como una fintech?

“Las empresas que no operen como fintech van quedando atrás”, asegura Sánchez. A su juicio es vital “manejar la mayor información posible dentro del mercado, porque es lo que te permite ir un paso más adelante” por ello “es importante operar como una fintech y contar con herramientas como Fapro”, añade.



Pronto Capital: mayor prospección y operaciones más rápidas

Max Ortiz - CEO Fapro

La pandemia aceleró la transformación digital de los factoring, entre ellos, Pronto Capital que alcanzó mejores resultados gracias a la solución de Fapro

Con más de 10 años en el mercado Factoring, **Pronto Capital** repensó su modelo de negocio en 2019 observando el cambio en la industria financiera, el cual se aceleró con la llegada del virus Covid 19 y que actualmente se consolida como un paradigma financiero apoyado en soluciones open finance.

Apostaron por una de las soluciones más robustas de análisis y evaluación financiera de Latinoamérica: Fapro, automatizando y optimizando procesos de cobranza, consultoría y a su vez, les permite entregar liquidez de forma inmediata.

“Con Fapro es mucho más fácil llevar a cabo un análisis financiero, porque los datos se encuentran de forma rápida, cómoda y fácil. Consideramos que es una herramienta intuitiva para nuestros ejecutivos comerciales”, explica **Sebastián Parot**, Gerente General de Pronto Capital.

Pronto Capital obtiene mayor rapidez en sus operaciones

Parot indica que **Pronto Capital** es una empresa *“que mira constantemente el mercado”* debido a *“la transformación en las operaciones, que pasaron de físicas a electrónicas dentro de los factoring”*, hecho que impulsó su inversión en tecnología a través de Fapro, para llevar a cabo sus operaciones clave.



Fapro nos entrega un servicio que nosotros valoramos bastante, el cual incluye información tributaria de nuestros clientes, a su vez, para ellos es mucho más fácil llevar a cabo así el procedimiento, porque obtener información de esta manera es menos invasiva para los clientes

Sebastián Parot | Gerente General de Pronto Capital

A juicio de **Parot**, la metodología Fapro para entregar indicadores claves en línea “es fácil de entender” al mismo tiempo señala que “la plataforma es muy intuitiva, habla por sí misma, es fácil de navegar y entender, para nosotros es muy importante todos esos factores, porque nos permite actuar con mayor rapidez y confianza”, afirma.

Mayor prospección en factoring

Pronto Capital es una empresa que “vende de forma muy disciplinada” pero con la llegada de **Fapro**, además de los beneficios mencionados, ha logrado que “los ejecutivos se dediquen a prospectar más clientes”, declara **Parot**.

En ese sentido, “el hecho de obtener información clave, de no perder tiempo en conseguirla de forma tradicional, permite que los ejecutivos comerciales de **Pronto Capital** se dediquen más tiempo a prospectar clientes, en lugar de buscar clientes como se realiza en factoring”, añade.

Un mejor servicio con efecto Fapro

El open finance de Fapro se destaca porque nos genera confianza, es segura y fácil de usar en cada una de las operaciones realizadas por **Pronto Capital**. Además de “realizar análisis de riesgos más rápidos”, **Pronto Capital** “entrega un mejor servicio al cliente desde que usa Fapro, esto representa un avance significativo desde muchos puntos de vista”, precisa.

“Fapro tiene una plataforma confiable para el factoring, con ella molestamos menos al cliente, porque no le solicitamos información de manera recurrente, dado que tenemos la data en línea permanentemente”, afirma **Parot**.

Soporte Fapro eficiente

“Hemos tenido experiencias con otros proveedores del sector, la respuesta es normal, es bastante lenta en realidad, si se le compara con el soporte que brinda Fapro”, confiesa.



A diferencia de esos proveedores, cuando se presenta un problema nos dirigimos al equipo de Fapro y ellos reaccionan bastante rápido. La actitud de Fapro me gusta mucho, es una actitud con sentido a colaborar, de no solo venderte una cosa y desaparecer para siempre

Sebastián Parot | Gerente General de Pronto Capital

Transformación digital con sello startup

Para las instituciones financieras “no hay otra alternativa, tienen que acoger las nuevas tecnologías fintech, porque todo está digitalizado y no hacerlo de esa forma, representa una desventaja frente a los competidores”, opina **Parot**.

Para el Gerente General de **Pronto Capital** “los proveedores tecnológicos facilitan la transformación digital de las empresas de forma rápida”, ya que “cuentan con soluciones específicas para el mercado, como el caso de Fapro”, subraya. “Subcontratar proveedores tecnológicos con soluciones que cubran las necesidades de tu empresa, me parece que es la mejor manera de lograr una transformación, puedes hacerlo por tu propia cuenta, pero resulta mucho más caro, lento y al mismo tiempo riesgoso”, dice.

A su juicio “es mejor confiar en un proveedor tecnológico, porque finalmente se mejoran los procesos y así lograr mejores resultados”, afirma **Parot**.

Caso de éxito Optimizo Factoring

3,6x en solo 6 meses usando Fapro



Optimizo Factoring multiplicó en 3,6x en los primeros 6 meses

Max Ortiz - CEO Fapro

Optimizo Factoring ha integrado todos sus ratios en línea con la solución Fapro, aumentando su cartera de clientes en 6 meses

Una de las dificultades que ha presentado **Optimizo Factoring** a lo largo de 10 de sus 12 años de trayectoria, es “*haber dependido del instinto*” y “*asimilar la escasa información como una realidad completa*”. Esa historia tuvo su punto final cuando el Gerente General, **Felipe Díaz Charles** decidió apostar por la inteligencia financiera sumando a Fapro en su modelo de negocio.

“Fapro nos muestra una cantidad, calidad y cruce de información nunca antes vista, además se generan validaciones y dices ¡Wow!, aquí sí que tenemos información clave y valiosa”, explica **Díaz Charles** acerca de su experiencia con la herramienta, que en tan solo 6 meses les permitió incrementar su cartera en 3,6X.

El representante de **Optimizo Factoring** añade que con el uso de la solución “*se ha determinado si un cliente tiene ventas cruzadas, ese es un dato que no podríamos conocer si no tuviésemos Fapro*” asimismo, confiesa que gracias a la solución “*nuestra empresa se salvó de cerrar un negocio que era una bicicleta encubierta*”.

¿Qué impulsó a Optimizo Factoring cambiar el mindset?

Optimizo Factoring es una consultora que nació bajo la premisa de apoyar el financiamiento de las Pymes en Chile, mejorando sus ratios financieros a través de la optimización de recursos y costos, con el fin de fortalecer el crecimiento

de estas iniciativas en el mercado. Entre su cartera cuentan clientes del sector minero, retail y principalmente construcción, relata **Díaz Charles**. Por otra parte, el directivo refiere cómo descubrieron las ventajas de integrar la tecnología a sus operaciones aportando soluciones concretas e integrales a sus clientes.

“Yo sabía el potencial que tenían estos sistemas de información integrados al servicio de Internet. A Fapro llegué por casualidad, a través de LinkedIn específicamente, cuando ingresé a su página, lo vi fantástico”, dice.



Esto era lo que tenía tiempo buscando. Experimentamos con otros proveedores un servicio similar, pero nunca llegamos a buen puerto. Cuando el equipo de Fapro nos presentó el servicio, realmente lo encontré maravilloso

Felipe Díaz Charles | Gerente de Optimizo

La solución Fapro nos ha permitido hacer buenos y más negocios

Díaz Charles afirma que *“de cara al cliente y de cara a los fondos de inversión con los que trabaja **Optimizo**, la información que nos otorga Fapro es vital”.*

“Hay deudores que no son muy conocidos, pero que gracias a Fapro se puede obtener su histórico donde no hay notas de crédito, donde el deudor, por ejemplo, ha vendido 1000 millones pero que eso no se ve en el negocio, ellos ven la factura no más, ellos solamente ven al deudor”, manifiesta.

Sin embargo, el gerente explica que *“cuando le entregamos información a los fondos, acerca de un deudor que viene vendiendo desde hace dos o tres años, una gran cantidad de dinero y no tiene notas de crédito, no tiene rechazo, no tiene nada, es de esta forma en la que se nos han autorizado el negocio”.*

El directivo aclara que *“así como **Optimizo** se salvó de hacer un mal negocio, el hecho de usar la plataforma de Fapro nos ha apoyado mucho en hacer buenos y más negocios”.*

“La solución ha traído un cambio brutal dentro de la organización, la usamos todos los días, a cada minuto y cada operación que llega debe pasar por Fapro”, dijo.

Enrolar, el secreto de Optimizo

En la actualidad, **Optimizo Factoring** supera los 50 clientes en su cartera, de los cuales 30 ya se han *“enrolado”* en Fapro, hecho que es clave para realizar el análisis con mayor rapidez y garantizar el crecimiento de sus clientes.

“A través de LinkedIn hemos mostrado las ventajas de utilizar la herramienta,

resaltando especialmente el uso de códigos encriptados que garantizan la protección de los datos enviados”, indica.

Por otro lado, a juicio de **Díaz Charles**, el secreto para que un cliente autorice el acceso a este tipo de información depende *“mucho de la relación que tienes con el ejecutivo. Con ejecutivos más cercanos hay más confianza y por lo tanto, es más fácil que los clientes acepten enrolarse”.*

Decisiones más certeras con Fapro

“Estamos muy felices de trabajar con Fapro, esperamos que sea así por largo tiempo”, asegura el representante de **Optimizo Factoring**, que ya suma dos años utilizando la solución y que en su caso, se ha centrado en los ratios en línea, permitiendo de esta forma, que dicha compañía opere realmente como una Fintech.

“Fapro es una herramienta demasiado útil y hoy día no tenerla, resultaría una gran desventaja. Sin lugar a dudas, la información que nos brinda Fapro nos ha ayudado a tomar decisiones más certeras en nuestra empresa”, sostuvo.

Finalmente, el directivo añade que la solución *“ha cumplido con todas las funciones y beneficios que promete y por lo tanto, ha superado las expectativas de Optimizo con creces”.*

CASO DE ÉXITO

FACTOR PLUS
SERVICIOS FINANCIEROS

**descarta
estafa millonaria
gracias a Fapro**

Factor Plus evita estafa gracias a Fapro

Max Ortiz - CEO Fapro

“Factor Plus apostó por la solución Plug & Play para lograr análisis de riesgos más exhaustivos y así evitar el fraude financiero en su empresa”

¿Basta con la documentación de tu cliente para detectar riesgos y quedar al margen de un fraude financiero? Realmente no. **Factor Plus** apostó por la tecnología para llevar a cabo esta tarea y evitó una estafa que superaba los 100 millones de pesos.

María Jesús Pedrero, Gerente de Riesgo de esta compañía chilena afirma que lograron evitar este fraude gracias a la solución Plug & Play de Fapro. *“Con la plataforma detectamos un cruce de venta importante entre uno de nuestros clientes, el cual representaba más del 85 por ciento de la factorización”*, explica.

Este hecho, *“generó la alerta”* que finalmente sirvió para evitar la estafa. Lee el siguiente artículo y conoce más de este caso.

Caso de éxito en Factor Plus

Respecto a esta experiencia, **Pedrero** sostiene que *“dicho cruce se factorizaba casi por completo en la compañía”*. Agrega que gracias al trabajo en conjunto con el equipo de **Fapro**, se detectó de inmediato la amenaza, permitiendo que *“Factor Plus se salvara de la estafa millonaria”*.

Pedrero asegura que otros factoring que trabajaban con ese mismo cliente, lamentablemente no corrieron con la misma suerte, *“varios cayeron allí y fueron víctimas de fraude con esa empresa”*, comenta.

Factor Plus tiene la posibilidad de ofrecer a los clientes un análisis de riesgo

mucho más expedito por lo que, no solicitamos gran cantidad de papeles que piden otros factoring, la única exigencia que tenemos con nuestros clientes es que se enrolen a través de Fapro.

Víctimas de impago en el pasado

Pese a sortear esta amenaza, la historia de **Factor Plus**, antes de usar la solución Fapro estaba expuesta a estos riesgos, atravesando momentos críticos por falta de información estratégica y detallada.

*“Antes de Fapro tuvimos una situación similar, pero relacionado al caso **Distac**” dice Pedrero al tiempo que añade “si hubiésemos trabajado con Fapro en ese momento, probablemente no formaríamos parte de la decena de factoring que fueron víctimas de impagos por parte de esa importadora”.*

*“Con Fapro hubiésemos detectado el cruce con el principal cliente de **Distac**, que a la vez factorizaba con nosotros, dicho cliente emitía facturas hacia nuestros clientes, es decir, estaba totalmente cruzado y esa alerta no teníamos cómo obtenerla en ese momento”, recuerda.*

La clave del éxito de Factor Plus

Factor Plus surgió en 2011 pero dio su paso hacia la innovación luego de participar en un evento de la EFA. De acuerdo a **Pedrero**, pese a contar con ecosistema tecnológico propio, la transformación en la compañía se da exclusivamente con Fapro.

“Fapro nos ayudó porque nos dio una herramienta extra, no solo en el tema riesgo sino también en el área comercial”, comenta.

Entre los principales beneficios que han obtenido usando Fapro, la gerente precisa:

Ventajas de tener todas las operaciones en línea

- Análisis de riesgo mucho más expeditos
- Rechazo de operaciones riesgosas
- Posibilidad de dar financiamiento con mucha más confianza

Otro punto que destaca *“es el Fapro Bot, porque su funcionalidad envía alerta dos veces al día, esto te permite hacer una gestión muy importante de ventas y es un beneficio para el área comercial súper importante”, añade.*

La mejor alternativa para el factoring

Ahora con Fapro, Factor Plus tiene la posibilidad de *“ofrecer a los clientes un*

análisis de riesgo mucho más expedito por lo que, no solicitamos gran cantidad de papeles que piden otros factoring, la única exigencia que tenemos con nuestros clientes es que se enrolen a través de Fapro”, declara Pedrero.

“Hubo un cambio en el mercado, hoy en día los clientes están más dispuestos a enrolarse y en nuestro caso, contamos con un sistema de seguridad en nuestro canal digital en el que se enrolan nuestros clientes y particularmente nos ayuda un montón, porque todo está en línea”, manifiesta.

La competencia para las empresas financieras es dura

Factor Plus compagina con el lema de Fapro *“opera como una fintech”* principalmente porque las empresas financieras hoy se enfrentan a un cliente mucho más exigente *“que quiere resultados más rápidos”*, sostiene Pedrero.

En segundo lugar, el sector debe entender que *“la competencia entre las empresas financieras hoy es dura, por lo que, si no actúas rápido puedes perder a tu cliente”*, afirma.

“La integración tecnológica es clave y una vez tienes Fapro puedes estar súper conectado y eso a la vez genera que los factoring reaccionen más rápido y sus operaciones se realicen de forma más veloz, lo que representa un beneficio para el cliente actual que es mucho más exigente”, puntualiza.

Cómo obtengo Fapro

Si operas un factoring debes apuntar a la innovación, no solo para agilizar las operaciones dentro de tu organización, sino también para hacer un lado amenazas como las que han evitado recientemente empresas como **Factor Plus**.



Punto Base Financiero multiplicó 60% sus ventas

Max Ortiz - CEO Fapro

Punto Base Financiero logró un crecimiento exponencial luego de integrar Fapro a sus operaciones. Conoce más sobre este caso de éxito

Obtener un crecimiento exponencial en el primer año de operaciones es el anhelo de todos. **Punto Base Financiero**, factoring Chileno ha alcanzado la aceleración gracias a los lazos con actores clave de la industria.

Este factoring incorporó tecnología financiera a través de una de nuestras soluciones a inicios de 2022 **Cristian Barra**, Co-founder y CFO de Punto Base Financiero destaca a Fapro como sinónimo de seguridad percibiendo el servicio como una alianza estratégica que les ha permitido crecer rápidamente dentro del mercado.

De acuerdo con **Barra**, su empresa registró un 60% de incremento en sus ventas durante el primer semestre utilizando la solución. Al segundo mes los indicadores comerciales comenzaron a despegar.

El éxito de Punto Base Financiero

En septiembre de 2021 se unen dos ejecutivos comerciales con más de 10 años de experiencia en factoring para crear **Punto Base Financiero**, a fin de brindar una gestión eficiente de liquidez y financiamiento a las Pymes.

En tan solo un año, lograron una colocación de 15 mil millones de pesos chilenos, un éxito que posteriormente se suma a su visión de integrar tecnología a sus operaciones.

Fapro el partner clave



Realizamos una investigación de mercado para determinar qué tipo de tecnología podíamos integrar, en principio queríamos desarrollar un dashboard de análisis de riesgo propio, sin embargo, encontramos que era mucho más eficiente hacerlo a través de Fapro

Cristian Barra | CFO Punto Base Financiero

Para el directivo de **Punto Base Financiero** “Fapro es un partner bastante amigable” que ha brindado “información clave que incrementó las ventas de nuestra empresa”, manifiesta.

Por otro lado, destacó que el uso de la solución les ha permitido “realizar análisis de riesgos más exhaustivos, disminuir otros problemas como la morosidad y descartar posibles fraudes o cruces de ventas”, dijo.

Cartera 2.5X

Barra destacó que la cartera de clientes de **Punto Base Financiero** se ha multiplicado en 2.5X con el uso de la solución Fapro.

Otro de los grandes beneficios que han percibido se relaciona con la fidelización de clientes, “contamos con la información financiera de forma rápida, por ende, realizamos la evaluación de manera más ágil y la aprobación de una factura sucede más rápido”, afirma.

El Co-founder y CFO de **Punto Base Financiero** sostiene además que utilizar **Fapro** les ha permitido detectar cruce de ventas de forma inmediata, descartando así negocios no aptos y conectar en su lugar con proveedores confiables.

Tecnología como valor

“Trabajamos con grandes pagadores de la industria promoviendo que todas nuestras transacciones generen cada vez mayor confianza”, manifiesta **Barra**.



Nuestros fondos de inversión confían en el análisis financiero de primer nivel que logramos realizar al utilizar Fapro

Cristian Barra | CFO Punto Base Financiero

Barra afirma que este tipo de integraciones tecnológicas además de resolver la operación y acelerarla, *“genera confianza y valor para nuestros clientes y financieristas”*.

El efecto fidelizador

Barra explica que la integración con operaciones financieras ha generado mejoras significativas en las relaciones con clientes *“obtenemos una fidelización de clientes mucho más afianzada; Fapro brinda un punto de equilibrio que conlleva a que prestemos mejores condiciones comerciales para nuestros clientes y eso se valora en la reciprocidad del negocio. Respuestas rápidas y una gestión certera es el resultado de la integración vertical que Fapro ha introducido en este factoring”*.

Servicio como valor

El representante de **Punto Base Financiero** aspira que la relación con Fapro se consolide en el tiempo: *“estamos muy conformes con el servicio, esperamos que dure mucho más para fortalecer nuestra prospección, un área en la cual estamos investigando arduamente”*, sostiene **Barra**.

Por otro lado, indica que a diferencia de otros proveedores tecnológicos con los que han trabajado, Fapro aporta información clave que permite *“potenciar la prospección y en nuestro caso este tema ha marchado mucho mejor”*, explica.

Desafíos de la industria

Barra afirma que *“Latinoamérica debe saltar la barrera de la burocracia”* y ello se consigue a través de *“herramientas como las que ofrece Fapro, porque con tecnología podemos democratizar la industria, integrando mayor información y un análisis de datos que genere distintas estrategias de crecimiento”*.

Además agrega que la tecnología facilita los negocios, *“existen otros casos de éxito de empresas similares convirtiendo a Fapro en un estándar en transformación de resultados”*.

Visión 2023

Para Punto Base Financiero el 2023 estará definido en acelerar operaciones, *“enfocándonos en encontrar necesidades de financiamiento en Pymes gracias a la tecnología Fapro y al mismo tiempo, contactar con grandes grandes pagadores con análisis de riesgos confiables”*, declara Barra, así mismo indica que la integración con Fapro les ha permitido generar mayor confianza con los fondos de inversión.

La estrategia se centrará en seguir creciendo, aumentar el volumen de coloca-

ción y de clientes para 2023. *“Actualmente tenemos una cartera de 150 clientes y aspiramos a un ingreso promedio de 10 clientes mensuales, apuntamos a una colocación de más 20 mil millones de pesos el próximo año”*, indica **Barra**.

Aumenta tus resultados

Fapro no solo automatiza operaciones, también aumenta resultados comerciales en menos de 6 meses. Descubre los beneficios de nuestras soluciones open finance. Agenda una reunión ahora con Max Ortiz, CEO y Co-founder Fapro.



BL Capital evitó fraudes millonarios utilizando Fapro

Max Ortiz - CEO Fapro

Desde que **BL Capital** inició operaciones con **Fapro** en septiembre de 2022, la solución open finance ha sido fundamental en la evaluación de riesgo dentro de esta organización chilena, porque les brinda un mejor entendimiento de los clientes mediante el acceso rápido y seguro a la información financiera y a su vez, detecta de manera eficiente patrones de posibles fraudes contra la empresa.

Este fondo de inversión, que está cerca de los cinco años de historia, ha reducido su riesgo operacional utilizando Fapro, el caso más significativo fue el hallazgo de una triangulación en sus operaciones que involucraba a uno de sus clientes y que hubiese significado una pérdida de CLP 200 millones. Así lo afirma **Héctor Arias**, Jefe de Riesgo de **BL Capital** quien califica a Fapro como una herramienta fundamental porque les ha permitido *“tomar decisiones más rápidas y seguras”*.

Fraudes al margen

Arias revela que operar desde el modelo de gestión inteligente, además de evitar ese posible fraude financiero, Fapro también les ha permitido detectar atomización con otro de los clientes en su cartera, quien facturaba aproximadamente CLP 80 millones mensuales.

El representante de **BL Capital** sostiene que, mediante Fapro observaron que el mismo cliente factorizaba también con otras compañías y tenía facturas con montos menores.

A su juicio el comportamiento de éste era sospechoso, por lo cual tomaron la decisión de suspender la relación con el mismo al considerar que sostener operaciones con ese cliente en particular podrían resultar riesgosas.

Efectividad en BL Capital

Para **Arias** *“Fapro es una herramienta bien potente, entendible y fácil de manejar”* porque además de contribuir en la reducción del riesgo financiero, la solución facilita a los ejecutivos de **BL Capital** el acceso a:

Información de los clientes de forma rápida y segura:

- Notas de crédito
- Montos de compra y venta
- Cruces de compra y venta

Asimismo comenta que, anteriormente resultaba más complejo solicitar la data a los clientes, pero *“con Fapro todo es más simple, porque obtenemos la información de forma fácil, rápida y segura”*, declara.

+ 70% de los clientes enrolados

El Jefe de Riesgo destaca que desde que operan con **Fapro**, *“un total de 70% de los clientes en BL Capital se han enrolado”* y gracias a los beneficios que brinda la tecnología financiera *“esperamos que más clientes se sigan enrolando con nosotros y Fapro”*, manifiesta.

Comenta que, *“el hecho de solicitarle menos documentos a los clientes y que las respuestas a las solicitudes de crédito sean más rápidas, nos ha hecho impulsar una campaña de manera no oficial, para que los clientes nuevos tengan que enrolarse para poder operar con nosotros”*.

Respuestas rápidas garantizadas Pese a que Fapro ha sido el único proveedor de tecnología financiera en **BL Capital**, Arias opina que Fapro cuenta *“con un soporte que responde bastante rápido, no he tenido que utilizarlo de forma recurrente, particularmente en dos ocasiones, pero la respuesta ha sido directa y rápida”*, subraya.

Rumbo al ecosistema fintech

BL Capital logró una colocación de CLP 12 mil millones recientemente, ahora con Fapro aspira a duplicar esa cifra en 2023.

Por otra parte, Arias indica que, el objetivo este año es explorar y consolidar el uso de la herramienta en el área comercial de la compañía, con el fin de aumentar la prospección y lograr mayor cierre de ventas. De igual manera, otra de las metas que **BL Capital** se ha trazado trata de la transformación, consolidación y digitalización total de sus operaciones.

Tú también puedes conocer el valor y los resultados eficientes que brinda la innovación.



Conoce el valor de operar como fintech



Reúnete con Max Ortiz, CEO Fapro

Agenda ahora



www.fapro.app • hola@fapro.app • (+56) 9 9070 6241