



CÓMO CRECER SIN AUMENTAR LA COMPLEJIDAD

Crecer no debería significar complicarse. Debería significar operar mejor.

Cada nueva operación, cada nuevo cliente y cada nuevo deudor ponen a prueba la misma pregunta: ¿su operación está preparada para crecer, o solo está preparada para trabajar más?

Un documento para gerentes generales y líderes de empresas de factoring.

Cuando su empresa creció, ¿qué creció más rápido: el negocio o la operación?

LO QUE DEBERÍA CRECER

Operaciones

Clientes

Deudores

Documentos

Colocaciones

Cartera

LO QUE NO DEBERÍA CRECER AL MISMO RITMO

Personas

Planillas

Correos

Aprobaciones

Controles

Tiempos

Si ambas listas crecen juntas...

la empresa no está escalando. Está acumulando trabajo.

Y complejidad.

La mayoría de los factorings crece de la misma manera.

-
- 01 **Llega más volumen.**
 - 02 **Se suma una persona más al equipo.**
 - 03 **Aparece una planilla nueva para coordinar.**
 - 04 **Se agrega un control para revisar la planilla.**
 - 05 **La operación avanza más lento que el negocio.**
-

Cada paso tiene sentido por separado. El problema aparece cuando se repite: la estructura termina creciendo al mismo ritmo que las colocaciones, y cada nueva operación cuesta lo mismo que la anterior.

Eso no es escalar. Es sumar.

Escalar significa que la operación número mil se procesa con el mismo esfuerzo que la número cien. Que una nueva línea de negocio no exige un nuevo equipo. Que el conocimiento queda en la plataforma y no en la memoria de quien lleva más años.

El tamaño de la estructura no debería decidir el tamaño del negocio.

Cinco señales de que la operación ya no acompaña el crecimiento.

- 01 Cada aumento de volumen se resuelve contratando, no rediseñando.
 - 02 Las aprobaciones esperan en el correo de alguien.
 - 03 Cuando una persona clave se ausenta, la operación se detiene.
 - 04 El cierre de mes depende de cuadrar planillas entre áreas.
 - 05 Abrir un nuevo producto o un nuevo mercado parece un proyecto de años.
-

Si reconoce alguna de estas señales, el límite de su crecimiento probablemente no está en el capital ni en el mercado.

Está en cómo está diseñada la operación.

Creceer es hacer más.

**Escalar es hacer más
sin que la operación se
vuelva más compleja.**

Tres principios que aprendimos operando.

01 Una sola fuente de verdad.

Cliente, deudor, documentos y cobranza en un mismo lugar. Cuando cada área tiene su propia versión de los datos, crecer multiplica las diferencias.

02 Automatizar lo repetible.

Consultas, vaciados, conciliaciones y avisos de cobranza no necesitan criterio: necesitan ejecutarse. Así el equipo dedica su tiempo a evaluar y decidir.

03 Procesos que viven en la plataforma.

Un workflow claro, con responsables y aprobaciones visibles, hace que la operación funcione igual con diez operaciones al día o con cien, y con cualquier persona en el turno.

HOY FINTEGRO

10 años

operando en un
factoring real

+10

factorings ya operan
sobre Fintegro

2 países

Chile y España

40%

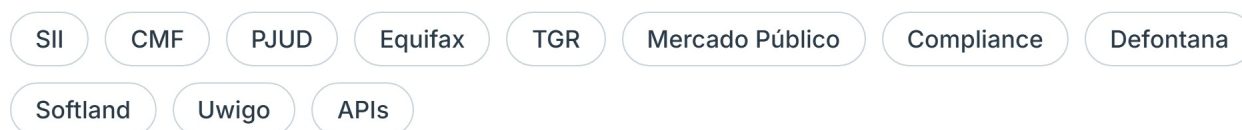
menos tiempo en
trámites y vaciados
manuales

Más volumen en cada etapa.

Sin sumar complejidad a la operación.



INTEGRACIÓN 360° · MÁS FUENTES, EL MISMO ESFUERZO



**Una operación diseñada para escalar:
el negocio crece, la complejidad no.**



Antes de planificar el próximo crecimiento, vale la pena mirar la operación.

Ahí es donde se decide si crecer será más fácil o más difícil.

Si su empresa está pensando en crecer, abrir un producto o entrar a un nuevo mercado, será un gusto conversar. No para mostrarle un software: para revisar juntos dónde se acumula hoy la complejidad y cómo evitar que crezca con el negocio.



Agende una conversación ejecutiva.

30 minutos. Sin compromiso.

María Jesús Pedrero · CEO, Fintegro
mjpedrero@fintegro.cl · +56 9 7476 7357

No desarrollamos un
software para la industria.

**Desarrollamos la experiencia
de operar un factoring,
transformada en tecnología.**