

# "Anfix Pay ayudará a nuestros clientes a reducir el tiempo de cobro de sus facturas"

**Fernando Redondo** CEO de Anfix

Anfix es una de las herramientas de gestión empresarial que más han crecido en los últimos tiempos. Hablamos con su CEO, Fernando Redondo.

**¿Cuál es el principal desafío al que se enfrentan los negocios españoles?**

Los negocios se enfrentan a desafíos como la inflación, el decrecimiento de la demanda, la dificultad de llegar a nuevos consumidores. Sin embargo, hay uno persistente y muy preocupante: la morosidad.

**¿Cómo afecta a pymes y autónomos?**

La morosidad es un problema cuando empieza a faltar liquidez para pagar a empleados y proveedores. Muchas empresas recurren a créditos o préstamos bancarios, pero las de menor tamaño tienen difi-



cultades para acceder a ellos. Todo esto limita el crecimiento y puede llegar a poner en riesgo la continuidad de la empresa.

**¿Pueden hacer algo las empresas para cobrar antes sus facturas?**

Aunque los empresarios y los au-

tónomos no pueden obligar a sus clientes a pagarles, sí está en su mano aplicar incentivos para poder cobrar cuanto antes, como el descuento por pronto pago.

**¿Cómo les ayuda Anfix desde este sentido?**

Nuestro módulo de facturación permite crear facturas de forma rápida, sencilla y desde cualquier lugar. Una vez enviada, indica si el cliente ha recibido y abierto el email, lo que facilita la reclamación del pago. Además, con Anfix Pay ayudaremos a nuestros clientes a reducir su Período Medio de Pago.

**¿En qué consiste?**

Anfix Pay es una pasarela de pago con tarjeta que nuestros usuarios pueden añadir a sus facturas emitidas para que sus clientes puedan abonarlas en el momento en el que las reciben. Creemos que proporcionando nuevos métodos de pago seguros y fáciles de utilizar logramos incentivar el pronto pago de facturas.

**¿Qué ventajas ofrece su solución?**

En Anfix tratamos de ofrecer soluciones que sean útiles, como la

automatización y simplificación de tareas cotidianas. Recientemente un cliente nos comentaba que estima que, gracias a nuestro software, se ahorra unos 70.000€ al año en recursos. Otra de las ventajas es que nuestros clientes logran una imagen más profesional de forma muy sencilla gracias a la plantillas de facturas y presupuestos personalizables.

**¿Cuál es su propuesta de valor en el mercado de las aplicaciones de gestión?**

Tratamos de ser mucho más que una aplicación de facturación y contabilidad. Nuestro objetivo es convertirnos en una solución completa de gestión para los negocios. Por eso vamos sumando nuevos servicios, como la formación o los acuerdos con partners de confianza.

**¿Es la tecnología un gran aliado para los negocios?**

Sin duda. La tecnología es una herramienta que ofrece la oportunidad de ganar en eficiencia, ahorrar costes, optimizar recursos y mejorar la gestión del negocio.