

La empresa mexicana **Grupo Novandi** arriba a Chile, como Gold Partner de DocuSign

Marca el inicio de su expansión comercial en el mercado de la firma electrónica y la gestión de contratos.

La firma mexicana, **Grupo Novandi**, marca un hito en su crecimiento al ingresar al mercado chileno para impulsar la digitalización y automatización de los trámites contractuales en Latinoamérica, sumando a Chile a una cadena de valor que ya incluye a México, Colombia, Argentina y Perú.

En un contexto donde la transformación digital avanza sin pausa, los documentos físicos y el papeleo están quedando atrás. Las plataformas de *Contract Lifecycle Management* (CLM, por sus siglas en inglés) emergen como herramientas clave para empresas medianas y grandes en Latinoamérica, revolucionando la forma en que se crean, negocian, firman y gestionan los ciclos contractuales.

Grupo Novandi y su apertura en el mercado chileno

En Chile, **Grupo Novandi** ofrece una amplia gama de soluciones tecnológicas, destacando las suscripciones a DocuSign eSignature y CLM, servicios de onboarding y capacitación, así como el uso de firmas electrónicas avanzadas que, al integrarse con más de 900 aplicaciones, fortalecen el alcance y los resultados de la plataforma. Su principal objetivo es acelerar la digitalización de los procesos operativos, facilitando la gestión de acuerdos con total seguridad y eficiencia.

Maricel Rojas, gerente comercial de **Grupo Novandi** en Chile, comenta: "nuestra misión es optimizar la gestión documental, eliminando las barreras del papeleo. Así, las empresas chilenas podrán crear, firmar y gestionar contratos desde cualquier lugar, en cualquier momento, con plena confianza y certeza".

Grupo Novandi: 25 años de innovación tecnológica y experiencia

Grupo Novandi se ha consolidado como líder en la transformación digital de numerosas empresas y organizaciones latinoamericanas. La compañía aterriza en Chile buscando capitalizar la coyuntura tecnológica y acelerar su implementación en sectores determinantes.

En asociación con DocuSign, empresa líder en gestión de acuerdos, **Grupo Novandi** se propone renovar por completo las transacciones digitales. De manera conjunta, y aprovechando el recurso de la Inteligencia Artificial, buscan llevar la firma electrónica a un nuevo nivel.

Fernando Zambrana, VP regional de DocuSign para Hispanoamérica, subraya: "Grupo Novandi ha sido, y continúa siendo, un socio estratégico para DocuSign. Desde la apertura de su oficina en Ciudad de México, que sirve como hub para México y los países de América Latina, Grupo Novandi ha demostrado contar con las mayores certificaciones y experiencia en el manejo de nuestras soluciones. Estamos muy contentos de que sigan expandiéndose en la región. Con esta nueva apertura en Chile, podremos continuar aumentando nuestra cobertura con un excelente nivel de consultoría, ventas y entrega de servicios para el mercado local. Estamos mutuamente comprometidos con el crecimiento y éxito de nuestros clientes conjuntos".

Grupo Novandi y DocuSign han unido fuerzas para ofrecer herramientas digitales a áreas de servicio (finanzas, educación universitaria, outsourcing y el sector hospitalario, que incluye centros de salud y laboratorios), además de industrias (energía, automotriz, alimentaria, inmobiliaria, comercio minorista y minería). Su tecnología permitirá que las empresas chilenas reduzcan drásticamente los tiempos de procesamiento de documentos, pasando de varios días a apenas unos cuantos minutos.

Estudios de DocuSign muestran que la implementación de la firma electrónica puede disminuir los tiempos de respuesta hasta en un 82% y generar ahorros de hasta USD \$36 por documento, eliminando costos de impresión, envío y almacenamiento. (*)



15 minutos
o menos para completar el 41% de los acuerdos.

1 día o menos
para completar el 76% de los acuerdos.

USD \$36 de ahorro
por documento, en promedio, al reducir los costos de hardware y mejorar la productividad de los empleados.

99,9% de disponibilidad
continua, sin interrupciones por mantenimiento.

Fuente: DocuSign

"...Grupo Novandi ha sido, y continúa siendo, un socio estratégico para DocuSign. Desde la apertura de su oficina en Ciudad de México, que sirve como hub para México y los países de América Latina..."

Fernando Zambrana, VP regional de DocuSign para Hispanoamérica.



Para más información sobre Grupo Novandi:
www.gruponovandi.com/cl · contacto@gruponovandi.com

(*) Diseñado como una guía basada en resultados históricos de un conjunto de muestras representativas de clientes. El retorno de la inversión depende de muchos factores diferentes que son específicos del cliente. Por lo tanto, los resultados reales variarán. Fuente: DocuSign Customer Relationship Survey, realizada en agosto de 2023 por DocuSign. Los encuestados fueron más de 12.000 ejecutivos de negocios/patrocinadores de proyectos y administradores de sistemas en todo el mundo.