

Demafront

levanta capital ángel para llegar a México

■ La startup destinará los recursos para modernizar su plataforma de gestión de la cadena de suministros y el inicio de operaciones en el nuevo mercado.

Demafront nació en 2016 como *spin off* de la Escuela de Ingeniería Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso (PUCV), fundada por los académicos Sergio Flores y Ernesto Vásquez.

La startup desarrolló una plataforma de planificación avanzada y optimización de la cadena de suministros de empresas comercializadoras y manufactureras, a partir de un trabajo de investigación aplicada con recursos del Fondo de Fomento al Desarrollo Científico y Tecnológico (Fondef).

La firma, que también ha recibido apoyo de Corfo, cerró su

primer levantamiento de capital ángel por US\$ 500 mil. Los recursos fueron aportados por el presidente de su directorio, Pedro Muzzio, y se destinarán a financiar la modernización de su plataforma APS (Advanced Planning System) y al inicio de operaciones en México, donde ya designaron a un *country manager* y están en conversaciones para cerrar sus primeros contratos.

La plataforma opera como un software como servicio (SaaS, en inglés) por suscripción, que combina *machine learning*, *deep learning* (aprendizaje profundo) y algoritmos matemáticos para



Sergio Flores, Pedro Muzzio y Ernesto Vásquez, socios de Demafront.

US\$ **500**
MIL
RECIBIÓ DE INVERSIONISTA
ÁNGEL.

automatizar una serie de procesos de la cadena de suministros. Entre ellos, pronósticos de ventas; planificación de compras, distribución y reposición a tiendas y bodegas regionales; reducir la merma por mala gestión, quiebres de *stock* y sobrestock; evitar el vencimiento del inventario; y para la programación de la producción.

Flores comentó que “el impacto cuantitativo que esperamos en

las empresas, es que puedan automatizar su planificación de operaciones, que reduzcan inventarios y logren mejorar la confiabilidad de sus sistemas y servicios”.

Hoy Demafront cuenta con 40 clientes activos en Chile, Perú, Colombia y Argentina, como Tricolor, Virutex Ilko, Qroma y Santa Rita.

Planes

Flores explicó que la actualización tecnológica de la plataforma permitirá que el sistema, que hoy combina operación local con cálculo a través de la nube, pueda ser accesible directamente vía web, ampliando su acceso a dispositivos móviles.

Señaló que en México ya están estructurando los equipos de trabajo, han tenido reuniones y esperan sumar sus primeros clientes “en un promedio de cuatro meses”.

“Estuvimos en una feria en marzo y tuvimos reuniones con 15 ejecutivos para validar nuestra oferta comercial, con muy buenos resultados. Por su tamaño, México es un mercado muy atractivo”, dijo.

Flores proyectó crecer 40% en ventas en 2025 y cerrar alianzas estratégicas.