CRECE PYME

1.500

pymes participaron en la campaña "aPoYaME" que abrió ofertas online durante una semana y recaudó más de 3.000 millones de pesos.

EL IMPRESCINDIBLE UP GRADE DIGITAL PARA UNA MEJOR GESTIÓN

Las empresas de todos los tamaños, incluyendo las pymes que quieren ser competitivas, están en permanente búsqueda de mejoras en la agilidad y eficiencia, ante consumidores demandantes e hiperconectados.

Publicación desarrollada por Gestión Regional de Medios S.A. que circula junto a los siguientes diarios:

- La Estrella de Iquique
- El Mercurio de Antofagasta
- El Mercurio de Valparaíso
- El Sur de Concepción
- El Austral de la Araucanía
- El LLanquihue de Puerto Montt

EDICIONES ESPECIALES

- **Representante Legal:** Denise Rosselot
- **Subgerente Comercial:** Néstor Camus G.
- **Coordinadora comercial:** Pilar Rodríguez H., pilar.rodriguez@mediosregionales.cl, fono +56990217959
- **Editor:** Adrián Carrasco S., adrian.carrasco@mediosregionales.cl
- **Jefe de diseño comercial:** Fernando Lineros P.

Búscanos en nuestro sitio soychile.cl

CRECE PYME

NEGOCIOS POR LAS NUBES

Las soluciones Cloud revolucionaron las empresas, al proveer servicios confiables, flexibles y de alta calidad, permitiendo que las organizaciones se enfoquen en aumentar su productividad.

Cloud Computing, también llamado "La Nube" es un concepto que hace referencia a plataformas o softwares que ofrecen soluciones mediante Internet a los diversos procesos, gestiones y almacenamientos de datos de una empresa.

Marco Terán, director de Desarrollo Digital Fundación País Digital, comenta que empresas y organizaciones de todos los sectores están hoy en permanente búsqueda de mejoras en la agilidad y eficiencia, ante usuarios demandantes e hiperconectados.

"Cloud Computing es un elemento clave en la transformación digital de cualquier empresa y ha impactado masivamente a grandes y pequeñas en, por ejemplo, la seguridad de los datos, actualizaciones de software en línea, operaciones remotas eficientes, mejora de la colaboración entre trabajadores, acceso a nuevas herramientas de tecnologías y reducción de gastos operativos, entre otros", complementa Terán.

Jonathan Namuncura, analista de software IDC Chile, asegura que Cloud es un modelo clave para la administración eficiente de las operaciones de las empresas, pues faculta el concentrarse en el core de su negocio y en la generación de valor para sus clientes. "Permite el acceso a herramientas de clase mundial a empresas de cualquier tamaño, al estar alojadas en infraestructura del proveedor tecnológico donde solo se requiere acceso a Internet".

En tanto, Fernando Saiz, director de la Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de Información (ACTI) y director de Regulación y Asuntos Públicos de Movistar Chile, afirma que la Nube faculta realizar pruebas iniciales de tecnologías sin la necesidad de adquirir un compromiso total. "Este servicio permite que las pequeñas y medianas empresas estén en las mismas condiciones que las grandes, potenciando así un mercado más justo en cuanto a acceso a la tecnología, lo cual

equilibra el campo de juego entre todas ellas", afirma.

El uso de estas plataformas, asimismo, agrega rapidez a los negocios y genera mayor competitividad, al evitar inversiones en infraestructura o capital humano en la mantención de equipos, junto con ahorros importantes en el capital para invertirlo en otras áreas claves para su desarrollo y potencial crecimiento.

"La tecnología está siempre actualizada (siempre se usan las últimas versiones de los softwares); existe cuidado del medio ambiente, ya que la huella de carbono de las compañías disminuye porque se ahorran recursos que pasan de estar almacenados en componentes físicos a virtuales, y dejar de estar atado a un PC o sistema operativo. Con la Nube puedes cambiar sin miedo los ordenadores, porque las aplicaciones y los datos seguirán estando siempre", asegura Saiz.

NUMEROSAS VENTAJAS

En la actualidad el Cloud Computing puede significar grandes cambios para las pequeñas y medianas empresas, pues se trata de todo un esquema de negocios que puede aportar al crecimiento. Según Marco Terán, al utilizar este tipo de plataformas, las empresas se abren a una amplia posibilidad de generar mejoras, ya que posee varias ventajas como la alta disponibilidad, escalabilidad y cobertura a nivel mundial.

"Asimismo, las empresas pueden reducir costos y aumentar la productividad de la fuerza laboral, dado que las plataformas en la nube son flexibles y seguras, permitiendo integrar fácilmente nuevas tecnologías competitivas y confiables para ofrecer experiencias óptimas al cliente. Facilita la competitividad y permite a las empresas ser cada día más adaptativas a los requerimientos del mercado", puntualiza el ejecutivo de País Digital.

Un aspecto relevante señalado por Jonathan Namuncura es que el Cloud vino a poner sobre la mesa un cuestionamiento clave para el desarrollo de negocios: el de generar un esfuerzo adicional por invertir y mantener tecnologías o apuntar hacia un modelo de consumo flexible de TI.

"Cloud permite flexibilizar y disponibilizar distintos procesos de negocios, como las ventas, logística, comunicaciones, entre otros. Al tener disponible la información a través de Internet, las personas pueden acceder y agilizar los procesos que tradicionalmente son complejos y con exceso de interacciones. Las soluciones Cloud revolucionaron las empresas, proveyendo servicios confiables, flexibles y de alta calidad, permitiendo que las organizaciones se enfoquen en aumentar su productividad", enfatiza.

Dentro de las ventajas de utilizar un servicio en la Nube es que las empresas pequeñas pueden acceder a sus datos e información, como correos y archivos, desde su celular o cualquier dispositivo y en cualquier lugar que tenga una buena conexión a Internet. Asegura Fernando Saiz que también se presentan ahorros a nivel de inversiones ya que, si la pyme va creciendo o achicándose, puede ir decidiendo "en tiempo real" el tamaño de la Nube, de acuerdo a las necesidades que en ese minuto tenga la empresa. "Tener procesos en la Nube te permite ahorrar tiempo, ya que todos los despliegues se realizan con mayor rapidez, lo que, sumado a que los aplicativos y datos en la Nube son más fáciles de gestionar, hace que los procesos que administres sean también más eficientes", explica el directivo de la ACTI.

A modo de consejo, Saiz recomienda preferir proveedores con experiencia en Cloud, en materias que van desde el análisis y almacenamiento de datos, hasta el despliegue de sistema operativos y antivirus. Asegura que la constante actualización de las soluciones permite, también, entregar a los clientes productos centrados en sus necesidades específicas, también en constante cambio.

"Otra área que hemos visto que se puede potenciar está relacionada con el soporte que entrega el proveedor. Por ejemplo, se puede entregar soporte local, en diversos idiomas y pago con moneda local, de manera de entregarle a los clientes el mejor y más confiable servicio, con el objetivo de proteger siempre sus datos e información", concluye.

> **"Este servicio (Cloud) permite que las pequeñas y medianas empresas estén en las mismas condiciones que las grandes, potenciando así un mercado más justo en cuanto a acceso a la tecnología, lo cual equilibra el campo de juego entre todas ellas".**
>
> **Fernando Saiz, director de la Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de Información (ACTI).**

SOFTWARES DE FINANZAS

Manejar ágilmente compras y ventas, además de pagos de nóminas, honorarios y a proveedores, la gestión de facturas electrónicas y de todos los documentos tributarios de acuerdo a la normativa del SII son, entre otras funciones, las que realizan los softwares de finanzas actualmente, explica Marco Terán.

"Los de vanguardia permiten incluso integrarse con cuentas de diversas entidades bancarias, más la cuenta del SII en una sola ventana, con informes de gestión, presupuestos y proyecciones, flujos de caja y estados de resultados de forma automatizada y de fácil uso", asegura.

Jonathan Namuncura enfatiza, justamente, que la gran mayoría de estos softwares -siendo el más común el ERP (Herramientas de Planificación de Recursos Empresariales)- es la integración con los sistemas y las normas contables del país, no solo posibilitando la generación de facturas, sino de POS (puntos de venta) y acceso al factoring.

Vtr

CENTRAL TELEFÓNICA VIRTUAL: UN SERVICIO CLAVE PARA LAS PYMES

La compañía de telecomunicaciones lanzó un nuevo producto que les permitirá a los emprendedores administrar y configurar, a través de un sistema digital, las llamadas que ingresan a su compañía.

Facilitar el trabajo y la comunicación de los emprendedores con sus públicos claves, junto con mejorar su desarrollo como empresa, son parte de las principales necesidades que hoy tienen los pequeños y medianos empresarios del país.

En esa línea, VTR lanzó la Central Telefónica Virtual, un producto diseñado para que las pequeñas empresas no pierdan ninguna oportunidad de negocio y puedan mejorar la experiencia de sus clientes. Esto les permitirá a los emprendedores ser más competitivos con características como atención de hasta 16 llamados a través de distintos anexos telefónicos o recepción de llamadas del anexo en el celular, entre otras herramientas que buscan mantenerlos siempre conectados con el cliente.

"En este sentido, VTR es la primera compañía en ofrecer a las Pymes un servicio que combina la telefonía fija con la telefonía móvil", afirma Verónica Orellana, gerenta del Segmento Negocios de VTR.

La ejecutiva agrega que hoy para las empresas sigue siendo clave contar un servicio de telefonía fija. "Es uno de los canales principales que tienen para comunicarse con sus clientes y proveedores. Por eso, con la Central Telefónica Virtual buscamos entregarles una opción más moderna, con una administración digital y conectada con la telefonía móvil", comenta.

Verónica Orellana, gerenta del Segmento Negocios de VTR.

LA IMPORTANCIA DE UNA SANA ESTRUCTURA FINANCIERA

Cotizar siempre distintas alternativas de financiamiento e igualar los plazos de pago son algunas medidas necesarias para mantener el negocio funcionando a buen ritmo.

Entendida la estructura financiera en simples términos como la relación entre el capital y los pasivos, se podría decir que, independientemente del tamaño, aplica a todas las empresas. Pero no es tan así. Las de gran tamaño -a diferencia de las Pymes-, "tienen generalmente más acceso al crédito (pasivos) y a un costo mucho menor, además de mejores oportunidades de inversión (un costo de oportunidad más alto), de modo que debieran tener una mayor proporción de pasivos que las pequeñas empresas", asegura Nicolás Nardecchia, gerente corporativo de Acción Emprendedora.

Según el especialista, la estructura financiera va a depender del costo de endeudamiento y el costo de oportunidad -proyectos alternativos-, lo que en el caso de las Pymes dependerá de su acceso a las distintas fuentes de financiamiento ya que, si no tiene acceso a deuda, solo podrá financiarse con capital propio.

Felipe Jara, director de Innovación y Emprendimiento de Inacap, explica que el apalancamiento -nivel de deuda respecto de los activos de una empresa- es mayor en las pequeñas empresas y, en ocasiones, está menos controlado, por lo que se manejan en un escenario más complejo, trabajan muy en el límite. "Las Pymes se ven enfrentadas a flujos financieros muy acotados en el corto plazo, a diferencia de la gran empresa que tiene un poco más de holgura para enfrentar las desviaciones de caja".

CONSEJOS PRÁCTICOS

Realizar un buen análisis de la estructura financiera para mantenerla sana es un ejercicio que requiere rigurosidad y Nardecchia explica que pasa por cotizar siempre distintas alternativas de financiamiento, tratar de utilizar la deuda como un mecanismo de liquidez, por ejemplo, al pedir un crédito para realizar compras al por mayor para acceder a algún tipo de descuento, en lugar de hacer comprar unitarias día a día.

"El peor escenario, es tener un problema de insolvencia y no reconocerlo. Eso nos llevará a seguir y seguir endeudándonos para tener liquidez inmediata, que finalmente se utilizará para pagar cada vez más intereses hasta que llegue un punto en que la situación sea insostenible. Por eso es fundamental una buena planificación financiera, que debe ser lo más simple posible para que sea útil", enfatiza el especialista.

Soluciones efectivas para la digitalización

PYMES EN LA ERA 4.0: ¿TECNOLOGÍA POR TECNOLOGÍA?

Las pequeñas y medianas empresas pueden iniciar su camino hacia una economía digital con la asesoría de un experto capaz de generar reducción de costos y abrir nuevas posibilidades que optimicen su productividad.

Más de alguna vez nos hemos encontrado en un asado, una conversación con los amigos o en otra instancia, con alguien que compró un computador, pero la dejó ahí y nunca aprendió a utilizarlo. Esto también le ocurre a las empresas. Un experto sugiere comprar cierta tecnología, pero nunca pudieron usarla o bien no era el equipo que se requería.

Hoy podría ocurrir también con tecnologías como Big Data, IoT, la nube, virtualización, Inteligencia Artificial; entre otros nombres que aluden a la digitalización y que vendría también a ser el mecanismo para lograr mayores ingresos, efectividad y rentabilidad. Por ello, antes que actuar impulsivamente y comprar esa tecnología, es fundamental la asesoría y apoyo a ordenar prioridades a un costo razonable.

Uno de los pilares para llevar a las pymes a la era 4.0 está directamente relacionado con la digitalización. Por ello, una estrategia es clave para el desempeño de una pequeña empresa. En un mundo globalizado contar con herramientas que optimicen la realización de tareas sin importar dónde se encuentre es clave. Sobre todo si se considera que en Chile el 84,6% de los accesos a internet son a través de equipos móviles.

Al igual que para las grandes empresas y corporaciones, hoy la nube es clave. El cloud da mayor agilidad, escalabilidad e interoperabilidad a los negocios. Hoy hay soluciones adaptadas para las pymes que incorporan tecnologías como el big data y analítica, que les permiten mejorar su productividad, eficiencia y gestión.

En una era en que la información se ha convertido en materia prima de gran valor y los datos son una nueva clase de activo económico, las pymes pueden iniciar su camino hacia una economía digital, con la asesoría de un experto capaz de generar reducción de costos o abrir nuevas posibilidades que optimicen su productividad ¿Tecnología por Tecnología? Evidentemente la respuesta es No. Pero un sí a una gama de soluciones tecnológicas que deben ser evaluadas en 360º para que la pequeña empresa pueda evaluar si es lo que realmente necesita.

Claro empresas

TU FLOTA NECESITA MÁS QUE UN GPS

No importa el tamaño de tu flota, con Smart Fleet de Claro empresas, tienes un set de soluciones digitales, modulares y adaptables, que mejoran la seguridad, logística y productividad de tu flota.

Botón de pánico.
Corta corriente.
Sensores en puertas.

Monitorear la velocidad.
Contéo de kilómetros recorridos.
Ubicación del móvil.

Alerta de fatiga.
Tercer ojo.

Claro empresas, transformemos tu negocio

800 000 171 | clarochile.cl/empresas | Claro Empresas Chile | claroempresas_cl

Claro
Lo bueno de cambiar

ALCANCES DE LA REFORMA TRIBUTARIA

En el llamado "Régimen Pro-Pyme" se busca profundizar el 14 Ter actual y beneficiar también a aquellas empresas que se encuentran en el régimen semi-integrado.

Uno de regímenes de tributación que hoy están orientados a las pequeñas y microempresas es el Artículo 14 Ter del año 2014, cuyo fin es facilitar la tributación para estos contribuyentes. Se caracteriza porque permite llevar una contabilidad simplificada, poseer una deducción inmediata como gastos de las inversiones y los inventarios, además de una tasa fija de pagos provisionales mensuales, entre otros beneficios.

Ricardo Guerrero, estudiante de doctorado en King´s College London y ex coordinador de Política Tributaria del Ministerio de Hacienda, evalúa la modificación tras estos años de funcionamiento, indicando que hubo ciertos aspectos relacionados con el cumplimiento de requisitos formales que impedían a ciertas Pymes acogerse al régimen del artículo 14 ter. "También había un desafío de hacerse cargo de aquellas que estaban en el régimen semi-integrado, pues la reforma de 2014 no tenía la intención de que Pymes quedaran en ese régimen".

Por ello, el acuerdo logrado hace algunas semanas entre el gobierno y la comisión de Hacienda del Senado se hace cargo de los problemas señalados y permite avanzar sobre lo construido en el régimen del artículo 14 ter, asegura Guerrero. "Por una parte, se liberan ciertos requisitos formales para que entren más Pymes al régimen y, por otra, permite que aquellas empresas que están en el régimen semi-integrado tengan la opción de entrar al Régimen Pro-Pyme, pudiendo optar por la transparencia tributaria (similar al artículo 14 ter actual) o por un régimen en base a retiros".

En la misma línea, Sergio Henríquez, gerente de Impuestos en KPMG, asegura que la propuesta del proyecto de modernización tributaria actual profundiza los beneficios el régimen del artículo 14 ter. "Establece que los propietarios de Pymes deben pagar sus impuestos sobre base retirada, es decir, únicamente cuando hagan retiros efectivos de utilidad desde la empresa y no sobre base atribuida, como en el 14 ter actual".

Mercado Libre

COMPROMETIDO CON LAS PYMES Y EMPRENDEDORES DEL PAÍS

La compañía tiene como pilar su estrecha relación con este segmento de la economía nacional, a quienes entrega apoyo permanente para digitalizar sus empresas, ser más competitivas y facilitar su mecanismo de ventas.

Desde sus inicios Mercado Libre se ha planteado el desafío de democratizar el comercio electrónico en los distintos países donde opera, para que todos tengan acceso a sus múltiples beneficios. Así ha logrado habilitar un entorno democrático de competencia, donde participan grandes y pequeñas empresas y todo tipo de emprendimientos.

Hoy, la plataforma cuenta en Chile con más de 40 millones de visitas mensuales, lo que representa una inmensa vitrina online y una oportunidad para el mundo emprendedor, donde pueden comercializar sus productos de forma fácil y eficiente.

En Mercado Libre, las pymes no tienen costos fijos, sus publicaciones en el sitio son gratuitas y solo pagan comisión cuando se genera la venta. Además, pueden ofrecer a sus compradores facilidades de pago desde 6 a 12 cuotas sin interés y envíos gratis en miles de productos a todo Chile.

ALIANZA DE APOYO

A inicios del 2019, el sitio firmó una alianza con el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, para el desarrollo del programa "Digitaliza tu Pyme". Junto a Corfo y Sercotec, se propusieron acercar herramientas digitales a empresas de menor tamaño, contribuyendo con contenido teórico-práctico, con un programa de asesoría y seguimiento e, incluso, con el desafío de que quienes participen del programa, puedan llegar a participar de sus campañas comerciales el próximo año, como en el CyberDay.

En tiempos actuales, ese rol democratizador cobra especial sentido. "Estamos muy conscientes de la difícil situación por la que atraviesa el país y queremos ayudar a reactivar e impulsar los negocios de los emprendedores, que pueden encontrar en Mercado Libre un espacio para desarrollarse. En nuestro país ya son más de 27.000 pymes las que venden con nosotros y representan el 80% de las ventas en la plataforma. Queremos que ese número siga creciendo", aseguró el director general de Mercado Libre, Alan Meyer.

La campaña #EstarJuntosNosLlega, junto con la Asech, fue motivada por la difícil situación país y busca brindar a las pymes diferentes herramientas digitales para potenciar sus ventas.

El subsecretario de Economía, Ignacio Guerrero, junto al director de Mercado Libre en Chile, Alan Meyer, el día de la firma oficial de la alianza que beneficiará a más de 1.500 micro, pequeñas y medianas empresas.

IMPULSO A LA REACTIVACIÓN

La empresa se ha puesto en contacto con diferentes organizaciones para apoyar la reactivación del país: "Con la Asociación de Emprendedores de Chile (Asech), por ejemplo, lanzamos la campaña #EstarJuntosNosLlega, que nos ha permitido realizar capacitaciones gratuitas sobre comercio electrónico en Santiago, Valparaíso y Concepción, de manera física pero también por streaming, para aumentar su masividad. Hemos capacitado ya a más de 600 emprendedores y esperamos estar próximamente en otras regiones del país", comenta Alan Meyer. Además, el ejecutivo agrega que "les estamos ofreciendo visibilidad en nuestra plataforma, para impulsar la compra online de sus productos. Con Corfo, por otro lado, seguimos empujando nuevos proyectos. Ahora mismo estamos en conversaciones para realizar capacitaciones también a su red de emprendedores, donde además vamos a disponibilizar el contenido a través de su plataforma, para que puedan acceder a él desde cualquier rincón del país y aprendan a usar Mercado Libre".

Una de las diferentes capacitaciones gratuitas que el equipo de Mercado Libre ha estado realizando este año, para que más pymes y emprendedores puedan subirse al carro del ecommerce.

vtr negocios

ívelo hoy

NUEVA CENTRAL TELEFÓNICA VIRTUAL
AHORA CONTESTA TU ANEXO DESDE DONDE ESTÉS

DOBLEPACK
negocios conectado full

NUEVA CENTRAL TELEFÓNICA VIRTUAL
Incluye 4 anexos

+

INTERNET MEGA 600

> $46.990 Por 6 meses
Renta referencial $54.990

El pack más conveniente para tu negocio.

600 800 9009

Promoción Doble Pack disponible para Empresas y Personas Naturales con Giro Comercial, vigente hasta el 31 de diciembre de 2019. La denominación del plan de acceso a internet alude a la capacidad máxima del acceso provisto al cliente, sin asegurar la velocidad efectiva de navegación. El plan Central Telefónica Virtual cuenta con un número de cabecera y permite realizar llamadas entre anexos. Consulta por los tipos de llamadas no incluidas dentro del plan y por las llamadas que incluyen recargos. Los servicios no podrán destinarse a actividades que generen tráfico telefónico o de datos significativamente elevados, tales como los asociados a un cyber café, call center u otros similares, así como a reventa o para cobrar a terceros un precio por su utilización. Rentas mensuales reajustables, vigentes al 31 de diciembre de 2019, incluyen IVA.