

CRECE PYME

60%

de las pymes han percibido aumento de ventas y mejor productividad gracias a la digitalización. (Fuente: Encuesta "Adopción Digital Pymes Chile", por Movistar Empresas en Hispanoamérica.)



“Eficiencia”, el mantra que toda pyme debe tener en cuenta para triunfar

La eficiencia es un pilar fundamental para el éxito de cualquier emprendimiento. En un entorno empresarial cada vez más competitivo, optimizar los recursos y procesos es crucial para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento. Al mejorar la eficiencia, las pequeñas empresas pueden reducir costos, aumentar la productividad, mejorar la calidad de sus productos o servicios y, en última instancia, fortalecer su posición

en el mercado. Una gestión eficiente del tiempo, la optimización de los recursos humanos y la automatización de tareas repetitivas son algunas de las estrategias que pueden implementar las pymes para alcanzar un mayor nivel de eficiencia y, así, consolidar su presencia en el mercado. Además, la eficiencia es clave para fomentar la innovación, ya que libera recursos y tiempo, pudiendo destinarlos a la investigación y el desa-

rollo de nuevos productos o servicios, lo que les permite mantenerse a la vanguardia y diferenciarse de la competencia. Finalmente, este concepto impacta directamente en la satisfacción del cliente, porque reduce los tiempos de respuesta, mejorar la calidad de sus productos o servicios y ofrece una atención al cliente más personalizada, lo que fomenta la lealtad y la recomendación.



EL PLAN DIGITAL PARA TODOS

— LOS NEGOCIOS —

Ábrela 100% online⁽¹⁾, con una Cuenta Dólares⁽²⁾ y sin costo de mantención⁽³⁾.

Conoce más aquí



(1) Oferta exclusiva para personas naturales con giro o personas jurídicas que no posean cuenta corriente Scotiabank Vigente y que contraten su Cuenta Corriente ScotiaZero en el sitio público scotiabankchile.cl, seleccionando el botón "Hazte Cliente". La Cuenta Corriente ScotiaZero, incluye los productos Cuenta Corriente Moneda Nacional y Tarjeta de Débito, los que pueden ser contratados por separado. Su aprobación y otorgamiento está sujeto a la evaluación del cliente y al cumplimiento de las Políticas de Riesgo y Comerciales del Banco. (2) La apertura de la Cuenta en Dólares se efectúa de manera 100% online posterior al curso del plan. (3) La Cuenta Corriente Scotia Zero, no tiene costo de apertura ni costo de mantención, tarifa de mantención mensual de la cuenta es de \$0 durante la vigencia de la Cuenta Corriente. Infórmese sobre la garantía estatal de los depósitos en su banco o en www.cmfchile.cl. * Marca Registrada de The Bank of Nova Scotia, utilizada bajo licencia.



Eficiencia operativa: La clave para lograr el éxito de tu empresa

Durante el último tiempo este concepto ha cobrado cada vez más relevancia, especialmente en países como Estados Unidos, donde empresas como Walt Disney Co o Meta Corporations han puesto en práctica diferentes estrategias para mejorar su producción sin aumentar los costos.



Constantemente las tendencias en el mundo empresarial están cambiando, ya sea en términos de mejorar la producción, posicionarse dentro del mercado, implementar el uso de nuevas tecnologías, entre otras. Durante el último tiempo la tendencia dentro de las grandes compañías a nivel mundial es la eficiencia operativa, la cual tiene como objetivo el uso óptimo de los recursos en busca de obtener los mejores resultados posibles, logrando así el éxito de la empresa. De acuerdo a un informe de Morgan Stanley, en Estados Unidos -por ejemplo- las menciones y búsquedas sobre eficiencia operativa han sido las más altas de la historia, esto ya que las compañías buscan en-

focarse en prácticas que les ayuden a optimizar sus costos, al mismo tiempo que invierten en tecnología para lograr y así mejorar su producción y ganancias futuras. Dentro de las compañías que han destacado por sus prácticas en materia de eficiencia operativa, se encuentra Walt Disney Company, la cual estima "que las ganancias de este año aumentarán en al menos un 20% gracias a su reducción de costos", de acuerdo a lo informado por Bloomberg. Otras de las empresas que se ha sumado es Meta Platforms, que ha decidido invertir en tecnología como Inteligencia Artificial para poder mejorar sus procesos. Con estos antecedentes podemos

determinar que este 2024 es el año de la eficiencia operativa y que esta se posiciona como una práctica obligatoria para las empresas, especialmente teniendo en cuenta la realidad económica actual y los grandes avances tecnológicos que permiten tener una mejor visión de cada uno de los procesos de las compañías y así detectar cualquier oportunidad de mejora que pueda impulsar la productividad y aumentar las ganancias. Para lograr alcanzar la eficiencia operativa es necesario que las empresas "busquen optimizar sus operaciones, automatizando procesos, digitalizando sus negocios y buscando partners que ayuden a obtener este talento de forma rápi-

da, confiable y elástica. Esto último hace relación a que las empresas deben concentrarse en su negocio principal y encontrar partners para trabajar en conjunto sus estrategias de digitalización", explica Domingo Valdés, country sales manager de Coderslab. Otro de los aspectos importantes a considerar cuando hablamos de eficiencia operativa es que los beneficios de esta no solamente se limitan a la reducción de costos, especialmente cuando se hace uso de herramientas tecnológicas como la Inteligencia Artificial, la cual permite la automatización de procesos o la creación de canales digitales, lo que tiene como resultado "fomentar la innovación como resolutora de ne-

cesidades de la compañía, aumenta la satisfacción de clientes y por consecuencia disminuye riesgos de fuga", agrega Valdés.

Para tener en cuenta

Teniendo en cuenta lo anterior, y que la eficiencia operativa no solamente se trata de reducir costos, es que Domingo Valdés destaca los diferentes aspectos que las empresas deben tener en consideración al momento de buscar eficiencia en costos, procurando además mantener un equilibrio entre estos y la calidad de los servicios. Algunos de estos son:

- Externalizar servicios que requieran de una especialización y que no esté programada utilizar

por mucho tiempo.

- Antes de aplicar tecnología a los procesos deben ser revisados y optimizados, e incluso eliminar tareas que no agreguen valor.
- Buscar proveedores de servicios con valores corporativos similares para buscar sinergias en la forma de trabajo de ambas compañías.
- Contar con partners que basen su trabajo según marcos o estándares que garanticen la calidad y seguridad de sus servicios.
- Considerar en la ecuación los costos ocultos y desviaciones que muchas veces aumentan los costos de la operación propia en un porcentaje importante.
- Evaluar riesgos de contratar empresas sin experiencia.



Scotiabank Chile lanza cuenta ScotiaZero Digital para Pymes

Disfrutarán de una serie de productos, incluyendo una tarjeta de débito, cuenta dólar Web, acceso a ScotiaWeb y la app de Scotia Empresas, así como atención totalmente online.

Con el objetivo de mejorar la experiencia a sus clientes, Scotiabank Chile lanzó recientemente al mercado la cuenta ScotiaZero Digital, un innovador plan, diseñado para apoyar a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) mediante una cuenta corriente sin exigencias ni costos de mantención. Esta iniciativa se suma a la robusta oferta de valor del banco que incluye productos y servicios que promueven la transaccionalidad y reciprocidad de los clientes, disponibles para usar y contratar en línea, así como también alianzas estratégicas y diversos beneficios. La cuenta ScotiaZero Digital está disponible para personas naturales con giro o jurídicas que

no cuenten con una cuenta corriente vigente en Scotiabank. Los interesados pueden contratar este producto de manera online a través del sitio web www.scotiabankchile.cl. Los clientes que se adhieran a ScotiaZero Digital disfrutarán de una serie de productos, incluyendo una tarjeta de débito, cuenta dólar Web, acceso a ScotiaWeb y la app de Scotia Empresas, así como atención totalmente online. Además, la cuenta permite abonos de hasta \$7.000.000 y USD \$1.000 mensuales. Este plan está orientado a todo tipo de empresas, incluso aquellas sin antigüedad ni ventas, reflejando el compromiso de Scotiabank con el crecimiento de las Pymes en el país.

Rodrigo Cañas, director de Banca Empresas, señaló que "con este gran avance, Scotiabank espera no solo aumentar la adquisición de nuevos clientes, sino también establecer una relación más cercana y efectiva con las empresas desde su inicio. ScotiaZero se suma a la oferta de productos ya digitalizados, como créditos comerciales, créditos con garantías estatales, factoring, cuenta corriente en dólares, pago de proveedores, pago de remuneraciones, compra y venta de divisas, entre otros, confirmando nuestro compromiso con la digitalización para hacer más simples los procesos de nuestros clientes y con esto, entregarles una experiencia única en el mercado".



Rodrigo Cañas, director de Banca Empresas de Scotiabank.

Scotia PYME

Scotia
zero
EMPRESAS

EL PLAN DIGITAL PARA TODOS
— **LOS NEGOCIOS** —

Ábrela 100% online en scotiabankchile.cl ⁽¹⁾



Sin costo de mantención. ⁽²⁾



Cuenta Dólar gratis. ⁽³⁾

Y MÁS PRODUCTOS Y SERVICIOS

100% DIGITALES

AUTORIZADOS DESDE LA APP

Conoce más aquí



(1) Oferta exclusiva para personas naturales con giro o personas jurídicas que no posean cuenta corriente Scotiabank Vigente y que contraten su Cuenta Corriente ScotiaZero en el sitio público scotiabankchile.cl, seleccionando el botón "Hazte Cliente". La Cuenta Corriente ScotiaZero, incluye los productos Cuenta Corriente Moneda Nacional y Tarjeta de Débito, los que pueden ser contratados por separado. Su aprobación y otorgamiento está sujeto a la evaluación del cliente y al cumplimiento de las Políticas de Riesgo y Comerciales del Banco. (2) La Cuenta Corriente ScotiaZero, no tiene costo de apertura ni costo de mantención, tarifa de mantención mensual de la cuenta es de \$0 durante la vigencia de la Cuenta Corriente. (3) La apertura de la Cuenta en Dólares se efectúa de manera 100% online posterior al curso del plan. Infórmese sobre la garantía estatal de los depósitos en su banco o en www.cmfchile.cl. ® Marca Registrada de The Bank of Nova Scotia, utilizada bajo licencia.





Sistema de Finanzas Abiertas de la Ley Fintech entrará en vigencia en 2026

Llegar a segmentos no atendidos en el mercado de seguros, siendo el chileno uno de los más desarrollados y maduros en Latinoamérica, es uno de los objetivos fundamentales del Sistema de Finanzas Abiertas de la Ley Fintech, que permitirá a toda persona tras su consentimiento, acceder a mejores productos y servicios a la medida de sus necesidades, haciendo que esta área sea más eficiente para el mercado en general y clientes en particular.

A modo de ejemplo, sólo un 30% del parque automotriz está asegurado en Chile, y un porcentaje muy menor de las viviendas están protegidas ante eventos como terremotos, asociados principalmente a créditos hipotecarios, pese a que somos un país sísmico. La nueva normativa, según los expertos, habilita un sistema de finanzas abiertas que permitirá a la industria dejar de centrarse en la reparación y enfocarse en la prevención, dando mayor acceso a este tipo de productos. Recientemente, el seminario "El impacto de las leyes y regulaciones en la industria aseguradora en Chile y Latinoamérica", abordó los desafíos y oportuni-

Permitirá usar los datos financieros de clientes tras su consentimiento, y así ofrecer mejores productos y servicios a la medida de sus necesidades, generando eficiencias. Las tecnologías cumplen un rol clave -habilitante e innovador- en este proceso.

dades que supone la Ley Fintech en Chile, junto a los protagonistas del ecosistema de Seguros e Insurtech. Marcelo Mosso, vicepresidente ejecutivo de la Asociación de Aseguradoras de Chile (AACH), destacó que el nuevo modelo potenciará la competencia, la innovación y la inclusión financiera, atendiendo las necesidades del segmento relegado por

el sistema financiero formal, además de reducir los costos de intermediación. "Países como Brasil e Inglaterra partieron antes y lo hicieron de forma apresurada, y de esas experiencias fallidas debemos aprender. Sólo en el caso de Brasil, el sistema de finanzas abiertas partió hace 3 años y desde entonces implementó 42 millones de consentimientos, participan 96 instituciones y ya se desarrollaron 106 versiones avanzadas de APIs, involucrando inversión, tiempo y recursos importantes. En Chile el desafío está en la focalización de productos prioritarios y en una implementación gradual pero segura".

Adopción de estándares

Los expositores coincidieron en la criticidad en la adopción de estándares maduros y la ejecución de procesos y plazos, de forma de construir una infraestructura segura y eficiente, facilitando la interoperabilidad entre los actores financieros. En la medida que ello suceda, dejará un buen precedente para construir confianza de cara a los usuarios. La industria de seguros de Chile

involucra a 64 compañías, 35 de ellas de capitales extranjeros y 29 nacionales. Mosso sostuvo que "existe una industria competitiva y diversa, y el éxito de la nueva normativa dependerá de la gradualidad del proceso de implementación, la focalización inicial en personas naturales y en la construcción de una hoja de ruta con etapas claras y un enfoque estratégico y colaborativo". Por su parte, Claudia Sotelo, jefa del Centro de Innovación Financiera de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), sostuvo que aún queda pendiente la tarea de la educación financiera y una alfabetización digital inclusiva.

"El sistema de finanzas abiertas es un modelo de intercambio de información entre agentes financieros y personas naturales. Este intercambio debe ser mediante consentimiento previo del cliente como usuario dueño de su información financiera y se hará a través de APIs o interfaces. Pasaremos desde una relación bilateral entre la persona y su entidad financiera o compañía de seguros, a una abierta en que el cliente mandata el acceso a sus datos para recibir mejores productos y servicios de acuerdo

a sus hábitos y comportamiento, pudiendo generar ahorros significativos", precisó Sotelo.

Conlleva una serie de innovaciones tecnológicas y el desafío de facilitar el lenguaje financiero para la comprensión de todo usuario. Los énfasis estarán en el consentimiento, la sencillez del lenguaje, los servicios o productos contratados y los plazos de vencimiento claros. "Este cambio en el ADN de la industria hacia un sistema de finanzas abiertas es un nuevo ecosistema y debe ofrecer servicios con un valor agregado para el cliente, educar en su usabilidad y garantizar una adopción efectiva, de lo contrario fracasará", añadió la representante de la CMF.

Rodrigo Labbé, presidente del directorio InsurtechChile, explicó que "la tecnología aplicada a seguros nos invita -por ejemplo- a pasar desde un paradigma de reparación a uno de prevención. Si tenemos información de seguros de auto y una tecnología puede estimar los riesgos al volante de cierto conductor, esto le permitirá pagar lo justo con relación a sus horas de conducción y tasa de accidentabilidad. Tenemos nuevos métodos para estimar el riesgo y mejorar la pro-

puesta de valor para el usuario final. Este paso nos permite demostrar el compromiso social de la industria y crear valor (...) este modelo nos permitirá tener una mirada en 360 grados del cliente para desarrollar nuevos modelos de negocios".

Por último, Gerardo Schudeck, CEO de Ceptinel, insurtech chilena rankada entre las líderes de Latinoamérica, con presencia en Chile, Perú, Colombia, México y Panamá; especializada en el monitoreo de datos para la prevención de fraudes y otros delitos económicos, concluyó que "acá hay un desafío que es transversal, desde el punto de vista regulador para cumplir en tiempo y calidad, y de la industria tradicional de seguros para que se abra a nuevas tecnologías. Tenemos la ventaja de contar con una industria Fintech e Insurtech con tecnologías de punta. Nosotros ya trabajamos en Colombia, Perú y Panamá, que ya tienen un sistema de finanzas abiertas en agenda, y lo importante es ver cómo traccionamos para ampliar estas herramientas a distintas industrias, desde banca y seguros, hasta Casas de Bolsa y Fintech, abriendo negocios con importantes proyecciones".

Triple Impacto: el nuevo foco del ecosistema startup minero

Por Constanza Moraga,
gerente general de Aster.

Ante la necesidad de un desarrollo sostenible, el concepto de triple impacto se ha instalado como la nueva guía para las industrias, y la minería no es la excepción. Este enfoque empresarial, que busca equilibrar los aspectos económicos, sociales y ambientales, está redefiniendo cómo operan las organizaciones y, más importante aún, cómo innovan.

La industria minera, en su calidad de pilar fundamental de nuestra economía, enfrenta hoy desafíos únicos en su camino hacia la sostenibilidad. Por un lado, la demanda de minerales como el litio y el cobre, esenciales para la transición energética, está en un vibrante auge. Por otro lado, la presión para reducir la huella ambiental y mejorar las relaciones con las comunidades, nunca

ha sido tan intensa, especialmente considerando los diversos plazos autoimpuestos tanto desde el mundo privado, como también a nivel de estado.

Desde Aster, hemos sido testigos del potencial transformador de estas iniciativas, donde startups como Emma Energy, MOVIA, Ecoshower y Litiom, están liderando el cambio con soluciones innovadoras. Estas empresas no solo buscan rentabilidad, sino que abordan directamente los desafíos más apremiantes del sector: la eficiencia energética, la reducción de la huella de carbono y la optimización del consumo hídrico.

La relevancia de estas propuestas radica en su capacidad para generar beneficios multidimensionales. Por ejemplo, la implementación de tecnologías para el ahorro de agua no solo reduce el impacto ambiental, sino que también disminuye costos operativos.

Eso sí, el camino no está eximido de obstáculos, dado que la adopción de nuevas tecnologías en una industria tan establecida como la minería, implica riesgos y requiere de un cambio cultural. La resistencia a esto y la preocupación por interrumpir procesos críticos, son desafíos que deben superarse para poder seguir avanzando.

En este escenario es donde las aceleradoras juegan un papel protagónico, actuando como puentes entre las startups innovadoras y las empresas mineras establecidas, facilitando la implementación de soluciones de triple impacto de manera más ágil y menos riesgosa. Nuestro rol es fundamental para ser las catalizadoras de la transformación del sector.

A nivel internacional las señales son claras: la sostenibilidad ya no es opcional. Las empresas mineras que adopten propuestas de



triple impacto no solo mejorarán su reputación y relaciones comunitarias, sino que también se posicionarán favorablemente en un mercado cada vez más exigente. El camino hacia una minería verdaderamente sostenible es largo, pero con la innovación como aliada y el triple impacto como ruta a seguir, se está avanzando en la dirección correcta.

“Estas empresas no solo buscan rentabilidad, sino que abordan directamente los desafíos más apremiantes del sector: la eficiencia energética, la reducción de la huella de carbono y la optimización del consumo hídrico”.

SEGUROS COMPLEMENTARIOS PYME DIGITAL

La salud de **tus colaboradores** es lo más importante.

- Elige tu plan **libre elección** o **exclusivo** en Clínicas y Centros Médicos RedSalud.
- Reembolso hasta **70%** de tus gastos médicos.
- Accede a un **20%** de **cobertura adicional** en RedSalud** según plan contratado.

DESDE:

\$9.110*

UF 0,24 Mensual por colaborador

**COTIZA Y
CONTRATA**

Desde 5 colaboradores

ESCANEAANDO EL QR O EN
WWW.VIDACAMARA.CL



VIDACÁMARA
SOMOS CCHC



REDSALUD
SOMOS CCHC

* UF 37.953,06 al 16 de octubre del 2024. Según plan contratado.

** En prestaciones ambulatorias y hospitalarias en Clínicas y Centros Médicos RedSalud.

El riesgo es cubierto por Compañía de Seguros de Vida Cámara S.A. según las condiciones generales incorporadas al Depósito de Pólizas de La Comisión para el Mercado Financiero bajo el código POL320190080 y CAD 320180045. Los requisitos de asegurabilidad, características, exclusiones y demás condiciones se encuentran detallados en nuestra página web www.vidacamara.cl.

Triple Impacto: el nuevo foco del ecosistema startup minero

Por Constanza Moraga,
gerente general de Aster.

Ante la necesidad de un desarrollo sostenible, el concepto de triple impacto se ha instalado como la nueva guía para las industrias, y la minería no es la excepción. Este enfoque empresarial, que busca equilibrar los aspectos económicos, sociales y ambientales, está redefiniendo cómo operan las organizaciones y, más importante aún, cómo innovan.

La industria minera, en su calidad de pilar fundamental de nuestra economía, enfrenta hoy desafíos únicos en su camino hacia la sostenibilidad. Por un lado, la demanda de minerales como el litio y el cobre, esenciales para la transición energética, está en un vibrante auge. Por otro lado, la presión para reducir la huella ambiental y mejorar las relaciones con las comunidades, nunca

ha sido tan intensa, especialmente considerando los diversos plazos autoimpuestos tanto desde el mundo privado, como también a nivel de estado.

Desde Aster, hemos sido testigos del potencial transformador de estas iniciativas, donde startups como Emma Energy, MOVIA, Ecoshower y Litiom, están liderando el cambio con soluciones innovadoras. Estas empresas no solo buscan rentabilidad, sino que abordan directamente los desafíos más apremiantes del sector: la eficiencia energética, la reducción de la huella de carbono y la optimización del consumo hídrico.

La relevancia de estas propuestas radica en su capacidad para generar beneficios multidimensionales. Por ejemplo, la implementación de tecnologías para el ahorro de agua no solo reduce el impacto ambiental, sino que también disminuye costos operativos.

Eso sí, el camino no está eximido de obstáculos, dado que la adopción de nuevas tecnologías en una industria tan establecida como la minería, implica riesgos y requiere de un cambio cultural. La resistencia a esto y la preocupación por interrumpir procesos críticos, son desafíos que deben superarse para poder seguir avanzando.

En este escenario es donde las aceleradoras juegan un papel protagónico, actuando como puentes entre las startups innovadoras y las empresas mineras establecidas, facilitando la implementación de soluciones de triple impacto de manera más ágil y menos riesgosa. Nuestro rol es fundamental para ser las catalizadoras de la transformación del sector.

A nivel internacional las señales son claras: la sostenibilidad ya no es opcional. Las empresas mineras que adopten propuestas de



triple impacto no solo mejorarán su reputación y relaciones comunitarias, sino que también se posicionarán favorablemente en un mercado cada vez más exigente. El camino hacia una minería verdaderamente sostenible es largo, pero con la innovación como aliada y el triple impacto como ruta a seguir, se está avanzando en la dirección correcta.

“Estas empresas no solo buscan rentabilidad, sino que abordan directamente los desafíos más apremiantes del sector: la eficiencia energética, la reducción de la huella de carbono y la optimización del consumo hídrico”.

SEGUROS COMPLEMENTARIOS PYME DIGITAL

La salud de **tus colaboradores** es lo más importante.

- › Elige tu plan **libre elección** o **exclusivo** en Clínicas y Centros Médicos RedSalud.
- › Reembolso hasta **70%** de tus gastos médicos.
- › Accede a un **20%** de cobertura adicional en RedSalud** según plan contratado.

DESDE:

\$9.110*

UF 0,24 Mensual por colaborador

**COTIZA Y
CONTRATA**

Desde 5 colaboradores

ESCANEAANDO EL QR O EN
WWW.VIDACAMARA.CL



VIDACÁMARA
SOMOS CChC



REDSALUD
SOMOS EChC

* UF 37.953,06 al 16 de octubre del 2024. Según plan contratado.

** En prestaciones ambulatorias y hospitalarias en Clínicas y Centros Médicos RedSalud.

El riesgo es cubierto por Compañía de Seguros de Vida Cámara S.A. según las condiciones generales incorporadas al Depósito de Pólizas de La Comisión para el Mercado Financiero bajo el código POL320190080 y CAD 320180045. Los requisitos de asegurabilidad, características, exclusiones y demás condiciones se encuentran detallados en nuestra página web www.vidacamara.cl.



Uso de tecnologías

LogTech: el “santo grial” del e-commerce que decide emprender

Las LogTech han jugado un rol esencial en la transformación digital del sector logístico, lo que fue vital para que la gran mayoría de los negocios pudiese afrontar eficientemente el crecimiento explosivo del e-commerce durante y post pandemia.

La pandemia cambió la forma en que las personas compraban y el modo en que las empresas ofrecían sus productos y servicios. El comercio online creció de manera exponencial y todas las industrias debieron adaptarse y alinearse a la transformación digital para poder seguir siendo competitivas. Pero hay algo más que cambió y que fue esencial para poder permitir generar un comercio digital eficiente y que cumpliera con los estándares de este nuevo consumidor.

Gonzalo Fuenzalida Zegers, es Co-Founder & Chief Commercial Officer de Tranciti, startup LogTech chilena, pionera en América Latina en entregar una solución logística desde la primera hasta última milla. Con sus más de 10 años de expertise cuenta en su cartera, clientes de diversas industrias que requirieron digitalizar sus procesos logísticos no solo con el propósito de hacerlos más sencillos y óptimos, sino que también bajo la urgencia de tener acceso a resultados medibles en tiempo real.

“Sería difícil imaginar todo el crecimiento del e-commerce sin las LogTech que en su mayoría son startups que entregan soluciones tecnológicas al mundo logístico, generando eficiencias en procesos, tiempos y costos, impactando positivamente al corazón del negocio, pero también al cliente final”, explica el profesional.

“Sin todas estas nuevas herramientas tecnológicas ideadas para el mundo logístico, el e-commerce que conocemos ahora sería muy

distinto, ya que sería casi imposible gestionar la logística y los tiempos de entrega a los que hoy, post pandemia, los clientes finales están acostumbrados”, agrega.

Desafíos

Es que la llegada del COVID-19 desafió a la cadena logística y gracias a que estas Logtech ya estaban operando en el ecosistema se pudo afrontar de mejor manera la alta demanda.

“Antes cuando se hacía una ruta de despacho, se dependía casi en un 100% del expertise y las habilidades de las personas para generar un proceso eficiente en términos de entrega de los productos y las rutas a elegir. Hoy, gracias a soluciones tecnológicas que entregamos desde una única plataforma SaaS, que opera desde la primera hasta la última milla, sin la necesidad de integrar a terceros, generando a nuestros clientes un ahorro desde un 25% en tiempos y costos, es posible ingresar el orden de las entregas y caminos de manera automática al sistema, lo que permite la planificación de rutas más óptimas, considerando variables como tráfico, y permitiendo así, entregar disponibilidad de vehículos y capacidad de carga, todo esto en segundos”, subraya Fuenzalida.

“Sin este tipo de herramientas veríamos más vehículos de reparto en las calles, por ende, mayor contaminación, más congestión y a la vez, tiempos de entregas más prolonga-

dos que son sinónimo de costos más altos y una mayor utilización de recursos de parte de las empresas”, comenta el experto.

“Existe todo un ecosistema LogTech creado en el último tiempo, con empresas que han acaparado nichos o creados algunos nuevos, lo que ha llevado a la logística a un salto tecnológico sin precedentes. Y, sin duda, cada vez vamos a estar escuchando más de estas empresas LogTech ya que han demostrado su capacidad para resolver problemas de muy difícil solución. Porque si antes la logística era, en muchos casos, el ‘patito feo’ de las empresas, hoy es un área que genera interés en las nuevas generaciones que van ingresando al mercado laboral”, finaliza el profesional.

Hay que destacar que Tranciti es una LogTech (Logistics Tech) que ofrece soluciones integrales SaaS enfocadas en digitalizar los procesos logísticos con el fin de hacerlos más sencillos, óptimos y con resultados medibles. Representa en el mercado una solución para reducir costos operacionales y mejorar la calidad de vida de las personas. Fomentando el uso eficiente de flotas, aportando a la conciencia y responsabilidad empresarial. Destaca que sus “plataformas son de desarrollo continuo ágil y pueden adaptarse fácilmente a cualquier rubro por su diversidad de funcionalidades. Este puede ser básico (LITE) o complejo (PRO), de acuerdo a las necesidades espaciales del cliente”.

Dirección tributaria en oficina virtual: ¿cuándo conviene usarla y cuándo no?

Para muchas pymes que buscan eficiencias, la oficina virtual es un vehículo indispensable en su carrera al crecimiento. Sin embargo, pese al gran ahorro de recursos que esta herramienta representa, no todas las empresas pueden disfrutar del respiro que implica no tener que pagar arriendo, cuentas básicas y mantenimiento.

A pesar de las ventajas que ofrece una oficina virtual a las miles de pequeñas y medianas empresas que cada año se crean en Chile, el Servicio de Impuestos Internos (SII) puede aprobar o rechazar su uso como dirección tributaria, si considera que no es pertinente para el giro del negocio.

“Para iniciar actividades, toda empresa debe contar con una dirección tributaria, la que debe corresponder al lugar en que se realizan las actividades comerciales de la empresa”, explica Abraham Lazo, director del centro de negocios Lofwork.

La exigencia de registrar como domicilio el lugar donde se realice la actividad principal del negocio o giro del contribuyente, según el Código Tributario, facilita, entre otras cosas, la fiscalización

en terreno de las actividades, la revisión de los libros de contabilidad y la verificación de inventarios.

En este ámbito, las empresas que comercializan servicios o bienes intangibles pueden optar por mantener su dirección tributaria en una oficina virtual sin ningún problema. Sin embargo, el SII puede rechazar el registro de aquellas que requieran el uso de bodegas y transporte para sus productos. En estos casos, la oficina virtual puede utilizarse para recibir notificaciones, pero tendrá que contar con otra dirección tributaria.

“Para una empresa nueva, la oficina virtual es sumamente útil pues el valor del arriendo es considerablemente más económico que el de un inmueble

que, además, tiene otros costos asociados. Pero, junto con abaratar costos se evitan las fiscalizaciones en el domicilio personal; y el cambio de destino del inmueble, desde habitacional a comercial”, comenta el director de Lofwork, que cuenta con oficinas en Providencia, Santiago Centro y Viña del Mar.

Además, si el domicilio tributario está bien ubicado, recoger la correspondencia es un proceso expedito para los emprendedores que, en este centro de negocios integral, pueden acceder también al servicio de secretaría virtual: “Contestamos los llamados con un saludo corporativo de la empresa, transferimos la llamada; o recibimos los mensajes y le entregamos la información a nuestros usuarios”, detalla Abraham Lazo.





Conectividad y tecnologías: aliados para hacer más eficiente el negocio

El tiempo que permite ahorrar a través de reuniones online y las facilidades para que los clientes adquieran productos a proveedores son solo algunos de los beneficios.

Quedó claro que durante los últimos años el comercio online tuvo un despegue superlativo, especialmente porque los consumidores adoptaron voluntaria o involuntariamente debido a las restricciones de movimiento- el modo de compra mediante el uso de plataformas digitales, que en la práctica se traduce en que la interacción entre la pyme y el cliente final muchas veces se restringe a hacer un par de clicks a los botones que se indican en la web del oferente, para luego transcurrido un tiempo variable escuchar el timbre del hogar al momento en que un delivery o despachador llega a entregar la mercadería. Básicamente, sin tecnología y, por tanto, sin conectividad la economía no solo nacional, sino que mundial se habrían ralentizado mucho más de lo que está actualmente.

Quizás el periodo pandémico adelantó el surgimiento de estas tecnologías que han facilitado el comercio en línea, el que llegó para quedarse ya que cada día aumenta. Según Americas Market Intelligence, el mercado de comercio electrónico de Chile crecerá a un ritmo anual del 19% hasta casi llegar a los US\$32 mil millones en 2025.

Tal es la confianza en que las tecnologías y conectividad serán grandes aliados para la eficiencia y rentabilidad de los negocios, que de acuerdo a la Asociación Chilena de Tecnologías de la Información (ACTI), citando estudios de la Comisión Europea, "las pymes que deciden adoptar nuevas tecnologías pueden alcanzar una tasa de crecimiento de 15% más alta y, además, lograr aumentar sus ingresos en 22%, a diferencia de las pymes que no lo hacen".

Manuel José Rengifo, director de la Asociación de Emprendedores de Chile (ASECH), destaca que "las redes sociales y los marketplace abrieron un gran camino en este sentido, desarrollaron vitrinas con costos bastante menores a los tradicionales. Un ejemplo concreto es el uso de Instagram como medio publicitario, a costos verdaderamente bajos. Si comparamos lo que la digitalización en este sentido hizo con las estrategias de marketing de hace 10 o 20 años, hoy es una ventaja para la comunicación de un emprendedor o emprendedora". Agrega que "esta es una de tantas tecnologías que abaratan las operaciones, teniendo entre otras las plataformas de pago, la banca digital, los software de logística e inventario, en fin, hoy estamos con verdaderas oportunidades tecnológicas para el emprendimiento".

Marcos Vera, director de Emprendetube, destaca como primer efecto positivo de las tecnologías para

las pymes el "tiempo, ya que muchas tecnologías, por ejemplo, todas las que permiten realizar teletrabajo, ahorran tiempo y el tiempo es dinero, puedes medirlo en dinero y, por tanto, es disminución de costos y, de paso, probablemente mejora en la calidad de vida". Añade que una mejor gestión financiera es igual a mejor flujo de caja y eso es ahorro en costos asociados, lo que se podría hacer, por ejemplo, con un software ERP, varios de los cuales tienen versión gratuita.

No duda Luis Valenzuela, director del Centro de Emprendimiento e Innovación (CEI) de la Universidad Autónoma de Chile, en que la conectividad es beneficiosa para las pymes. "Totalmente, la conectividad, al igual que la tecnología, es una ventaja competitiva para cualquier pyme y emprendedor, ya que las empresas conectadas con sus proveedores (por ejemplo, analizando los costos de envío/entrega y calidad ofertada), con sus colaboradores (empatizando con las necesidades actuales de las familias y su flexibilidad laboral) y sus clientes (medido en los nuevos requerimientos según generaciones y gustos), son instituciones reconocidas por el mercado y querida por la sociedad en su conjunto".

Digitalizar transacciones

Comenzamos a entrar al último trimestre del año y para muchos emprendimientos jóvenes y nego-

cios algo "más mayorcitos" es la gran oportunidad para cerrar este 2024 en lo más alto, como los campeones. Hay que echar mano a toda la creatividad posible para lograr que el esfuerzo se traduzca en números azules a la hora de hacer la contabilidad, especialmente después de tres años sumergidos en la incertidumbre y oscilaciones de las principales cifras económicas del país.

Por cierto, muchas pymes han logrado transformar sus negocios gracias a la digitalización de sus transacciones. Sin embargo, también existen desafíos que deben superar, como la inversión inicial en tecnología, la capacitación del personal y la seguridad de los datos.

Uno de los factores que puede jugar a favor es el uso de tecnologías para hacer control de costos y agilizar las transacciones. Mario García, consultor y relator de empresas, explica que "para cualquier empresa, independiente de su tamaño, el control de costos implica la identificación y reducción de los gastos de una empresa permitiéndole tener una mayor utilidad, y una mejor estructura de precio de sus productos y/o servicios". Precisa que "este proceso se puede desarrollar a través de la contabilidad de gestión, que es parte de la contabilidad financiera de una empresa, lo que le permite tener un control de los costos de las diferentes áreas de una empresa, conocido como los

«centros de costo».

En tiempos de estrechez económica "el correcto manejo de los costos cobra una mayor importancia, ya que requiere una mayor precisión de los gastos requiriendo, para ello, tener un mejor poder de negociación con sus proveedores", indica el experto.

¿Qué papel cumple la tecnología en estos procesos? García plantea que "el beneficio de contar con la existencia de un software permite una correcta gestión de costos y gastos independiente del tamaño de la empresa, logrando automatizar la gestión contable y financiera de la empresa, lo que conlleva tener información integrada en forma diaria facilitando el proceso de toma de decisiones en función de sus objetivos presupuestarios, logrando un mayor crecimiento de la empresa".

Por tanto, la digitalización de transacciones se ha convertido en una necesidad para las pymes que buscan optimizar sus operaciones, mejorar la eficiencia y adaptarse a las demandas del mercado actual. Al adoptar soluciones digitales, las pequeñas y medianas empresas pueden reducir costos mediante la automatización de procesos, aumentar la productividad al acceder a la información en tiempo real y simplificar tareas, y finalmente- mejorar la experiencia del cliente, ya que los canales de atención al cliente digitales ofrecen una experiencia más rápida y cómoda.

Cuatro claves para licitar de manera eficiente en Mercado Público

Actualmente son 1.039 los organismos presentes en la plataforma, los cuales en lo que va de este 2024 han generado más de 200 mil órdenes de compra.

Durante el último tiempo el universo de las pyme en nuestro país ha ido creciendo, son cada vez más las personas que se atreven con un emprendimiento propio, buscando cada alternativa de negocio para poder crecer en un mercado cada vez más competitivo. En esta línea es que muchos han optado por las licitaciones en Mercado Público, espacio donde existen más de mil organismos que buscan productos y servicios, y que si se maneja de forma correcta puede ser una alternativa muy rentable para las pequeñas y medianas empresas.

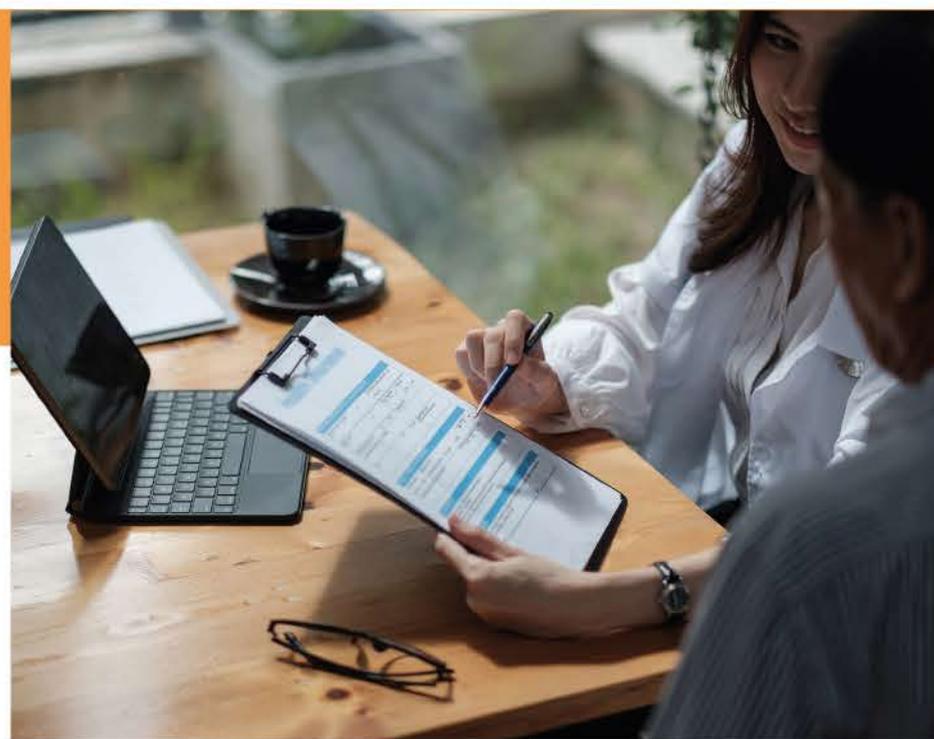
Sin embargo, y a pesar de que Mercado Público presenta un sinnúmero de oportunidades, sólo en lo

que va de este 2024 ya se han generado más de 200 mil órdenes de compra, la plataforma puede no ser amigable para quienes no cuentan con experiencia o están realizando sus primeras licitaciones. A raíz de esto es que un grupo de chilenos creó Licita360 (www.licita360.com), la cual cuenta con soluciones integrales para potenciar el negocio de sus usuarios, simplificando la búsqueda, gestión y financiamiento de las licitaciones.

Precisamente sobre este primer paso, la búsqueda de opciones de negocio, es que desde Licita360 entregan una serie de recomendaciones para poder encontrar las mejores oportunidades, ya que de esto depende la perma-

nencia de las pyme en Mercado Público, así como su crecimiento a futuro. "Lo importante es que en Licita360 hemos facilitado la búsqueda de oportunidades, a través de distintos filtros, notificaciones, etc. Hemos creado un ecosistema y un sistema en el cual encontrar licitaciones sea fácil", explica Pablo Quappe, gerente comercial, quien además entrega cuatro claves para optimizar la búsqueda de estas oportunidades de negocio:

1) Alertas y notificaciones: dentro de lo engorroso que puede ser Mercado Público, hay herramientas que ayudan a simplificar este proceso y maximizar las oportunidades. Una de ellas es la que ofrece Licita360, que



consta de alertas y notificaciones de todo el proceso de licitación.

2) Seguimiento: otra de las claves para encontrar mejores oportunidades de negocio, es el seguimiento de las licitaciones, realizando un monitoreo constante de las oportunidades que se generan, en muchos casos de forma mensual, esto pensando en que las pequeñas y medianas empresas no buscan licitaciones grandes que se generan dos veces por

año, sino que más inmediatas.

3) Sistematizar: muchas veces las herramientas que tienen las pyme son limitadas, y pensar en adquirir nuevas puede ser un imposible por razones financieras o de fuerza laboral. Sin embargo, uno de los principales consejos es poder contar con un sistema que esté enfocado en el trabajo en Mercado Público. "No es necesario implementar tecnologías carísimas, pero sí generar sistemas

y tener personas encargadas del levantamiento de oportunidades que aparecen en Mercado Público", destaca Quappe.

4) Crear alianzas: siguiendo la línea anterior, y en vista de crear un sistema que sirva para rastrear oportunidades, es que también se recomienda crear alianzas con otros emprendedores de diferentes rubros y así generar una figura de búsqueda de opciones de licitación.

Es importante que las pymes conozcan las alternativas de acceso a financiamiento

Chile tiene en las pymes una de las principales llaves para el crecimiento. Por ello, es clave que puedan acceder a financiamiento y para lograrlo deben conocer las alternativas posibles. La Comisión del Mercado Financiero (CMF) precisa que al momento de enfrentar la decisión de financiamiento, las empresas deben tomar en consideración distintos factores, tales como:

- Monto a financiar y plazo de financiamiento requerido.
- Moneda en que se requiere, tipo de reajustabilidad y costos transaccionales asociados a cada alternativa.
- Flujos de amortización para pagar el financiamiento recibido y capacidad de pago.
- Margen disponible de la empresa en el sistema financiero para tomar nuevos financiamientos y nivel de riesgo crediticio de la empresa.
- Proyección de la industria en el cual participa y mercados a los cuales puede acceder.
- Existencia de programas de financiamiento específicos para

La Comisión para el Mercado Financiero (CMF) señala que "hay múltiples factores que se deben considerar, existiendo distintos productos y mercados disponibles para obtener financiamiento".

el sector en el cual participa. Por otra parte, la CMF plantea que "los costos de financiamiento pueden variar en forma importante entre una alternativa y otra, por lo tanto, es recomendable analizar con especialistas en el tema, las distintas alternativas existentes".

Posibilidades

Entre las formas de financiamiento disponibles se encuentran:

- Capital de Riesgo: el capital de riesgo es una forma de financiar empresas que están naciendo. Los inversionistas que ponen su dinero en fondos de capital de riesgo, buscan empresas que puedan crecer rápidamente y que tengan mo-

delos de negocios innovadores. Cuando un Fondo de Riesgo invierte en una empresa, se transforma en dueña parcial o accionista de ésta.

- Capital Semilla: es un financiamiento inicial (fondos que no deben ser devueltos), para la creación de una microempresa o para permitir el despegue y/o consolidación de una actividad empresarial existente.

- Créditos Comerciales: son montos de dinero en moneda chilena o extranjera que otorga el Banco a empresas de diverso tamaño para satisfacer necesidades de capital de trabajo, adquisición de bienes, pago de servicios orientados a la operación de la misma o para refinar pasivos con otras insti-



tuciones y proveedores de corto plazo y que normalmente es pactado para ser pagado en el corto, mediano plazo y en algunas ocasiones en el largo plazo.

- Factoring: o factoraje es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a

cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento.

- Leasing (Arriendo): consiste en un contrato de arriendo de equipos mobiliarios (por ejemplo, vehículos) e inmobiliarios (por ejemplo, oficinas) por parte de una empresa especializada, la que de inmediato se lo arrienda a un cliente que se compromete a comprar lo que haya arrendado en la fecha de

término del contrato.

- Sistemas de garantías: son fondos del Estado para ayudar a empresas a garantizar su acceso al crédito y así apoyar sus tareas productivas.

- Crowdfunding: este es uno de los tipos de financiamiento más recientes, que se hace de manera online y colectiva. Los participantes realizan donaciones para cubrir un proyecto determinado a cambio de algún tipo de recompensa.