



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.



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.