# CRECE PYME

**1,6%**
de las pymes del país exportan

# Digitalización y crear nuevas redes de contacto serán clave el 2º semestre

Considerando un primer semestre muy ajustado por altas tasas de interés e inflación, las recomendaciones de los expertos para navegar esta segunda parte del año apuntan a mejorar la productividad para hacer más eficiente la operación, aumentar las redes de contacto y no sumar stocks innecesarios.

Luis Valenzuela, director del Centro de Emprendimiento e Innovación (CEI) de la Universidad Autónoma de Chile, señala que "el año 2023 ha estado marcado por altas tasas de interés e inflación, baja en el consumo e incertidumbre dado el contexto nacional e internacional, por lo que aconsejo a los emprendedores de cara a la segunda mitad, primero, mejorar la productividad de sus actividades, es decir, revisar y reducir sus costos para hacer más eficiente la operación y/o buscar nuevos ingresos con los recursos que hoy tienen disponible".

Por su parte, Manuel José Rengifo, director de la Asociación de Emprendedores de Chile (ASECH), indica que "independiente del sabio consejo de 'apretarse el cinturón', aludiendo a hacer ajustes presupuestarios a la empresa, creemos que una gran forma de paliar los malos índices económicos es la cooperatividad. En otros términos, desarrollar mejores y mayores redes de contactos puede ser una gran estrategia para compartir inversión, generar mejoras de procesos e incluso una mayor expansión del mercado, lo que redunda en más ventas y bajas de gastos".

Marcos Vera, director de Emprendetube, canal de información en videos para emprender en Chile, decide partir por lo que ve complejo. "Aún vemos una economía bastante frágil, sería bastante precavido en las proyecciones de venta que podamos lograr con nuestros negocios, las que debieran ser acotadas. Nada de, por ejemplo, comprar grandes stocks de productos, ni siquiera en fechas donde aumentan las ventas, porque todo será menos que en otros años. Por tanto, no generar metas ambiciosas para 2023 y considerar que es un año de transición para un mejor 2024".

Visualiza que "lo peor probablemente ya pasó y 2024 va a ser mejor que 2023 en lo económico, y las olas de reactivación económica son siempre atractivas de surfear para los emprendedores".

# Conectividad y tecnologías: aliados para hacer más eficiente el negocio

Quedó claro que durante los dos 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 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

**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.**

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".

## Pymes en la era digital

En Machalí se realizó el Primer Encuentro Macrozona Centro del Proyecto Fortalece Pyme, programa de la gerencia de redes y territorio de Corfo, desplegado en el Maule, O´Higgins, Santiago, Valparaíso, Aconcagua-Quillota y San Antonio, que brinda herramientas y servicios a las pymes para que puedan aumentar sus ingresos y mejorar sus niveles de productividad, promoviendo la adopción y utilización de tecnologías digitales en sus procesos de negocio (productivos, de gestión y/o comerciales).

Participaron autoridades regionales de Corfo, directores del programa de cada una de sus regiones y ejecutores de Fortalece Pyme, como la Asociación de Emprendedores de Chile ASECH, Universidad Viña del Mar, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso y Universidad Técnica Federico Santa María.

## Relación "win-win"

Una de las maravillas de la tecnología es que a veces lo que se tiene en la mente puede hacerse realidad. El director general de Mercado Libre Chile, Perú y Ecuador, Alan Meyer, explica que "una de las ventajas más importantes que permite el completo ecosistema de Mercado Libre es que los emprendedores pueden armar su negocio a un solo click. Esta digitalización ha tenido un impacto importante en el desarrollo local de las pymes y en el de sus familias, ya que muchas de ellas, por ejemplo, no tienen capacidad de tener un local comercial físico, una página web, sistemas de pago y de despacho". Destaca que para facilitar al emprendedor su negocio "nosotros ponemos a disposición de ellos todo nuestro conocimiento, para que más emprendedores puedan vender sus productos a través de nuestra plataforma. Hoy ya contamos con más de 35 mil pymes vendiendo con nosotros, lo que representa el 80% de nuestras ventas".

# Alternativas para tener suficiente "espalda financiera"

**Lo importante es informarse a tiempo, en las distintas plataformas de contacto de los organismos que ofrecen recursos, acerca de las fecha de convocatorias para postular al financiamiento.**

Este año el acceso al capital de trabajo ha estado más restringido, entre otros factores por el alza de tasas de interés, pero las fuentes de financiamiento existen y están disponibles para usarlas esta segunda mitad del año que ya se acerca.

Durante el segundo semestre de 2023, Corfo abrirá convocatorias de alcance regional y nacional con una inversión cercana a los $ 11.000 millones para subsidiar un promedio de 322 proyectos con recursos aportados por Corfo central, los gobiernos regionales o los Comités de Desarrollo Productivo Regionales de Corfo en Antofagasta, Atacama, Valparaíso, O'Higgins, Bío Bío, Los Ríos y Los Lagos. Estos llamados tienen foco principalmente en reactivación económica, sustentabilidad y género.

"Hay distintas dimensiones que se pueden destacar desde el quehacer de la Corporación. Nos estamos enfocando en potenciar los programas de financiamiento, fomento productivo, emprendimiento e innovación para mejorar la competitividad y el aporte de valor de empresas y sectores productivos. Todo ello, con acento en sustentabilidad, equidad de género y desarrollo territorial, con regiones que decidan con mayor autonomía dónde invertir y qué proyectos desarrollar", señaló el vicepresidente de Corfo, José Miguel Benavente.

Un instrumento abierto todos los días del año es el Programa de Difusión Tecnológica (PDT), que busca cerrar brechas de productividad empresarial, de preferencia en Pymes que comparten un desafío en común, a través de la difusión de tecnologías y mejores prácticas innovadoras disponibles en Chile y el mundo. Otra iniciativa característica de la Corporación son los Programas de Formación para la Competitividad (PFC), que recientemente puso a disposición nueve cursos formativos en el área de tecnología, marketing digital y comercio electrónico.

Adicional a estos subsidios, la Corfo pone a disposición de las empresas instrumentos financieros donde destaca el FOGAIN Mujeres, que ofrece hasta el 90% de cobertura estatal para créditos solicitados a través de la banca por empresas lideradas por mujeres que estén destinados a capital de trabajo, inversión o refinanciamiento.

Además, las empresas chilenas tienen a su disposición una herramienta clave para mejorar su capacidad competitiva. Se trata de la Ley I+D, un incentivo tributario que certifica Corfo y que permite rebajar del impuesto de primera categoría hasta el 52,55% de los recursos que destinen a actividades de investigación y desarrollo.

### Para fortalecer gestión

Por su parte Sercotec, en su amplia gama de fondos concursables cuenta con el Fondo Crece, "que busca fortalecer la gestión de las micro y pequeñas empresas y cooperativas, a través del financiamiento de un plan de trabajo que les permita potenciar su crecimiento, su consolidación y/o acceder a nuevas oportunidades de negocio. Entrega un subsidio de $5.000.000, no reembolsable, para financiar inversiones y acciones de gestión empresarial". Pueden postular personas naturales o jurídicas, y cooperativas con ventas anuales de hasta 25.000 UF.

Igualmente buenas opciones son el Fondo de Solidaridad e Inversión Social, Fosis; Fogape de BancoEstado, y el mecanismo de factoring que permite adelantar liquidez al ceder a un tercero el cobro de una factura, y cuyo costo es un porcentaje del total.

# La apuesta de Mercado Libre por las pymes: beneficios y herramientas para el mundo emprendedor

**Más de 35 mil pymes venden día a día en este sitio ecommerce. Desde la empresa, se definen como un "ecosistema de soluciones digitales", y comparten algunas de las herramientas disponibles actualmente para el mundo emprendedor.**

¿Quieres vender en Mercado Libre? Escanea el **código QR** para aprender los primeros pasos

La empresa argentina Mercado Libre opera en Chile hace ya algunos años, y desde mediados del 2019 su penetración ha ido al alza de manera acelerada. Sin duda, la pandemia implicó una nueva oportunidad para toda la industria asociada a los canales digitales. Hoy, en el marketplace de Mercado Libre en Chile, venden más de 35 mil empresas, pymes y emprendedores, lo que representa el 80% de las ventas de la plataforma. El ecommerce de Mercado Libre recibe más de 100 millones de visitas mensuales, lo que implica una excelente vitrina digital.

"En los últimos 3 años, nos multiplicamos por 10 en todos los indicadores relevantes y hoy, en la era post pandemia y en un mercado que se contrae de acuerdo a las cifras oficiales, nosotros seguimos creciendo a doble dígito. Nos enorgullece muchísimo que este crecimiento vaya acompañado del crecimiento de miles de pymes del país", explica Alan Meyer, director general de Mercado Libre en Chile, Perú y Ecuador.

Desde la compañía se definen como un ecosistema de soluciones digitales. "No somos solo un marketplace donde conectamos consumidor con vendedor. Somos una empresa de tecnología y diseñamos distintos productos de base tecnológica para potenciar la democratización del comercio y los pagos", añade el ejecutivo.

### Nuevas soluciones digitales a disposición de las pymes del país:

**Mercado Ads:** estrategias publicitarias y soluciones de branding y performance para vendedores, desde pequeños emprendedores, a pymes y grandes marcas. Ofrece formatos orientados a mejorar su performance en ventas, leads, tráfico y conversión.

**Mercado Shops:** soluciones digitales para armar una página web en pocos clicks. Acaban de lanzar Bio Libre, una herramienta gratuita con la que vendedores y creadores de contenido pueden centralizar todos sus links en un mismo lugar.

**Mercado Pago:** es la cuenta digital de Mercado Libre y ofrece herramientas para ayudar a las pymes a digitalizar y potenciar su negocio, con la posibilidad de aceptar todas las tarjetas, o cobrar con Point Mini (mPos), un link pago o por medio de un Código QR.

**Mercado Crédito:** alternativa de créditos para las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) que ocupen las plataformas del ecosistema. Así, pueden acceder a financiamiento a mediano plazo, mejorar su capital de trabajo, comprar mercancías o pagar a proveedores.

**Mercado Envíos:** ofrece soluciones innovadoras para llegar a todo Chile sin que los vendedores requieran hacer logística de manera directa. Facilita el proceso de envío de los paquetes a través de distintas modalidades, como Full, Flex, Colecta, entre otros.

**¿Quieres vender en Mercado Libre?**

**Ingresa a: https://www.mercadolibre.cl/a/especial/quiero-vender-en-meli**

# Saber cómo reorganizar las finanzas puede salvar la empresa

**Se trata de un procedimiento judicial que permite a una empresa deudora reestructurar sus activos y pasivos, mediante un acuerdo con sus acreedores.**

A veces cuando las cifras del negocio no andan de acuerdo a como se espera, se hace necesario un proceso de reorganización. De acuerdo a la Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento (Superir), tratándose de empresas deudoras, han ingresado entre enero y mayo de este año "18 procedimientos concursales de Reorganización, de los cuales el 61,1% corresponde a la Región Metropolitana y un 38,9% al resto de las regiones. En el caso de Liquidación de activos de la empresa deudora, los procedimientos ingresados son 474, los cuales se distribuyen con un 44,5% en la Región Metropolitana y un 55,5% el resto de las regiones del país".

¿En qué consiste un proceso de reorganización de deudas de una empresa? En Chileatiende.gob.cl detallan que "es un procedimiento judicial que permite a una empresa deudora reestructurar sus activos y pasivos, mediante un acuerdo con sus acreedores. En este acuerdo se pueden establecer nuevos plazos, remisiones de deudas o modificación de ciertas obligaciones". Aclaran que "en este proceso interviene un veedor, que es una persona natural sujeta a fiscalización de la Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento (Superir), cuya misión es buscar y conseguir los acuerdos entre la empresa y todas las entidades con las cuales tiene deudas pendientes (acreedores)".

Va dirigido a personas jurídicas de derecho privado, con o sin fines de lucro, personas naturales contribuyentes de primera categoría y personas naturales contribuyentes del artículo 42 número 2 de la Ley sobre Impuesto a la Renta (personas naturales que practican el ejercicio libre de la profesión y emiten boletas de honorarios).

**Etapas del procedimiento:**

**a)** La empresa deudora presenta la solicitud de reorganización ante el tribunal competente, debidamente patrocinada por un abogado o abogada.

**b)** Después, ésta solicita la nominación del veedor ante la Superir, acompañando copia de la solicitud presentada ante el tribunal, más el certificado de envío de causa emitido por la Oficina Judicial Virtual y un certificado emitido por un auditor independiente de la empresa deudora que contenga el estado de sus deudas (entre otros puntos).

**c)** Realizada la nominación del veedor, la Superir emitirá el certificado y lo remitirá al tribunal competente.

**d)** Recibido el certificado de nominación, el tribunal dictará la resolución de reorganización, la cual será publicada en el Boletín Concursal.

**e)** Esta resolución dispondrá, entre otros puntos, la protección financiera concursal para la empresa deudora por un plazo de 30 días, y fijará la fecha y hora en que se efectuará la junta de acreedores llamada a conocer y pronunciarse sobre la propuesta de acuerdo de reorganización.

**f)** La empresa deudora deberá publicar en el Boletín Concursal y acompañar al tribunal su propuesta de acuerdo de reorganización.

**g)** El veedor debe presentar un informe sobre la propuesta de acuerdo.

**h)** La junta de acreedores realiza la votación de acuerdo.

La protección financiera concursal para la empresa deudora significa que durante ese período:

- No podrá declararse ni iniciarse un procedimiento concursal de liquidación contra la empresa deudora ni podrán iniciarse en su contra juicios ejecutivos, ejecuciones de cualquier clase o restituciones en juicios de arriendo.
- Se suspenderá la tramitación de los procedimientos señalados en la letra a del número 1 del artículo 57 de la Ley Nº 20.720 y los plazos de prescripción extintiva.
- Todos los contratos suscritos por la empresa deudora mantendrán su vigencia y condiciones de pago.
- La empresa deudora queda sujeta a la intervención del veedor.
- No se podrán enajenar o gravar sus activos.

**Para realizar el trámite:**

**1)** Reúna los antecedentes requeridos.

**2)** Diríjase al tribunal civil correspondiente a su domicilio y presente la solicitud de reorganización debidamente patrocinada por un abogado. Entregue los antecedentes requeridos.

**3)** Como resultado del trámite, habrá presentado la solicitud inicio de procedimiento concursal de reorganización de una empresa deudora.

**4)** Luego, la empresa deberá solicitar la nominación del veedor ante la Superir, acompañando una copia de la solicitud presentada con el cargo del tribunal o de la respectiva Corte de Apelaciones y un certificado emitido por un auditor independiente de la empresa deudora que contenga el estado de sus deudas (entre otros puntos).

# Hay que aprender a alejar a los hackers

**Al año son millones de dólares que se esfuman mediante el engaño virtual, por lo que se hace necesario capacitarse e invertir en materia de ciberseguridad.**

Cualquier emprendimiento puede verse arruinado por culpa de actividades maliciosas por parte de los hackers. Al año en el mundo son millones de dólares en pérdidas que deben soportar personas y organizaciones.

Luis Valenzuela, director del Centro de Emprendimiento e Innovación (CEI) de la Universidad Autónoma de Chile señala que el daño de los llamados "ciberpiratas" es muy grande. "Es tremendamente fuerte, solo por nombrar un caso: los hackers están tomando las cuentas de Instagram de muchos pequeños emprendedores, en algunos casos robando la cuenta y cobrando en bitcoin su rescate, o bien creando cuentas falsas idénticas para obtener datos de sus clientes, lo que automáticamente hacen perder el principal canal de venta y lo que es peor, la reputación del emprendedor".

Añade que "incluso, recuperando la cuenta, lo más probable es que los seguidores no confíen como antes, y disminuya la interacción automáticamente".

Por ello, aconseja que "para evitarlo, es muy importante resguardar tus claves y accesos a tus cuentas. No compartir claves, utilizar un único dispositivo de confianza (con las actualizaciones al día), estar muy atentos por si hay cuentas duplicadas a la tuya y por ningún motivo dar o escribir contraseñas o códigos 'supuestamente solicitados' por cercanos o amigos, porque también pudieron haber sido hackeados. En Whatsapp se creó la verificación en 2 pasos, los invito a instalarla en sus dispositivos".

Manuel José Rengifo, director de la Asociación de Emprendedores de Chile (ASECH), indica que una forma de responder a los ataques indeseados por redes de internet es mediante "el uso de sistemas pago o gratuitos de seguridad, pero para ello es necesario capacitación, cosa que tenemos como beneficios para nuestros asociados".