CRECE PYME

53,3%

del empleo en el país lo aportan las pequeñas y medianas empresas (Pymes). En un mercado cada vez más digitalizado, los pequeños y micro empresarios necesitan optimizar al máximo sus procesos, implementando soluciones tecnológicas que les permitan mantener la competitividad. Allí reside la importancia de la facturación electrónica para las Pymes durante este 2023.

Facturación electrónica: un rol clave en las operaciones diarias

Entre sus principales ventajas se cuenta el fin a los trámites presenciales, simplificando los procesos tributarios y permitiendo a las Pymes enfocarse netamente en incrementar sus ventas y mantenerse competitivas. Hoy, soluciones de facturación electrónica que permiten aportar mayor valor agregado a las empresas mediante una mayor velocidad de respuesta y software basados en la nube, presentan una importante ventaja en su capacidad de ajustarse al contexto de cada cliente.

Nace incubadora de proyectos territoriales e invitan a emprendedores de Valparaíso a postular

Los talleres que se impartirán, sin duda serán todo un aporte para las Pymes porteñas en su proceso de posicionar digitalmente su marca o producto.

El Instituto Profesional ARCOS y Valparaíso Creativo, en búsqueda de potenciar el desarrollo de emprendimientos regionales, dieron inicio a la Incubadora de Proyectos Territoriales, que en esta primera etapa iniciará con capacitaciones en el ámbito digital.

Las postulaciones ya están abiertas y corresponden a 15 cupos para emprendedores con domicilio en Valparaíso, donde se capacitará en Marketing Digital y Posicionamiento de Productos, con relatores expertos del Instituto.

"Ciclo de vida de un producto", "Segmentación de mercados", "Campañas de meta business de facebook", "Métrica y analítica digital" y "Elaboración de pitch", serán los talleres impartidos. Sin duda, todo un aporte para las Pymes en su proceso de posicionar digitalmente su marca o producto.

El período de capacitación tendrá una duración de seis días intensivos en Modalidad Híbrida. Todo se inicia el viernes 24 de marzo de manera presencial en Sala Pascal 79, con talleres intermedios dictados de manera virtual entre el lunes 27 y el jueves 30 de marzo.

La jornada de cierre y premiación, el día sábado 1 de abril, se realizará de manera presencial en la misma Sala Pascal 79, ubicada en Pascal 79, Barrio Puerto de Valparaíso.

Cabe señalar que los emprendedores no sólo recibirán nuevas herramientas para su desempeño laboral, sino que la Incubadora cuenta con tres aportes en dinero de $300.000, $200.000 y $100.000 para los mejores pitchs, al final del programa.DESTACADOAlgunos de los talleres que se impartirán son: "Ciclo de vida de un producto", "Segmentación de mercados", "Campañas de meta business de facebook", "Métrica y analítica digital" y "Elaboración de pitch".

DYW SEGI te permite administrar tu negocio de forma fácil y segura

El sistema de control de inventarios que cumple con las necesidades específicas de tu empresa

Posicionado como un sistema rápido, intuitivo y fácil de usar, SEGI es un sistema de control de inventarios para empresas con facturación electrónica. Su característica más importante radica en que, si la información está toda ingresada en el sistema, el encargado de ventas del negocio puede vender rápidamente leyendo el código de barras del producto en el mesón, imprimir un vale o la boleta electrónica con solo un botón.

"Su alto grado de personalización, permite incluir todo lo necesario en la impresión. Realizar los pagos tipo efectivo, tarjetas y obtener informes detallados, por turno y sucursal. Toda la rebaja de inventario, la preventa, pagos, entre otros, de forma automatizada y sin interrupciones en el proceso de venta", comenta Ernesto Arredondo, CEO de DYW.

En cuanto a las soluciones modulares del software, el ejecutivo puntualiza que para los clientes disponen varios módulos que pueden ser contratados o incluidos en el paquete completo del ERP. Por una parte está SEGI Sistema Central, el cual se encarga de registrar productos,

Ernesto Arredondo, CEO de DYW.

proveedores, consultar información de compras, registrar ingresos de mercaderías, módulos de software para dispositivos pda, de tal forma de generar despachos y abastecimiento a sucursales.

"Tenemos nuestro módulo de punto de venta SEGI-POS, que dispone de soluciones como manejo de promociones, descuentos escalonados, ventas con ticket o boleta electrónica, soluciones de vendedor flotante, recepción de guías de despacho con productos de abastecimiento, recepción de documentos de compras y sus pagos desde caja chica. A su vez y para clientes más avezados, contamos con módulos de pedidos, logística de despachos, integraciones con ecommerce, creación de catálogos de fotografías automatizados. Disponemos de soluciones de toma de inventarios a través de dispositivos móviles, de tal manera de tomar inventario y realizar conteos en línea frente a los productos realizando barridos de bodegas", complementa Arredondo.

Facturación electrónica

La incorporación de la facturación electrónica en este ERP, es sin duda una gran ventaja comparativa. En este sentido, Ernesto Arredondo, CEO de DYW, especifica que "nuestros clientes agradecen nuestra visión comercial respecto de la facturación electrónica, ya que por la misma tarifa incluimos una cantidad ilimitada de procesamiento de documentos; no deben pagar costos adicionales por 1 o por 1.000 documentos emitidos, la tarifa mensual acordada se mantiene en el crecimiento de nuestros clientes. Los trámites se realizan por internet, se genera una disminución en

los costos operativos y en la impresión de documentos, ya que el papel térmico representa 1/10 del costo del papel tamaño carta".

Respecto a los objetivos comerciales de SEGI en 2023, Arredondo explica que "queremos consolidar nuestro software de punto de venta, captando una cantidad de clientes que nos permitan crear una comunidad, donde todos podamos obtener características que mejoren la operación final del software, y todos nos veamos beneficiados. Por nuestra parte en DYW, estamos en una etapa en que necesitamos crear y consolidar distintas áreas de la empresa. Por nuestra visión enfocada al cliente, sabemos que podemos hacer más en beneficio de quienes nos prefieren".

SISTEMA **ERP** Y DE **GESTIÓN** CON **FACTURACIÓN ELECTRÓNICA**

ÁREA DE PRODUCTOS Y NEGOCIO
EL SISTEMA ERP DE DYW POSEE TODO LO NECESARIO PARA EL CONTROL DE TU EMPRESA:

ÁREA DE CLIENTES
CONTROL COMPLETO DE CLIENTES Y SUS ESTADOS:

ÁREA DE PROVEEDORES Y ÓRDENES DE COMPRA
CONTROL CENTRALIZADO DE LOS PROVEEDORES:

INVENTARIO **DESPACHOS** **COBRANZAS** **COMISIONES** **PUNTO DE VENTA**

EL ALFALFAL 471, OFICINA 98, SANTIAGO
TELÉFONO VENTAS +562 2412 5960 / SOPORTE: +562 2412 5960 / WHATSAPP: +569 7898 8635
EMAIL INFO@DYW.CL / WWW.DYW.CL

SIGEPA
SISTEMA ERP DE GESTIÓN
Panaderías

SEGI
hágalo fácil

El rol de las startups en la recuperación económica de la construcción

El CEO y Cofundador de RendaloMaq, Ariel Vaisman, aborda en esta columna los desafíos y las oportunidades que tendrán las startups en la productividad de las constructoras, enfrentando estas últimas una economía compleja durante este 2023.

El panorama para la construcción este 2023 seguirá siendo complejo. La inversión en infraestructura productiva, cuyo principal componente es la inversión minera, se contraería 38% respecto de este año, según proyecciones de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), mientras que el gasto en construcción retrocedería 37% en doce meses, lo que no logrará ser compensado por la inversión pública

A su vez, las dificultades para conseguir créditos hipotecarios repercuten en que las personas prefieren arrendar viviendas en vez de comprar, provocando una caída del 38% en la venta de viviendas en el Gran Santiago durante el tercer trimestre de 2022, según cifras de la consultora GFK.

Otro punto a considerar, es que los materiales de construcción se han encarecido y se han vuelto más escasos, por lo que las empresas están intentando ser más productivas en su uso para afrontar la crisis. Y eso se puede lograr a través de la tecnología.

En una industria que históricamente se ha caracterizado por ser análoga, con operarios contando a punta de papel y lápiz la cantidad de sacos de arena utilizados en un proyecto, por ejemplo, la tecnología hoy permite revisar la trazabilidad de toda la cadena de suministro, desde que se solicitan los materiales hasta que se trasladan, almacenan y utilizan en la obra.

Es así como las nuevas herramientas digitales jugarán un papel muy importante este año a la hora de optimizar y hacer más eficiente el uso de materiales en la construcción, reduciendo la cantidad de desechos. Permiten ser más precisos en las cantidades de material requeridas, la frecuencia y momentos de utilización, así como cotizar y comparar proveedores en línea para mejorar la toma de decisiones.

En ese sentido, para lograr la recuperación económica del sector es clave que cada vez más startups apunten a mejorar la productividad de la construcción, optimizando la gestión de personas, materiales y activos mediante el desarrollo de plataformas digitales.

Si bien es común que quienes emprenden en el mundo de la tecnología apunten a los rubros de consumo masivo, retail, banca, medicina, entre otras, es necesario hacer notar el tamaño del negocio de la construcción, que cerró el 2022 con una facturación de US$ 545.600 millones en América Latina, de acuerdo con cifras de Global Data.

Si a ello le sumamos una mayor eficiencia y productividad, junto con el desarrollo de nueva infraestructura pública en Brasil, Chile y México –considerados por los fondos de inversión como los mejores países para aportar capitales para obras públicas en Latinoamérica–, los incentivos al emprendimiento se multiplican.

Caso de éxito Pyme

Rait Nau: los platos ready to eat que tienen una duración mínima de 20 días refrigerados

Se trata de una startup que nace de la necesidad de entregar variedad de platos caseros, balanceados y accesibles. La tecnología MAP (Atmósfera Modificada) permite lograr una duración mínima de 20 días sin la necesidad de congelar los productos, manteniendo sus propiedades intactas y volviéndose el compañero ideal de quienes buscan alimentarse bien, sin perder mucho tiempo en la cocina.

¿No te gusta cocinar o eres de las personas que tiene poco tiempo en el día? Rait Nau nació como idea el año 2020, por la necesidad de entregar preparaciones caseras, balanceadas y sin perder el toque gourmet. Cada receta es preparada con Aceite de Oliva extra virgen y sal de Cáhuil, destacando la calidad de sus materias primas y productos frescos.

Rait Nau destaca por entregar una preparación con todas las propiedades nutricionales que el cuerpo necesita, diversificado en porciones recomendadas por día, y que con sólo calentar dos minutos podrás aprovechar un plato casero y de calidad. Algunos de sus platos más destacados son el Pastel de choclo, Goulash de vacuno con arroz basmati y merluza napolitana con puré al merkén. Diversas preparaciones caseras que tienen un valor entre los $3.000 y $5.000 pesos en su página web.

Este emprendimiento destaca por trabajar bajo la tecnología MAP; es decir, que son envasados en Atmósfera Modificada, permitiendo una duración mínima de 20 días refrigerados, hoy ya se trabaja en extender dichos plazos hasta los 30 días de durabilidad. La principal característica del envasado en MAP es que retrasa el proceso de oxidación de los alimentos, manteniendo las características organolépticas, propiedades nutricionales y microbiológicas, durante el período de tiempo en el que pueden ser consumidos. Esto quiere decir que su sabor, olor, presentación y textura se mantiene a lo largo de los días. Por su parte, se preocupan que en cada proceso exista el mantenimiento en la calidad de sus productos, así como la inocuidad y trazabilidad a lo largo de toda la cadena de suministro.

Rait Nau cocina sus platos bajo altos estándares de seguridad, con los mejores ingredientes y un gran equipo de profesionales, como nutricionistas y un chef capacitado, donde a través del sistema de Cook & Chill, la comida pasa por túneles de enfriamiento luego de ser cocinada, evitando toda proliferación de bacterias, para luego ser envasada en Atmósfera Modificada y ser entregada al consumidor final.

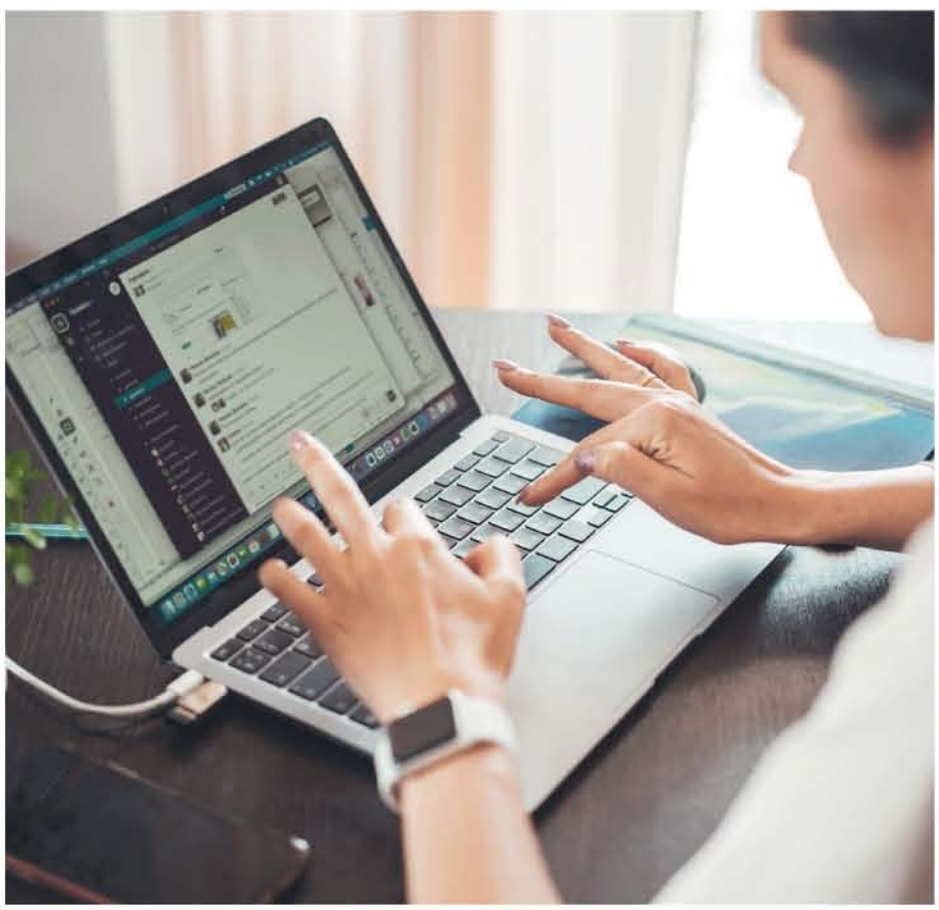
"Buscamos democratizar el acceso a una alimentación balanceada, saludable y variada, con el propósito de que las personas optimicen el tiempo en sus casas y lugares de trabajo. Queremos que las personas puedan disfrutar de una comida sabrosa y de alta calidad, sin importar el número de raciones y asegurando siempre, por medio de estrictos programas de seguridad alimentaria, inocuidad en todas nuestras preparaciones", asegura Pelayo Fernández, Co founder de Rait Nau.

Actualmente, Rait Nau distribuye sus productos entre la II, V, VI y la RM. Para más información de los platos y acciones de Rait Nau, visita la página www.rait-nau.cl y las redes sociales en @raitnau.

Empresas
Tus negocios
no tienen límites,
nosotros tampoco.
Plan Fibra Empresas Simétrica
800
Megas
$27.990
$15.395
x 6 meses
con 45% de dcto.
Instalación sin costo
en 24 horas
SMART
Controla tu red
con Smart WiFi
Servicio Técnico
Express AM/PM
movistar.cl/empresas
Transformemos los cambios en oportunidades. Okey!
Oferta disponible para personas jurídicas. Vigente hasta el 31 de marzo.
Condiciones comerciales y contractuales en movistar.cl/empresas
SPEEDTEST AWARDS
2021
alco
Avalada nuevamente por expertos

Cinco herramientas tecnológicas para startups en 2023

Implementación de teletrabajo para abaratar costos, medios de pago digitales para atraer a más clientes, omnicanalidad para múltiples espacios de venta, automatización de atención al consumidor y geolocalización para un mejor control de stock, serán algunas de las claves para los emprendedores durante este año.



A fines del 2021, un estudio publicado por Facebook, la OECD y el Banco Mundial, mostró que el 60% de las pequeñas empresas chilenas aumentaron su uso de tecnologías digitales. Sin embargo y a la hora de desmenuzar esas cifras, la mayoría de los emprendimientos sólo se habían digitalizado en una etapa inicial. Falta de conocimiento sobre las herramientas disponibles y su utilidad, y de presupuesto destinado a esta área serían algunas de las barreras para que los emprendedores dieran el salto.

En esa misma línea, la última encuesta de "Adopción Digital de las Pymes en Chile 2022", presentada por Movistar Empresas, reveló que el 69% de las pequeñas y medianas empresas nacionales considera como muy relevante adquirir nuevas soluciones digitales que le permitan a sus negocios ser más competitivos y atender de mejor forma las necesidades propias de su actividad.

En medio de este escenario, surgen una serie de preguntas. ¿En qué invertir? ¿Qué programas y tecnologías permitirán escalar al siguiente nivel? Pensando en ello, Víctor Villalobos, CTO de RendaloMaq, sostiene que es importante entender qué camino elegir según cuán digitalizado esté el emprendimiento, "y que el presupuesto destinado a TI debe ser visto como inversión y no como un gasto".

Teletrabajo: la base está en los modelos laborales remotos o híbridos, que permiten trabajar a distancia sin necesidad de destinar recursos al arriendo de oficinas físicas, y reemplazarlo por tecnologías de videoconferencias y espacios de trabajo en la nube que ayudan a mantener y aumentar la productividad.

Víctor Villalobos, CTO de RendaloMaq

Pagos digitales: otro elemento diferenciador son los medios de pago digitales, en un contexto donde el uso del dinero en efectivo retrocede a pasos agigantados ante la posibilidad de pagar mediante tarjetas o con el teléfono celular.

Omnicanalidad: relacionado a las ventas aparece el concepto de omnicanalidad. Hoy los consumidores han cambiado sus hábitos de compra y los negocios han debido adaptarse a las nuevas conductas, ofreciendo múltiples puntos de atención para sus clientes.

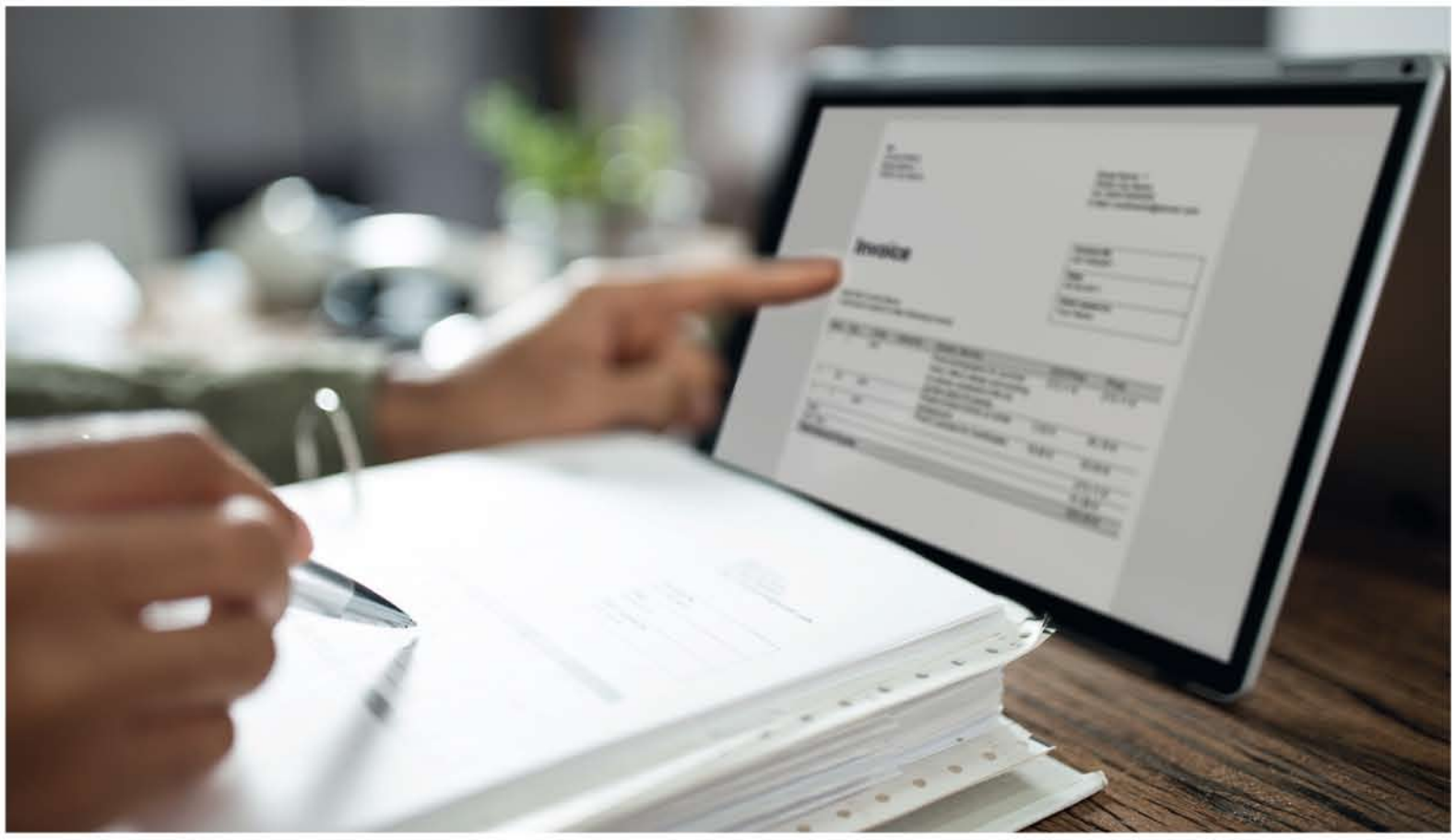
Inteligencia Artificial: para atender los distintos canales de venta hoy existen herramientas basadas en Inteligencia Artificial (IA), que permiten automatizar preguntas frecuentes y responder a solicitudes de manera simultánea, liberando tiempo al emprendedor para enfocarse en otras áreas del negocio.

Monitoreo en tiempo real: para aquellos emprendedores que trabajan con activos móviles, flotas de vehículos o maquinarias, es fundamental mantener un monitoreo en tiempo real de la ubicación de sus equipos, dice Villalobos, añadiendo que allí es donde entra la tecnología GPS, que sumada a sensores y medidores de indicadores, pueden aportar información valiosa de telemetría para conocer el estado de los activos, prevenir fallas y mejorar el rendimiento.

"La tecnología es un habilitador para los modelos de negocio. Por ello, hay que tener en cuenta que al construir negocios basados en herramientas digitales es mucho más fácil escalar e internacionalizar el emprendimiento, dado que el costo de penetración en nuevos mercados disminuye considerablemente" - Víctor Villalobos, CTO de RendaloMaq.

La importancia de la facturación electrónica para las Pymes durante el 2023

En un mercado cada vez más digitalizado, los pequeños y micro empresarios necesitan optimizar al máximo sus procesos, implementando soluciones tecnológicas que les permitan mantener la competitividad.



El mercado de soluciones de factura electrónica se desarrolló hace 15 años, cuando se estableció la norma de facturación electrónica. Las soluciones desarrolladas en ese momento atendieron muy bien la demanda, pero su adaptación a la era digital no ha sido fácil, ya que al ser plataformas que sostienen un proceso tan crítico de las compañías, los costos y riesgos de una actualización son altos.

Desde 2019, junto al Ministerio de Economía y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Fundación País Digital (FPD) opera en Chile y Latam la herramienta "Chequeo Digital", plataforma que ofrece un autodiagnóstico de madurez digital a pymes. Los resultados muestran que el 71% ya se ha incorporado y se encuentra en los niveles iniciales, y solo 5% en nivel experto.

"Frente al rápido desarrollo de tecnologías en Inteligencia Artificial (IA), realidad virtual, Internet de las Cosas (IoT) y la explosiva aparición de herramientas como ChatGPT, Dall-E2, Midjourney v5 que cualquier persona puede usar, conlleva al aumento de las exigencias de los clientes de cara a las empresas, las cuales deben eficientar sus procesos, tener una mejor interpretación del cliente y una utilización más inteligente de la data que generan sus procesos de negocios", sostiene el director de Desarrollo Digital de Fundación País Digital (FPD), Marco Terán.

Según cifras de Hermann Consultores, el 53,3% del empleo en el país lo aportan las pequeñas y medianas empresas (pymes). En un mercado cada vez más digitalizado, los pequeños y micro empresarios necesitan optimizar al máximo sus procesos, implementando soluciones tecnológicas que les permitan mantener la competitividad.

Director de Desarrollo Digital de Fundación País Digital (FPD), Marco Terán

Cristian Sauterel, Chief Product Officer de Maxxa.

Hoy, soluciones de facturación electrónica que permiten aportar mayor valor agregado a las empresas mediante una mayor velocidad de respuesta y softwares basados en la nube, presentan una importante ventaja en su capacidad de ajustarse al contexto de cada cliente.

"La capacidad ilimitada de emisión de facturas, el poder generar notas de crédito o débito, la facilidad de una sincronización de documentos y la automatización de boletas y facturas, son algunas de la amplia gama de posibilidades que entregan las soluciones de facturación electrónica. Sumarse a esta modalidad ayudará a las pymes a tener un mejor control y manejo de sus negocios, disminuyendo su tasa de mortalidad y facilitando su crecimiento", explica Cristian Sauterel, Chief Product Officer de Maxxa, fintech de servicios financieros para pymes.

Un rol clave en las operaciones diarias

Si bien la gestión de facturas en formato digital es obligatoria sólo desde 2018, la factura electrónica juega un rol clave en las operaciones del día a día, lo que conlleva importantes beneficios para los emprendedores.

Entre sus principales ventajas se cuenta el fin a los trámites presenciales, simplificando los procesos tributarios y permitiendo a las pymes enfocarse netamente en incrementar sus ventas y mantenerse competitivas.

"Nuestros clientes agradecen nuestra visión comercial respecto de la facturación electrónica, ya que por la misma tarifa incluimos una cantidad ilimitada de procesamiento de documentos. No deben pagar costos adicionales por documentos emitidos y la tarifa mensual acordada se mantiene más allá del crecimiento de nuestros clientes. Sin duda, la facturación electrónica ha generado beneficios a nuestros clientes que se pueden ver reflejados permanentemente", señala Ernesto Arredondo, CEO del software ERP SEGI.

Por otro lado, existe un ahorro de gastos asociados al uso del papel gracias a repositorios electrónicos que facilitan el acceso a datos o archivos específicos; la posibilidad de postergar el pago de IVA del día 12 al 20 de cada mes; y, a través de un sistema diseñado para la gestión de facturas electrónicas, elimina errores en la transcripción de datos para evitar procesos engorrosos con el Servicio de Impuestos Internos (SII).

Ser pyme no es fácil

Cada pyme es una historia y en cada una hay un valiente, un soñador que emprende, que rema contra la corriente.

Agobiadas por la adversidad, ser pyme no es fácil. Les cuesta acceder a financiamiento, a muchas ni siquiera les pagan a 30 días y competir se les hace cada vez más difícil.

Es una realidad tan crítica, que 1 de cada 3 pymes desaparece antes de cumplir los 3 años.

Las pymes son esenciales, porque generan más de la mitad de los trabajos de Chile. Por eso es fundamental potenciarlas para que logren salir adelante.

#ApoyaLaPyme

Conoce más aquí

abastible

abastible.cl/ApoyaLaPyme