



CRECE PYME

97%

de las empresas están representadas por las micro, pequeñas y medianas empresas. (Fuente: ELE-7, MINECON-INE)

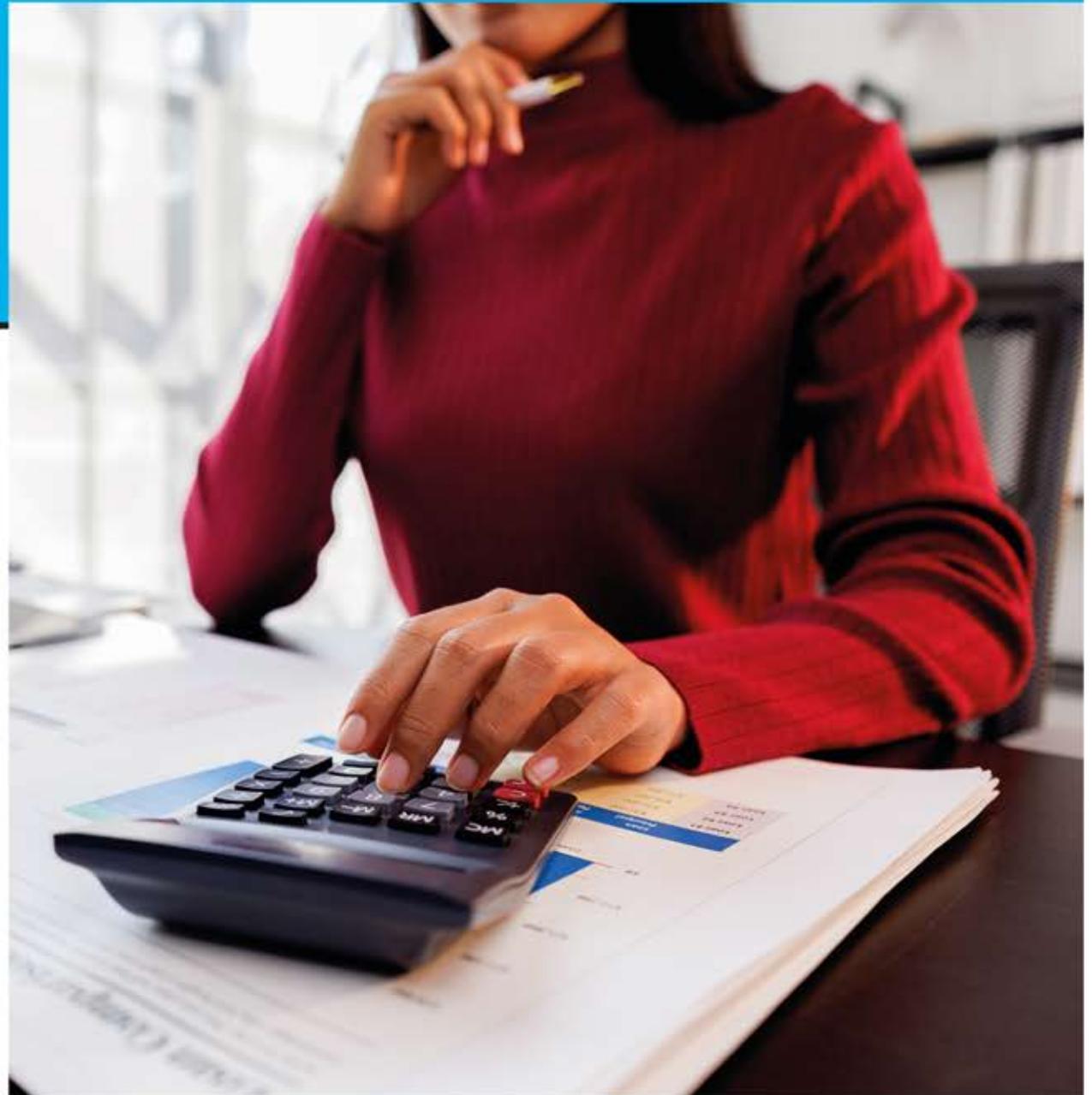


La brújula financiera es clave para el éxito de las Pymes chilenas

La detección y gestión estratégica de las fuentes de financiamiento no es un mero trámite administrativo, sino una habilidad crítica que toda Pyme debe dominar. Es la "brújula" que les permitirá navegar con éxito por los desafíos y oportunidades del mercado, asegurando su sostenibilidad, crecimiento y contribución al desarrollo económico del país.

En el dinámico ecosistema emprendedor chileno, la capacidad de una Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) para identificar y acceder a diversas fuentes de financiamiento es, sin lugar a dudas, un pilar fundamental para su supervivencia, crecimiento y consolidación. No se trata solo de conseguir dinero, sino de dominar la "brújula financiera" que guiará sus decisiones estratégicas, tanto para aquellos que recién están zarpando como para los que ya navegan por aguas conocidas. En el caso de las Pymes que recién se inician, el comienzo de un proyecto emprendedor está a menudo marcado por la escasez de recursos y la necesidad imperante de capital inicial. Para estas Pymes emergentes, conocer las opciones de financiamiento es vital por varias razones. Primero por la Validación y Prototipado, esto es, los fondos iniciales permiten validar la idea de negocio, desarrollar prototipos, realizar estudios de mercado y pivotar si es necesario, minimizando riesgos futuros. Luego está la contratación de talento clave, ya que acceder a financiamiento permite atraer y retener profesionales calificados que son esenciales para construir las bases de la empresa. Por otra parte, está el desarrollo del producto o servicio. Sin los recursos necesarios, una idea brillante puede quedar estancada, por lo que el financiamiento impulsa la investigación, el desarrollo y la materialización del producto o servicio.

Estas Pymes iniciales deberán también hacer frente a la supervivencia en etapas críticas. Muchas fallan por falta de liquidez en sus primeros meses. Por tanto, identificar fuentes de financiamiento adecuadas puede ser la diferencia entre el cierre y la consolidación. Igualmente, podrá generar confianza, ya que contar con el respaldo de inversores o entidades financieras transmite una señal de confianza al mercado, clientes y futuros socios. En el caso de Pymes que ya están navegando por el ecosistema emprendedor una vez superada la fase inicial, enfrentan nuevos desafíos que demandan una constante inyección de capital. Saber detectar las fuentes de financiamiento se vuelve crucial para crecer y expandirse, ya sea para aumentar la capacidad de producción, abrir nuevas sucursales, entrar en nuevos mercados o diversificar la oferta, el financiamiento es el motor del crecimiento. A su vez, mantenerse competitivo implica invertir en tecnología, investigación y desarrollo. Las fuentes de financiamiento permiten a las organizaciones adoptar nuevas herramientas y procesos. Una especial atención hay que dar a las fluctuaciones en el flujo de caja, los desfases entre cobros y pagos, o las inversiones en inventario, ya que requieren una gestión financiera eficiente y el acceso a líneas de crédito o factoring. Por otra parte, contar con reservas o la capacidad de acceder a financiamiento permite a las Pymes sortear periodos de crisis



económica o aprovechar oportunidades inesperadas, como la adquisición de un competidor o una expansión estratégica. E indudablemente, un portafolio de financiamiento diversificado y bien gestionado reduce la dependencia de una única fuente,

fortaleciendo la posición financiera de la empresa.

Fuentes de financiamiento

Es imperativo que las Pymes nacionales entiendan la variedad de opciones disponibles. Estas

pueden ser Públicas, las que incluyen programas de fomento de Corfo, Sercotec, BancoEstado, fondos concursables, subsidios y garantías estatales. Estas suelen ofrecer condiciones más favorables (tasas de interés bajas, plazos más largos, no dilu-

ción de la propiedad) y están diseñadas para impulsar la innovación, la sostenibilidad y el empleo. Sin embargo, eventualmente pueden ser más exigentes en términos de requisitos y postulaciones. También están las fuentes priva-



...viene de la página anterior.

das de financiamiento, las que abarcan el capital propio, préstamos bancarios tradicionales, líneas de crédito, inversionistas "ángeles", capital de riesgo (venture capital), crowdfunding, factoring, leasing, entre otros. Estas opciones pueden ser más flexibles y rápidas de acceder, pero en algunos casos eventualmente podrían implicar mayores costos financieros o la dilución de la participación accionaria. Pablo Morales, director de la Carrera de Contador Auditor y líder del Centro de Apoyo al Emprendimiento de la Universidad de

Las Américas (UDLA), plantea que "el crecimiento de un negocio es uno de los momentos más estimulantes para cualquier emprendedor. Sin embargo, escalar de manera sostenida y saludable, es un proceso lleno de desafíos. Muchas empresas que logran consolidarse en su fase inicial encuentran dificultades al intentar expandirse. Identificar los errores más comunes puede marcar la diferencia entre un crecimiento exitoso y una crisis organizacional". En ese contexto, señala Morales que "uno de los errores más fre-

cuentes es intentar escalar sin un modelo de negocio validado. El financiamiento es otro factor que suele subestimarse. Escalar implica invertir: en tecnología, talento, infraestructura y marketing. No contar con una planificación financiera adecuada puede llevar a problemas de flujo de caja, endeudamiento excesivo o falta de capital para aprovechar oportunidades estratégicas". Invertir tiempo en investigar y entender estas opciones es, sin duda, la mejor inversión que una Pyme puede hacer en beneficio de su propio futuro.

Optimizando recursos

Hace cinco años, José Abel Sotomayor fundó Optimiza Consulting tras identificar un problema recurrente en las áreas de recursos humanos: empresas que, sin saberlo, pierden millones por pagos previsionales erróneos, subsidios no gestionados y fallas administrativas acumuladas. Esta situación, lejos de ser excepcional, afecta a organizaciones de todos los rubros y tamaños. Optimiza propone una solución concreta: mediante un estudio gratuito, detectan oportunidades de recuperación económica -como pagos en exceso o subsidios disponibles- y gestionan todo el proceso has-

ta que el dinero regresa a la empresa. Su modelo es 100% a éxito: solo cobran un porcentaje del monto efectivamente recuperado.

Actualmente, trabajan con más de 200 empresas en Chile, incluyendo universidades, mineras y retail. Además de recuperar recursos, ayudan a regularizar deudas previsionales, reducir riesgos legales, optimizar procesos internos y acceder a beneficios reservados para empleadores al día. También entregan capacitación y asesoría preventiva, con un enfoque práctico para que los equipos de RRHH eviten errores futuros. Según expli-



José Abel Sotomayor, fundador de Optimiza Consulting.

can, su labor impacta directamente en la liquidez, cumplimiento y sostenibilidad de las empresas.

Por World Economic Magazine

Scotiabank reconocido como el Mejor Banco PYME en Chile en 2025

Scotiabank fue reconocido por tercer año como el Mejor Banco PYME en Chile por World Economic Magazine, galardón que también recibió en 2022 y 2024. Este importante reconocimiento reafirma el compromiso de la institución con el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el país.

Este reconocimiento internacional también respalda una estrategia centrada en facilitar la gestión financiera de las empresas, entregando herramientas que contribuyen a su crecimiento sostenible y a una operación más eficiente.

"Nuestro objetivo es ser un socio estratégico para las PYMES, ofreciendo productos y servicios financieros acordes a sus necesidades, con una robusta oferta de valor y herramientas que les permitan desarrollarse de forma sostenible", señala Rodrigo Cañas, director de Small Business Client Experience. En este contexto, la entidad de capitales canadienses lanzó la



Rodrigo Cañas, Director Small Business Client Experience Scotiabank Chile.

campana "Elige ser parte del mejor banco de las PYMES", una iniciativa que destaca la oferta integral que Scotiabank ha desarrollado en los últimos años. Esta se basa en soluciones simples, flexibles e innovadoras, que permiten a los clientes operar de forma completamen-

te digital. A ello se suman alianzas estratégicas con empresas como Buk, Enko, Securitas y Nikola, que amplían el acceso a servicios complementarios en áreas clave como gestión de personas, seguridad, formación y eficiencia energética.

Además del componente digital, Scotiabank ha implementado un modelo de atención especializado para el segmento PYME, que combina asesoría personalizada con una comprensión profunda de las distintas etapas del ciclo empresarial. Este enfoque busca entregar acompañamiento más allá de los productos financieros, con ejecutivos capacitados para orientar a las empresas en sus decisiones estratégicas, facilitando el acceso a soluciones que se ajustan a sus necesidades reales y a su ritmo de crecimiento.

Más información en:
scotiabankchile.cl/Pymes



Scotiabank ha implementado un modelo de atención especializado para el segmento PYME, que combina asesoría personalizada con una comprensión profunda de las distintas etapas del ciclo empresarial.

ScotiaPYME

Elige ser parte del mejor banco de las PYMES.

Por **3 AÑOS**

SCOTIAPYME
MEJOR BANCO
DEL PAÍS

WORLD ECONOMIC MAGAZINE



ASESORÍA PERSONALIZADA



VISIÓN GLOBAL



RESPALDO INTERNACIONAL

Plan AVANZA

PARA EMPRESAS CONSOLIDADAS:

- Cuenta Corriente
- Tarjeta de Débito
- Tarjeta de Crédito Visa Business
- Línea de Crédito

Plan FORTALECE

PARA EXPANDIR TU EMPRESA Y CRUZAR FRONTERAS:

- 2 Cuentas Corrientes Nacionales
- 1 Cuenta Corriente en Dólares
- 2 Tarjetas de Débito
- 2 Tarjetas de Crédito Visa Business
- 2 Líneas de Crédito

Plan LIDERA MUJER

PENSADO PARA EMPRESAS LIDERADAS POR MUJERES:

- SIN COSTO DE MANTENCIÓN
- 2 Cuentas Corrientes Nacionales
- 1 Cuenta Corriente en Dólares
- 2 Tarjetas de Débito
- 2 Tarjetas de Crédito Visa Business
- 2 Líneas de Crédito

ScotiaPYME, Impulsando posibilidad para ti y tu negocio.
Elige ser parte del mejor banco para PYMES.

CONOCE MÁS DETALLES DE LOS PLANES EN [SCOTIABANKCHILE.CL/PYMES](https://scotiabankchile.cl/pymes)

Infórmese sobre la garantía estatal de los depósitos en su banco o en www.cmfchile.cl | © Marca registrada de The Bank of Nova Scotia, utilizado bajo licencia.

La tecnología como una herramienta de rescate para cualquier emprendedor

La tecnología se ha consolidado como un pilar fundamental para el desarrollo y la competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) chilenas. En un mercado cada vez más globalizado y digitalizado, la adopción de herramientas y soluciones tecnológicas no es solo una opción, sino una necesidad imperante para su supervivencia y crecimiento.

Pablo Morales, director de la Carrera de Contador Auditor y líder del Centro de Apoyo al Emprendimiento de la Universidad de Las Américas (UDLA), señala que "emprender no solo requiere de una buena idea y mucha energía, sino también de saber elegir las herramientas tecnológicas adecuadas para potenciar un negocio. En un entorno cada vez más competitivo y digital, la tecnología se ha convertido en una aliada fundamental para quienes buscan innovar, organizarse mejor y llegar a nuevos mercados". Uno de los beneficios más tangibles de la tecnología para las Pymes chilenas es la reducción de costos operativos. La implementación de software de gestión, sistemas de alma-

cenamiento en la nube y herramientas de automatización de procesos permite optimizar tareas repetitivas, minimizar errores y liberar recursos que pueden ser destinados a áreas estratégicas. Esto se traduce en una mayor eficiencia, permitiendo a las empresas ser más rentables y competitivas. Al respecto, el académico de la UDLA sostiene que "uno de sus principales beneficios es la capacidad que tiene para nivelar el terreno. Aplicaciones de gestión financiera permiten a pequeños negocios mantener un control ordenado de sus ingresos, gastos y flujos de caja, sin necesidad de contratar costosos servicios externos. Asimismo, plataformas de facturación electrónica integradas con el Servicio de Im-

puestos Internos (SII), facilitan la formalización del negocio y el cumplimiento tributario".

Impulso a la innovación

Además, la tecnología impulsa la innovación y el acceso a nuevos mercados. Mediante plataformas de comercio electrónico, redes sociales y herramientas de marketing digital, las Pymes pueden ampliar su alcance mucho más allá de las fronteras geográficas, llegando a clientes a nivel nacional e incluso internacional. La capacidad de analizar grandes volúmenes de datos (Big Data) les permite tomar decisiones más informadas, identificar tendencias de mercado y adaptar sus productos o servicios a las de-

mandas cambiantes de los consumidores. La inteligencia artificial (IA), por ejemplo, puede mejorar la atención al cliente, optimizar procesos de cobranza y generar nuevas oportunidades de negocio. En ese contexto, Morales subraya que "el marketing digital ofrece hoy múltiples canales para dar a conocer productos o servicios. Redes sociales como Instagram y TikTok permiten conectar con clientes potenciales de manera directa y creativa, mientras herramientas como Canva y ChatGPT ayudan a generar contenido visual y textual con rapidez y profesionalismo. El e-commerce también ha simplificado el acceso a nuevos mercados. Plataformas como Mercado Libre brindan la posibilidad de montar una



tienda virtual en cuestión de horas, automatizando procesos de venta, envíos y pagos, lo que antes solo era factible a través de grandes inversiones". Finalmente, Pablo Morales precisa que "no podemos dejar fuera las herramientas de organización y productividad que permiten planificar tareas, proyectos y flujos de trabajo de forma colaborativa, algo clave en equipos pequeños que deben optimizar sus recursos al máximo.

La tecnología no reemplaza el esfuerzo ni la pasión por emprender, pero sin duda puede ser el empujón que muchos necesitan para avanzar con firmeza. El acceso a estas herramientas está al alcance de la mano; lo que hace la diferencia es la disposición para aprender a usarlas y sacarles el máximo provecho. En tiempos de cambio, apoyarse en el desarrollo tecnológico no es una opción: es una estrategia necesaria para crecer".

¿Tienes un negocio y quieres crecer en el mundo online? Participa de Mercado Libre Experience

Por segundo año consecutivo llega a Chile el evento de ecommerce más grande de Latinoamérica, que reúne a líderes del mundo digital, emprendedores y empresas para compartir tendencias, herramientas y estrategias de crecimiento digital. Con más de 30 expositores y charlas, la jornada promete ser un espacio único para vendedores, emprendedores y pymes que buscan crecer en el entorno digital.



El próximo miércoles 27 de agosto, regresa a Chile Mercado Libre Experience, el evento de ecommerce más grande de América Latina, con su segunda edición en el país. Esta vez será en Espacio Riesco, donde marcas, emprendedores y clientes podrán vivir una experiencia de aprendizaje con los líderes que están transformando el ecosistema digital. En un contexto marcado por la inteligencia artificial, la inclusión financiera, la eficiencia logística y el crecimiento de los marketplaces, este encuentro se posiciona como una plataforma para compartir experiencias y conocimientos, tanto para quienes venden como para quienes compran en el entorno digital. Dirigido a emprendedores, vendedores y todas las personas interesadas en el ecosistema digital, el evento busca dar a conocer las tendencias que están impulsando el desarrollo del comercio electrónico a nivel regional. El evento reunirá a más de 30 speakers y contará con múltiples espacios diseñados para que los asistentes puedan aprender de líderes del entorno

digital. Entre los principales expositores destacan Sean Summers, vicepresidente ejecutivo de Marketing y Publicidad, quien abordará el rol de Mercado Libre como motor de desarrollo en América Latina; y Alan Meyer, vicepresidente de Países Andinos, quien compartirá cómo la compañía se ha consolidado como una plataforma clave para el crecimiento económico del país. La jornada será inaugurada por Camila Cembrano, directora comercial de Marketplace Chile y recientemente reconocida como Ejecutiva del Año por Mujeres Empresarias. Más adelante, expondrá sobre cómo convertir un sitio dentro de Mercado Libre en "una vitrina irresistible". Por su parte, Agustín Costa, vicepresidente senior de Mercado Envíos, presentará la charla "La tecnología a favor de la eficiencia logística", en la que compartirá los principales desafíos y aprendizajes detrás de las operaciones logísticas de la compañía.

Tres escenarios

Durante todo el día, los asistentes podrán acceder a tres esce-

narios con charlas y talleres pensados para distintos tipos de negocios: primero el escenario "Aprende", pensado para quienes están dando sus primeros pasos en la plataforma, en donde podrán conocer cómo comenzar a vender, qué herramientas usar y cómo gestionar su operación con eficiencia. El escenario "Potencia", con charlas sobre estrategias avanzadas, inteligencia artificial, herramientas como publicidad, FULL y clips, busca poder conectar con los vendedores de las plataformas que buscan escalar su operación. Y por último, "Marketplace", escenario destinado a categorías como Belleza, Tecnología, Supermercado, Moda, Mascotas, entre otras, en donde se abordarán tendencias y experiencias de vendedores destacados en estas áreas. Las entradas ya están a la venta, con precios desde los \$25.000 y una promoción 4x3 en el acceso general. Los cupos son limitados.

Entradas disponibles en:
<https://www.mercadolibre-experience.cl/>