CRECE PYME

76%

de las personas cree que le iría bien si emprendiera, según encuesta al ecosistema emprendedor UGM/B&W.

Es clave digitalizar transacciones y aplicar tecnología para el control de costos

El que las cifras se encuadren dentro de un total de entradas y gastos, para una pyme es fundamental. Si a eso se le suman adelantos tecnológicos para que los clientes faciliten sus pagos, entonces el negocio se potencia.

Comenzamos a entrar al último trimestre del año y para muchos emprendimientos jóvenes y negocios algo "más mayorcitos" es la gran oportunidad para cerrar este 2023 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.

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 Romero, consultor y relator de empresas y director ejecutivo de GBMG Consultores, 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.

Mejora en la gestión

¿Qué papel cumple la tecnología en estos procesos? El director ejecutivo de GBMG Consultores 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 decisiones en función de sus objetivos presupuestarios, logrando un mayor crecimiento de la empresa".

Mario García detalla los costos más comunes que debe hacer frente una pyme: "tenemos los costos de producción, que corresponden a aquellos que están asociados a la misión de la empresa, es decir, la razón de ser, entendiendo por estos los costos de mano de obra, materia prima, gastos indirectos asociados a la comercialización de los productos y/o servicios".

Y en cuanto a agilizar las transacciones basta con saber que según

Continúa en la página 2.

En Scotia tenemos un plan para tu PYME.
Accede a productos y servicios **100% digitales** para facilitar la gestión de tu negocio.
Hazte cliente en **scotiabankchile.cl/pymes** o llamando al **600 600 7800**.
Descubre tu plan:
Aprobación condicionada a la verificación de antecedentes y cumplimiento de los requisitos establecidos por las políticas vigente del banco.
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.
Scotia PYME

Viene de la página anterior.

data de Transbank, durante el primer mes a partir del lanzamiento en agosto último de la billetera digital de Apple, las transacciones de billeteras digitales con tecnología NFC (Near Field Communication) tuvieron un incremento de más de 530%, entre el mes móvil previo al lanzamiento y el siguiente, considerando el uso de teléfonos y smartwatchs de distintas marcas.

Paola Ledezma, gerente de la División Productos e Innovación de Transbank, destaca que "acercar esta tecnología a todos los comercios y usuarios de tarjeta del país permitió que los chilenos experimenten pagos rápidos y seguros. Las billeteras digitales están presentes en nuestra industria hace varios años, sin embargo, la reciente llegada de esta billetera al ecosistema Transbank marca el hito de la consolidación del uso de billeteras digitales en nuestro país".

ScotiaZero Empresas

"Impulsar el desarrollo y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas del país siempre ha sido uno de nuestros focos estratégicos, y para ello contamos con distintos planes que las acompañan en cada una de las etapas de su desarrollo: Impulsa, Avanza y Fortalece. Además, tenemos el plan Lidera Mujer, que es parte del programa Iniciativa Mujeres Scotiabank, que busca derribar barreras e impulsar el liderazgo femenino en las empresas, a través de financiamiento a la medida, educación, mentorías y networking", destaca Rodrigo Cañas, director Banca Empresas Scotiabank Chile.

En esa línea, precisa que "para potenciar nuestra oferta, especialmente para aquellas empresas sin antigüedad ni ventas, lanzamos el Plan ScotiaZero Empresas, un modelo de atención 100% digital, que incluye una cuenta en dólares y permite realizar online todos los pagos, como remuneraciones, proveedores, leyes sociales, inversiones y más".

Para fortalecer este respaldo a las pequeñas y medianas empresas e impulsar el crecimiento de sus negocios, la entidad financiera selló distintas alianzas con actores relevantes, como la Asociación de Emprendedores de Chile (ASECH), FinteChile, que reúne y representa a las empresas de finanzas tecnológicas del país; Claro, H&CO Cloud, ComunidadFeliz y Securitas.

Scotiabank Chile: las claves de su estrategia para apoyar a las Pyme

El banco de origen canadiense cuenta con soluciones financieras especiales para las empresas de todos los tamaños, productos y servicios 100% digitales, y un programa especial que impulsa el liderazgo de la mujer en las empresas.

Scotiabank Chile sigue potenciando su oferta para PYMES. A través de soluciones simples, flexibles e innovadoras, en línea y personalizadas, que se adaptan a las necesidades de empresas de todos los tamaños, permitiendo simplificar y agilizar sus procesos.

"Queremos seguir acompañando a todas las empresas con planes que se adaptan a cada etapa de su desarrollo y con todos nuestros productos y servicios digitales para facilitarles su gestión a través de un modelo de auto atención, que les permite contratar y utilizar 100% en línea las soluciones de financiamiento, pagos de proveedores, remuneraciones, compra y venta de divisas, inversiones y mucho más. Además, contamos con una atractiva oferta para atender también a sus trabajadores con la cuenta ScotiaZero", explica Rodrigo Cañas, director Banca Empresas de Scotiabank Chile.

En todo el ciclo de vida

Como parte de esta apuesta, recientemente lanzó ScotiaZero Empresas, una cuenta corriente sin requisitos de apertura -como antigüedad o determinado nivel de ventas de la empresa-, ni costo de mantención.

Scotiabank también acompaña a las empresas consolidadas premiando su lealtad con los Planes Impulsa, Avanza y Fortalece; y promueve alianzas estratégicas que brinden más beneficios y herramientas para optimizar los procesos empresariales.

El banco de origen canadiense busca consolidarse como un actor relevante en el segmento Pyme y sus esfuerzos han rendido frutos: "En 2024 habremos duplicado el tamaño de nuestra Banca Empresas Pyme, lo que implica que adelantamos en un año la meta que nos fijamos inicialmente", detalla Rodrigo Cañas.

Robusta oferta de valor

Para impulsar el crecimiento de nuestros clientes y las PYMEs de nuestro país, tenemos una robusta oferta de valor con productos y servicios 100% digitales, acompañada de alianzas estratégicas para apoyarlos en temas que son de su interés. Ya hemos lanzado alianza con la Asech, FinteChile, Claro, H&CO Cloud, ComunidadFeliz, Securitas y seguiremos buscando partners para potenciar la digitalización de nuestros clientes y juntos facilitarles su gestión.

Plan Lidera Mujer Iniciativa Mujeres Scotiabank

El programa que busca derribar barreras e impulsar el liderazgo femenino en las empresas, cumplió su primer año en Chile, desde su lanzamiento ha impactado a 1.950 mujeres y entregado USD $160 MM en financiamiento. Parte de su oferta de valor es el Plan Lidera Mujer, sin costo de contratación ni mantención, y permite que las dueñas y líderes de empresas puedan acceder a otros productos de la entidad y a los beneficios exclusivos de Iniciativa Mujeres Scotiabank, como eventos de networking, cursos, webinars y otras acciones.

En Scotia tenemos un plan para tu PYME.

Accede a productos y servicios **100% digitales** para facilitar la gestión de tu negocio.

Conoce los planes que Scotia tiene para acompañarte en los desafíos de tu empresa

Scotia zero EMPRESAS	Impulsando emprendedores **sin costo de mantención** ni requisitos de antigüedad o de ventas.
Plan **IMPULSA** Plan **AVANZA** Plan **FORTALECE**	Premiando la lealtad de las **empresas consolidadas.**
Plan **LIDERA MUJER**	Fomentando el liderazgo femenino junto al programa **Iniciativa Mujeres Scotiabank.**

Contrata y accede a los beneficios y alianzas que tenemos para impulsar tu negocio.

Hazte cliente en **scotiabankchile.cl/pymes** o llamando al **600 600 7800**.

Aprobación condicionada a la verificación de antecedentes y cumplimiento de los requisitos establecidos por las políticas vigente del banco. 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.

Descubre tu plan:

Scotia PYME

En Tercera Encuesta Nacional Ecosistema Emprendedor UGM/B&W:

81% declara que en su futuro laboral le gustaría verse como un emprendedor

El estudio ahondó en la percepción de los chilenos acerca del mundo emprendedor, el acceso a financiamiento, el escenario económico actual y el valor del emprendimiento, entre otras temáticas.

Importantes datos arrojó la Tercera Encuesta Nacional Ecosistema Emprendedor elaborada por el Centro de Innovación y Desafíos del Futuro de la Universidad Gabriela Mistral (UGM) en asociación con la consultora Black & White (B&W).

El grupo objetivo de esta muestra correspondió a personas mayores de 18 años, con un muestreo de tipo aleatorio y se aplicaron un total de 1.168 encuestas.

Los primeros resultados mostraron que un 76% de las personas cree que le iría bien si emprendiera y al 81% le gustaría emprender en el futuro. El interés por asumir este desafío aumenta entre personas de 35 a 54 años, habitantes de la Región Metropolitana, y entre migrantes. Sin embargo, ese optimismo se ve contrastado con que un 69% que piensa que no accederá a financiamiento para emprender.

Por otra parte, un 49% de quienes tienen o han tenido un emprendimiento no ha formalizado su actividad ante el Servicio de Impuestos Internos. Esta cifra aumenta a 64% en el caso de las mujeres. De ellos, un 59% considera que es muy difícil, difícil o prácticamente imposible formalizar su actividad, cifra que aumenta a 71% entre quienes pertenecen a los segmentos de menores recursos y a un 83% entre jóvenes de 18 a 35 años.

Un 60% de las personas cree que este año es peor para emprender que el anterior, y el 69% considera que el gobierno no tiene como prioridad el emprendimiento. Mientras que el 54% de los encuestados siente que le falta preparación para emprender, porcentaje que aumenta a 61% entre mujeres. Esta percepción sube entre jóvenes con un 62%, y se dispara a 75% entre migrantes.

Además, un 29% cree que necesitaría un capital entre 1 y 5 millones de pesos, un 25% entre 5 y 10 millones de pesos, y un 20% más de 15 millones de pesos. Un 51% cree que es casi imposible (17%) o muy difícil (34%) conseguir el capital necesario para emprender.

Un 64% dice además que los intereses y comisiones son muy altos o casi imposibles de pagar, y un 7% ha solicitado o solicitaría financiamiento a prestamistas informales.

Actualidad y Emprendimiento

Entre las alternativas planteadas a los encuestados, la mayor preferencia entre las prioridades del nuevo texto constitucional es apoyar el emprendimiento con un 43%, seguida de regular las empresas con un 28%, limitar o controlarlas con un 17%, y apoyarlas con un 12%.

Por otra parte, un 52% considera que es necesaria una Reforma Tributaria para que el Estado disponga de más recursos, porcentaje que aumenta entre mujeres a medida que disminuye el grupo socioeconómico, la edad, y entre migrantes. Sin embargo, la mayoría considera que la reforma presentada por el gobierno es mala para la economía en general (49%), para el crecimiento económico (52%), el emprendimiento (53%) y las pymes (52%).

El rector de la UGM, Sergio Mena, destacó que "estos resultados no hacen sino confirmar que todas las instituciones, partiendo por el sistema escolar y nosotros las universidades, tenemos el desafío de preparar y dotar a las actuales generaciones y a las futuras, de las herramientas, conocimientos y capacidades para emprender según las necesidades del Chile y el mundo de hoy. Como sociedad no podemos permitir que haya más de un 80% de personas a las que le gustaría emprender, pero no lo hace porque se encuentra con barreras de las que debemos hacernos cargo".

Emprendimientos de jóvenes son clave para potenciar nuestra economía

Se hace necesario enfocar los intereses emprendedores de este segmento desde los niveles educativos iniciales para seguir apoyándolos con financiamiento y mentorías al momento de tomar la decisión de iniciar un negocio.

En las últimas dos décadas se ha escuchado con regularidad que Chile es un país de emprendedores y la mirada siempre ha tenido una especial atención en los jóvenes que buscan emprender. Para un país como el nuestro, el poder generar nuevos trabajos es clave si se piensa en crecer los próximos años.

Y el interés de las nuevas generaciones real. Basta recordar el estudio Radiografía al Emprendimiento en Chile 2019-2022 realizado por la Facultad de Economía y Negocios (FEN) de la Universidad Andrés Bello (UNAB), en donde se detectó que el 70,7% de los consultados había pensado en iniciar un emprendimiento.

Para Manuel Rengifo, director de la Asociación de Emprendedores de Chile (ASECH), la importancia de que los jóvenes se interesen en el ecosistema emprendedor parte porque "una de las grandes observaciones al sistema educativo chileno es que se educa para ser empleado en una empresa, pero no se educa para crear, para innovar, para generar nuevas empresas. Hoy se están implementando unidades curriculares que hablan de emprendimiento y para cuando los chicos y chicas salen de la universidad requieren apoyo y apalancamiento que permita enriquecer este aprendizaje, necesitan mentores, capital de riesgo y muchos otros ítems que están en estos ecosistemas".

Admite que "es vital también conocer y movilizar a todos los actores del ecosistema con un articulador y aquí es donde está el gran desafío de ASECH para presentarle a los jóvenes oportunidades prácticas y concretas de desarrollo del emprendimiento". Acá Manuel Rengifo se detiene en que este segmento tiene gran interés en "todo que tenga que ver con innovación con base tecnológica o productos de consumo masivo con base gastronómica".

Consejos

Sobre consejos, el directivo de la ASECH señala que "ser emprendedor es duro, se cae con frecuencia y el fracaso es nuestro mantra, dado que aquí es donde se encuentra la oportunidad y, por ende, la resiliencia. Sin fracaso no hay emprendimiento, pero el fracaso es un factor de terror para muchos, es por esto que no es fácil emprender. Desde la experiencia de emprendedor recomiendo no bajar los brazos, ser porfiado y darle con todo hasta lograrlo, pero también ser flexible y entender que el mercado es quien valida tu idea".

Muy importante es la guía que los más expertos puedan brindar a los nuevos emprendedores. "Estamos en eso, la ASECH tiene capacitación financiera y dentro de ésta hay algo de financiamiento Corfo.

Por otro lado, es importante entender que solo en los últimos 5 años se han logrado comprender algunos términos por parte del mundo financiero, conceptos como Venture Capital, capitales ángeles u otros que abren muchas posibilidades de financiamiento para el emprendimiento. Aún falta, pero vamos avanzando, de hecho en ASECH estamos en conversaciones para crear fondos de riesgo, quizás para el 2024".

Pero el camino siempre puede ser pedregoso y Rengifo visualiza algunas barreras que empatanan el acceso a financiamiento, como "los niveles de facturación, la propuesta de valor o inclusión el nivel de management de la empresa, éstas son las barreras que hacen posible ser aceptados por las entidades financieras o por los fondos de capital".