



# CRECE PYME

**15.000**

pymes han sido afectadas por actos delictuales o por baja de ventas desde el 18 de octubre, según datos entregados por el Ministerio de Economía.



## EXPERTOS ANALIZAN LA CONTINGENCIA Y BUSCAN SOLUCIONES

Representantes gremiales de las pymes, así como académicos de universidades de norte a sur del país entregan su diagnóstico y propuestas para enfrentar la dura contingencia que viven los pequeños y medianos empresarios en la actualidad.

### FINANCIAMIENTO A TU MEDIDA

- FACTORIZING
- LEASING
- CONFIRMING
- FACTORIZING INTERNACIONAL
- SEGUROS

WWW.INCOFIN.CL 2 2482 9000

**incofin**  
Servicios Financieros

Publicación desarrollada por Gestión Regional de Medios S.A. que circula junto a los siguientes diarios:

- La Estrella de Iquique
- El Mercurio de Antofagasta
- El Mercurio de Valparaíso
- El Sur de Concepción
- El Austral de la Araucanía
- El Llanquihue de Puerto Montt



• **Representante Legal:**  
Denise Rosselot

• **Subgerente Comercial:**  
Néstor Camus G.

• **Coordinadora comercial:**  
Pilar Rodríguez H., pilar.rodriguez@mediosregionales.cl, fono +56990217959

• **Editor:**  
Adrián Carrasco S., adrian.carrasco@mediosregionales.cl

• **Jefe de diseño comercial:**  
Fernando Lineros P.

Búscanos en nuestro sitio [soychile.cl](http://soychile.cl)



## EN BÚSQUEDA DE LA LUZ DEL FARO

Distintas casas de estudio a lo largo del país realizaron un diagnóstico actual de la situación de las Pymes y sugirieron medidas para salir adelante, en estos tiempos de crisis que han tenido un gran impacto en la actividad.

### GIANNI ROMANÍ

Académica y directora del Centro de Emprendimiento y de la Pyme (CEMP), Universidad Católica del Norte.

#### Diagnóstico

Pese a que una gran mayoría del país comparte las demandas del movimiento social, la actual coyuntura está golpeando fuertemente a todas las Pymes. Son las micro y las pequeñas empresas del rubro del comercio y servicios al consumidor final las más afectadas, pues generalmente no tienen la suficiente espalda financiera para aguantar tres o cuatro semanas con reducción significativa de sus ventas, porque tienen que seguir pagando el arriendo del local y a sus trabajadores.

La mediana empresa ha visto cancelados los contratos y eso significa disminución en sus ventas y hay una situación de estrés entre los trabajadores, quienes trabajan con poca concentración, preocupados por sus hijos, su casa, con ganas de salir temprano del trabajo para no llegar tarde a casa. Esto impacta directamente en su productividad.

#### Medidas

Considero que hay que aprovechar esta coyuntura para buscar la asociatividad y colaboración entre empresas, hacer redes con otras empresas del mismo grupo, alianzas estratégicas. Juntos se pueden lograr más cosas que luchando individualmente.

Desarrollar la empatía sin duda va a ayudar en estos tiempos complejos, ponerse en la piel del otro contribuirá a ver las cosas desde otra perspectiva y tratar de llegar a acuerdos con los/las trabajadores/as, sincerar la situación de la empresa, hacerles parte de la visión y misión. Juntos se puede salir adelante, ofreciendo incentivos, siendo más flexibles en la medida que la situación lo permita y tratar, en la medida de lo posible, no realizar despedidos.



## RODRIGO FUENTES

Director Diplomado en Emprendimiento de Unegocios, Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile.

### Diagnóstico

Dependiendo de la medición, las Pymes representan por sobre el 95% de las empresas nacionales, y constituyen la base estructural del empleo en el país. Si bien no podemos negar que la actual coyuntura del país las afecta de manera especial, precisamente profundiza dos de sus permanentes escollos para su desarrollo: el acceso a un buen financiamiento y los niveles de venta y negociación.

### Medidas

Hace poco fue promulgada la ley de pago a 30 días, sin una correcta interpretación de la realidad ¿Qué tan efectivo una Pyme puede lograr que sus clientes paguen más rápido? La autoridad debe apoyar con medidas efectivas al abuso de poder dominante entre distintos agentes del mercado.

Una muy buena medida es la corresponsabilidad del crecimiento nacional, y no solo económico: ¿Cuánto bien agregado podemos lograr como país si responsablemente damos preferencia a empresas de mayor impacto nacional como las Pymes o que signifique mayor desarrollo para la industria nacional y todos sus colaboradores en conjunto? Si el Estado y los privados, incluyendo al simple consumidor, preferentemente seleccionamos en nuestras decisiones a las empresas locales, potenciaremos en mejor medida el círculo virtuoso del desarrollo, para la sociedad en su conjunto... precisamente parte de las demandas y ecos que se escuchan por todos los rincones de nuestra patria.



## SERGIO ESCOBAR MIRANDA

Docente del Depto. de Administración de Ingeniería Comercial de la Universidad de Concepción.

### Diagnóstico

El diagnóstico es desalentador y, para muchas, dramático. No nos debemos cansar de repetir insistentemente que las Pymes son una parte fundamental de la economía. A casi un mes del estallido social ya hemos visto como se proyecta un alza en el desempleo, impulsado, entre otras causas, justamente por despidos de trabajadores que se comenzarán a concretar a propósito de los incendios y saqueos del comercio. Se estima que entre 80.000 y 100.000 serán los puestos de trabajo perdidos en el comercio y todos los días la estimación se ajusta al alza. Las Pymes en su gran mayoría tampoco tienen seguros contratados, por tanto, quedan totalmente expuestas.

### Medidas

La primera y más importante medida de reactivación es reestablecer el orden y la seguridad social. El Gobierno ha firmado un

acuerdo de entendimiento para una reforma tributaria pro-emprendimiento con foco en las Pymes y ha incorporado en su agenda impulsar acciones que impliquen incentivar el pronto pago de las grandes empresas a las Pymes a través de permitir el uso del crédito fiscal del IVA a las primeras, una vez se haya efectuado el pago efectivo de la factura a estas últimas. Los 30 días de tope de pago recién comenzará a aplicarse el 2021, por lo que hace mucho sentido adelantarla a la mayor brevedad.

La banca debiera ser mucho más flexible e incluso creativa, en el marco de las políticas comerciales, tanto para los cobros como para dar créditos en estos momentos. Los gremios o asociaciones empresariales deben asumir un rol protagónico de nexo entre las Pymes y las grandes empresas para generar espacios de interacción y de interés común. El Estado posee los recursos y capacidades para ir en ayuda de los Pymes, pero esto debe ser implementado desde una lógica regional y no central.

y micro empresas, lo que les generará problemas al momento de cumplir con sus compromisos con proveedores, empleados, entre otros.

### Medidas

Las empresas dependen principalmente de tres fuentes de financiamiento: recursos propios, bancos y proveedores. Por lo tanto, es necesario activar medidas de financiamiento alternativo, estimular que las grandes empresas disminuyan los plazos para pagar compras realizadas a Pymes y ojalá sensibilizar a los proveedores para otorgar más plazo para el pago.

## JOSÉ TESSADA

Director de la Escuela de Administración, Pontificia Universidad Católica de Chile.

### Diagnóstico

Es una situación compleja y con varias dimensiones. Aparte de los daños directos que muchas de las Pymes han sufrido, hay una obvia caída en la demanda para muchas de ellas y una menor capacidad para producir. En varios casos la depreciación del peso, de prolongarse en el tiempo, puede tener importantes consecuencias.

Todo esto lleva a una situación difícil en los flujos de caja en el corto plazo, que se intenta reducir con algunas medidas paliativas. Sin embargo, también hay mucha incertidumbre para los próximos meses y muchos sectores económicos, ya se sabe, tendrán bajas importantes en sus ventas, lo que puede llevar a problemas como empleo e insolvencia.

### Medidas

Ya se han tomado medidas que apuntan a aliviar la situación de liquidez y caja en el corto plazo (extensión pago de IVA, por ejemplo). Acelerar la implementación de ley de pronto pago también va a contribuir. Programas de apoyo vía financiamiento blando o de subsidios a la reparación pueden entregar apoyo también a las que requieran algún tipo de gasto; preferencia en provisión de ciertos servicios también puede cooperar.

Pero todo esto es más bien transitorio, por lo que la situación puede complicarse si la caída en la actividad económica termina siendo más larga o pronunciada, en cuyo caso no va a haber muchos programas de apoyo. En el corto y largo plazo el apoyo de empresas de mayor tamaño y de otros sectores va a ser crucial.

## MARCOS HERNÁNDEZ MALDONADO

Director Departamento de Gobierno y Empresa, Universidad de Los Lagos.

### Diagnóstico

De acuerdo a la Encuesta Longitudinal de Empresas 2019 aplicada por el Ministerio de Economía, en nuestro país el 52% de las empresas corresponden a Pymes y el 44% a microempresas, lo que da cuenta de la importancia para la actividad económica de este tipo de organizaciones. Este mismo estudio indica que el 34,3% de las empresas se desempeña en el rubro de comercio seguido por un 10,6% que lo hace en manufactura. Por lo tanto la disminución del consumo que está provocando la actual coyuntura nacional va a repercutir directamente en los ingresos en un alto porcentaje de pequeñas, medianas

En época de crisis, es imprescindible reducir gastos innecesarios, además de renegociar con proveedores y clientes.

La planificación del presupuesto es una poderosa herramienta mediante la cual se definen tareas y acciones concretas para lograr los objetivos de la empresa.

Dentro de sus principales características, Nicolás Nardecchia, gerente corporativo de Acción Emprendedora, enfatiza que debe ser realista, esto es, debe reflejar los flujos probables y no los deseados. Además, debe ser simple, con pocas categorías, de modo que sea algo práctico y fácil de clasificar en sus

## HERRAMIENTAS PARA AJUSTAR EL PRESUPUESTO



gastos y llevar un control, al tiempo de permitir visualizar aquellos ítems que posibiliten ahorros o en los que se gasta de más.

Para Felipe Jara, director de Innovación y Emprendimiento de Inacap, existen presupuestos de ventas (ingresos) y de gastos (costos),

independiente de lo cual lo primero es plantear objetivos concretos y que digan relación con las proyecciones de crecimiento de la econo-

## ADAPTARSE A LA REALIDAD

Ante la posibilidad de que la planificación del presupuesto se altere, ya sea porque los gastos o ingresos difieren de lo que inicialmente se planeó, hay que observar primero los motivos. Según Nardecchia, se debe evaluar si se trata de una situación puntual o que probablemente se repetirá mes a mes.

Dada la crisis actual, el ejecutivo plantea que, si el negocio fue afectado de alguna manera, habría que cuantificar los daños e identificar aquellos importantes para el desarrollo normal del negocio y cuáles son urgentes y, de ser necesario, analizar varias alternativas de financiamiento. "Si su negocio no sufrió problemas, y tiene la posibilidad, es un buen momento para refinanciar algunos créditos de largo plazo dadas las bajas tasas de interés", subraya el ejecutivo de Acción Emprendedora.

mía o un sector particular, pues una empresa, más allá de su tamaño, siempre estará afectada por su entorno (cambios de precios, estrategia de la competencia, alza de dólar, precio de las bombas, etc.).

"Esto puede parecer algo exagerado para una pequeña empresa, pero los precios de los insumos para producir

un bien o servicio y los precios que podrá cobrar el próximo período son factores que incidirán en el resultado. Por ejemplo, en un presupuesto de gastos, si el transporte posee un peso relativo importante, por añadidura los valores del combustible (al alza o a la baja) se convierten en un dato muy relevante", asegura.

## Estrategias para reactivar tu negocio

# LA ACELERACIÓN DIGITAL ES UNA OPORTUNIDAD PARA LAS PYMES

Herramientas y servicios de bajo costo permiten dar continuidad al trabajo de pequeñas y medianas empresas. Los sistemas Cloud Computing, el teletrabajo y las estrategias de marketing digital son algunas de ellas.

Chile se ha caracterizado por ser uno de los países con mayor actividad emprendedora en etapas iniciales y así lo reconoció a principios de este año el Reporte Mundial de Emprendimiento (Global Entrepreneurship Monitor - GEM), que ubicó a Chile entre los primeros. Hoy las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), que representan un porcentaje importante de la actividad emprendedora, enfrentan un contexto que les obliga a buscar soluciones que les permitan continuar avanzando en sus negocios. "Es en este momento cuando

la tecnología y aceleración digital pueden ser un buen aliado y gran aporte para las empresas", afirma Francisco Guzmán, director de Claro, cargo desde donde ha estado varios años impulsando la transformación digital.

"Es importante crear ecosistemas de trabajo en el que las grandes empresas de servicios se comprometan a acompañar y guiar a las MiPymes en el desafío de la aceleración digital. No es el pequeño contra el grande, sino que el pequeño con el grande. La utilización de nuevas herramientas y la simplificación de los procesos les permitirán te-

ner mayores oportunidades de recuperarse en el corto plazo y, a un plazo más largo, potenciar su futuro, adoptando una cultura organizacional en dirección de un mundo hiperconectado", explica el director de Claro empresas.

### CLOUD COMPUTING

Cuando las barreras físicas se interponen, una oportunidad es utilizar el comercio electrónico como alternativa para difundir y comercializar servicios y productos a través de redes sociales o páginas web. De esta forma, puede iniciar sus primeros pasos en la nube, con la utilización



de sistemas Cloud Computing o nubes de almacenamiento, que facilitan el acceso remoto a la información y material de trabajo. Además, en caso de que los equipos necesiten reunirse o conversar con sus clientes, pueden activar servicios de mensajería y videoconferencia, que permiten la productividad en

línea sin importar dónde se esté.

Actualmente, existen herramientas y servicios digitales de bajo costo que permiten dar continuidad al trabajo de pequeñas y medianas empresas. Un buen ejemplo de ello es el teletrabajo o home office, una tendencia que va al alza, gracias a la posibilidad

de acceder a Internet fijo o móvil en todo momento y lugar.

Una de las principales barreras para las Pymes ha sido creer que estas soluciones implican grandes gastos, siendo que, por el contrario, en esta modalidad no existe gran inversión inicial ni contratos a largo plazo.

Claro<sup>+</sup>empresas

## TU FLOTA NECESITA MÁS QUE UN GPS

No importa el tamaño de tu flota, con Smart Fleet de Claro empresas, tienes un set de soluciones digitales, modulares y adaptables, que mejoran la seguridad, logística y productividad de tu flota.



Botón de pánico.  
Corta corriente.  
Sensores en puertas.



Monitorear la velocidad.  
Conteo de kilómetros recorridos.  
Ubicación del móvil.



Alerta de fatiga.  
Tercer ojo.



Claro empresas, transformemos tu negocio

800 000 171 | [clarochile.cl/empresas](http://clarochile.cl/empresas) | [f](#) Claro Empresas Chile | [@claroempresas\\_cl](#)



Lo bueno  
de cambiar

# ANÁLISIS DESDE EL EPICENTRO MISMO



La Confederación Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de Chile (Conapyme) y la Comunidad Empresarial de Micro, Pequeños Empresarios y Emprendedores de Chile (Propyme), describen estrategias para rescatar el negocio en la actual coyuntura.

## ENRIQUE ROMÁN

Economista asesor, ConaPyme:

“La clave para las Pymes es acceder a líneas de financiamiento de costo reducido o igual a cero, con los plazos más largos posibles y con los mayores tiempos de gracia que estén disponibles”

### Contexto

La compleja situación por la cual hoy atraviesan el país y las Pymes, posee elementos coyunturales y elementos estructurales.

Los elementos coyunturales se concentran en el área de la contracción de la demanda, que ha sido originada por diversas acciones violentas que han restringido la circulación de las personas y vehículos y generado importantes daños en las instalaciones de numerosas empresas en diversas ciudades del país.

Esas acciones violentas han destruido el capital que difícilmente había sido acumulado por las empresas de pequeño tamaño que han sido afectadas. Además, la mayor inseguridad en los desplazamientos y el efecto psicológico del toque de queda han disminuido drásticamente la demanda por bienes y servicios producidos por las Pymes, las cuales se concentran mayoritariamente en el sector servicios. El efecto inmediato de esa caída en la demanda ha sido el despido de personas y la cesación o postergación de pagos a diversos proveedores, lo cual ha generado una multiplicación de los efectos de la caída de la demanda en las Pymes directamente afectadas. Por último, la actual crisis ha arrojado un manto de incerti-

dumbre en las Pymes, lo cual ha paralizado sus inversiones y actividades a la espera de una definición de la actual situación, la cual aún no se avizora claramente.

Por otro lado, el enorme impacto sobre las Pymes de esta crisis coyuntural se explica por razones estructurales de mayor data.

Los exagerados plazos de pago desde los grandes clientes de las Pymes proveedoras, la obligación de éstas de pagar el IVA de sus clientes prácticamente al contado, las dificultades de acceso al crédito, a tasas y plazos adecuados, habían generado una situación en la cual las Pymes operaban en medio de una crítica situación de liquidez que una crisis de la magnitud actual ha agudizado hasta el límite.

En tanto, la multitud de prácticas anticompetitivas de las grandes empresas con poder de mercado han tornado muy difícil la subsistencia de las Pymes en la mayoría de los mercados en los cuales estas operan. De hecho, las Pymes pierden cada año volúmenes de ventas equivalentes a medio punto del PIB.

### Estrategias

La clave para las Pymes es acceder a líneas de financiamiento de costo reducido o igual a cero, con los

## VTR

# CENTRAL TELEFÓNICA VIRTUAL: UN SERVICIO CLAVE PARA LAS PYMES

VTR lanzó un nuevo producto que permitirá a los emprendedores administrar y configurar, a través de un sistema digital, las llamadas que ingresan a su compañía.



Verónica Orellana, gerente segmento Negocios VTR.

Facilitar el trabajo y la comunicación de los emprendedores con sus públicos claves, junto con mejorar su desarrollo como empresa, son parte de las principales necesidades que hoy tienen los pequeños y medianos empresarios del país. En esa línea, VTR lanzó la Central Telefónica Virtual, un producto diseñado para que las pequeñas empresas no pierdan ninguna oportunidad de negocio y puedan mejorar la experiencia de sus clientes. Esto les permitirá a los emprendedores ser más competitivos, con características como: atención de hasta 16 llamados a través de distintos anexos telefónicos, recepción de llamadas del anexo en el celular,

entre otras herramientas que buscan mantenerlos siempre conectados con el cliente. En este sentido, VTR es la primera compañía en ofrecer a las Pymes un servicio que combina la telefonía fija con la telefonía móvil. Según explica Verónica Orellana, gerente del segmento de Negocios de VTR, hoy para las empresas sigue siendo clave contar con un servicio de telefonía fija. “Es uno de los canales principales que tienen para comunicarse con sus clientes y proveedores. Por eso, con la Central Telefónica Virtual buscamos entregarles una opción más moderna, con una administración digital y conectada con la telefonía móvil”, sostuvo.

plazos más largos posibles y con los mayores tiempos de gracia que estén disponibles.

Ante esta situación las Pymes deben evaluar cuidadosamente la situación de cada mercado, reducir sus costos de operación hasta no avizorar nuevos comportamientos positivos en la demanda. Lo recomendable es que las Pymes no se apresuren en establecer compromisos que erosionen su liquidez de corto plazo sin un horizonte claro de repunte de la demanda. En todo caso, hoy por hoy los problemas críticos de las Pymes no son solo los de liquidez, sino los ligados a la contracción de los mercados. Si las Pymes no logran pasar este "valle de la muerte" en que la baja liquidez se suma a la caída de la demanda, se generará en ellas una crisis de rentabilidad, arriesgando un cierre definitivo de sus negocios.

**RODRIGO BON, director ejecutivo de ProPyme:**

## ÉNFAIS EN LA ASOCIATIVIDAD, APOYO ESTATAL, DIGITALIZACIÓN, INTEGRACIÓN DE MUJERES Y ECONOMÍA CIRCULAR

Lo primero es analizar el escenario de la empresa y ordenar prioridades. Se debe detectar si nuestros principales problemas son poner nuestro negocio nuevamente en funcionamiento, el flujo de caja, posibilidad de despido de trabajadores, pago de impuestos, relación con clientes y proveedores. Planificación. Una vez que ordene sus prioridades, realizar un cuadro de tareas con posibles soluciones. En esta labor siempre será de relevancia mantener una comunicación sincera con sus equipos de trabajo, clientes y proveedores.

### Asociatividad

El Pyme que aún trabaja solo debe establecer puentes con sus mismos colaborado-

res, proveedores, clientes, con sus pares del mismo rubro o del mismo territorio. Practicar la solidaridad con los más perjudicados.

### Apoio estatal y privado

El pasado martes 5 de noviembre, por ejemplo, el ejecutivo anunció una serie de medidas que buscan ayudar a las Pymes perjudicadas por los desmanes. Es prioritario que toda Pyme se informe bien de las líneas de acción que pueden beneficiarlo.

### Digitalización

Es clave que las Pymes opten por la digitalización para desarrollar reuniones de negocios a distancia. También que usen el comercio electrónico y hacer alianzas con

proveedores logísticos para la entrega de los productos, los que además pueden usar otras aplicaciones para encontrar rutas más expeditas.

### Integración femenina

Mayor participación femenina en los negocios. Las mujeres tienen habilidades muy valoradas para el mundo del trabajo, tales como responsabilidad, compromiso y creatividad.

### Economía circular

Tanto para hoy como para sostenerse en el futuro, las Pymes tendrán que reevaluar su estrategia de negocios y rediseñarlo para incorporar la economía circular, donde los residuos del negocio se conviertan en nuevos insumos.

## JUGÁRSELA POR EL REFINACIAMIENTO

Rodrigo Bon recomienda:

- Revisar las oportunidades que el Estado ofrece. Por ejemplo, anunció siete medidas tras el análisis del catastro que hizo de las empresas afectadas por la violencia. Entre las medidas se encuentran la ayuda de: Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento, da orientación legal para quienes ya están endeudados, sobre todo en el actual acontecer. Corfo ofrece subsidios, créditos y garantías para que las Pymes recuperen su capital de trabajo. Sercotec, mediante sus Puntos Mipes y Centros de Desarrollo de Negocios, presta asesoría en temas de refinanciamiento.

- Acudir a una institución financiera. Está el caso del BancoEstado, que informó medidas como la reprogramación de cuotas, nuevas líneas y liquidación de seguros. La misma Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF) hizo un llamado para que las Pymes se acerquen a sus instituciones financieras.

- Investigar alternativas de crowdfunding y crowdlending.

- Microcréditos. Hay emprendedores que no tienen acceso a la banca tradicional, por lo que pueden acudir a otras instancias. El Fondo Esperanza trabaja esta línea.

- Factoring. Es una herramienta eficaz para obtener liquidez en forma rápida.

**En progreso entendemos el valor de tu negocio.**

**HAZTE CLIENTE**

**WWW.PROGRESO.CL**

**LEASING**  
Financiamos buses, camiones, maquinaria pesada y más.

**FACTORING**  
Compramos tus facturas hoy y te entregamos la liquidez que necesitas.



# ívelo hoy

## NUEVA CENTRAL TELEFÓNICA VIRTUAL AHORA CONTESTA TU ANEXO DESDE DONDE ESTÉS



simple

DOBLEPACK  
negocios conectadofull



NUEVA CENTRAL  
TELEFÓNICA VIRTUAL  
Incluye 4 anexos

+



INTERNET  
MEGA 600

> \$ **46.990** /Por 6 meses  
Renta referencial \$54.990

El pack más conveniente para tu negocio.

 600 800 9009

Promoción Doble Pack disponible para Empresas y Personas Naturales con Giro Comercial, vigente hasta el 31 de diciembre de 2019. La denominación del plan de acceso a Internet alude a la capacidad máxima del acceso provisto al cliente, sin asegurar la velocidad efectiva de navegación. El plan Central Telefónica Virtual cuenta con un número de cabecera y permite realizar llamadas entre anexos. Consulta por los tipos de llamadas no incluidas dentro del plan y por las llamadas que incluyen recargos. Los servicios no podrán destinarse a actividades que generen tráfico telefónico o de datos significativamente elevados, tales como los asociados a un cyber café, call center u otros similares, así como a reventa o para cobrar a terceros un precio por su utilización. Rentas mensuales reajustables, vigentes al 31 de diciembre de 2019, incluyen IVA.