CRECE PYME

50%

de crecimiento ha tenido el emprendimiento en los últimos 10 años en Chile, según el Global Entrepreneurship Monitor Chile 2018 .

GUÍA Y APOYOS PARA EL NUEVO EMPRENDEDOR

Ya sea para desarrollar un pequeño negocio o para impulsar una innovadora fintech, las alternativas para obtener asesoría y ayuda financiera son múltiples. Lo importante es tener claridad de objetivos, mente abierta y vincularse con las instituciones adecuadas.

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

EDICIONES ESPECIALES

- **Representante Legal:** Denise Rosselot
- **Subgerente Comercial:** Néstor Camus G.
- **Coordinadora comercial:** Pilar Rodríguez H., pilar.rodriguez@mediosregionales.cl, fono +56997012283
- **Editor:** Adrián Carrasco S., adrian.carrasco@mediosregionales.cl
- **Jefe de diseño comercial:** Fernando Lineros P.

Búscanos en papel digital en nuestro sitio www.soychile.cl

DOS CAMINOS PARA EMPRENDER

Mientras el establecimiento de una Pyme se asocia directamente a negocios más tradicionales, como un minimarket, las startups corresponden a iniciativas con fuerte base tecnológica y orientación a escalar rápidamente.

Pequeñas en relación a ingresos, al menos en un principio, y en tamaño. De ahí en adelante, Pymes y startups se alejan en términos de riesgos, modelo de negocio y fuentes de financiamiento, entre otros factores.

De acuerdo a Ángel Morales, director ejecutivo de UDD Ventures (Universidad del Desarrollo), la definición clásica de Pyme corresponde a un emprendimiento con menos de 200 trabajadores y ventas inferiores a las 100.000 unidades de fomento al año. Las startups, en tanto, suelen no generar mucho empleo y su tasa de crecimiento es de al menos 20% anual.

La diferencia más notable, es, en todo caso, su aporte en lo que se refiere al conocimiento de punta que entregan al mercado. "Las startups se caracterizan por tener un componente de innovación con riesgo desconocido, dado que se encuentran explorando un modelo de negocios repetible y escalable. Su objetivo final no es solo generar utilidades, sino que también innovar en procesos, productos y servicios a escala global", asegura Morales.

Es así que una Pyme se entiende como un emprendimiento tradicional como un minimarket o un restaurant, sin que aporte -necesariamente- tecnología e innovación, de acuerdo a lo que explica Sebastián Díaz, CEO de Start-Up Chile. "Una startup se identifica como aquel emprendimiento de base tecnológica y con un grado de innovación que le permite escalar rápidamente, que puede ser desde una app para un celular, hasta la potencial cura para el cáncer", comenta.

76%

de la población adulta considera que el emprendimiento es una opción viable de carrera deseable, según el Global Entrepreneurship Monitor Chile 2018.

Asimismo, Díaz explica que el crecimiento de un emprendimiento tradicional se produce en forma lineal, a diferencia de una startup de base tecnológica, que es exponencial debido a que la tecnología faculta la rápida llegada a más mercados. "Por su alta escalabilidad, estudios han determinado que estos negocios generan empleo de forma desproporcionada. Por ejemplo, en EE.UU. el porcentaje de empresas de alto crecimiento alcanzan al 4% y generan cerca del 70% del nuevo empleo", reseña.

EVOLUCIÓN Y DESAFÍOS

Ya sea que se inicie un negocio con fondos propios, con las líneas de Corfo o, con mayor frecuencia cada vez, con fondos de capital de riesgo o Family Office, para Morales en la actualidad hay dos grandes desafíos para la inversión. Explica que, por un lado, el tamaño del ticket (monto de la inversión privada) promedio en Chile entre USD$200.000 y USD$1MM no abunda, generando demoras en cre-

cimiento de buenos emprendimientos al retardar el escalamiento.

"Por otro, aun no existe la experiencia necesaria para saber utilizar la inversión privada levantada sobre todo cuando hablamos de tickets superiores a USD$500.000. Esto tiene que ver con que nuestro ecosistema no tiene un gran flujo de casos de emprendimientos escalables y, por ende, experiencia y conocimiento en el manejo de altas sumas de inversión en etapa temprana", asegura el director ejecutivo de UDD Ventures.

En el caso de las startups, Sebastián Díaz enfatiza que existen nichos de mercado que están creciendo rápido y probablemente marquen una diferenciación en los próximos años, como las Fintech (industria de las finanzas), Biotech y Healthcare (biotecnología y salud), Agtech (agricultura), entre otros.

43%

de la población adulta no emprendedora declara tener intención de emprender en los próximos cinco años.

> **"Cuando vemos los rankings de innovación y emprendimiento, Chile es número uno en América Latina. Pese a ello, en los últimos años hemos experimentado una baja en algunos indicadores, donde destacan los bajos niveles de innovación, competitividad e internacionalización de empresas desde Chile".**
>
> **Sebastián Díaz, CEO de Start-Up Chile.**

"Cuando vemos los rankings de innovación y emprendimiento, Chile es número uno en América Latina. Pese a ello, en los últimos años hemos experimentado una baja en algunos indicadores, donde destacan los bajos niveles de innovación, competitividad e internacionalización de empresas desde Chile", indica el CEO de Start-Up Chile.

En el caso de las Pymes, asegura Díaz que el desafío es sumarlos a la revolución industrial 4.0, con una mayor producción a partir de la inyección tecnológica.

El director ejecutivo de Ventures UDD asegura, en este sentido, que la campaña Digitaliza tu Pyme de Corfo es muy importante, ya que el 74% de las empresas pequeñas que utilizan internet no realiza ventas o compras electrónicas, lo que se complejiza al considerar que más del 70% de las microempresas considera que su tamaño no justifica tener dispositivos digitales.

"El proceso de transformación digital alcanza a todas las organizaciones y el uso de recursos tecnológicos es vital para enfrentar las nuevas economías y formas de desarrollo. Estamos en una época de cambios donde todo está conectado y hay que aprovechar ese alineamiento de recursos para potenciar cada organización", señala Morales.

PERFIL EMPRENDEDOR

El informe Radiografía del Emprendimiento en Chile 2018 de la Asociación de Emprendedores de Chile (Asech), indica que un 32,5% del ecosistema está compuesto por mujeres y un 67,5% está desarrollado por hombres. En relación a las motivaciones para iniciar un emprendimiento, un 77,4% de los emprendedores comenzaron su camino por una oportunidad, mientras que un 22,6% comenzó por necesidad.

"Por otra parte, según las cifras entregadas en el Global Entrepreneurship Monitor Chile 2018 (GEM), el porcentaje de creación de emprendimiento ha crecido casi en un 50% en los últimos 10 años. Esta cifra toma mucho sentido cuando se sabe que el 76% de la población adulta considera que el emprendimiento es una opción viable de carrera deseable, y el 43% de la población adulta no emprendedora declara tener intención de emprender en los próximos cinco años", asegura Morales.

Respecto del tipo de negocios, el GEM indica que, en etapa inicial y establecida, entre el 37% y 47% se concentran en la industria mayorista o minorista (retail, hotelería, gastronomía). El segundo grupo entre el 19% y 21% representa a la manufactura y transporte. El tercero es el sector de finanzas, servicios profesionales y administrativos, entre un 13% y 19%, mientras el rubro de las TIC abarca un 1%.

"En promedio, los emprendedores nacientes tienen 39 años, los nuevos emprendedores tienen 40 años y los empresarios establecidos tienen 49 años", reseña Morales de UDD Ventures.

Los datos de Start-Up Chile (emprendimientos de base tecnológica) son algo distintos: los emprendedores tienen en promedio 30 años, estudios universitarios y un 20% es mujer.

PLATAFORMAS DE GESTIÓN, UN POSITIVO DESAFÍO

Existen herramientas digitales que toda Pyme debería implementar para una digitalización efectiva de su negocio. Una de las más importantes es un software que apoye y agilice los procesos, además de respaldarlos en la nube.

La tecnología ha simplificado las tareas y existen diferentes métodos para implementarla. En el caso de un software de gestión, programa computacional que facilita la realización de procesos administrativos, resulta de gran utilidad para todo tipo de usuarios dentro de una organización. Además de tener toda la información y procedimientos centralizados y automatizados, en vez de depender de procesos manuales, libera tiempo y evita errores en la compleja tarea de administrar una empresa. En este escenario, toda organización debería estar en vías de una implementación de software.

Para entender cómo las tendencias de la transformación digital impactan en la forma de gestionar negocios, el Observatorio de Sociedad Digital de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile lideró el estudio "Adopción & Brechas para la Transformación Digital". Así, se observó que un 72% de las empresas de menor tamaño no utiliza aplicaciones para gestión empresarial, 66% no integra datos de redes sociales con sus sistemas y un 57% no utiliza soluciones en aplicaciones móviles.

Las plataformas de este tipo entregan herramientas que pueden derivar en programas de fidelización con los datos y acciones de marketing que producirán eventualmente un aumento de ventas, además de integrar los requisitos legales actuales.

Otra característica positiva de esta gama de programas es que está la información segura en la nube, más allá de cualquier accidente o percance. Los datos se respaldan en tiempo real e incluso el dueño de la empresa puede cerrar la jornada remotamente desde una confirmación en el celular.

Donde se ven más resultados es en la atención al cliente y en la efectividad de la administración. Esto, porque los programas te entregan reportes en tiempo real y, con todo lo anteriormente mencionado, te permite tomar mejores decisiones.

72%

de las empresas de menor tamaño no utiliza aplicaciones para gestión empresarial, según el estudio "Adopción & Brechas para la Transformación Digital".

Cloud computing y data center

OPCIONES QUE CONSIDERAN LAS PYMES PARA ALCANZAR LA DIGITALIZACIÓN

Pensar que hay una barrera económica para ser parte de la transformación digital es un mito. Hoy las pequeñas y medianas empresas pueden adquirir diversos servicios en la nube, al igual que las grandes compañías.

En Chile existe cerca de un millón de pequeñas y medianas empresas (pymes) formales. Con una edad promedio que bordea los diez años, muchas de ellas nacieron análogas y hoy deben enfrentarse a un mundo hiperconectado. Esto las obliga a dar el salto hacia su transformación digital, a través de las opciones que ofrecen los servicios en la nube, lo que las vuelve más eficientes, haciéndolas más competitivas y potenciando su desarrollo futuro.

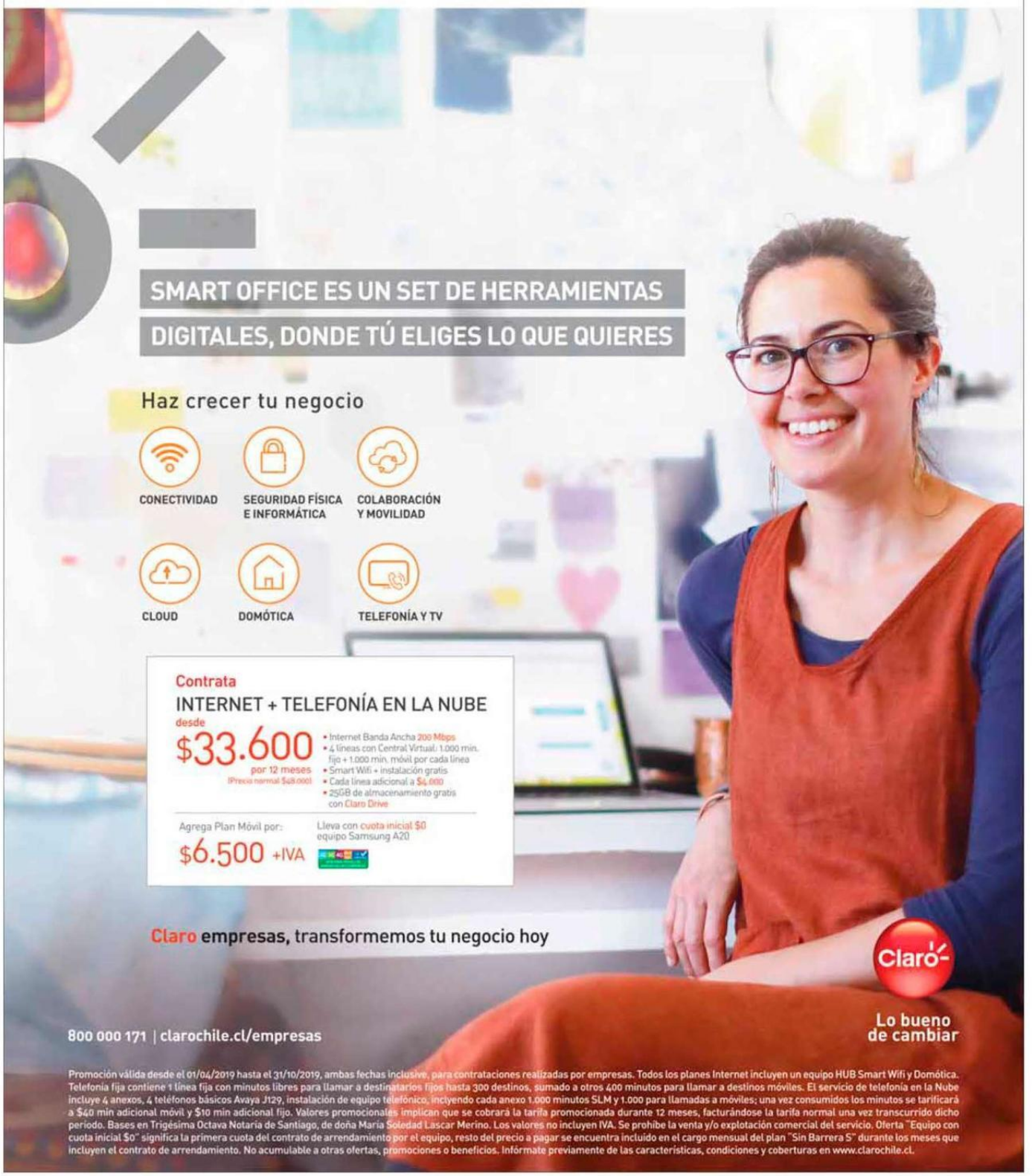
"Los servicios digitales y el almacenamiento de datos están liderando una nueva ola de digitalización de la sociedad, reportando una serie de beneficios también para las pymes. Desde Claro Chile buscamos acompañar y guiar a las empresas en este desafío. Tomar este camino no es una opción, es algo real que ya está sucediendo y mientras las pequeñas y medianas empresas simplifiquen sus procesos y se suban a esta digitalización lo antes posible, lograrán tener mayores oportunidades de crecimiento y nuevos negocios", planteó Francisco Guzmán, director de Claro Empresas.

Entre las principales herramientas para la digitalización de una mediana o pequeña organización están contar con sistemas basados en la nube que permitan dar continuidad operativa al negocio sin importar dónde se esté. Estas soluciones contemplan herramientas de productividad en línea, correo, videoconferencia, mensajería instantánea, respaldo y almacenamiento de la información, y seguridad.

Para que esto sea posible, cada vez más empresas están incorporando servicios de Cloud Computing, ya sea para almacenar su información en la nube, por seguridad, operación y acceso simultáneo o administración. Sin embargo, una de las principales barreras para las pymes ha sido creer que estas opciones representan grandes inversiones y, por el contrario, en esta modalidad no existe inversión inicial.

La permanente baja de los costos que trae aparejada la rápida evolución de la tecnología, sumada a que uno de los principios básicos de este proceso es justamente la flexibilidad de tener soluciones que respondan a las necesidades particulares de cada negocio, derriban este mito. Hoy las condiciones están dadas para que las pymes puedan dar este paso e iniciar no sólo su transformación, sino también su aceleración digital, generando la tan anhelada simplificación de procesos, reducción de costos y abriendo nuevas posibilidades que finalmente mejoren su competitividad.

Claro-empresas



Promoción válida desde el 01/04/2019 hasta el 31/10/2019, ambas fechas inclusive, para contrataciones realizadas por empresas. Todos los planes Internet incluyen un equipo HUB Smart Wifi y Domótica. Telefonía fija contiene 1 línea fija con minutos libres para llamar a destinatarios fijos hasta 300 destinos, sumado a otros 400 minutos para llamar a destinos móviles. El servicio de telefonía en la Nube incluye 4 anexos, 4 teléfonos básicos Avaya J129, instalación de equipo telefónico, incluyendo cada anexo 1.000 minutos SLM y 1.000 para llamadas a móviles; una vez consumidos los minutos se tarificará a $40 min adicional móvil y $10 min adicional fijo. Valores promocionales implican que se cobrará la tarifa promocionada durante 12 meses, facturándose la tarifa normal una vez transcurrido dicho periodo. Bases en Trigésima Octava Notaría de Santiago, de doña María Soledad Lascar Merino. Los valores no incluyen IVA. Se prohíbe la venta y/o explotación comercial del servicio. Oferta "Equipo con cuota inicial $0" significa la primera cuota del contrato de arrendamiento por el equipo, resto del precio a pagar se encuentra incluido en el cargo mensual del plan "Sin Barrera S" durante los meses que incluyen el contrato de arrendamiento. No acumulable a otras ofertas, promociones o beneficios. Infórmate previamente de las características, condiciones y coberturas en www.clarochile.cl.

OPINIÓN

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, ADAPTACIÓN TECNOLÓGICA Y DESARROLLO CON INNOVACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES Y PYMES.

Por Thierry DE saint Pierre, presidente de ACTI.

Cuando relacionamos el proceso de transformación digital con las pymes, hablamos de la incorporación de procesos digitales y nuevas tecnologías en todo su quehacer. Lo que apunta a que la empresa evolucione, que logre ser más eficiente, productiva y competitva. Y lo cierto es que en nuestro país las pymes no han avanzado hacia la digitalización con la velocidad esperada.

Según la Encuesta Longitudinal de Empresas, que realiza cada dos años el Ministerio de Economía y cuya última versión fue entregada en marzo pasado, 9 de cada 10 pymes utiliza internet y la gran mayoría de ellas lo usa para tener presencia virtual y para comunicarse con otras personas. Además, esa medición nos revela que, de las pequeñas empresas, un 74% no realiza compras o ventas online y con un 63% de las medianas ocurre lo mismo.

Como agentes de la industria, ya lo hemos dicho. Tal vez debemos acompañarlas más, poner más recursos y guías a su disposición para que entiendan que adoptar la digitalización como parte de su desarrollo es algo fundamental y que debe estar incorporada en su estrategia. Debe tomarse como un proceso. Ir de ítem en ítem y apoyarse en los expertos para avanzar de manera segura. La transformación digital representa una oportunidad única para estas empresas, ya que van a generar beneficios como mejoras en la productividad, en la adquisición de suministros, en el control de las operaciones, en la relación con sus clientes y con la posibilidad de aumentar los negocios de manera provechosa y sostenible.

Luego, es fundamental que se valore a las tecnologías como el Big Data, IoT o el Cloud Computing, porque serán pilares en esta nueva estrategia digital y abrirán las puertas a nuevos modelos de negocios y oportunidades dentro y fuera del país.

Las pymes representan algo más del 11% del PIB en Chile. Y por ello es que hoy resulta impensado lograr llevar a nuestro país al desarrollo si no es a través de la innovación, ya que es determinante para incrementar la productividad de nuestra economía. Y aquí las pymes cobran más importancia, pues tienen la flexibilidad que les permite mirar hacia el futuro y adaptarse al cambio; pueden adoptar nuevas tecnologías y construir una estrategia digital de acuerdo a sus necesidades, plantearse crecer sostenidamente por su volumen y, por otro lado, abordar el método ensayo/error con riesgos controlados. La innovación junto con la transformación digital son la gran oportunidad de las pymes, para su desarrollo productivo, con nuevos productos y procesos y para su escalamiento comercial, a través de plataformas, a nuevos mercados locales e internacionales.

Éste es el momento en que las pymes, y todos los sectores del mundo económico del país, valoren y tomen la gran oportunidad que nos ofrece este tiempo de transformación digital. Sabemos cómo hacer las cosas y el camino que hay que seguir, sólo nos falta dar el paso y caminar en esa dirección.

> **"La transformación digital representa una oportunidad única para estas empresas, ya que van a generar beneficios como mejoras en la productividad, en la adquisición de suministros, en el control de las operaciones, en la relación con sus clientes y con la posibilidad de aumentar los negocios de manera provechosa y sostenible"**

PASOS DE GIGANTE

Mejoras en producción y eficiencia, conocer más profundamente al cliente y reaccionar rápidamente a nuevos nichos de mercado, son parte de los beneficios del uso de nuevas tecnologías.

La penetración de nuevas tecnologías en las Pymes, aunque todavía disímil, se ha ido expandiendo en la medida que este segmento empresarial va comprendiendo que la producción y calidad de sus productos y servicios se beneficia en, por ejemplo, ahorros en costes o tiempo y mejoras en los indicadores clave para la gestión.

Con su uso, afirma Cristian Campomanes Gutiérrez, gerente de Desarrollo de IncubatecUFRO (Universidad de la Frontera), se faculta mejorar en ocasiones sus márgenes o captar o retener clientes mediante una optimización en la toma de decisiones, con información actualizada y en muchos casos en tiempo real, con procesos más eficientes y de mejor calidad.

"El hecho de tener implantada una cultura de innovación en las Pymes permite reaccionar mucho más rápido a los cambios en los mercados y a las nuevas tendencias, permitiéndoles ofrecer mayor valor agregado y encontrar nichos desatendidos por los grandes actores, que muchas veces no tienen la flexibilidad para reaccionar rápido", asegura.

Para el gerente de IncubatecUFRO, es importante promover que las Pymes busquen en la tecnología herramientas para mejorar sus márgenes y salir de sus cuellos de botella, a fin de que cuenten con más tiempo en la búsqueda de nuevos clientes.

USO DE SOFTWARE

Andrés Castillo, gerente general de la incubadora de negocios de la Universidad Técnica Federico Santa María, Instituto 3IE, afirma que el negocio se puede impactar positivamente de manera transversal con el uso de un abanico de posibilidades de software, a bajos costos.

"En modalidad software como servicio (SaaS, acceso remoto de los programas) requieren un bajo nivel de inversión y, de acuerdo a las áreas de trabajo, estas pueden ser de gestión de proyectos, control de tiempos, digitalización de documentos, en productividad; de medios de pago, cobranzas, gestión de presupuesto, de inventario, en el área de Finanzas y Operaciones".

En Marketing, el especialista destaca tecnologías para

apoyar la gestión del ciclo de venta, marketing digital, proyección de demanda, mientras que en servicio al cliente menciona los call center y servicios de post venta, entre otras, además de mejoras en la colaboración y comunicación de equipos de trabajo, en el nivel interno.

Este es finalmente un círculo virtuoso donde, gracias al uso de estas tecnologías, se favorece una mayor productividad y proactividad que, finalmente, benefician al cliente. "Muchas de las alternativas de software son construidas utilizando inteligencia artificial y big data, impactan en la capacidad de atención de una mayor cantidad y mejor conocimiento de los clientes al contar con mayor cantidad y disponibilidad de la información; mientras que por el lado del hardware, mediante tecnologías asociadas al Internet de las Cosas y la Robótica, permiten automatizar y controlar procesos, generando, finalmente, mayor eficiencia y mejor calidad de los procesos, productos y/o servicios de una empresa".

> "El hecho de tener implantada una cultura de innovación en las Pymes permite reaccionar mucho más rápido a los cambios en los mercados y a las nuevas tendencias, permitiéndoles ofrecer mayor valor agregado y encontrar nichos desatendidos por los grandes actores, que muchas veces no tienen la flexibilidad para reaccionar rápido".
>
> Cristian Campomanes Gutiérrez, gerente de Desarrollo de IncubatecUFRO.

IMPULSO PÚBLICO Y PRIVADO

De acuerdo al gerente de Desarrollo de IncubatecUFRO, el mundo público ofrece una variedad de alternativas en subsidios y beneficios tributarios para promover la innovación y adquisición de tecnologías. "Hay que aprender a buscar y apoyarse en las distintas organizaciones que están al servicio de estos temas. Ahora bien, en el ámbito privado creo que es importante salir a mirar, a cotizar y atreverse a realizar upgrade en las tecnologías, ya que en muchos casos se logrará mejoras de la productividad o de los márgenes", asegura Campomanes.

Castillo, en tanto, pone el énfasis en la capacitación digital de las personas y el cambio organizacional de las empresas, pues asegura que éstas no se encuentran preparadas para ser ágiles en la adaptación de sus procesos. "Muchas de estas tecnologías, que están disponibles en el mercado y otras que pueden desarrollar las propias empresas tienen fallas asociadas a la implementación. El lenguaje común debería ser la programación y el uso intensivo de las metodologías ágiles para la gestión del negocio".

Entel Empresas

LA CLAVE PARA LA DIGITALIZACIÓN DE TU NEGOCIO

La "digitalización" es una palabra de moda en el mundo de las empresas, pero que representa un mayor desafío para las pymes, para las que muchas veces el concepto parece ser más un obstáculo que una solución.

¿Pero qué entendemos por digitalización de una pyme? No se trata de una sola tecnología en particular, sino de usar las herramientas digitales más apropiadas a tu realidad, para lograr aumentar tus ventas, disminuir costos y mejorar la relación con clientes y proveedores.

Hablamos de tener desde, por ejemplo, un software de administración -los populares ERP- hasta algo tan simple como brindar un servicio de posventa en línea a quienes adquieren tus productos o servicios.

Digitalizarnos también significa ingresar al comercio electrónico, contar con ciberseguridad en nuestros procesos o acceder a servicios cloud o "en la nube", para no depender de equipos físicos.

Para cualquiera de estos objetivos, independientemente del rubro y tamaño del negocio, es imprescindible contar con un buen acceso a internet, como lo brinda la fibra óptica de alta velocidad, con la que podrías optimizar tus procesos, promocionar y relacionarte con tus clientes en redes sociales y también brindar conexión WIFI a los clientes que te visiten.

Y como un buen internet es clave para el crecimiento de tu negocio, Entel Empresas cuenta con sus nuevos planes de Internet Fibra Óptica y Telefonía Fija, con hasta 1 giga de velocidad de navegación y únicos con minutos libres a todo destino, desde 18.900 pesos +IVA.

Contar con internet de alta velocidad, estable y de óptimo rendimiento es esencial para el funcionamiento de cualquier tipo de empresa, en un mundo altamente tecnológico como el actual.

IMPACTO DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN LAS PYMES

Habilidades como buenas prácticas de contabilidad, la capacidad de aprovechar activos para la inversión, la competencia en la gestión de crédito, entre otras, son fundamentales para el crecimiento de una pequeña y mediana empresa.

De acuerdo a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) la educación financiera es el proceso por el cual los consumidores/inversionistas mejoran su comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos. Así, a través de información, instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber a dónde ir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico.

Se trata, entonces, de una herramienta de información que permitirá desarro-

llar capacidades de administración de recursos, ya sea que provengan del hogar, de sueldos o de ingresos por emprendimientos personales o familiares (Pymes), de acuerdo a Ninfa Willans Muñoz, encargada de investigación y académica del Departamento de Ingeniería Comercial de la Universidad de Antofagasta.

"La importancia radica en entender cómo la administración efectiva de estos recursos genera retornos sobre la inversión y/o capital involucrado al iniciar una Pyme, sobre todo, comprender fuentes de financiamiento y usos que desarrollen de mejor manera el emprendimiento, analizando los costos y beneficios que garanticen la estabilidad económica de una familia", asegura Willans.

BENEFICIOS

El grupo de trabajo de Pymes del Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC), asegura que a través de los programas de educación financiera se logra adquirir las habilidades necesarias para hacer rentable y dinámico un proyecto empresarial.

Mencionan como habilidades financieras clave buenas prácticas de contabilidad, la capacidad de aprovechar sus activos para la inversión, la competencia en la gestión de crédito, entre otras, con lo cual se logra no solo la supervivencia, sino también el crecimiento de cada Pyme.

Según el organismo, al tiempo de otorgar habilidades para una mejor gestión, la educación financiera constituye un componente clave a la hora de enfrentar uno de los desafíos más recurrentes, el acceso al financiamiento.

"Educarnos financieramente, genera y conlleva a la disciplina y, por lo tanto, a tomar mejores decisiones financieras por parte de las personas y las familias. Como resultado, se llega a un mejor funcionamiento del sistema financiero en su conjunto. Es decir, entender cómo, cuándo y dónde activo mis deudas (pasivos)", asegura Ninfa Willans.

> **"Educarnos financieramente, genera y conlleva a la disciplina y, por lo tanto, a tomar mejores decisiones financieras por parte de las personas y las familias. Como resultado, se llega a un mejor funcionamiento del sistema financiero en su conjunto"**
>
> **Ninfa Willans, encargada de investigación Dpto. de Ingeniería Comercial de la U. de Antofagasta.**

PLAN DE PRESUPUESTO

La académica de la Universidad de Antofagasta, Ninfa Willans, hace énfasis en algunos conceptos y advierte que no se debe perder de vista que la planificación presupuestaria solo está pensada para un período específico de tiempo y válido solo para las condiciones y supuestos planteados en su formulación. Por lo mismo, debe ser flexible y adaptarse al entorno para que se cumplan todas las actividades planificadas que representan costos, gastos, inversiones e ingresos.

"Las inversiones deben planificarse en función del crecimiento proyectado del negocio. Los activos deben generar ganancias y cada inversión debe transformarse en ganancia", concluye.

Siempre nos has buscado por Seguros, **ahora también somos Banco.**

conoce más en consorcio.cl

600 221 3000
TU VIDA ES LO QUE NOS MUEVE

CONSORCIO

Infórmese sobre la garantía estatal de los depósitos en su Banco o en http://www.cmfchile.cl

CONSEJOS PARA PLANIFICAR TU NEGOCIO

Ejercer un liderazgo motivador, saber cuándo y cómo invertir, son piezas claves para asentarse firmemente y crecer con riesgos controlados.

La correcta y exitosa gestión en una empresa, comienza con una buena planificación, lo que en primer lugar significa hacer un monitoreo del entorno, tanto del mercado, la industria y de la empresa propiamente tal. "Una herramienta para hacerlo es el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas). Teniendo este listado podremos identificar, por ejemplo, qué fortalezas ayudan a aprovechar las oportunidades o cuáles son las debilidades que pueden afectarme, dadas las amenazas del mercado", asegura Sebastián Uriarte, académico de la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez.

Dentro de los muchos aspectos que son críticos, además, destaca una contabilidad en que mantenga un flujo de caja que asegure el capital de trabajo necesario para la operación de la empresa. "Un equipo de trabajo de confianza y capacitado para las labores propias de la empresa y la constante innovación de productos o servicios en busca de crear y mantener una ventaja competitiva sostenida son otros factores críticos", asegura.

Jorge Herrera, académico de la Escuela de Administración de la Pontificia Universidad Católica, en tanto, resalta la importancia de saber focalizarse en lograr dos o tres metas en el año, con excelencia, sin perder la flexibilidad para responder a los cambios de mercado. "Siempre nuestra capacidad de asumir tareas será menor que la cantidad de buenas ideas. Está demostrado que cuando te concentras en más de tres ideas, logras mucho menos. Aunque sea un centímetro, cada día debemos intentar avanzar en una de nuestras metas críticas".

> **"Siempre nuestra capacidad de asumir tareas será menor que la cantidad de buenas ideas. Está demostrado que cuando te concentras en más de tres ideas, logras mucho menos. Aunque sea un centímetro, cada día debemos intentar avanzar en una de nuestras metas críticas".**
>
> Jorge Herrera, académico de la Escuela de Administración de la PUC.

> **"La decisión de inversión de una empresa va de la mano con la proyección de ventas, el monto que se debe invertir, el riesgo y la rentabilidad que se espera de ella. Si esta rentabilidad es atractiva comparada con el riesgo de realizar la inversión, entonces podría ser una buena decisión jugar esas fichas".**
>
> Sebastián Uriarte, académico de la Escuela de Negocios de la UAI.

Aclara que el liderazgo de quien funda o encabeza la máxima gerencia es lo que tiene el mayor impacto en la gestión y que en las etapas iniciales de una empresa, quien ejerce dicho liderazgo necesita hacer especial énfasis en el sacrificio y esfuerzo que esto implica para cada uno. "Aquí es clave poder definir un propósito de empresa, lo que permite darle un sentido de trascendencia al trabajo".

INVERSIONES Y AHORRO

Evaluar la rentabilidad, tiempo y riesgo son tres factores necesarios a la hora de invertir en el negocio y hacerlo crecer. "La decisión de inversión de una empresa va de la mano con la proyección de ventas, el monto que se debe invertir, el riesgo y la rentabilidad que se espera de ella. Si esta rentabilidad es atractiva comparada con el riesgo de realizar la inversión, entonces podría ser una buena decisión jugar esas fichas, si no, esperar ahorrando para una próxima oportunidad de negocios", enfatiza Uriarte.

Para financiar estas inversiones, una posibilidad es hacerlo a través de la deuda (instituciones financieras) o bien de fondos públicos o inversionistas, y aquí "uno de los aspectos centrales será la innovación, ya que estas instituciones buscan propuestas de valor atractivas y disruptivas", asegura.

Por otro lado, Herrera comenta que, en la etapa de crecimiento, el ideal es conseguir inversiones ángel, fondos de inversión, crédito bancario, mientras que en la de expansión y desarrollo, es posible acceder a inversión de fondos de capital o un socio estratégico, entre otros. "Ahorrar es una importante fuente de financiamiento, pero es tan rápida como rápida sean las ventas. O sea, crece a la velocidad que crecen las utilidades retenidas. Por ello, si se desea crecer a una velocidad diferente a la que se ha venido creciendo, el ahorro no es una alternativa muy eficiente", enfatiza el académico de la UC.

Otras opciones de financiamiento son el leasing, factoring, el crowdfunding o préstamos peer-to-peer y, finalmente, capital propio. "La recomendación es no incorporar nuevos socios a la empresa en las etapas muy iniciales, porque se puede perder participación en la propiedad", sugiere Herrera.

ESPÍRITU
EMPRENDEDOR
Banco de Chile

Junto a **Desafío Levantemos Chile** te invitan al
4° CONCURSO NACIONAL DESAFÍO EMPRENDEDOR

INSCRÍBETE EN
NUESTRAS SUCURSALES
O EN **BANCOCHILE.CL**

HASTA EL
28 DE **OCTUBRE**

FERIAS · TALLERES · CAPACITACIONES · PREMIOS

Desafío Levantemos Chile

#QueremosaChile

Bases protocolizadas en la Notaría de don René Benavente Cash y publicadas en www.bancochile.cl. Asimismo se protocolizará en dicha Notaría el acta en que consta la decisión final del jurado, el día hábil inmediatamente siguiente a la resolución del concurso. Los premios a los 5 ganadores se entregarán dentro de 15 días siguientes a la definición de los ganadores. Concurso organizado por Banco de Chile y Desafío Levantemos Chile. Infórmese sobre la garantía estatal de los depósitos en su banco o en www.cmfchile.cl.

empresas

La clave de tu negocio es un **buen internet,** a un **precio increíble**

Internet Fibra 400 Megas

+ Extensor Wi Fi

+ Telefonía fija libre

$26.050 / mes + IVA

Revisa tu cobertura
600 3600 030 | entel.cl/fibra

Servicio sujeto a factibilidad técnica y comercial. Servicio se cobra en UF. Valor UF al 01 de septiembre de 2019. Más información sobre este y otros planes en www.entel.cl/fibra