

SUMMIT IMPULSEMOS LA PYME DÍA 02 DE OCTUBRE 2025

- **Expositor: José Miguel Benavente, vicepresidente ejecutivo de Corfo
Foro Pyme – Infraestructura Digital e IA**

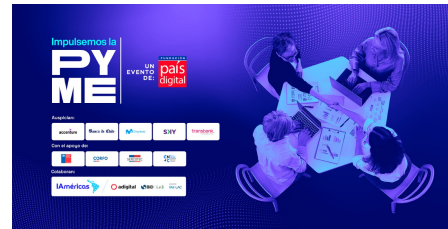
La transformación digital de las PyMES chilenas requiere infraestructura tecnológica robusta y acceso democratizado a inteligencia artificial. José Miguel Benavente presentó la estrategia nacional que posiciona a Chile como líder regional en supercómputo, destacando una inversión de 14 millones de dólares en dos centros especializados en Santiago y Valparaíso, diseñados para testear y desarrollar herramientas de IA adaptadas a problemáticas locales.

Chile cuenta con ventajas competitivas únicas para convertirse en hub latinoamericano de data centers: energía verde abundante, condiciones climáticas favorables que reducen costos de enfriamiento, recursos hídricos, conectividad de clase mundial y disponibilidad territorial. En un contexto donde los data centers consumen el 10% de la energía global, estas características representan una oportunidad estratégica diferencial frente a la transición hacia fuentes sostenibles.

El compromiso de Corfo trasciende gobiernos: formación de capital humano especializado, desarrollo de infraestructura de procesamiento avanzado, y facilitación del acceso empresarial a tecnologías emergentes. Esta agenda busca elevar la productividad agregada mediante la adopción masiva de herramientas digitales, generando ventajas competitivas sostenibles para las PyMES y mejorando el bienestar colectivo a través de la innovación tecnológica aplicada.

- **Expositor: María José Becerra, gerenta general, SERCOTEC
Foro Pyme**

La gerenta general de Sercotec, María José Becerra, presenta la estrategia institucional para reducir las brechas digitales estructurales que afectan a las MIPYMES chilenas. Con 73 años de experiencia en desarrollo empresarial, Sercotec ha evolucionado desde apoyar



la supervivencia de pequeñas industrias hacia posicionarse como motor de productividad nacional mediante digitalización e inteligencia artificial. La institución implementa programas territoriales especializados —Ruta Digital, PyMES en Línea, PyMES Globales— que ya han beneficiado a más de 15.000 empresas en 2025, articulando alianzas estratégicas con actores como Mercado Libre para facilitar el acceso al e-commerce.

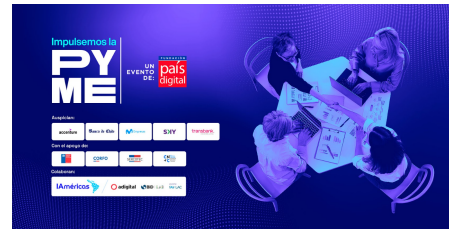
El presupuesto 2026 de 53.000 millones de pesos se destinará a inversión en activos digitales (software, hardware) y asesoría experta territorial, con foco en internacionalización, sostenibilidad climática (programa Crece Sostenible) y madurez digital empresarial.

Sercotec opera mediante una red nacional de Centros de Desarrollo de Negocios y Puntos MIPES, trabajando con gobiernos regionales para desarrollar vocaciones productivas locales (logística en Arica, hidrógeno verde en Magallanes). La estrategia subraya que cerrar brechas digitales requiere visión de Estado de largo plazo, articulación público-privada y vinculación entre gran industria y empresas de menor tamaño para transferencias tecnológicas efectivas.

- **Expositor: Sebastián Torrens Herrera, gerente Desarrollo de Negocios Empresas y Pyme, Banco de Chile**
Foro Pyme – Digitalización en PyMES: Cultura Centrada en Clientes

La digitalización efectiva en PyMES no radica en la tecnología per se, sino en su capacidad para crear valor sostenible centrado en el cliente. Sebastián Torrens, desde la experiencia del Banco de Chile, identifica que el 86% de los consumidores paga más por experiencias positivas, traduciendo esto en fidelización, mayor ticket promedio y diferenciación competitiva. Las PyMES poseen ventajas estructurales únicas frente a grandes corporaciones: proximidad directa con clientes, agilidad organizacional para adaptarse rápidamente, y autenticidad en el trato. Sin embargo, estas fortalezas requieren tecnología para sostenerse: sistemas de gestión financiera, herramientas de venta integradas (marketplaces, delivery) y analítica de datos.

El caso Banco de Chile ejemplifica esta estrategia mediante cuatro ejes: relaciones de largo plazo, cultura organizacional transversal, procesos end-to-end cocreados, y relacionamiento franco con uso de IA. Soluciones como Banconexión 2.0 (230.000 empresas activas), app móvil (110.000 usuarios) y API Store democratizan capacidades digitales: apertura de cuentas en 51 segundos, firma digital de créditos, y ecosistema de 150.000 capacitados en 2024. La colaboración público-privada (Fan Emprende, Corfo, País Digital) amplifica impacto. El mensaje clave: adoptar solo tecnología que genere valor real al cliente, priorizando eficiencia con recursos limitados. La digitalización estratégica transforma fortalezas pyme en ventajas competitivas sostenibles.



- **Gabriela Jorquera, jefa de División de Empresas de Menor Tamaño, Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño**
Foro Pyme – Digitalización de MIPYMES 2025

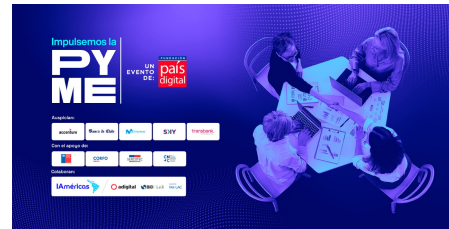
La digitalización de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) no es una opción, sino un requisito estratégico para competir en mercados dinámicos y sostener la productividad nacional. Gabriela Jorquera, jefa de la División de Empresas de Menor Tamaño de la Subsecretaría de Economía, presentó los avances y desafíos del programa “Digitaliza tu Pyme”, que en cinco años ha realizado más de 40.000 diagnósticos digitales y entregado 135.000 beneficios en todo Chile. A pesar de estos esfuerzos, el 68% de las MIPYMES permanece en niveles básicos de madurez digital, evidenciando brechas sectoriales, territoriales y de género que requieren políticas públicas focalizadas.

El programa se centra en el “Chequeo Digital”, un autodiagnóstico de 58 preguntas que mide siete dimensiones de negocio y genera rutas personalizadas de capacitación. En paralelo, “Chile Emprende”, plataforma única que centraliza más de 25 servicios públicos, se lanzará próximamente para ofrecer información unificada y personalizada mediante clave única. La estrategia de digitalización para MIPYMES contempla seis ejes: diagnóstico unificado, rutas a medida, acceso a tecnología, ecosistema colaborativo público-privado, cierre de brechas estructurales, y decisiones basadas en datos. El mensaje central: ninguna MIPYME debe quedar excluida del proceso de transformación digital, esencial para productividad, expansión de mercados y resiliencia ante crisis.

- **Expositor: Carlos Hetzel, Business and Innovation Senior Manager, Accenture Chile**
Foro Pyme - Hiperpersonalización: Una Nueva Etapa para las PyMES

La hiperpersonalización marca una nueva frontera estratégica para las PyMES, permitiendo llegar al cliente correcto, en el momento preciso, con la experiencia adecuada y a escala. Carlos Hetzel identifica cuatro pilares tecnológicos que habilitan esta transformación: comercio electrónico transfronterizo (22% del comercio digital pyme), inteligencia artificial generativa (con incrementos de productividad hasta 55%), computación en la nube (ahorro de costos entre 30-40%), y automatización de procesos (reducción del 63% en estrés laboral).

Las PyMES representan el 90% de las empresas globales, generan el 50% del PIB mundial y concentran el 70% del empleo, con una proyección de aumento del 40% en inversión tecnológica hacia 2026. Sin embargo, el desafío no radica únicamente en adoptar



tecnología, sino en definir una ambición estratégica clara antes de implementarla. Chile ocupa el puesto 26 en uso de tecnologías de la información, pero el puesto 51 en innovación global, evidenciando fortaleza en adopción pero debilidad en generación y exportación de innovación.

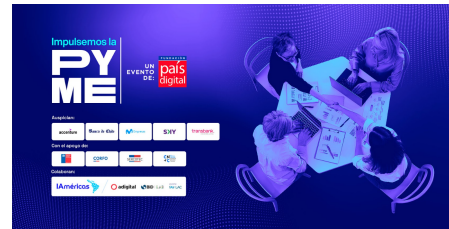
La hiperpersonalización rentabiliza la "larga cola" de clientes diversos, históricamente difícil de atender, mediante gestión avanzada de datos, análisis predictivos y generación de experiencias personalizadas a escala. El mensaje estratégico es contundente: la tecnología está disponible, pero su valor reside en aplicarla con propósito y enfoque hacia resultados concretos de negocio.

- **Expositor: Annie Fernández, gerenta Marketing & Producto B2B, Movistar Empresas**
Movistar Empresas
Ciberseguridad en PyMES: Amenazas Digitales, soluciones reales

La ciberseguridad en PyMES chilenas enfrenta una paradoja crítica: mientras Chile ocupa el tercer lugar en ciberataques en Latinoamérica, solo el 19% de las pequeñas empresas cuenta con protección digital. Annie Fernández identifica tres factores de vulnerabilidad: el volumen (más del 90% de empresas son PyMES), la digitalización acelerada post-pandemia sin medidas de seguridad, y la creencia errónea de que las PyMES no son objetivos atractivos. El dato más relevante: 1 de cada 3 PyMES sufrió un ciberataque en el último año, y más del 80% de las vulnerabilidades se originan por error humano.

La propuesta estratégica se estructura en tres pilares fundamentales: i) personas: capacitación continua; ii) cultura: protocolos institucionales de seguridad y iii) presupuesto: transformar el gasto en inversión estratégica. El modelo de implementación opera en cuatro frentes: prevención, detección, respuesta y recuperación, conformando un ciclo de resiliencia digital. Fernández enfatiza que la ciberseguridad debe integrarse como parte del ADN empresarial, no como un componente técnico aislado.

Las amenazas evolucionan con inteligencia artificial: ransomware, phishing hiperpersonalizado y malware avanzado desafían la protección tradicional. La ruta de soluciones progresa desde fundamentos básicos (antivirus, firewalls, backups) hacia herramientas avanzadas, adaptándose al diagnóstico particular de cada negocio. El mensaje estratégico concluye que proteger a las PyMES no solo resguarda negocios individuales, sino que fortalece el motor económico del país, requiriendo alianzas estratégicas, asesores continuos y un cambio cultural que equilibre crecimiento digital con protección sostenible.



- **Expositor: Williams Fáez, gerente de Plataforma de Datos e Inteligencia Artificial, Transbank**
Creación de propuestas de valor con Inteligencia Artificial para PyMES

La inteligencia artificial ya no es exclusiva de grandes corporaciones. Williams Fáez, desde su experiencia recorriendo seis regiones chilenas con el programa Impulsando la Pyme de País Digital, identifica la necesidad crítica de democratizar herramientas de IA accesibles para pequeñas y medianas empresas. La presentación ofrece una metodología práctica de siete pasos que cualquier pyme puede implementar con una inversión menor a \$200 mensuales, centrada en el uso estratégico del prompting y la IA generativa.

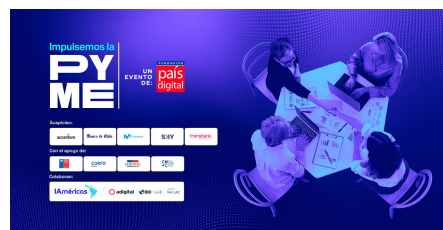
Los pasos incluyen: definir propuestas de valor mediante análisis de reseñas de clientes, estructurar productos con prompts especializados, realizar benchmarking competitivo automatizado, generar contenido para redes sociales con enfoque psicológico del consumidor, segmentar clientes creando buyer personas detallados, diseñar canales de venta sin código (usando herramientas como Shopify y Becero), y crear identidad visual corporativa con plataformas accesibles como Canva o Runway ML. Cada etapa se integra coherentemente en el modelo Canvas empresarial.

Dos insights estratégicos cierran la charla: primero, entender la IA como la nueva electricidad—una tecnología disruptiva cuyo valor se materializa gradualmente mediante aplicaciones concretas, evitando el hype mediático—; segundo, priorizar la gestión de datos antes que la implementación de IA, midiendo satisfacción del cliente, tiempos de entrega y comentarios reales como base para crear valor sostenible. La adopción no requiere grandes inversiones, sino claridad metodológica y gestión inteligente de información.

- **Expositor: Benjamín Cordero, CEO, Imperio Digital**

La automatización empresarial ya no es exclusiva de corporaciones con recursos técnicos avanzados. Benjamín Cordero, cofundador de Imperio Digital —la comunidad de automatizaciones con IA más grande de habla hispana—, desmitifica la complejidad asociada a estas tecnologías y demuestra que cualquier pyme puede implementar flujos automatizados sin escribir código. Su premisa central: "Todos pueden automatizar y todo es automatizable", parte de reconocer que la inteligencia artificial, similar a la electricidad en su momento, es una tecnología transformadora cuyo potencial apenas comenzamos a explotar.

El enfoque de Cordero prioriza los "datos antes que la IA": medir información, evaluar satisfacción del cliente y optimizar procesos son pasos previos esenciales. A través de herramientas *low-code/no-code* como Make.com, presenta casos reales donde empresas



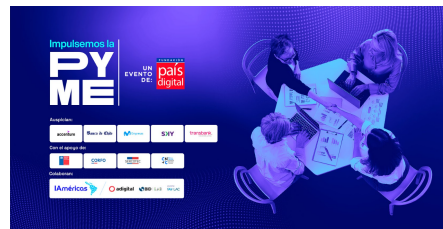
eliminan tiempos de respuesta de 4 horas a minutos, personalizan comunicaciones masivamente y califican leads automáticamente. La hiperpersonalización emerge como ventaja competitiva crítica: los mensajes genéricos ya no funcionan; los clientes exigen atención individualizada que solo la automatización inteligente puede escalar.

Con más de 400.000 seguidores y casos de éxito verificables —desde emprendedores hasta corporaciones que pagan miles de euros por automatizaciones—, Imperio Digital demuestra que la verdadera revolución no está en la complejidad tecnológica, sino en simplificar procesos para liberar tiempo estratégico. Para PyMES que enfrentan recursos limitados, esta propuesta representa una oportunidad tangible de competir con agilidad, eficiencia y experiencia de cliente superior.

- **Expositor: Rodrigo Durán, gerente general, CENIA**

La adopción de inteligencia artificial en el sector empresarial chileno presenta una brecha crítica que limita el crecimiento productivo. Rodrigo Durán, gerente general del Centro Nacional de Inteligencia Artificial (CENIA), expone cómo la alianza estratégica con SOFOFA dio origen a "Hazlo con IA", un programa de hiperpersonalización formativa que responde a esta urgencia nacional. El análisis cuantitativo presentado identifica un potencial de 12 puntos del PIB (44.000 millones de dólares anuales) en tareas que se aceleran mediante IA generativa, con impacto diferenciado por ocupación: desde marketing (95% de tareas se podrían acelerar) hasta docencia (18 horas semanales que se podrían liberar).

El programa, gratuito y accesible globalmente, registró en su primer mes 26.000 usuarios, 22.000 rutas personalizadas y 7.000 cursos completados. Su metodología innovadora no enseña herramientas específicas, sino habilidades transversales aplicables en productividad, innovación, transformación digital y mejoramiento continuo. La propuesta trasciende lo económico: liberar tiempo para actividades de alto valor humano y explorar espacios de "aumentación" —tareas antes imposibles, ahora habilitadas por IA—. Este modelo democratiza el acceso a capacidades tecnológicas estratégicas, con implicancias directas para PyMES, corporativos, educación y sector público, posicionando a Chile como referente en formación ejecutiva en IA aplicada.



- **Expositor: Julieta Suárez, Manager de Inteligencia Artificial y Tecnologías Emergente / Adigital**
Competitividad Empresarial e Inteligencia Artificial Responsable

La inteligencia artificial representa una oportunidad transformadora para las PyMES latinoamericanas, pero su adopción sin criterios responsables genera riesgos sistémicos. Julieta Suárez, desde Adigital, advierte sobre sesgos algorítmicos documentados en sistemas de reclutamiento, reconocimiento facial y herramientas cotidianas que perpetúan estereotipos de género y discriminación racial. Chile, como miembro de la OCDE, ha adoptado principios de IA responsable que priorizan transparencia, robustez y respeto a derechos humanos, pero persiste una brecha crítica entre normativas éticas y su aplicación operativa en pequeñas empresas.

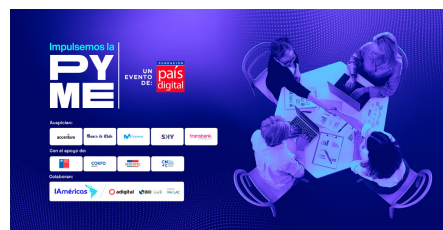
El proyecto ****IA Américas****, desarrollado en alianza con BIT Lab y País Digital, responde a esta necesidad con un modelo de tres pilares: concientización sobre riesgos, capacitación especializada en herramientas no-code y selección de proveedores, y asesorías personalizadas para evaluar y corregir sistemas existentes. En su primer año, el programa alcanzó más de 1,000 empresas en seis países y desplegó formación de mentores en Uruguay, con proyección regional. La iniciativa no solo busca rentabilidad económica, sino generar confianza organizacional, captar talento cualificado y posicionar a la región bajo un lenguaje común de innovación sostenible. El llamado es claro: construir capacidades colectivas que permitan competir globalmente sin comprometer ética ni derechos fundamentales.

- **Expositor: Vivien Piddo, CEO, UpSociative**
Protección de Datos como ventaja competitiva

La entrada en vigencia de la Ley 21.719 de Protección de Datos Personales (diciembre 2026) representa un punto de inflexión para las PyMES chilenas. Vivien Piddo presenta un enfoque estratégico donde el cumplimiento normativo trasciende la obligación legal para convertirse en una ventaja competitiva basada en la confianza.

El análisis identifica tres desafíos críticos: “el caos organizacional” (dispersión de datos en múltiples sistemas sin mapeo claro), “el riesgo regulatorio” (multas cuantiosas, suspensión operativa hasta 30 días y daño reputacional amplificado por redes sociales), y “la oportunidad perdida” (la vulnerabilidad de las PyMES ante la pérdida de clientes en ecosistemas donde cada relación es crítica).

La propuesta central plantea que la protección de datos no es una carga, sino una campaña de marketing orgánico: clientes que confían regresan, recomiendan y compran más.



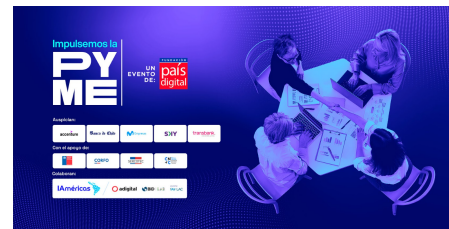
Colaboradores que perciben transparencia trabajan con orgullo y atraen talento. Empresas que demuestran seriedad acceden a financiamiento, internacionalización y modernización tecnológica.

Conclusión ejecutiva: La confianza es la nueva moneda de cambio en los negocios. Las Pymes que adopten estándares internacionales de protección de datos no solo evitarán sanciones, sino que construirán reputación, lealtad y sostenibilidad. El cumplimiento normativo se transforma así en habilitador de crecimiento, diferenciación y competitividad en mercados donde la transparencia define el éxito.

- **Panel Representantes candidatos**
Digitalización y productividad como pilares de la transformación
Modera: Antonia Moreno, jefa de Estudios e Incidencia Pública, Centro Nacional de IA (CENIA)
Panelistas:
Ana María Correa, comando Jeannette Jara
Camilo Lagos, comando Marco Enríquez-Ominami
Pablo Millar, comando Johannes Kaiser
Jorge Atton, comando José Antonio Kast
María José Abud, comando Evelyn Matthei

El panel reunió a representantes de cinco comandos presidenciales para debatir estrategias de fortalecimiento de las PyMES en Chile, con foco en digitalización, productividad y acceso a inteligencia artificial. Todas las propuestas convergen en un diagnóstico compartido: el 98% de las empresas chilenas son MIPYME, pero solo el 20% está digitalizado y menos del 3% utiliza IA. Este rezago limita la competitividad, la productividad y la capacidad exportadora del país.

Las propuestas estratégicas incluyen: financiamiento dirigido mediante líneas de crédito específicas y garantías estatales (Fogape); simplificación burocrática y automatización del Estado para reducir barreras administrativas; capacitación masiva en competencias digitales y uso de IA, con reformulación del SENCE orientado a demandas sectoriales; y creación de institucionalidad especializada (Agencia Nacional de Desarrollo Sectorial, Agencia Nacional de Capacitación). Además, se propone garantizar conectividad universal competitiva mediante subsidios focalizados, y generar incentivos tributarios para la inversión en tecnología.



La relevancia estratégica radica en que estas políticas determinan el modelo de crecimiento del país: pasar de un modelo extractivo a uno basado en conocimiento, innovación y exportación de valor agregado. Para las PyMES, esto implica no solo sobrevivir, sino escalar, exportar y competir globalmente. Para Chile, representa la oportunidad de posicionarse como "Startup Nación" del hemisferio sur, con infraestructura digital robusta, talento adaptable y ecosistemas de innovación abiertos al capital de riesgo. El desafío trasciende lo técnico: requiere visión de largo plazo, alianzas público-privadas y un Estado facilitador que impulse —no frene— la transformación productiva.