

DEL INVENTARIO A LAS SOLUCIONES: EL GIRO DEL NEGOCIO MAYORISTA TI

La distribución de equipos y licencias pierde exclusividad frente a un nuevo modelo basado en servicios recurrentes, integración y acompañamiento durante todo el ciclo de vida de las soluciones. ¿El desafío? Responder a una demanda más compleja.

POR ANDREA CAMPILAY

La expansión de la nube, la inteligencia artificial (IA) y los modelos de suscripción están impulsando al mercado de mayoristas TI -actores que articulan la llegada de tecnologías y servicios desde los fabricantes hacia distribuidores e integradores- a redefinir su propuesta de valor, dando paso a un enfoque integral en la gestión de soluciones.

"Creo que el *reselling* mayorista de software ya no tiene mucho espacio", plantea el socio de Deloitte, Martín Cabrera. Bajo su mirada, el modelo que se construyó sobre licencias permanentes y costos de mantenimiento anual está cambiando hacia esquemas de suscripción y pago por uso, como los impulsados por los grandes proveedores de nube. "Eso fuerza a que los mayoristas tengan que evolucionar hacia un modelo de intermediación basado en generar valor agregado", sostiene.

El cambio ocurre en un mercado que también está modificando la

composición de su demanda. Un informe de Gartner proyecta que el gasto mundial en TI alcanzará los US\$ 6,37 billones (millones de millones) en 2026, con un crecimiento de 62,5% en sistemas de centros de datos y de 29,3% en infraestructura como servicio.

La transformación ya se refleja en la propuesta de los actores del sector. El *strategic business manager* de TD Synnex, Ricardo Maldonado, explica que, a raíz de estas tendencias, "hoy el valor está en integrar tecnologías de distintos fabricantes y convertirlas en soluciones que combinen nube híbrida, ciberseguridad, datos, inteligencia

artificial, infraestructura y servicios", lo que incluye capacidades de preventa, arquitectura, financiamiento, migración, capacitación, adopción y gestión del ciclo de vida de las soluciones.

"En Chile, este cambio es especialmente relevante", añade el ejecutivo y destaca que las organizaciones buscan innovar con mayor velocidad, evitando grandes inversiones iniciales y sin tener que desarrollar internamente todas las capacidades técnicas.

La demanda detrás del cambio

Para la gerenta general de la Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de Información, Luz María García, "el mayorista está dejando de ser solo un eslabón de distribución para transformarse en un actor habilitador del ecosistema tecnológico, con un rol cada vez más relevante en integración, especialización y acompañamiento a los canales". Detalla que el crecimiento de la demanda está

principalmente asociado a la IA, servicios en la nube, ciberseguridad, infraestructura para centros de datos, conectividad y automatización.

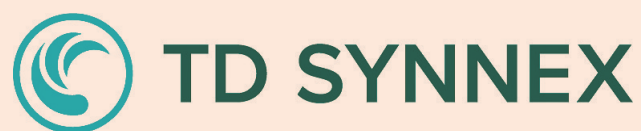
"Este desarrollo tiene un efecto directo sobre otras categorías", dice García, ya que una mayor utilización de IA incrementa la demanda por capacidad de cómputo, almacenamiento, infraestructura *cloud*, gestión de datos y ciberseguridad. A su juicio, las prioridades de inversión de las empresas en este ámbito están cambiando porque la tecnología dejó de evaluarse solo como infraestructura TI y pasó a estar directamente vinculada con productividad, continuidad operacional, seguridad y competitividad.

En paralelo, también ha cambiado la relación con fabricantes, integradores y distribuidores. Según Maldonado, ya no se trata solo de comprar y distribuir tecnología, sino de desarrollar planes conjuntos de llegada al mercado, generar

demanda, especializar al canal y acompañar la adopción de soluciones. Para los integradores y socios, agrega, el mayorista puede aportar capacidades técnicas, laboratorios, pruebas de concepto, capacitación y financiamiento.

"La diferenciación ya no está únicamente en el inventario o la logística, sino en la capacidad de reducir el tiempo, el costo y el riesgo de adoptar nuevas tecnologías", afirma el presidente ejecutivo de Wingsoft, Danilo Naranjo. Frente a ello, precisa, los mayoristas están incorporando *marketplaces* digitales, integración, equipos técnicos certificados y sistemas para administrar consumos y renovaciones.

"También están cambiando los indicadores de éxito", asegura Maldonado, haciendo alusión a que ya no basta con medir la venta inicial: ahora importa el consumo, la adopción, las renovaciones, el uso efectivo de las plataformas y los resultados obtenidos por el cliente.



TENDENCIAS DEL CANAL TI EN CHILE:

Crecimiento, alianzas estratégicas y transformación digital

El canal TI chileno está evolucionando desde la reventa de tecnología hacia un ecosistema de especialización, servicios y alianzas, donde la capacidad de colaborar será tan importante como la capacidad de vender. Por lo mismo, para TD SYNEX es muy importante conectar tecnologías, capacidades y partners para transformar oportunidades complejas en soluciones que el mercado pueda consumir.

El mayorista TI dejó de ser un simple distribuidor de productos para convertirse en un habilitador de negocio y capacidades de este canal. Hoy aporta consultoría, financiamiento, soporte preventa, laboratorios, servicios profesionales, marketplaces cloud, desarrollo de habilidades y generación de demanda.

“Su principal función es reducir la complejidad tecnológica y acelerar el crecimiento de los partners, lo que corresponde a uno de los propósitos centrales de TD SYNEX”, afirma Nicolás Zalaquett, managing director de TD SYNEX, distribuidor global y agregador de soluciones para el ecosistema TI.

También comenta que frente a un mercado tecnológico cada vez más complejo, el partner puede decidir ofertar lo que realmente domina o escalar su oferta complementando con servicios del mayorista o con alguna alianza dentro del ecosistema de canales TI.

Y como voz especializada en este ecosistema, Zalaquett reconoce siete tendencias del canal mayorista TI chileno.

1. Tres motores cambian el modelo de negocio del canal

La IA, la nube y la ciberseguridad son tres fuerzas que están cambiando el modelo de negocio del canal. La IA se ha transformado en el principal impulsor de la innovación empresarial, mientras que la nube sigue siendo la plataforma que permite escalar estas iniciativas. Paralelamente, la ciberseguridad se ha convertido en una prioridad de negocio debido al aumento de amenazas, regulaciones y riesgos asociados a la adopción de IA. Las organizaciones buscan soluciones integradas que combinen productividad, protección y resiliencia.

2. Más que tecnología los clientes buscan resultados

Los clientes ya no quieren comprar tecnología únicamente: buscan resultados. Por ello crecen los modelos MSP, MSSP y XaaS (Everything as a Service), que permiten

consumir infraestructura, seguridad, software y soporte bajo suscripción. Esto genera ingresos recurrentes para el partner y menor inversión inicial para el cliente. En definitiva, los servicios administrados y los modelos as-a-service son la evolución del negocio TI.

3. Aparecen nuevas ventajas competitivas para partners

La capacidad de ofrecer crédito, financiamiento flexible, disponibilidad de inventario y logística eficiente se ha transformado en una ventaja estratégica. Aquí, el mayorista permite que los partners ejecuten proyectos más grandes, aceleren implementaciones y reduzcan riesgos asociados a la cadena de suministro.

4. Capacitación y certificaciones fortalecen el ecosistema

Programas de capacitación, certificaciones técnicas y habilitación comercial permiten a los partners diferenciarse, aumentar su rentabilidad y capturar oportunidades en áreas emergentes como IA, nube, ciberseguridad y analítica avanzada. Es por ello que TD SYNEX es ATC (Centro de Capacitación Autorizado) de la gran mayoría de los vendedores que distribuye, y cuenta con instructores propios y alta flexibilidad para ofrecer cursos oficiales conducentes a certificación y otros a medida requeridos por el canal o sus clientes.

5. Verticales con espacio para crecer

Si el 5% de la inversión minera proyectada entre 2025 y 2034 correspondiera a tecnología, representaría una oportunidad cercana a US\$ 5.250 millones para el ecosistema TI. En tanto, el sector salud puede transformarse en uno de los verticales de crecimiento más interesantes, porque todavía existe un importante recorrido de transformación. Cabe recordar que la interoperabilidad fue identificada como uno de los ejes que marcaron la salud digital chilena durante 2025 (ver recuadro).



6. Tres impulsores de inversión

Las empresas chilenas están avanzando desde automatizar tareas simples hacia procesos completos apoyados por IA, analítica y software, donde cada proceso que se automatiza genera nuevas necesidades de cómputo, datos, conectividad y seguridad. Por otro lado, las organizaciones necesitan decidir qué cargas permanecen on-premise, cuáles van a cloud y cuáles requieren Edge; entonces la infraestructura híbrida se hace indispensable. Por último, el Plan Nacional de Data Centers busca consolidar a Chile como hub tecnológico regional, con una cartera gubernamental que supera los US\$ 4.000 millones y 30 nuevos proyectos a 2028. En síntesis: automatización, infraestructura híbrida y centros de datos, son los tres impulsores.

7. Mayoristas aceleran la adopción de soluciones globales

Los mayoristas actúan como puente entre fabricantes y partners. Facilitan la incorporación de nuevas tecnologías mediante programas de habilitación, demostraciones, soporte técnico, servicios profesionales, marketplaces digitales y estrategias de generación de demanda, lo que acelera la llegada de innovaciones al mercado local. Además, aprovechando la sinergia entre fabricantes es importante crear soluciones multivendedor, como las que ofrece TD SYNEX (numerosos vendedores confían en su potencia y prestigio para distribuirlos).

Oportunidades por solución tecnológica

Nicolás Zalaquett reconoce las siguientes oportunidades por sector y solución tecnológica:

Minería: OT Security, automatización industrial, analítica e IA.

Banca: Ciberresiliencia, identidad digital, protección de datos y cumplimiento.

Retail: Experiencia omnicanal, analítica de clientes, IA y prevención de fraude.

Salud: Protección de datos clínicos, interoperabilidad y continuidad operacional.

Sector público: Modernización digital, nube gubernamental, ciberseguridad y cumplimiento normativo.

EL APOORTE DEL MODELO SASE A LA SEGURIDAD EMPRESARIAL



En Chile, la adopción esta arquitectura de red avanza por componentes y con distintos niveles de madurez. La integración con sistemas heredados, la coordinación interna y la continuidad operacional marcan el ritmo de la transición.

POR ANAÍSS PERSSON

La nube, el trabajo híbrido y las operaciones distribuidas sacaron a usuarios, datos y aplicaciones del perímetro corporativo. Frente a ello, las empresas evalúan SASE, una arquitectura que reúne conectividad y seguridad para controlar el acceso desde cualquier ubicación.

El VP de ventas para Fortinet Chile, Andrés Pérez, explica que SASE (borde de servicio de acceso seguro, por su sigla en inglés) integra ambas funciones desde la nube. "Debe entenderse como un enfoque integral y no como un producto", afirma. Combina SD-WAN, que gestiona la conectividad, con acceso de confianza cero (ZTNA), protección de aplicaciones en la nube y *firewall*, bajo políticas centralizadas.

Entre los beneficios, Pérez destaca una experiencia de acceso homogénea, una postura de seguridad uniforme y menor complejidad para las áreas de TI. Al centralizar las políticas, agrega, las empresas pueden administrar de forma consistente la protección de usuarios, sedes y aplicaciones en la nube.

Frente a una VPN tradicional, SASE no considera confiable a un usuario solo por haber establecido una conexión autenticada. En cambio, autoriza únicamente los recursos necesarios y evalúa cada solicitud según la identidad, el dispositivo, la

aplicación, la ubicación y el riesgo. "SASE cambia el acceso general a la red por un acceso granular, contextual y basado en el principio de mínimo privilegio", señala Rafael Martínez, académico del Departamento de Ingeniería de Sistemas y Computación de la UCN.

Una adopción por etapas

La gerenta general de ACTI, Luz María García, observa distintos niveles de madurez: muchas organizaciones comienzan su transición hacia SASE por componentes como SD-WAN, ZTNA, gestión de identidades o protección de aplicaciones cloud. "Más que medir el avance preguntando si una empresa 'tiene SASE', hoy resulta más útil observar cuánto ha avanzado en integrar redes, identidades, accesos y seguridad bajo políticas comunes", sostiene.

El director corporativo de desarrollo de negocios cyber de SONDA, Ernesto Tachóres, distingue dos rutas hacia el modelo: algunas empresas parten desde SD-WAN y agregan seguridad; otras trasladan

primero los controles a la nube mediante *Secure Service Edge* (SSE) y luego incorporan conectividad. "Más que despliegues completos en una sola etapa, vemos una evolución determinada por la arquitectura existente, la madurez y las necesidades de cada organización", sostiene.

En esa misma lógica, Walterio Méndez, cloud delivery manager de Zerviz, recomienda comenzar con

grandes organizaciones cuentan con más inversión y especialistas, mientras las pymes avanzan por componentes y servicios administrados, añade García.

La adopción busca asegurar el acceso remoto, consolidar herramientas y simplificar la operación. "La infraestructura empresarial cambió", resume García: usuarios, datos y aplicaciones conviven con *cloud*, SaaS y dispositivos remotos. También incide la Ley Marco de Ciberseguridad, afirma, que lleva a los prestadores de servicios esenciales a abordar integralmente la prevención, gestión y reporte de incidentes.

Mantener continuidad

La migración obliga a convivir con VPN, *firewalls*, aplicaciones antiguas y distintas plataformas.

ZTNA exige modificar políticas y coordinar las áreas de redes y seguridad.

García identifica desafíos económicos, por el costo de modernizar infraestructura; técnicos, por integrar identidades y aplicaciones heredadas; y organizacionales, por la coordinación interna y la escasez de especialistas. Estos se acentúan en las pymes. En este ámbito, el fundador de vZion Cloud, Claudio Mesías, advierte que un error es comenzar por la tecnología antes de definir la gobernanza.

Martínez añade que una implementación segura exige conectividad redundante, gestión de identidades, autenticación multifactor y un inventario de usuarios, dispositivos, aplicaciones y datos. "En cuanto a

"SASE cambia el acceso general a la red por un acceso granular, contextual y basado en el principio de mínimo privilegio", señala Rafael Martínez, académico del Departamento de Ingeniería de Sistemas y Computación de la UCN.

casos acotados y resultados medibles antes de extender el modelo.

La demanda es visible en compañías con sucursales, trabajo híbrido y entornos *multicloud*. ACTI identifica condiciones favorables en servicios financieros, telecomunicaciones, energía, salud, transporte, infraestructura y tecnología; SONDA suma retail y minería. Las

Según el informe "2025 State of Secure Network Access Report", elaborado por Cybersecurity Insiders y Hughes a partir de la opinión de 411 profesionales de ciberseguridad, el 48% de ellos identifica como principal barrera la integración con sistemas existentes. Tachóres agrega que reemplazar VPN por

disponibilidad y resiliencia, una falla del proveedor, del enlace o de la plataforma de identidad puede impedir simultáneamente el acceso a múltiples servicios; por ello, se requieren enlaces redundantes, rutas alternativas, mecanismos de recuperación y procedimientos de continuidad", concluye.

FORTINET

EL PAÍS NECESITA UN CAMBIO DE PARADIGMA:

“Tenemos que pensar en una inversión para hacer una ciberseguridad soberana”

Según el VP de Ventas para Fortinet Chile, la soberanía de los datos puede convertirse en una oportunidad para cambiar el rol del país frente a la tecnología: dejar de ser solamente un consumidor de ella y comenzar a generar soluciones para la región.

La ciberseguridad pasó de ser una herramienta que se agrega después de una amenaza para convertirse en infraestructura crítica. Así lo plantea Andrés Pérez, VP de Ventas para Fortinet Chile, quien advierte que las empresas deben abandonar el modelo fragmentado de múltiples soluciones y avanzar hacia arquitecturas integradas, especialmente ante el crecimiento de la nube, la inteligencia artificial y el trabajo remoto.

“Chile adoptó la ciberseguridad desde el punto de vista de proyecto a proyecto, nunca viendo la seguridad como un todo, como una gran capa de ciberseguridad, como una plataforma”, señala el ejecutivo.

El resultado, agrega, es que algunas grandes compañías pueden llegar a operar con hasta 45 marcas diferentes de dispositivos tecnológicos de seguridad; que no necesariamente se comunican entre sí, y que acarrear un problema mayor. “Termina pasando que más que tener una plataforma de ciberseguridad robusta (...) se genera un sistema muy complejo de administrar”, afirma.

En ese escenario aparece SASE (Secure Access Service Edge), modelo que integra conectividad y seguridad para proteger a los usuarios y sus accesos, estén dentro o fuera de la oficina. No obstante, Pérez indica que la principal barrera para su adopción en Chile sigue siendo presupuestaria, ya que la ciberseguridad “se ha visto por mucho tiempo como un gasto”.

La apuesta, sostiene, es cambiar esa mirada por una arquitectura unificada capaz de generar economías de escala y acompañar el crecimiento de las organizaciones. Así lo han entendido los más de 2.000 clientes que Fortinet tiene actualmente en Chile, logrando que la compañía alcance una participación en el mercado local que supera el 60%, con un equipo de 100 personas.

Los datos ya no terminan en la nube

La discusión, sin embargo, está tomando una dimensión mayor: dónde se procesan y almacenan los datos. Con la entrada en vigencia de la nueva Ley de Protección de Datos Personales, prevista para diciembre de 2026, Pérez advierte que las empresas deberán considerar ese factor al momento de adoptar soluciones de ciberseguridad.

“Uno de los grandes dolores que tiene esto (...) es que la adopción de SASE debe ir de la mano de la Ley de Protección de Datos Personales”, afirma.

El ejecutivo pone especial énfasis en la soberanía de los datos, entendida como la capacidad de mantener el procesamiento de información sensible dentro del país. “Yo como compañía X con usuarios y clientes en Chile, lo primero que tengo que preocuparme es que los datos estén en Chile: soberanía. Lo segundo, es que los datos no salgan de mi empresa: federación”.

Según informa Andrés Pérez, Fortinet ya está trabajando con proveedores de servicios para implementar SASE directamente en infraestruc-



SASE unificado ya es esencial. Asegura que cada conexión —desde un aeropuerto, una oficina remota o un campamento minero— sea rápida, confiable y protegida.



Andrés Pérez, VP de Ventas para Fortinet Chile, presentará en octubre su punto de vista sobre la soberanía de datos y soberanía de la ciberseguridad, ante el Plenario del Summit País Digital 2026.

tura chilena, de modo que los datos asociados al servicio puedan procesarse localmente.

Pero su tesis va más allá de la protección. Pérez cree que la soberanía de datos puede convertirse en una oportunidad para que Chile pase a generar servicios para la región.

Y así, por ejemplo, ya que Fortinet brinda ciberseguridad a la inteligencia artificial, más allá de sólo consumir IA, hoy podemos proveer soluciones a través de inteligencia artificial, la

nube y la computación cuántica.

“Tenemos que dejar de ser solamente consumidores de tecnología y empezar a proveer servicios a diferentes países a través de lo que podemos desarrollar en Chile”, sostiene.

La oportunidad, plantea, coincide principalmente con el acelerado desarrollo de la inteligencia artificial y la demanda creciente de infraestructura digital. Además, enfatiza que Chile cuenta con excelente conectividad, muy buena red de fibra óptica y suficiente capacidad de data centers para dar ese salto y aprovechar ese punto de inflexión para cambiar.

Mientras tanto, las amenazas también evolucionan. De hecho, el VP de Ventas para Fortinet Chile asegura que el desafío ya no está únicamente en el volumen de los ataques, sino en su alta efectividad. Según las cifras que él maneja, la efectividad de los ciberataques habría pasado del 10% hace cinco años, hasta un 48% en la actualidad.

Su conclusión es que la seguridad tecnológica debe dejar de funcionar como una suma de herramientas aisladas. “La única forma real de dar ciberseguridad, es a través de la integración en una única plataforma. No hay otra”, dice.

Y resume su propuesta en una idea que, a su juicio, debiera instalarse en la agenda tecnológica del país: “Hoy en día ya no podemos seguir pensando en ciberseguridad como una caja negra. Tenemos que pensar en una inversión para hacer una ciberseguridad soberana”.

¿Qué es SASE Unificado?

SASE Unificado integra seguridad y conectividad en una misma arquitectura para proteger usuarios, dispositivos y accesos, incluso cuando trabajan desde distintas ubicaciones. Su objetivo es reducir la fragmentación tecnológica y permitir una gestión coordinada de la seguridad.



EL SALTO QUE PROMETE LA IA AGÉNTICA EN LAS ORGANIZACIONES

La IA comienza a pasar de herramientas que generan contenido a sistemas capaces de planificar y ejecutar tareas. Es la promesa de la IA agéntica: modelos que utilizan aplicaciones, consultan datos y actúan dentro de un proceso, bajo límites definidos.

“La diferencia no es de grado, es de rol”, afirma Christopher Chávez, cofundador y CPO de Muze AI Consulting. Mientras una herramienta generativa espera instrucciones, un agente puede completar una tarea en varios pasos. “Un agente puede leer un correo con una factura adjunta, extraer los datos, validarlos contra una orden de compra en el ERP y dejar el registro listo para aprobación”, ejemplifica.

Para Sebastián Cifuentes, tech lead del Centro Nacional de Inteligencia Artificial (CENIA), los agentes utilizan modelos de lenguaje para planificar, ejecutar y adaptar su curso, frente a automatizaciones con pasos predefinidos. “La principal diferencia de lógicas agénticas versus automatizaciones tradicionales es la capacidad de adaptación en tiempo real a los problemas que se enfrentan”, afirma.

En Chile conviven pruebas de concepto con primeras implementaciones productivas, pero “todavía sería prematuro hablar de una adopción masiva”, sostiene Luz María García, gerenta general de ACTI. Los avances se concentran en atención al cliente, gestión documental, soporte TI, análisis de datos y back office.

Chávez señala que “los casos que hoy están madurando en Chile comparten un patrón: procesos de alto volumen documental o de coordinación repetitiva, con

Los procesos repetitivos, medibles y de alto volumen documental concentran las aplicaciones de esta tecnología. El desafío es llevarlas a mayor escala sin perder trazabilidad ni control humano.
POR ANAIS PERSSON

autonomía parcial y un humano en el ciclo”. Muze observa estas aplicaciones en bitácoras, informes de laboratorio y reportes regulatorios, y señala reducciones de hasta 90% en errores de digitación.

A nivel regional, agrega, también avanzan aplicaciones en atención multicanal, gestión de facturas, seguimiento comercial en CRM y generación de reportes ejecutivos.

El estudio “Pulse of Change 2026” de Accenture, basado en entrevistas a 3 mil ejecutivos a nivel

“La principal barrera que vemos hoy no está necesariamente en desarrollar un agente, sino en contar con una organización preparada para escalarlo”, afirma Francisco Rojas, de Accenture Chile.

global, indica que el 49% de las empresas está piloteando o desplegando agentes. Sin embargo, solo el 23% declara haber obtenido valor amplio y sostenido de sus implementaciones de IA.

Los desafíos para escalar

“La principal barrera que vemos hoy no está necesariamente en desarrollar un agente, sino en contar con una organización preparada para escalarlo”, afirma Francisco Rojas, managing director de Data & AI de Accenture Chile.

García agrega que la interoperabilidad también es una gran dificultad: “Cuando estos agentes necesitan acceder a datos corpo-

rativos, interactuar con múltiples sistemas y ejecutar acciones con cierto grado de autonomía, ahí surgen desafíos de ciberseguridad, calidad y gobernanza de datos, gestión de identidades, definición de permisos, supervisión humana y trazabilidad de las decisiones”.

La autonomía también amplía

las consecuencias de un error. “La agencia, como tal, significa independencia del sistema para decidir y ejecutar un camino para resolver una tarea, pero no necesariamente ese camino se alinea con nuestra expectativa original”, advierte Cifuentes.

Para reducir ese riesgo, plantea

delimitar la tarea y el entorno al que accede el agente, identificar acciones críticas e incorporar aprobación humana antes de eliminar, modificar o enviar información. Así, el salto dependerá tanto de la autonomía como de la capacidad empresarial para mantenerla bajo control.

PUBLIRREPORTAJE



MUZE AI CONSULTING:

Agentes de IA sobre sistemas que su empresa ya paga

Esta tecnología reduce errores de digitación en hasta un 80%, acelera el compliance en un 60% y son agentes IA que Muze implementa en semanas y los integra de forma segura en los sistemas de cada empresa. Además, trabajan 24/7.

“Los modelos de IA son cada vez más potentes y están al alcance de cualquier empresa. El desafío ya no se trata de capacidades sino de ingeniería: cómo llevar estos modelos al trabajo diario sin fricción, sobre los sistemas que la empresa ya tiene”.

Esa es la premisa de Muze AI Consulting, consultora chilena que implementa agentes de IA sobre el ecosistema Microsoft, conectados con SAP y otros sistemas corporativos. Esta empresa trabaja con grandes empresas reguladas en Chile y el extranjero, en sectores como acuícola, de consumo masivo, la banca, el mercado exportador y compañías de servicios.

Así, las soluciones se desarrollan en el entorno del cliente, sin exponer información a terceros, lo que es clave frente a las nuevas exigencias de protección de datos, y son de la empresa mandante desde el día uno. Los resultados son certeros: hasta un 80% menos en errores de digitación, reduciendo en un 60% el tiempo en compliance e implementaciones de 30 días. “Tenemos la experiencia, las alianzas y el respaldo de NVIDIA Inception, Monday.com y el Claude Partner Network de Anthropic para llevar los agentes de IA a las empresas”, afirman



Los hermanos Marco y Christopher Chávez, fundadores de Muze AI Consulting.

los fundadores de Muze AI Consulting, Marco Chávez, CEO, y Christopher Chávez, CPO, quienes invitan a realizar el diagnóstico para incorporar agentes de IA en muze.cl



CÓMO LOS SISTEMAS CONTABLES ESTÁN TRANSFORMANDO LA GESTIÓN DE LAS PYMES

Mayor trazabilidad y gestión financiera son algunos de los atributos que están incorporando estos softwares en un escenario donde la automatización, la integración de datos y la inteligencia artificial están redefiniendo su uso.

POR VALENTINA CÉSPEDES

La adopción tecnológica está cambiando la forma en que las pequeñas y medianas empresas operan, y el software contable es parte de esta transformación: las plataformas ahora están ayudando a automatizar tareas, conectar y analizar información, un

recurso que, si bien todavía tiene una adopción limitada en Chile, comienza a mostrar su potencial para evolucionar la gestión y toma de decisiones en este segmento.

“La oferta ha evolucionado desde programas enfocados principalmente en la contabilidad y facturación

hacia plataformas integradas de gestión empresarial”, asegura el socio adjunto de impuestos de EY, Mauricio Pérez. Según explica, las pymes buscan automatizar declaraciones mensuales, conciliaciones bancarias, inventario y reportes financieros, reduciendo labores manuales.

Complementa el CEO de Defontana, Diego González, agregando que también cobran relevancia la conexión con el Servicio de Impuestos Internos (SII), la facturación electrónica, el flujo de caja y la integración con bancos, medios de pago y comercio electrónico. La tendencia, dice, apunta a concentrar en un mismo entorno información que antes permanecía dispersa.

La inteligencia artificial abre una segunda etapa. “La IA lleva esto un

table robusto, ese tiempo liberado es tiempo para pensar en márgenes y flujo de caja, no en digitar boletas”, plantea Caro.

El siguiente avance está en el análisis. el especialista detalla que herramientas pueden detectar patrones de gasto, alertar sobre problemas de liquidez y proyectar escenarios financieros. También observa un componente regulatorio: “El SII ha intensificado el uso de IA para fiscalizar, cruzando información con mayor precisión. La misma tecnología, puertas adentro, permite anticipar inconsistencias antes de la Operación Renta”.

Adopción incipiente

Este avance tecnológico convive con una adopción aún limitada: solo el 28,1% de las pymes utiliza algún sistema o software para

gestionar sus finanzas, según el estudio “Tu Negocio, Tu Gestión”, elaborado por la Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento y la U. Gabriela Mistral, tras consultar a más de 3 mil micro y pequeños emprendedores.

Para el director Regional ERP Fin700 de SONDA, Miguel Jara Arenas, la dificultad no está únicamente en acceder a tecnología. “Muchas empresas todavía operan con datos dispersos, procesos poco estandarizados o aplicaciones que no conversan entre sí”, advierte.

Jara suma a estas barreras las restricciones presupuestarias, la falta de capacitación y la resistencia al cambio. Por ello, plantea una incorporación gradual: ordenar primero la información y los procesos, para luego automatizar e integrar. “La tecnología entrega valor cuando simplifica la gestión del negocio, no cuando agrega una plataforma más que operar”, concluye.

Mayor trazabilidad operacional

Para el director de BDO Digital, Andrés Caro, el primer impacto está en la operación. El reconocimiento óptico de caracteres (OCR), la clasificación automática de gastos y la conciliación bancaria inteligente reducen el tiempo destinado a revisar y digitar documentos.

“Para una pyme sin equipo con-

Skualo
más que un ERP

Tu empresa puede ser más ágil con Skualo ERP.

Hola! 🐋

Agenda una demo en www.skualo.cl

Solo el 28,1% de este ecosistema usa algún sistema o software para gestionar sus finanzas, según el estudio “Tu Negocio, Tu Gestión”, de la Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento y la UGM.