



# SUBMARINO ECONÓMICO

Donde otros no pueden ver

Edición N°17

03 de Nov. 2025



**LA OTRA RENTABILIDAD:  
CUANDO LOS PRODUCTOS  
ENAMORAN**

**>>> Sergio Donoso**



**>>> LAS PROMESAS PARA  
EL MUNDO PYME**

**Fernando Dazarola**



**JuridIA**  
by LawCorp

**>>> JURIDIA: INTELIGENCIA ARTIFICIAL AL  
SERVICIO DE LA TRANSFORMACIÓN  
DIGITAL DE LAS PYMES**

## LA OTRA RENTABILIDAD: CUANDO LOS PRODUCTOS ENAMORAN



### VENDER CON SENTIDO ES LA NUEVA FORMA DE CRECER

El mercado ya no premia al que fabrica más, sino al que fabrica con sentido. Las ventas sostenibles surgen cuando los productos comunican valor humano, no solo precio ni tecnología.

En la economía contemporánea, la rentabilidad ha dejado de medirse solo en volumen. Las empresas que logran sostener su crecimiento no son las que producen más barato, sino las que producen con propósito. Los productos, entendidos como lenguajes de conexión, permiten que lo material deje de ser una mercancía para convertirse en una historia que el usuario quiera escuchar. Convencer sin gritar implica hablar con autenticidad, transmitir confianza y construir vínculos que duren más que una temporada.

La tecnología se volvió omnipresente. Los algoritmos predicen hábitos, los sensores aprenden rutinas y las plataformas anticipan deseos. Sin embargo, ninguna innovación ha logrado sustituir la experiencia humana que ocurre cuando una persona elige, usa y se apega a un producto. En un mundo saturado de oferta, la diferencia ya no está en lo que se produce, sino en cómo se conecta con quien lo necesita. En efecto, cuando el producto logra comunicar propósito, el usuario deja de actuar como cliente y se convierte en cómplice. La venta deja de ser una mera transacción y se convierte en vínculo.

Vender con sentido no significa apelar a la emoción como herramienta de persuasión, sino entender la emoción como la verdadera razón de compra. Las personas no adquieren productos: compran experiencias que validan su identidad y expresan lo que valoran. La marca que entiende ese proceso no manipula, sino que interpreta. No busca imponer una necesidad, sino reconocer un deseo que ya existe.

La serie de artículos que aquí comienza parte de una convicción simple: el diseño de un producto no debe elegir entre lo humano y lo económico, porque ambos son inseparables. La empatía no contradice la rentabilidad, el contrario, la sostiene porque el retorno no proviene de vender más, sino de vender mejor, a partir de una buena interpretación de las necesidades y deseos del consumidor.

Un producto es, ante todo, una historia. Comunica sin palabras lo que una empresa cree sobre el mundo y sobre quienes lo habitan porque si se transmite un propósito compartido, el precio deja de ser el argumento central. En una época en que la tecnología homologa productos, conocer la humanidad se convierte en la verdadera ventaja competitiva.

Hablar de diseño con sentido es hablar de negocios con futuro. Las empresas que comprendan que vender es un acto de interpretación cultural descubrirán que la fidelidad del cliente no se compra, sino que se cultiva. Porque cada producto, desde el más simple hasta el más sofisticado, es una historia en busca de significado para el mercado que quiera escucharla.



**Autor:**

**SERGIO DONOSO**

Director del departamento de  
Diseño Universidad de Chile

## JURIDIA: INTELIGENCIA ARTIFICIAL AL SERVICIO DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS PYMES

En Chile, las pequeñas y medianas empresas enfrentan históricamente un desafío común: acceder a **asesoría legal de calidad**, rápida y asequible. Los altos costos y la complejidad de la normativa laboral suelen obligarlas a buscar apoyo jurídico solo cuando el problema ya está instalado.

Con el objetivo de revertir esa lógica, nace **Juridia**, una plataforma que combina un motor de **Inteligencia Artificial entrenado en legislación laboral chilena** con la experiencia de abogados senior. Su propósito es claro: **democratizar la asesoría legal**, brindando a las pymes una herramienta accesible, rápida y proactiva para anticipar riesgos laborales.

El sistema funciona en dos niveles. Por un lado, la IA responde en segundos consultas cotidianas como la redacción de una amonestación, la validación de un anexo de contrato o la interpretación de normativas específicas. Esta inmediatez permite que las empresas reduzcan tiempos y costos en la gestión de sus recursos humanos. Por otro lado, cuando la situación requiere análisis estratégico o implica riesgos mayores, el caso se deriva a un abogado senior, asegurando que la decisión final siempre tenga respaldo humano



Este modelo híbrido aporta un **valor diferencial**: la IA actúa como filtro inicial que resuelve la mayoría de las consultas simples, mientras que los especialistas se enfocan en aquellas que necesitan criterio jurídico. Así, las pymes acceden a un servicio más eficiente y con un costo significativamente menor al de la asesoría tradicional.

La relevancia de Juridia no radica solo en la tecnología en sí, sino en lo que representa para la competitividad de las pymes. Al contar con un soporte legal continuo y asequible, estas empresas pueden anticiparse a contingencias, optimizar sus procesos y concentrarse en su crecimiento en lugar de reaccionar frente a problemas legales.

En un contexto donde la **transformación digital** avanza en todos los sectores productivos —siendo uno de los pilares más importantes de **Asexma**— la incorporación de IA en el ámbito legal marca un precedente. Juridia no solo introduce innovación tecnológica, sino que también redefine la manera en que las pymes acceden a un recurso crítico para su sostenibilidad: la **asesoría laboral confiable**.

Con iniciativas como esta, la **Inteligencia Artificial** deja de ser un concepto lejano y se convierte en un **aliado estratégico** para que las pymes chilenas crezcan de manera segura y sostenible.



**JUAN AVALOS LUNA**  
Abogado/Socio Director Lawcorp Abogados



No queda nada para las elecciones presidenciales de este año y vale revisar qué proponen los principales candidatos específicamente para las PYMES. A continuación, un resumen de sus programas de gobierno.

## JEANNETTE JARA

El Programa de la candidata oficialista —y probable contendora en segunda vuelta— plantea nueve medidas bajo el eje **“Fomento a las MiPymes y cooperativas para reducir la concentración económica”**.

Su diagnóstico parte de una realidad estructural:

- “Las grandes empresas representan menos del 3% del total y generan cerca del 87% de las ventas, mientras que las micro, pequeñas y medianas empresas, que constituyen el 99%, generan menos del 15% de las ventas, pero proporcionan casi el 50% del empleo.”

Si bien las grandes empresas chilenas alcanzan niveles de productividad similares a los de economías desarrolladas, las medianas, pequeñas y microempresas mantienen una brecha significativa. Este rezago evidencia una oportunidad para fortalecer su desarrollo y potenciar su papel en la generación de empleo, la innovación y el crecimiento territorial.



### MEDIDA 26

Programa de Extensionismo Tecnológico, con asesorías directas a empresas para incorporar nuevas tecnologías productivas.

### MEDIDA 27

Giras Tecnológicas para que MiPymes conozcan innovación y tecnología en países desarrollados.

### MEDIDA 28

Ampliación y simplificación del FOGAPE y otros fondos de financiamiento, junto con programas regionales de desarrollo de proveedores.

### MEDIDA 29

Programa de transformación productiva frente al impacto de la inteligencia artificial.

### MEDIDA 30

Fortalecimiento de la ley de pago a 30 días, creando un registro público de pagos y sanciones tributarias.

### MEDIDA 31

Aumento de la participación de Pymes en Compras Públicas, mediante mecanismos más transparentes y competitivos.

### MEDIDA 32

Ventanilla digital única para postular a programas de fomento, simplificando trámites y reduciendo tiempos.

### MEDIDA 33

Red Nacional de Fomento Productivo que integre instituciones como Corfo, Sercotec, INDAP y Fosis, compartiendo diagnósticos y resultados.

### MEDIDA 34

Coordinación de programas de fomento cooperativo a través del INAC.

### MEDIDA 35

Programas de asociatividad, redes de comercio digital y cooperativas para fortalecer la competitividad en grandes licitaciones.

## LAS PROMESAS PARA EL MUNDO PYME

EDICIÓN XVII - 03 DE NOVIEMBRE 2025

## EL PROGRAMA TAMBIÉN INCLUYE INICIATIVAS

**PESCA Y ACUICULTURA**

Creación de una Red de Caletas estratégicas y PYMES para elaborar productos de alto valor nutricional y vincularlos con programas públicos de compras.

**INNOVACIÓN Y I+D**

Ampliación de la Ley de Incentivos Tributarios a la Investigación y Desarrollo, facilitando el acceso de PYMES.

**EXPORTACIONES**

Agenda de competitividad para fortalecer la internacionalización y la capacidad exportadora de las PYMES, en coordinación con gobiernos regionales.

**CIUDAD Y BARRIOS**

Creación de polos productivos junto a Pymes locales alrededor de estaciones de tren.

**JOSÉ ANTONIO KAST**

El Programa del candidato opositor y, según las encuestas, el más probable contendor de Jara en una eventual segunda vuelta plantea un diagnóstico crítico:

- “El Chile de hoy duele. Duele ver a los emprendimientos asfixiados por el Estado y a las pymes apenas sobreviviendo.”

Su propuesta busca que **“el Estado sea una ayuda y no una carga”**, reduciendo regulaciones y fortaleciendo el ecosistema emprendedor. Entre sus medidas principales propone:

- Mantener el **impuesto PYME al 12,5%**.
- Mejorar los **plazos y condiciones del IVA**.
- Reducir los **costos de formalización** para nuevos emprendimientos.
- Simplificar regulaciones para **“emparejar la cancha”** frente a la burocracia estatal.

En síntesis, Kast busca reimpulsar la libertad económica y facilitar la operación de las PYMES, disminuyendo la carga regulatoria y tributaria.

**EVELYN MATTHEI**

El Programa de Evelyn Matthei también contiene propuestas concretas para las PYMES. Así, dentro del capítulo denominado **“Encender los motores para crecer al 4%”**, Matthei propone un sistema tributario más competitivo y estable:

- “Bajaremos inmediatamente el impuesto corporativo al promedio de la OCDE (23%), con la meta de llegar al 18% en diez años. Adicionalmente, se rebajará el impuesto a las Pymes al 10%.”



## “APOYO AL EMPRENDIMIENTO Y LA INNOVACIÓN”

- **PASE PYME** Permiso provisorio de un año para iniciar operaciones inmediatas, con trámites digitalizados y silencio administrativo positivo para reducir costos y tiempos.
- **FORTALECIMIENTO DE GARANTÍAS ESTATALES**  
Líneas de crédito para adopción tecnológica e internacionalización.
- **HUB DE INVERSIONES EN INNOVACIÓN** Crear un nuevo marco legal que permita la inversión de AFP en fondos de capital de riesgo (Venture Capital), esto facilita el financiamiento para startups.

En relación con el ámbito **Forestal** se contempla que se “promoverá el uso de la madera en la construcción, se fortalecerán los lazos entre la industria y las comunidades locales, y se apoyará a las Pymes madereras.”

Finalmente, dentro del ámbito de **Ciencia y Tecnología**, se contempla lo siguiente: “Prepararemos a Chile para el futuro digital, enfocándonos en la formación de talentos y la digitalización de la economía”, para lo cual se llevará “adelante una digitalización nacional con foco en las Pymes y los adultos mayores”.



### JOHANNES KAISER

El candidato identifica a las MiPymes como “el rostro más dramático de la crisis”, destacando cifras como:

- Representan el 98,5% de las empresas, pero solo el 12,5% de las ventas.
- El 92% no sobrevive más de cinco años.
- El 93% se siente afectado por la inseguridad y el 72% abandonado por el Estado.

**“Estos números no son fríos. Reflejan vidas reales, el drama de un modelo que sofoca al que produce y castiga al que quiere salir adelante.”**

Kaiser plantea que la baja productividad y la excesiva carga regulatoria han frenado el crecimiento de las empresas de menor tamaño, limitando su competitividad frente a los grandes actores del mercado. Desde una mirada inspirada en la **Escuela Austríaca de Economía**, propone reducir la intervención estatal y liberar el potencial emprendedor.

- **Impuesto 0% a las utilidades** reinvertidas en la misma empresa, para incentivar el crecimiento
- **Depreciación instantánea** de inversiones en maquinaria, tecnología e infraestructura. En la economía actual, cuando una empresa invierte, el sistema tributario le impone esperar años para descontar esos gastos.
- **Eliminación del impuesto** a las ganancias de capital en instrumentos bursátiles, promoviendo el ahorro y la inversión en startups y PYMES.
- **Invariabilidad tributaria por 50 años** para todas las empresas, garantizando estabilidad y confianza en el largo plazo, esto es clave para atraer capital.

Según Kaiser, con estas reformas **“cada panadería, cada taller, cada empresa emergente tendrá el mismo incentivo que una gran empresa: si decides crecer, Chile no te cobra.”**



**FERNANDO DAZAROLA**  
Abogado y consultor en políticas públicas