

AMÉRICA

REVISTA REGIONAL



Se están preparando todos los ingredientes para una crisis económica que ya está presente en algunos países.

We are cooking up all the ingredients for an economic crisis which is already present in some countries.

EDITORIAL

Contenido / Content

— Nació la oportunidad: Miel Gibson The opportunity was born: Miel Gibson	4
— Fiscalizaciones a personas físicas y que nos espera con las sociedades inactivas Audits to individuals and what awaits us with inactive companies	10
— Adaptación a los nuevos modelos de negocios post COVID-19 Adaptation to the new business models post-COVID-19	16
— Semana TGS 2020, una experiencia de aprendizaje TGS Week 2020, a learning experience	20

Seguimos enfrentándonos a una incertidumbre constante. Se están preparando todos los ingredientes para una crisis económica que ya está presente en algunos países. Al mismo tiempo, la digitalización, las nuevas tecnologías, los nuevos comportamientos y los nuevos competidores están aumentando y provocando disruptiones en muchas empresas, tal vez incluida la suya. La peor elección en una situación así es no tomar ninguna decisión, porque alguien podría hacerlo por usted. Mi primera recomendación será sobre la visión que usted tiene de su entorno. Dese tiempo para mejorar su percepción, ampliar su mirada, para identificar los cambios reales y ser más innovador y tal vez disruptivo. En tal situación, un apoyo externo confiable suele ser útil. Y por supuesto, para ello, podrá confiar en su asesor TGS. Mi siguiente recomendación estará inspirada en una cita de Albert Einstein: "La vida es como andar en bicicleta: para mantener el equilibrio debes seguir moviéndote". Esa es mi segunda recomendación: moverse... ¡y experimentar!

We are still facing constant uncertainty. We are cooking up all the ingredients for an economic crisis which is already present in some countries. At the same time, Digitalisation, new technologies, new behaviors and new competitors are all increasing and provoking disruption in many businesses, maybe including yours. The worst choice in a such situation is not to make any choice, because someone might make it for you. My first recommendation will be about your vision of your environment. Give you the time to Improve your insight, enlarge your view, in order to identify the real changes and to be more innovative and maybe disruptive. In such a situation, an external trustworthy support is usually helpful. Of course, you will rely on your TGS advisor. My next recommendation will be inspired by a quote from Albert Einstein: "Life is like riding a bicycle: to keep your balance you must keep moving". That is my second recommendation: Moving ... and experimenting!

Marc Desjardins
President of TGS Global





tgs C&C Canessa S.A.
SINCE 1957

NACIÓ LA OPORTUNIDAD: MIEL GIBSON AN OPPORTUNITY WAS BORN: MIEL GIBSON

El mundo ha sufrido una tremenda transformación en la forma de hacer las cosas, a propósito de la pandemia de Covid-19.

De hecho, todos los paradigmas referidos a la forma de enfrentar los negocios y de cómo relacionarnos socialmente, han tenido un cambio radical, en todos nuestros países.

El uso de la tecnología nos ha permitido seguir relacionados, de una forma diferente, pero ya nada será igual, hay un antes y un después de marzo del 2020.

No comentaré los desafíos que significará para las empresas y para el mundo, el uso de tecnología de punta que ya ha hecho y hará cambiar las relaciones entre todos los seres humanos.

Tampoco hablaré de los cambios que han debido enfrentar las grandes corporaciones y empresas, porque para ellas, creo y tal vez en eso estemos de acuerdo, todo es más fácil dado el acceso que tienen a recursos financieros y económicos que a pesar de la pandemia siguen disponibles.

The world has undergone a tremendous transformation in the way things are done, in connection with the Covid-19 pandemic.

In fact, all the paradigms referring to the way of doing business and how we relate socially have changed radically in all our countries.

The use of technology has allowed us to continue relating in a different way, but nothing will be the same anymore, there is a before and after March 2020.

I will not comment on the challenges that the use of cutting-edge technology that has already made and will make change in the relations between all human beings will mean for companies and for the world.

Nor will I speak of the changes that large corporations and businesses have had to face, because for them, I believe and perhaps we agree, everything is easier given the access they have to financial and economic resources that remain available despite the pandemic.

Todos hemos hablado y escuchado, acerca de la capacidad de reinventarse del ser humano, de reinventarse ante la adversidad.

En Chile, de un total de aproximadamente 533.000 empresas, bajo todas las formas legales de organización, sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, empresas individuales de responsabilidad limitada, etc., etc., el 97% de ellas pertenece al segmento de Pymes o MiPyymes.

Este 97% de empresas absorbe el 49% de la mano de obra existente en el país, pero sólo genera el 20% del PIB del país.

Por otra parte, sólo un 2% de las empresas, son de propiedad extranjera, o tienen participación de empresas extranjeras, en su capital.

Dado lo anterior me voy a referir a un caso emblemático y muy mediático de reinención exitosa de pequeñas empresas, de las cuales depende la mitad de la fuerza de trabajo de en Chile.

A más de cinco meses de que la pandemia del Coronavirus llegó al país, se ha podido observar que uno de los sectores más golpeados han sido las pequeñas y medianas empresas, los que, además de una crisis sanitaria, enfrentan una dura crisis económica que les impide funcionar con normalidad.

Pero el contexto actual obliga a los emprendedores a adaptarse rápidamente y buscar

We have all spoken and heard, about the capacity of human beings to reinvent themselves, to reinvent themselves in the face of adversity.

In Chile, out of a total of approximately 533,000 companies, under all legal forms of organization, corporations, limited liability companies, individual limited liability companies, etc., etc., 97% of them belong to the SME or MiPyymes segment.

This 97% of companies absorb 49% of the existing labor force in the country, but only generate 20% of the country's GDP.

On the other hand, only 2% of the companies are foreign owned or have participation of foreign companies in their capital.

Given the above, I am going to refer to an emblematic and highly mediated case of successful reinvention of small businesses, on which half of Chile's workforce depends.

More than five months after the Coronavirus pandemic arrived in the country, it has been observed that one of the most affected sectors has been the small and medium enterprises, which, in addition to a health crisis, face a severe economic crisis that prevents them from functioning normally.

But the current context forces entrepreneurs to adapt quickly and look for alternatives to get

alternativas para levantarse, que incluye desde el acceso a financiamiento como también potenciar el e-commerce para alcanzar una mayor cantidad de clientes de manera online.

Asimismo, otros han podido convertir la pandemia en una oportunidad para desarrollar su propio emprendimiento, que gracias a sus buenos resultados proyectan mantenerse en el tiempo.

Quiero destacar quizás el caso más emblemático, mediático y anecdótico de nuestro país, en relación con las dificultades de la emprendedora y el éxito obtenido: **MIEL GIBSON - MEL GIBSON**.

Se trata de una profesora en Chile que ante la suspensión de las clases y por consiguiente la disminución de sus ingresos a cero, decidió emprender un negocio de venta de miel de abeja, lo cual realizó en aproximadamente dos meses, con ventas no superiores a los 10 kilos de miel de abeja semanal, todo ello vía internet y redes sociales.

Transcurridos los dos meses decidió cambiar la marca de su producto a **MIEL GIBSON** con un logo que representaba el rostro del actor.

Lo anterior le significó una reconvención y la amenaza de una demanda de los abogados del actor, si no retiraba en 48 horas el nombre de su producto y la imagen del actor, que era en un tono oscuro que no dejaba ver su rostro, era solo como una sombra, en la etiqueta.

up, which includes access to financing as well as promoting e-commerce to reach a greater number of clients online.

Likewise, others have been able to turn the pandemic into an opportunity to develop their own business, which thanks to their good results they plan to maintain over time. I would like to highlight perhaps the most emblematic, media and anecdotal case of our country, in relation to the difficulties of the entrepreneur and the success obtained: **MIEL GIBSON - MEL GIBSON**.

This is a teacher in Chile who, faced with the suspension of classes and the consequent reduction of her income to zero, decided to start a business selling bee honey, which she did in approximately two months, with sales of no more than 10 kilos of honey per week, all via the Internet and social networks.

After two months he decided to change the brand of his product to **MIEL GIBSON** with a logo that represented the face of the actor.

This meant a counterclaim and the threat of a lawsuit from the actor's lawyers, if he didn't remove in 48 hours the name of his product and the image of the actor, which was in a dark tone that didn't let you see his face, was only like a shadow, on the label. Such was the commotion that this threat caused on social networks, that the case was even commented on in The New York Times.

Fue tal el revuelo que esta amenaza causó en redes sociales, que el caso llegó a ser comentado en The New York Times. Finalmente, los abogados del director y actor de cine se retractaron y Nació la Oportunidad.

Con la ayuda de otros emprendedores y de una agencia de marketing comenzó a supervisar las redes sociales y con la ayuda de SimpliRoute, un software de inteligencia comenzó a crear sus redes de despacho.

Hoy en alianza con productores de miel de distintas zonas del país está proyectando la apertura de tiendas en distintos centros comerciales, con los diferentes tipos de miel cuya variedad depende de la zona del país en que se producen, tras un aumento de más de un 400% en su volumen de ventas y la obligación de contratar personal para el empaque etiquetado y despacho de sus productos.

Quizás lo que comento no es un tema tan técnico como los que estamos acostumbrados a tratar, pero es parte de nuestra humanidad y de nuestra capacidad de cambio:

Reinventarse siempre es algo provocado, por lo general no cambiamos si no se nos obliga a ello.

Finally, the film director's and actor's lawyers retracted their case and Opportunity was born. With the help of other entrepreneurs and a marketing agency he began monitoring social networks and with the help of SimpliRoute, an intelligence software began to create his office networks.

Today, in alliance with honey producers from different areas of the country, it is planning to open stores in different shopping centers, with the different types of honey whose variety depends on the area of the country where they are produced, after an increase of more than 400% in its sales volume and the obligation to hire personnel for the packaging and dispatch of its products.

Perhaps what I am commenting on is not as technical a subject as those we are used to dealing with, but it is part of our humanity and our capacity for change:

Reinventing oneself is always something provoked, we usually do not change if we are not forced to do so.

José CANESSA - Managing Partner
TGS C&C CAnessa SA
CHILE





FISCALIZACIONES A PERSONAS FÍSICAS Y QUE NOS ESPERA CON LAS SOCIEDADES INACTIVAS

AUDITS OF INDIVIDUALS AND WHAT AWAITS US WITH DORMANT COMPANIES

Esta semana la Administración Tributaria ha iniciado procesos de fiscalizaciones a personas físicas con las siguientes actividades: Actividades profesionales, científicas y técnicas, actividades de servicios administrativos y de apoyo, enseñanza, actividades de la salud humana y asistencia social, actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas y otras actividades de servicios, todo de acuerdo con la resolución DGT-R-69-2019.

Al analizar los requerimientos de información iniciales del proceso de fiscalización, notamos una clara tendencia: comprobar la tributación de las rentas que se utilizaron para adquirir los bienes que se encuentran a nombre del auditado.

¿Qué pasa cuando la persona no puede justificar como adquirió dichos bienes?

La Administración Tributaria se decantará por considerarlos como un aumento de patrimonial no justificados, lo anterior no es más que la presunción de la Administración de que dichos bienes fueron adquiridos con rentas gravadas no tributadas. Procediendo a realizar el ajuste respectivo según lo ordena el artículo 8 de la Ley del Impuesto sobre la Renta:

Artículo 8.- Renta bruta. La renta bruta constituye la suma de las siguientes rentas:

Ut qui dolupta tibusdaessum alibus maximi, quatibusaero odit voluptat la porrovides ea cust vel illabo. Et haruntias eatur mossunt doloremperum animus estorest et imi, arci suntemq uidiatus volor sundam, ut hit aborporio velenihil modit vel ilic tessit et optatiae odia vendigenis quam rem. Itas maximinctem quo es sunt et omnihic te sa nis evelest untur, odit optat aut est hiliquati ut harcia prem que voluptatur, conet, quiatet liceturiame inimeni hillandit que vit fugita soluptatque min entis autatecus eos molorem fugiam, to maionse cusciasit is moluptassis volorum as mos eum quo im rem. Us ipidusam sitiae peres qui audientis id eligenis ent officiet fugiae sundaecabo. Apit untet aut quasint od qui tem. Et volumn anditib eribus vendic to explibus estis exerehe ndandundis evendus eratur? Quistrum dunt, sequare vent, officiae nihiliquid quae accum ressi sent, sitas eum faciis maio. Ut ut eatatem oloribus aut voluptatur aut ipsanimin est, occum enim aut odiame nis in con poressit adi ulparum repellatios dolum facimpore et, quuntiscil ipis doluptatquam aut ea ne etur sit accusam recte nam et optim que modis aperum, ipsam utaquia veliqui velecto tature porum estiscipsae. Quaspelest que sandand ucilit iusda delit mos debissitaes quissim aximusandam ilis ereris simagni hillesciati vendi omnihius reptaqui dolenis simporp oremole strundam renditi nctempo recullabo. Namenihiti ad quis nonsequatium laudaeped esenda de autatust, odi doluptat auditas ditiation nihicias acerumqui cum quo et lignatumque sum et et estinctet pelluptus nimaio. Ut lam nis soluptu ribust, iliquidit eveliqui dolor acil ipit hilit fugit, quos aut mint

(...)

d) Cualquier incremento de patrimonio que no tenga su justificación en ingresos debidamente registrados y declarados, en ingresos exentos o no sujetos.

No debemos olvidar que la Administración, antes de realizar la presunción, debe comprobar lo siguiente:

- El incremento en el patrimonio (hecho base)
- Que dicho incremento no se encuentra justificado en la declaración ni en los documentos que la respaldan.
- Que el titular de dicho patrimonio es el sujeto fiscalizado.
- Que tipo de incremento se trata (activos, disminución de pasivos, etc)

Esta presunción legal admite prueba en contrario, por lo que el contribuyente tiene derecho a presentar la prueba que considere pertinente y que demuestre el origen de los ingresos y que las mismas ya fueron tributadas o se encontraban no sujetas o exentas. La prueba debe ser documental, no bastará con simples alegaciones.

Debemos de estar preparados con el objetivo de poder justificar como una persona física adquirió dichos bienes, de donde se produjo los ingresos para comprar dichas propiedades, vehículos, etc., debido a que la carga de probar documentalmente siempre la va a llevar el contribuyente.

También con la entrada de la Ley 9635, no es de extrañarse que una vez que se presente la declaración patrimonial de las sociedades inactivas este próximo año, la Administración Tributaria

Id et officitae pro blaborempe molupta sum adi quibustis re eaquam dolore et dolor mos nonseribus. Sitate reiccae voluptatque dolor aut il eossitatur ma dolupturis idento occustrum ea ipsum reptibu saepudant volestiusam quo to bla entiatem et quat doloribus eatur, sunt ullupta tiscips andaerum elecae earcitinvent quas conseditam re, ommodit ium re entius aut rem reniet, autenet veribus nimus mi, non es dolorera volupta sperovi duntia acerumet as nonsernam eaquunt istrum autaqui doluptat facia parundaeste vendese valorat estius dunti odi alianis am, eicitate aut iuntur, atur, am re voluptae nimenduntem. Lor sedigen delibus nus que voesto doluptatur rem eum aut voluptiae. Intis estruptatur sus dum aditant duntinc imintis quo ius quia doloritio cullam quias ullaborion renda ipis santiant audi aut qui commo estem. Nequata ecerum fugiaerum nemperc ietur? Quisquid ut quundel enimus ma sed qui optiae. Net is as es everis destrum, et eium ea dum ut oditemporrum et ullatis aliquod ulles ex etum inullam sam que vendero ilit earum aritatur? Ipsandae con conet aut volupti rerum lab ipsamust autatur am, test aut dis natio vollorerest, consequi con con eum faceatem vid modianime moluptur simod eossum quae volupta volo mod que omnimossinis sint et laccus estemol oriorep tature audae natest faccate caboratisit que vel inus, quae. Et labo. Ferferum esci volupta sperio torestenis ullore sum quam entiatum quaero ipis as molupid essinvero blandisitis am il et molorro doles magnis quintio min pratiatio. Ture ommoluptas erchitam, te valorum lique vel magnatio quatur maionserum qui omni quisto quossum audissimil iuntus.

Ebis intinib illectas nem vitio. Beribus si alitium veria sinturis milit omnistrumque natiisquias delit ea il mollabo. Sed quiat eturi beribus, conseri tatibea vendant valorpo ribusda dolesed que rerspereni quas

se vuelque sobre ellas con el mismo objetivo: determinar incrementos patrimoniales sin justificar.

El artículo 4 del Reglamento a la Ley del Impuesto sobre la Renta define sociedad inactiva como: "aquellas sociedades constituidas en el país que no desarrollan actividad lucrativa de fuente costarricense, definida en el artículo 1 de este Reglamento. La Administración Tributaria determinará la forma en que las sociedades de cita deberán de cumplir con sus obligaciones formales." Podrá preguntarse el lector ¿por qué del cambio abrupto? a ¿qué obligaciones formales se refiere el artículo? La respuesta a la primera pregunta se debe a la inclusión del Capítulo IX en la Ley del Impuesto sobre la Renta "RENTAS DE CAPITAL Y GANANCIAS Y PÉRDIDAS DE CAPITAL" y la necesidad de la Administración de su fiscalización. Este capítulo regula -entre otros- el gravamen de las variaciones en el valor del patrimonio del contribuyente que se realicen con motivo de cualquier alteración de su composición, de patrimonios que no se encuentren afectos a actividades lucrativas, incluyendo los de las sociedades inactivas. También se debe -el cambio- a la búsqueda de incrementos patrimoniales no justificados (ingresos no tributados) por parte de la Administración Tributaria.

Nuestra recomendación a las sociedades inactivas como todo proceso es nuevo, debe llevar un control y un orden que debemos tener en consideración, sobre todo para aquellas sociedades que, por no tener obligaciones, nunca han tenido una contabilidad formal. Es importante preparar la siguiente documentación para soportar la información a declarar:

Sit, con elit ut porem harum quatiam velibus aperum rent eaquam santem. Imaginisqui quam lacerum in eos magnatur? Bus evellection rem expero electo bea sit aut volorep rovidun tioratem ium alibusd aecabo. Agnis earis audanah icidelist haribus cillabo resedio estotatur sin nonsect emporpo rrorum dipiet odis ut ad qui blaut vollibу saperis nobitant, omnis que doluptam landis il eatem. Us, quaspidesci omnim faccus, sendaerum ni berchil illiquae lis volorro exerfer chillup tatatenducid quam im volecturis maio voluptur aut ut fugitat atempor ad ut eos moluptium que et lit dolore etur modis dit vellorepudit aut volestiat.

Ci atum consectetur magnihi liquiam qui aut restestia dusda eate non eumque si remquidem rem di acil maximusdandi recus.

Menisque pelecatia atem volless inciet laccae esecatur? Que optimum etur? Bo. Dus et aut qui denihiti anis invent, omnis recest, ipsum eiur, sum idenisque lam, endi corecerum quo minvel in cus nonsedi asped quas et de poreptaque int, sit aceputid dolorpo rrumque sinctas pelland endit, cus am qui doluptatur? Aspe mos sequod excero dolorias eosandi consequia venihilis aliique conecessimus molore pa pa con cusam doluptatis doloria ditio. Aliandis quia nulpario quia

- Si la sociedad tiene bienes como vehículos, terrenos, casas, etc, deben solicitar copias de las escrituras de adquisición en el Registro Nacional.
- Si tiene deudas con prestamistas o bancarias solicitar un detalle histórico de los pagos realizados.
- Copia de personería jurídica-literal la que emite el Registro Nacional, para determinar el capital social inscrito.
- Acta de constitución de la sociedad en el Registro Nacional.
- Libro de actas de asamblea de socios en donde se encuentren las actas que reflejan los aportes extraordinarios de socios (recordemos que al ser inactivas no tienen ingresos, por lo que se presume que sus activos provienen de aportes de socios).
- Prueba documental suficiente para demostrar que las rentas utilizadas para la adquisición de dichos bienes provinieron de rentas tributadas, exentas o no sujetas.

Es punto sexto lo incluimos ya que no es de extrañarse que una vez que se presente la declaración de impuesto sobre la renta de las sociedades inactivas este próximo año, la Administración se vuelque sobre ellas con el objetivo de determinar incrementos patrimoniales sin justificar, los cuales serán gravados con la tarifa respectiva del impuesto a las utilidades.

El 5 de noviembre la Administración Tributaria realiza cambios importantes bajo la resolución DGT-R-38-2020 con estas sociedades inactivas las cuales son:

Ita dolorero consequis eum explamusca im a quo molorporpore coriatius. Sint dem harum atur as aut doles doloritum non nonse officimo quid quam quea que poreperuptis mos mil inctem ea plaut volore voluptur a sunt expliquidus ipsa aligniscid quam nam que que ea dolor sequi to vollorem. Ri del magnim corum atur aceatemquas volorum naturestrum, inctor seremoluptae dunt, et et qui rectin culpa sust et aut iliquae sit id ut pedi di intemquo te volorrorem veris dolupic iliquid mossit eicipie nducia as ut qui occaborrum re nimoditae velicae por as rectotat aut faccupta sim lit omnis sinveli gnienihil is mo verunt rese volupta tusant et mos eiuntur aut volupciis andicid untiosa eseque ped magnis doluptia nonsend antiis mos eatus invelit, evenis aliquib usapiet quidunt doloressem reicabor aut quo qui bearum, idelendit vendit a valoratem repudam, nientor sit quid quam ent unt aut volorehenis eaquate il el et aut pa es aborupt atendis inciaspe pore nectist, ape et omnime consera epelit maio berum est mincid quodigent. Epudicae est offic tescipiendam harum sequi volore pre perem restint arcipicae cone lant reperorrum que num velecta turectecto oditatio iliquasi teturio dolupidem nosaperum elit offictenia prorem ulpa veri asimpos apicilia quam aut ium fuga. Et rero mi, sum et et voluptatur, tem ipsamust estibus molum am et ut mi, odi bercidunt. Ant adiaest emperum il molupic te est experum re pro volum ipsum acepelis dolore, tecabo. Nequis dolores ullia nis et veri dit occat quo est, a conseque velibus nus dia exeris ea doluptam veriatq uiatiis solupta tiumquis nulpa consedis et reiciamet dolendae isquo es demqui cusanda qui rerum dolorum nossimin et que con cuptaquibus. Cersperest remquate dolupta quo consed ex estiam quunt exero consedit opta sanditatiur sent pra con et venda aborehendit, quis dolorei ciliquate simuscil

- Inscripción de oficio de todas las sociedades con su constitución en el registro único tributario bajo el código 960113 Persona jurídica legalmente constituida, dándoles de alta en el Impuesto sobre la Renta.
- Obliga a las sociedades inactivas a presentar declaración de Impuesto sobre la Renta mediante formulario D-101 (desaparece el D-135 al menos eso parece)
- Ahora deberá pagar el impuesto de Timbre de Educación y Cultura.
- Las personas jurídicas inscritas bajo el código 960113 Persona jurídica legalmente constituida no deben emitir comprobantes electrónicos.
- Imposibilita a las sociedades inactivas a desinscribirse como contribuyentes del impuesto sobre la renta.
- Prohíbe otorgar patente o licencia comercial a las sociedades inscritas bajo el código 960113.

Cada vez estas sociedades van a estar en un mayor supervisión por parte de la Administración Tributaria, debemos de prepararnos para esas notificaciones donde debemos justificar cada adquisición.

En guerra avisada no muere soldado dice el refrán, recomendamos prepararse! Eviten multas y sanciones que van del 50% al 150% del impuesto dejado de pagar.

To dent fugia corit autcae es dolorro eum ut maxim facepre pratus. Eque nientiatati ilit haribuscid esti autem et maxim quatibusa dit velest pos simaiori ulla non res as doluptas modi cus et dellest iuntur, aut molenih ilique volupta temqui dis eum lis aut doles estiur apitae exerupt aepudaestio odit ea nam hit ea di ut ea sae maximpperum sima audam est, qui blam, ut ut asimolu ptaquam quae omnitat excea quisit rernam querum laboreperrum laborum nectas cores repeliqui di dolorae es assecus eatii audae et aborporem ilibearumque cus vere, coratem eosam quas recus aborrum ni reiustibus susamus rae everio corruptati illaboribus sa dolori rereperchit, officpid explitatia que maiosam etur sunt ea ped qui conem ipicimperest elia con core esto modis aut officimpedit quiae volenis eumque nusapienimi, officaborepe aspedias sam, nimustotam, seque eatesci menime etur?

Emporen ietur? Iqui renia debitatiatis quatque lauta doleculparis inctempore, numqui officimi, cum ide percii alitenis magnimil inissimagnis et ditionem ipid expliquatem rehende liquiam quam eos eat de ducidust fuga. Aquibusam alit ut lacestisit harci cus. Ebit a volorere cusdam qui optates tiberro omnis alit,

Alberto PORRAS - Partner
GCF Consultores - miembro de TGS Global
COSTA RICA



ADAPTACIÓN A LOS NUEVOS MODELOS DE NEGOCIOS POST COVID-19

ADAPTATION TO THE NEW BUSINESS MODELS POST-COVID-19

Los escenarios complejos y llenos de incertidumbre revelan la capacidad de ciertas empresas para adaptarse a las circunstancias que estos conllevan; dentro de la dinámica de la pandemia provocada por la COVID-19, muchas empresas ecuatorianas han visto la crisis no solo como un reto, sino como una oportunidad para alcanzar sus objetivos.

Esta realidad se ha visto evidenciada en un grupo particular que actualmente marca la pauta de la configuración de nuevos modelos de negocios bajo las circunstancias actuales del mercado.

Es el caso de las empresas encargadas de dar vida a plataformas digitales (apps) de delivery o personal shoppers. Si bien es cierto, muchas de estas alternativas digitales ya existían previo a la pandemia, una gran parte de ellas se potenciaron no solo en el Ecuador, sino a nivel regional como es el caso de Rappi, Glovo y Uber Eats.

Localmente, dichas empresas vieron una alternativa de cambio y reconfiguración de los modelos de negocio durante la crisis provocada por la pandemia, generando no solo fuentes de empleo y una alternativa flexible de reactivación económica; sino que, potenciaron la adaptación a la nueva realidad de sectores como el alimenticio, farmacéutico, supermercados y de entregas propiamente.

Complex scenarios full of uncertainty reveal the ability of certain companies to adapt to the circumstances that these entail; within the dynamics of the pandemic caused by COVID-19, many ecuadorian companies have seen the crisis not only as a challenge, but as an opportunity to achieve their goals.

This reality has been evidenced in a particular group that currently sets the standard for the configuration of new business models under current market circumstances.

This is the case of companies in charge of giving life to digital platforms (apps) of delivery or personal shoppers. While it is true, many of these digital alternatives already existed prior to the pandemic, a large part of them were promoted not only in Ecuador, but also at the regional level, such as Rappi, Glovo and Uber Eats.

Locally, these companies saw an alternative for changing and reconfiguring business models during the crisis caused by the pandemic, generating not only sources of employment and a flexible alternative for economic reactivation; rather, they promoted the adaptation to the new reality of sectors such as food, pharmaceuticals, supermarkets and deliveries themselves.

El entender las limitaciones de las circunstancias actuales, y poder adaptarse a ellas siendo plenamente resilientes, ha modificado la cultura de compra de muchos consumidores locales; permitiendo de esta manera que las plataformas digitales de delivery o personal shoppers sean una alternativa viable de negocio, pese a la contracción económica que sufrimos por efectos circunstanciales de la pandemia.

Estas empresas entendieron que dentro del cambio y crecimiento de sus negocios tenían que ampliar sus horizontes y ver más allá del plan que originalmente habían trazado. En el marco de la adaptabilidad, se configuran alternativas disruptivas que permiten a estos nuevos modelos de negocio convertirse en referentes bajo escenarios adversos. Como dijo Albert Einstein: En medio de la dificultad reside la oportunidad.

En Ecuador, empresas como Tipti, Delivereo, Urbano, se han adaptado a estos nuevos modelos de negocio, han encontrado plena aceptación en el mercado y captan la atención de los usuarios por la seguridad, comodidad y versatilidad que los mismos generan.

En conclusión, las empresas requieren de la creatividad, la perseverancia y la correcta estructuración de un plan de acción para alcanzar sus objetivos, sin dejar de lado la capacidad de adaptación a circunstancias ajenas.

Understanding the limitations of current circumstances, and being able to adapt to them while being fully resilient, has modified the buying culture of many local consumers; allowing in this way that digital delivery platforms or personal shoppers are a viable business alternative, despite the economic contraction we are suffering from the circumstantial effects of the pandemic.

These companies understood that within the change and growth of their businesses they had to broaden their horizons and see beyond the plan they had originally drawn. Within the framework of adaptability, disruptive alternatives are configured that allow these new business models to become benchmarks under adverse scenarios. As Albert Einstein said: In the midst of difficulty lies opportunity.

In Ecuador, companies such as Tipti, Delivereo, Urbano, have adapted to these new business models, have found full acceptance in the market and capture the attention of users for the safety, comfort and versatility that they generate.

In conclusion, companies require creativity, perseverance and the correct structuring of an action plan to achieve their objectives, without neglecting the ability to adapt to other people's circumstances.

Pablo POVEDA - Consulting Manager
TGS Ecuador
ECUADOR





tgs GLOBAL

SEMANA TGS 2020, UNA EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE TGS WEEK 2020, A LEARNING EXPERIENCE

Conferencias Internacionales

Pertenecer a una red internacional es una oportunidad para conocer y desarrollar poderosas relaciones de trabajo con colegas de todo el mundo. Durante las conferencias, los miembros comparten ideas, inspiración y hacen las conexiones que conducen a nuevos negocios. Cada año, los miembros de TGS Global tienen dos oportunidades para reunirse físicamente, una vez en eventos regionales en mayo y nuevamente durante la conferencia global en noviembre.

Sin embargo, los planes para organizar una conferencia TGS en Cancún en 2020 tuvieron que cambiarse como consecuencia de la pandemia de Coronavirus. Si no podemos tener una conferencia global en 2020, ¿qué puede hacer TGS en su lugar que sea innovador, útil para los miembros e inolvidable?

TGS U

TGS U (Universidad) se lanzó este año para ofrecer cursos, seminarios web y eventos cortos con el objetivo clave de mejorar la calidad de las firmas

International Conferences

Membership of an international network is an opportunity to meet and develop powerful working relationships with colleagues from all over the world. Conferences are where members share ideas, share inspiration and make the connections that lead to new business. Every year TGS Global members have two opportunities to meet physically, once at regional events in May and again during the global conference in November.

However, plans to host a TGS conference in Cancun in 2020 had to be changed as a consequence of the Coronavirus pandemic. If we couldn't have a global conference in 2020 what could TGS do instead that would be innovative, useful for members and memorable?

TGS U

TGS U (University) was launched this year to provide courses, webinars and short events with the key objective of improving the quality of TGS

miembro de TGS. TGS U es 100% online y se organiza en torno a tres pilares de actividad que contribuyen al desarrollo global de TGS Global Quality.

En TGS U, nuestros miembros pueden mejorar sus Competencias Profesionales Esenciales (Pilar 1), sus habilidades de Negocios, Comunicación y Colaboración (Pilar 2) y su enfoque en la Responsabilidad Social Corporativa (Pilar 3).

De TGS U a TGS Week 2020

« TGS Week 2020 » no fue un reemplazo de la conferencia, sino una continuación del lanzamiento de TGS U. TGS Week fue una oportunidad de 5 días para reunirse, compartir ideas e impulsar el impacto de crecimiento positivo que TGS tiene para sus firmas miembro.

Con miembros que se unieron a TGS Week de Asia Pacífico, Europa, Medio Oriente, África y América, fue difícil encontrar un momento que funcionara para todos. Por lo tanto, TGS Week se extendió a lo largo de 5 días cortos para crear la máxima oportunidad de participación para todos los miembros. Algunos participantes tuvieron que levantarse temprano, algunos tuvieron que quedarse despiertos hasta tarde (y algunos tuvieron que perderse el almuerzo) pero todos tuvieron la oportunidad de fortalecer su red internacional y eso vale un pequeño contratiempo.

member firms. TGS U is 100% online and arranged around three pillars of activity that contribute to the overall development of TGS Global Quality.

In TGS U, our members can improve their Professional Core Competencies (Pillar 1), their Business, Communication and Collaboration skills (Pillar 2) and their focus on Corporate Social Responsibility (Pillar 3).

From TGS U to TGS Week 2020

TGS Week 2020 was not a conference replacement but rather a continuation of the TGS U launch. TGS Week was a 5-day opportunity to meet, share ideas and to boost the positive growth impact TGS has for its member firms.

With members joining TGS Week from Asia Pacific, Europe, Middle East, Africa and the Americas, it's difficult to find a time that works for everyone. TGS Week was therefore spread over 5 short days to create the maximum opportunity for all members to participate. Some participants had to get up early, some had to stay up late (and some had to miss lunch) but everyone had the opportunity to strengthen their international network and that's worth a little inconvenience.

During the total 15 hours of TGS Week, 70 member firms participated in 15 workshops, were inspired by 9 speakers and worked together in

Durante las 15 horas totales de TGS Week, 70 firmas miembro participaron en 15 talleres, fueron inspiradas por 9 oradores y trabajaron juntas en al menos 12 salas de reuniones rápidas y de café virtual. Incluso hubo una sesión de karaoke con 30 miembros cantando simultáneamente.

Los temas cubiertos en TGS Week 2020 incluyeron: Proceso de calidad de TGS (PCC, BCC y CSR), Perspectivas en torno a la situación de Covid-19, Construir su propia "red de energía" dentro de TGS, generar más negocios de referencia en TGS Global y diseñar la empresa del futuro.

TGS Week fue una experiencia de aprendizaje seria y un escaparate de cómo la tecnología de videoconferencia actual puede usarse de manera más efectiva.

"El evento fue genial y en este momento de Covid-19, no podría haber sido mejor. El uso de las herramientas y la organización fueron perfectas ". Marcus Kwong, TGS Orcansa, Brasil.

Más información sobre los próximos cursos en TGS U: <https://tgs-global.com/tgs-u/>
Más información sobre la red TGS Global: www.tgs-global.com

at least 12 speed-meeting and coffee breakout rooms. There was even a karaoke session with 30 members singing simultaneously.

Themes covered in TGS Week 2020 included: TGS Quality Process (PCC, BCC and CSR), Perspectives around the Covid-19 Situation, Building your own 'Power Network' within TGS, Generating more referral business in TGS Global and Designing the firm of the future.

TGS Week was a serious learning experience and a showcase for how current video-conferencing technology can be used most effectively.

"The event was great and in this Covid time, could not have been better. The use of the tools and the organisation was perfect." Marcus Kwong, TGS Orcansa, Brazil.

More information about upcoming courses on TGS U: <https://tgs-global.com/tgs-u/>
More information about the TGS Global network: www.tgs-global.com

Marc Desjardins - Presidente
TGS Global
FRANCIA

TGS EN AMÉRICA

TGS IN AMERICA

ARGENTINA

PGK Consultores
Céspedes 3249, Ville Autonome de
Buenos Aires
Tel +54 11 6091 8950
info@pgyk.com.ar
<http://www.pgyk.com.ar/>

BRASIL

TGS Orcansa
Rua Armando Barroso 108 - Granja Julieta,
São Paulo
Tel: +55 11 5185 2733
contato@tgs-orcansa.com.br
www.tgs-orcansa.com.br

CANADÁ

Massie Turcotte et associés inc.
2500 Boulevard Lapinière, Brossard, QC
Montreal
Tel: +450 656 5000
www.mpmt.ca

CANADÁ

S+C Partners LLP
101 Queen Street South, Mississauga, Ontario L5M 1K7
Tel: (905) 821-9215
info@scpllp.com
www.scpllp.com

CHILE

TGS C&C Canessa
General del Canto 230, Providencia
Santiago, Chile
Tel: +56 99 5659 6630 / +56 9 5659 6630
info@tgs-canessa.cl
www.tgs-canessa.cl

COLOMBIA

Garssa Consulting
Cra. 45 (Autopista Norte) No. 118 - 30
Oficina 608 - Bogota
Tel: +57 1 457 1634
gestion.comercial@garssa.com
www.garssa.com

COSTA RICA

GCF Consultores
Pavas, Zona Industrial, Edificio TISA,
2º piso - San José
Tel: +506 4000 0354
info@gcfcr.com
www.gcfcr.com

ESTADOS UNIDOS

WTP Advisors
601 Carlson Parkway, Suite 1050 Minnetonka,
Minnesota 55305
Tel: +1 (866) 298-7829
info@wtpadvisors.com
www.wtpadvisors.com

ECUADOR

TGS Ecuador
Av. Diego de Almagro E8-06 y Pedro
Ponce Carrasco. Ed. Plaza Almagro
3er Piso, Of. 306 - Quito
Tel: +593 99 581 1028 / +593 2 451 6362
info@tgs-ecuador.com
www.tgs-ecuador.com

GUATEMALA

Pineda y Asociados
Av. Reforma 9-55 Z.10 - Reforma 10 Of. 506
Tel: +502 2324 3800
pcg@pinedacg.com
www.pinedacg.com

MÉXICO

TGS México Rocha
Leibnitz # 185 Col. Anzures México D.F. C.P. 11590
Cuidad de México
Tel +52 55311648
info@rocha.com.mx
www.tgs-rocha.com

PERÚ

TGS Sarrio & Asociados
Av. Emilio Cavenecia 264 oficina 701
San Isidro, Lima
Tel: ++51 1 615 6864 / +51 1 615 6868
info@tgs-sarrio.pe
www.tgs-sarrio.pe

TGS Global

13-15 Rue de la Baume
75008 PARIS
FRANCE
T. +33 01 42 65 36 92

Contact:

information@tgs-global.com



Think Global Sustainability



www.tgs-global.com