

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ANÁLISIS DEL ESTADO DEL EMPRENDIMIENTO EN CHILE EN EL  
CONTEXTO ECONÓMICO ACTUAL

CASO: Creación, Emprendimiento, y Puesta en Marcha Empresa Pacífico Newport  
Group Ltda.

Autor:

JUAN PABLO SEBASTIÁN OSSÉS NORAMBUENA

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA CARRERA DE  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UNIVERSIDAD  
DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO EN  
NEGOCIACIONES INTERNACIONALES TÍTULO PROFESIONAL DE  
ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

PROFESORA GUÍA: ADRIANA LATORRE

Viña del Mar, Diciembre de 2011



UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ANÁLISIS DEL ESTADO DEL EMPRENDIMIENTO EN CHILE EN EL

CONTEXTO ECONÓMICO ACTUAL

CASO: Creación, Emprendimiento, y Puesta en Marcha Empresa Pacífico Newport

Group Ltda.

Autor:

JUAN PABLO SEBASTIÁN OSSÉS NORAMBUENA

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA CARRERA DE  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UNIVERSIDAD

DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO EN  
NEGOCIACIONES INTERNACIONALES TÍTULO PROFESIONAL DE

ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS

INTERNACIONALES

PROFESORA GUÍA: ADRIANA LATORRE

Viña del Mar, Diciembre de 2011

## **PRÓLOGO**

La respuesta a cuál es la motivación de volverse un emprendedor y comenzar una empresa, es una respuesta con muchas variables. Sin duda, para cualquier persona es en un principio una decisión difícil de tomar y ejecutar, llena de variables e incógnitas, en donde tanto el riesgo resulta muy alto, como así también la atractiva rentabilidad, que nos entusiasma a perseguir esta meta de retorno e independencia. En el caso particular del informante, este comienzo estuvo lleno de alegría como también temores devenidos de dudas y de la propia incertidumbre de cómo llevar a cabo en la práctica una idea de negocio. Generándose también las primeras preguntas, tales como si el negocio en el cual nos estamos embarcando es el adecuado y su ejecución conllevará el éxito esperado, en términos de rentabilidad y satisfacción personal.

Resulta inquietante saber si esta incertidumbre siempre estará presente, ya que permanentemente existe algún riesgo endógeno, o propio de la empresa, en relación a la inversión que se está realizando. Sin embargo, frente a los consejos de empresarios y emprendedores, siempre la respuesta es similar. Los años nos darán la experiencia y la fortaleza para seguir desarrollando negocios más prósperos, y los análisis y evaluación de proyectos siempre serán herramientas que deberán tenerse presente antes de ejecutar cualquier proyecto. Por otro lado, comenzar una empresa es similar a cuando nos encontramos en nuestro nacimiento, o el primer día de Universidad, así mismo, la primera empresa, es una experiencia que requiere valentía y coraje, y que aún si

manejamos y desarrollamos la gestión correctamente, los factores exógenos, siempre afectaran el camino hacia la meta esperada.

Y es así como participar en todos los aspectos de un negocio, siempre es una tarea ardua y a la vez excitante, llena de aprendizaje y construcción. Como cualquier emprendedor se comienza buscando oportunidades de negocios, luego determinando que productos ofrecer, como ofrecerlo, desarrollar el diseño, la comunicación, la forma de venderlo, como generar clientes y mantenerlos, y finalmente ver el efecto que tiene todo esto sobre la rentabilidad de la compañía.

Durante la gestación de la empresa, no todo fue fácil al comenzar esta aventura. Algunas de las piedras que encontramos al principio del camino son las frecuentes que están en la contingencia nacional en términos de cómo agilizar los procesos de creación de empresas y la búsqueda de financiamiento para capital de trabajo y ejecución del proyecto.

No obstante esto, se logro sobrevivir en la gestación, y gracias a un conjunto de mecanismos de financiamiento, la suma de capitales propios, junto al financiamiento de inversionistas privados, sumado al haber ganado un Capital Semilla en la Línea de Emprendimiento, dimos el impulso inicial a esta actividad empresarial.

## **ÍNDICE**

PRÓLOGO	3
ÍNDICE	5
<b>A. INTRODUCCIÓN</b>	<b>12</b>
A.1 De la Crisis a la Oportunidad	12
A.2. El Emprendimiento en las Últimas Décadas en el Mundo	13
A.3. Sobre el Informe Ampliado	15
<b>B. RESUMEN EJECUTIVO DEL CAPÍTULO I: Antecedentes de la Práctica</b>	<b>16</b>
<b>CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA</b>	<b>19</b>
<b>1.1. Descripción de la Empresa</b>	<b>19</b>
1.1.1. Información de la Compañía	19
1.1.2. Entidad Legal	19

1.1.3. Oficinas y Bodega	20
1.1.4. Historia	20
1.1.5. Presentación Comercial de la Empresa (Escrita para la presentación a Clientes)	21
1.1.6. Misión	22
1.1.7. Visión	22
1.1.8. Productos	23
a. Categoría Pescados:	
b. Categoría Mariscos:	
c. Categoría Otros Productos:	
d. Características Generales de los Productos:	
1.1.9. Mercados	31
1.1.10. Estructura Organizacional	33
1.1.11. Organigrama	37
1.1.12. Ciclo del Negocio (Ciclo Productivo/Comercial)	38
1.1.13. Gráfico del Ciclo del Negocio – Puerto Pacífico	42
<b>1.2. Descripción de las Funciones Realizadas</b>	<b>43</b>
1.2.1. Trabajo Desarrollado	43

1.2.2. Razones que Impulsan el tema a desarrollar	48
<b>C. RESUMEN EJECUTIVO DEL CAPÍTULO II: Desarrollo del Tema</b>	<b>50</b>
<b>CAPÍTULO II: ANÁLISIS DEL ESTADO DEL EMPRENDIMIENTO EN CHILE EN EL CONTEXTO ECONÓMICO ACTUAL</b>	<b>53</b>
<b>2.1. Objetivo General y Objetivos Específicos. Del Tema a Desarrollar</b>	<b>53</b>
2.1.1. Objetivo General	53
2.1.2. Objetivos Específicos	53
<b>2.2. Sobre el Marco Teórico</b>	<b>54</b>
<b>2.3. Desarrollo de la Investigación</b>	<b>56</b>
<b>2.4. Definición y Teoría del Emprendimiento</b>	<b>58</b>
2.4.1. Definición de Emprendimiento	58
2.4.2. El Emprendimiento en la Historia	59
2.4.3. Schumpeter y la Destrucción Creativa	60
<b>2.5. Antecedentes del Contexto Macroeconómico de Chile y su Relación con el Mundo</b>	<b>63</b>

2.5.1.	Apertura Comercial de Chile	63
2.5.2.	Crecimiento Esperado de Chile 2012-2016	64
2.5.3.	Nivel de Déficit y Deuda del Gobierno de Chile 2012-2016	65
<b>2.6.</b>	<b>Factores Intrínsecos del Emprendedor</b>	<b>66</b>
2.6.1.	La Actitud del Emprendedor	66
2.6.2.	Factores Claves de Éxito para un Nuevo Emprendimiento	69
2.6.3.	Radiografía al Emprendedor Chileno	70
<b>2.7.</b>	<b>Factores Socioculturales del Emprendimiento</b>	<b>72</b>
2.7.1.	Cultura del Emprendimiento en Chile	72
2.7.2.	El Emprendimiento y la Educación	75
2.7.3.	La Educación y el vínculo con el sector empresarial	77
<b>2.8.</b>	<b>Factores Normativos del Emprendimiento en Chile</b>	<b>79</b>
2.8.1.	Factores Normativos que inciden en la facilidad de emprender y desarrollar negocios	80
2.8.2.	Chile según el Reporte de Facilidad para Hacer Negocios del Banco Mundial	81



2.8.3. Chile según el Reporte Ambiente para Hacer Negocios del The Economist Intelligence Unit (EIU)	84
2.8.4. Análisis de la Apertura de una Empresa en Chile	86
2.8.5. Análisis Histórico en la Apertura de un Negocio	87
2.8.6. Análisis de los Costos de la Apertura de una Empresa	88
2.8.7. Análisis Comparativo de la Apertura de una Empresa	89
2.8.8. Resumen del Análisis de Apertura de Empresas	91
2.8.9. Las Reformas en la Apertura de Negocios en Chile	92

## **2.9. Factores de Apoyo Financiero al Emprendimiento y las Principales**

### **Fuentes 94**

2.9.1. Principales Fuentes de Financiamiento para Emprendedores	95
2.9.1.1. Financiamiento Propio	96
2.9.1.2. Inversionistas	97
2.9.1.3. Financiamiento Público	97
2.9.1.3.1. Instituciones Públicas Ligadas al Emprendimiento	

2.9.1.3.2.	Principales Líneas de Financiamiento del Sector Publico	100
2.9.1.4.	Financiamiento Privado	103
2.9.1.5.	Financiamiento Privado para Emprendedores con un proyecto con un mayor nivel de desarrollo	105
2.9.1.6.	Sobre las Líneas (Inexistentes) de Financiamiento de la Banca Privada para el Emprendimiento	105
2.9.2.	Análisis de los Distintos Tipos de Financiamiento para Emprendedores	107
<b>2.10</b>	<b>Experiencia en la Constitución de la Sociedad Pacífico Newport Group Ltda. “Puerto Pacífico”</b>	<b>114</b>
2.10.1	Aspectos Iniciales en la Constitución de Pacífico Newport Group Ltda.	114
2.10.2.	Aspectos Legales de la Constitución de la Sociedad Pacífico Newport Group Ltda.	115
2.10.3.	Proceso de Constitución de la Sociedad: Pacífico Newport Group Ltda. (Puerto Pacífico)	120
2.10.4.	Aspectos Tributarios en la Constitución de Pacífico Newport Group Ltda. (Inicio de actividades ante el SII)	126

2.10.5. Permisos y Certificados en la Puesta en Marcha de una Empresa 129

**D. CONCLUSIONES: 134**

**E. BIBLIOGRAFÍA: 139**

## **A. INTRODUCCIÓN**

### **A.1 De la Crisis a la Oportunidad**

Nuestro país se ha visto enfrentado durante los últimos años a fuertes experiencias en materia económica y social. Después de un complejo fin de esta primera década del siglo XXI, con la crisis financiera de los años 2008/2009, nuevamente el año 2010 pasamos por un difícil momento que puso a prueba nuestra capacidad como sociedad y país, enfrentándonos a uno de los peores desastres naturales en la historia moderna de Chile. El finalizado 2011, si bien nos entrega resultados positivos en términos de crecimiento económico sobre el promedio histórico<sup>1</sup> y con un desempleo llegando a sus niveles mínimos desde los años 90<sup>2</sup>, la creciente amenaza de la crisis de deuda soberana y su expansión por el mundo, aparecen como el fantasma que ha mantenido atemorizados a todo el mundo, y con la posibilidad creciente de una recesión mundial, de la cual Chile no está del todo a salvo.

Si bien el panorama mundial es inquietante, la crisis también se presenta como la oportunidad para emprender y desarrollar las nuevas necesidades que requiere el mundo, y los nuevos desafíos que debemos superar. Es aquí donde los emprendedores aparecen junto a los economistas, presidentes, y otros agentes del cambio, como parte de los

---

<sup>1</sup> PIB Esperado 6,5% 2011, World Economic Outlook, September 2011 Edition, <http://www.imf.org>, Fondo Monetario Internacional (FMI)

<sup>2</sup> Karla Carrizo, Desempleo en el Gran Santiago cae al 6,2%, su mínimo en 15 años, <http://www.df.cl>, Diario Financiero Online, 26 de Enero, 2012 | 10:45am

salvadores que saquen a nuestro país y al mundo de este escenario de crisis y que nos guíen por las sendas del crecimiento, la prosperidad y el bienestar.

En este contexto, la iniciativa y motivación de emprender se percibe como algo que nunca ha sido más importante que en la actualidad. Al mismo tiempo, la sociedad se enfrenta a enormes retos globales que van más allá de la economía, emprendimiento e Innovación que le permitan transitar por el camino para resolver los desafíos globales de este nuevo siglo.

Ante este escenario, la voluntad y sobre todo el rápido accionar de emprendedores, nuevas empresas y empresarios, pone de manifiesto el espíritu emprendedor que requiere Chile para llegar a convertirse en el país desarrollado que todos deseamos tener. Y el mundo en general para poner freno a esta crisis mundial, de la cual como sociedad no estamos exentos. Por este motivo, es imprescindible que los emprendedores en toda la extensión del concepto, se conviertan en uno de los pilares fundamentales para lograr este objetivo anhelado.

## **A.2. El Emprendimiento en las Últimas Décadas en el Mundo**

En las últimas décadas podemos observar en el mundo desarrollado, un nuevo enfoque sobre el emprendimiento, en donde los gobiernos hacen todo lo posible para convertir a sus países en naciones de emprendedores. Desde la revolución Reagan-Thatcher de la década de 1980, los gobiernos de casi todas las tendencias ideológicas han abrazado el

espíritu emprendedor. La Unión Europea, las Naciones Unidas y el Banco Mundial se han convertido en evangelistas de esto. Y a partir de los años 90s los países vinculados al comunismo pasaron por una rápida conversión a economías de mercado, colocando al emprendimiento como uno de sus motores de desarrollo<sup>3</sup>.

Además podemos sostener que la idea del emprendimiento se ha generalizado, con el apoyo de los líderes políticos, reforzada por una creciente infraestructura de las universidades y los capitales de riesgo y encarnada por los héroes de negocios muy populares como Bill Gates (Microsoft), Richard Branson (Virgin Group), Mark Zuckerberg (Facebook) y en Chile los exitosos casos como el del difunto Felipe Cubillos.

Por otro lado, la globalización entrega al emprendimiento la oportunidad para que hoy los futuros empresarios puedan ahora venir desde casi cualquier lugar, incluso desde las alguna vez cerradas economías de India y China. Y así muchos de ellos puedan llegar a los mercados mundiales desde el día que abren sus puertas, gracias a la caída de los costos de las comunicaciones.

Todo este contexto que al parecer facilita al emprendimiento, como analizaremos en este informe, no hace que sea una tarea fácil, y más bien nos daremos cuenta que está lleno

---

<sup>3</sup> Ruy Mauro Marini, El Desarrollo del Capitalismo Mundial y su Impacto en América Latina, <http://www.marini-escritos.unam.mx>, Marini Escritos

de complejidades que si se sortean con inteligencia, planificación y disciplina podrán permitirnos bordear con mayor perspectiva el desarrollo de un emprendimiento.

### **A.3. Sobre el Informe Ampliado**

El siguiente informe ampliado nace como una necesidad de plasmar particularmente dos inquietudes del informante. Por un lado se hace necesario mostrar el camino desarrollado con la puesta en marcha de la empresa Pacífico Newport Group LTda, “Puerto Pacífico”, y a la vez indicar como hemos estructurado el modelo de negocios desarrollado. En segundo lugar, resultaba primordial en base a la experiencia como emprendedor del informante, realizar un estudio que indicara desde distintos puntos de vista una radiografía del emprendedor chileno y los factores que impulsan el emprendimiento en Chile en la actualidad.

Este informe, por ende consta de dos grandes capítulos. El primero relacionado a los aspectos de la práctica realizada por el informante, la cuál ha sido la constitución y puesta en marcha de la empresa Pacífico Newport Group Ltda., en donde se realiza una descripción de la empresa, comenzando con su constitución e historia y continua mostrando y delineando los productos, mercados, ciclo del negocio y las funciones desarrolladas por el informante.

En el segundo capítulo se aborda un análisis exhaustivo del estado actual del emprendimiento en Chile, analizando los factores intrínsecos del emprendedor chileno

en conjunto con las variables socioculturales, normativas/legales y factores de apoyo financiero al emprendimiento en Chile. Todo esto abordándolo siempre desde una perspectiva que incluye los principales antecedentes del entorno económico que acontecen en Chile y el mundo y que en definitiva facilitan y/o dificultan el emprendimiento en Chile.

## **B. RESUMEN EJECUTIVO DEL CAPÍTULO I: Antecedentes de la Práctica**

El siguiente trabajo desarrolla las actividades de gestión de puesta en marcha y desarrollo de la empresa Pacífico Newport Group Ltda. o simplemente Puerto Pacífico (nombre comercial), empresa comercializadora y distribuidora de productos del mar para el exclusivo nicho de restaurantes ABC1 del Sector Oriente de Santiago de Chile.

En este informe se realiza una descripción completa de la empresa, quienes somos, que hacemos, porque lo hacemos, y como lo hacemos; además de abarcar una breve historia, misión, y visión, de la empresa. Junto a esto se describen los pasos en cómo se desarrollo la constitución de la empresa para llegar a obtener la personalidad jurídica, tanto en términos legales y posteriormente tributarios para la emisión de facturas. En este trabajo se muestra como se gesto la empresa, los mercados y clientes a la cual está dirigida, además exponemos como se ha desarrollado la continuidad de esta actividad económica, la estructura de operaciones, políticas que que se han implementado, entre otros.



A continuación se dan a conocer las características principales del nicho de mercado al cual se está enfocado, indicando que productos comprenden el negocio y los formatos ofrecidos, y las principales características que diferencian a Puerto Pacífico de su competencia. De esta forma se demuestra la penetración que se tiene dentro del exclusivo nicho donde se compete, y sus principales características y cualidades.

Posteriormente se señala la estructura actual de la organización, en términos de las funciones principales y primordiales en la ejecución del negocio, tales como la comercialización y ventas, el área tributaria, la gestión de cobranza, administrativa entre otras. Además se muestra la relación de estas áreas y la manera en que interactúan para desarrollar, y entregarle el valor al negocio a través del ciclo del negocio. Partiendo por la inversión inicial de capital hasta llegar a la gestión de cobranza y el retorno de capital. Incluyendo todas las etapas intermedias del ciclo, incluyendo aprovisionamiento, embarque, despacho, ventas y principales actividades de la empresa, las cuales se complementan con las actividades de back office y administrativas para llevar en orden la gestión de la empresa.

En seguida, se indican cuáles fueron las principales áreas de trabajo del informante en la gestión y puesta en marcha de Puerto Pacífico, tanto en términos de planificación, implementación y ejecución del negocio. Básicamente, y al ser una PYME, las funciones desarrolladas están en todos los campos de acción, propias de una pequeña

empresa. De esta manera, las funciones del informante están comprendidas en todas las áreas de la empresa, tanto en su constitución como también en su desarrollo y ejecución. Estas incluyen actividades de apertura comercial para nuevos clientes y el desarrollo de canales de promoción a través de la plataforma online; además comprenden las actividades de aprovisionamiento y coordinación de compra de productos, viajando continuamente al Sur de Chile para la coordinación con proveedores. También abarcan las actividades de back office y de administración de la empresa, como también las actividades tributarias mensuales de pago de impuestos, entre muchas otras funciones que se detallan en extenso en este documento. El capítulo concluye con algunas actividades de gestión y postulación a proyectos, lo cual nos permitió ganar un capital semilla de pre inversión durante el año 2010.

## **CAPITULO I: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA**

### **1.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA**

#### **1.1.1. Información de la Compañía**

Pacífico Newport Group Ltda. o “Puerto Pacífico” (nombre comercial) nace y se constituye el año 2010 como entidad de personalidad jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada. Su nombre de fantasía es Puerto Pacífico, para los términos de comercialización y registro de marca. El negocio principal se enfoca en el abastecimiento de productos del mar de calidad Premium para el mercado de Restaurants ABC1 de la ciudad de Santiago de Chile. Específicamente para atender el Sector Oriente de la capital, abarcando restaurantes de las comunas de Vitacura, Las Condes, Providencia, entre otros.

#### **1.1.2. Entidad Legal**

Puerto Pacífico se constituye como una Sociedad de Responsabilidad de Limitada, con su principal Giro de Comercialización, Distribución y Exportación de Productos del Mar. Su nombre legal es Pacifico Newport Group Ltda. RUT 76.097.711-k. Está conformada por los socios Juan Pablo Osses N., Licenciado en Negocios Internacionales de la Universidad de Valparaíso y Representante Legal de la Empresa y Juan Domingo Alvarez S., Abogado de la Universidad Central, quienes comparten de forma igual su participación dentro de la empresa.

### **1.1.3. Oficinas y Bodega**

La oficina de operaciones se encuentra en el centro de negocios de Puerto Montt. En el Edificio de la Construcción, dirección Quillota 175 Of. 1414, Puerto Montt. La sucursal y oficina comercial se encuentra en el nuevo centro de negocios de el exclusivo barrio El Golf de Santiago, dirección Badajoz 100 Of. 1305, Las Condes, Santiago.

Contamos con una alianza estratégica con uno de los almacenes de bodegaje más grande de Chile, en donde contamos con un espacio habilitado dentro del frigorífico, en el cual mantenemos siempre los productos a temperatura

En el sur de Chile, se han realizado alianzas con los principales sindicatos de pescadores, buzos y para contar siempre con productos de la mejor calidad y fresca.

### **1.1.4. Historia**

En la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios, nace Puerto Pacífico, empresa centrada en el nicho de productos del mar para restaurantes ABC1. Es así como se comienza ofreciendo solo unos pocos productos como Lengua de Machas Premium y Machas Frescas traídas por vía aérea para llegar siempre con un producto vivo a para los clientes. En la oferta prima por sobre todo la calidad, ya que en base al conocimiento de los clientes, se analizan sus exigencias y requerimientos que son de estándares de calidad internacional. Actualmente se cuenta con una variada gama de productos incluyendo Machas Premium, Congrio Dorado Premium, Reineta, Erizos, entre otros

productos. Desde Abril 2011 se comienza con actividad exportadora con productos hacia Ecuador y Perú.

#### **1.1.5. Presentación Comercial de la Empresa (Escrita para la presentación a Clientes)**

Puerto Pacífico nace de la alianza de pescadores artesanales, sindicatos e Inversionistas de privados, con un fuerte espíritu de superación, que nos conduce a ofrecer la mejor calidad en productos marinos de categoría gourmet y premium. Trabajamos de manera coordinada con nuestros Clientes, conociendo sus necesidades específicas de consumo, y siempre mejorando la cadena de distribución para brindar un excelente servicio a la altura de nuestros clientes.

El ciclo de nuestro negocio es uno de los más eficientes del mercado, por cuanto mantenemos la frescura de los mariscos y pescados desde el momento en que son extraídos del mar; siendo puestos de forma inmediata en cajas térmicas selladas y despachadas a nuestros clientes, manteniendo la cadena de frío durante todo el trayecto desde el mar hasta la cocina de los Restaurants tops de Santiago.

Tenemos un manejo directo y sin intermediarios en todas las etapas de nuestra cadena productiva. Comenzando por la extracción, la cual se realiza de forma cautelosa y respetando las normativas vigentes. Trabajando de forma directa con los pescadores y buzos, para posteriormente, dependiendo del tipo de producto, envasarlo en cajas

térmicas o llevarlo a la planta procesadora, donde se limpia y se le da el tratamiento correspondiente. Una vez terminado este proceso, nuestros productos son envasados y enviados a Santiago vía aérea y terrestre, donde se comercializa y se vende a reconocidos restaurantes de la capital, tales como Da Carla, Pinpilin Pausha, Ostras Azocar, Osadía, entre otros.

Puerto Pacifico cuenta con la experiencia de personas con más de 30 años de experiencia en el sector pesquero y productos del mar. Somos proveedores a nivel nacional e internacional, con calidad Premium.

Sabemos lo importante que es mantener el sabor, la textura y calidad de los productos del mar, por esto mantenemos lineamientos claros y precisos en la cadena productiva y de distribución. La responsabilidad y la puntualidad son características que nos destacan frente a nuestra competencia, ya que nuestra misión es brindarle a usted la mejor calidad, atención, y confianza.

#### **1.1.6. Misión**

Ayudar a que los negocios de nuestros clientes crezcan siempre con excelencia.

#### **1.1.7. Visión**

Creemos que un equipo de personas, pueden lograr cualquier meta que se proponga, siempre se debe estar en movimiento y todo resultará, todo lo que se piensa y propone se

puede hacer. Nuestra visión es posicionarnos como el proveedor esencial y primordial de los Restaurants Tops de Santiago, y poder expandir nuestro servicio fuera de Chile, al mercado Norteamericano y Europeo. Ofreciendo siempre la más alta calidad en productos del mar para todos nuestros clientes. Y por supuesto, acompañado del mejor servicio, just in time.

Creemos en el potencial de crecimiento económico de Latinoamérica y su integración. No hay límites para la integración y el desarrollo de negocios tal como lo hemos constatado con Puerto Pacifico. Creemos que el esfuerzo y perseverancia tienen recompensa, y todo nuestro equipo de trabajo, es recompensado y valorado por esto.

#### **1.1.8. Productos**

Los principales productos son Pescados y Mariscos, todos provenientes del Sur de Chile. Estos se dividen en categoría Pescados y categoría Mariscos ofrecidos en formatos Frescos & Congelados. La oferta incluye los siguientes productos premium: Congrio Dorado, La Lengua de Machas Congelada, La Merluza Austral, el Turbot, entre otros.

Además se ha incorporado paulatinamente, otros productos a nuestra comercialización provenientes del sector agrícola, tales como Paltas y Frambuesas.

A continuación detallamos la línea de productos por categoría:

**a. Categoría Pescados:**

<b>PRODUCTO:</b>	<b>FORMATO</b>	<b>TAMAÑO</b>	<b>DURACIÓN</b>
Merluza Austral - F/E	Fresco/Enfriado Entera:  Descripción: Consiste en producto fresco entero sin vísceras.	Calibre: 1,5 a 3 kgs.  Cada espécimen.	4 a 6 días a 5 grados Celsius.
Merluza Austral - Filete Congelado IQF S/P 500grs.	Descripción: Este producto consiste en piezas congeladas individuales (IQF o Individual Quick Frozen) de filete de merluza sin piel.	Calibre:  Cada filete es de 500 grs.	6 meses congelado.
Congrio Dorado - F/E	Fresco/ Enfriado Entero:  Descripción: Consiste en producto fresco entero sin vísceras.	Calibre: 1,8 a 3,5 Kgs.  cada espécimen.	4 a 6 días a 5 grados Celsius.
Reineta - F/E	Fresco/Enfriado Entero:  Descripción: Consiste en producto fresco entero sin vísceras.	Calibre: 1,5 Kgs. Up  cada espécimen.	4 a 6 días a 5 grados Celsius.
Reineta - Filete	Descripción: Este producto consiste	Calibre:	6 meses



Congelado IQF S/P 500 grs.	en piezas congeladas individuales (IQF o Individual Quick Frozen) de filete de reineta sin piel.	Cada filete es de 500 grs.	congelado.
Turbot – F/E	Fresco/Enfriado Entero: Descripción: Consiste en producto cultivado fresco entero sin vísceras.	Calibre: 1,5 a 2 kgs. cada espécimen.	4 a 6 días a 5 grados Celsius.
Salmón – Filete Congelado IQF C/P 500 grs.:	Descripción: Este producto consiste en piezas congeladas individuales (IQF o Individual Quick Frozen) de filete de Salmón con Piel.	Calibre: Cada filete es de 500 grs.	6 meses congelado.
Atún Lomo – F/E	Fresco/Enfriado Lomo: Descripción: Atún Amarillo, consiste en producto fresco, solamente lomo de atún, es decir, sin cabeza, piel y vísceras.	Calibre: 5 Kgs. Up cada espécimen.	4 a 6 días a 5 grados Celsius.

**b. Categoría Mariscos:**

<b>MARISCOS</b>	<b>FORMATO</b>	<b>TAMAÑO</b>	<b>DURACIÓN</b>
Machas - Frescas:	<p>Descripción: Consiste en Machas Frescas Vivas, con concha de tamaño grande uniforme calibrada/seleccionada.</p> <p>Tienen un proceso de desarenado de 10 hrs. Para obtener un producto totalmente limpio (sin arena).</p>	Calibre:	4 a 6 días a 5 grados Celsius, manteniendo sellada la caja.
Lengua de Machas:	<p>Descripción: Consiste en un producto fresco procesado, obteniendo solo la carne de la macha, (lengua limpia sin residuos de estomago). Se vende en tamaños Extra Grande (Exportación), Grande &amp; Mediana.</p>	<p>Calibre:</p> <p>Extra Grande:</p> <p>60/70 U. x Kg.</p> <p>Grande:</p> <p>1/100 U. x Kg.</p> <p>Mediana:</p> <p>101 up (hasta 160)</p>	<p>6 meses si el producto es congelado.</p> <p>Glosa:</p> <p>U. x Kg. Unidades por Kilo.</p>

		U. x Kg.	
Locos - Frescos:	<p>Descripción: Locos Frescos con proceso de extracción de la tripa del Loco. Para obtener un producto totalmente limpio.</p> <p>Con uña y vida (tripa) natural esta con pigmentacion negra,</p> <p>es blanqueado cuando uno hace conserva</p> <p>Según requerimientos de Cliente, puede ser Ablandado (Golpeado) y Limpio (Blanqueado)</p>	<p>Calibre Grande 5 a 7</p> <p>Mediano: 8 a 12 unit per kg.</p>	4 a 6 días a 5 grados Celsius.
Carne de Jaiba:	<p>Descripción: Consiste en Potes de pura carne de Jaiba procesada para obtener un producto totalmente limpio.</p>	<p>Calibre: No Aplica.</p>	<b>6 meses congelado.</b>
Ostión Frescos/Enteros:	<p>Descripción: Consiste en Ostiones Frescas con concha de tamaño grande que tienen un proceso de</p>	Calibre:	4 a 6 días a 5 grados Celsius.

	desarenado de 10 hrs. Para obtener un producto totalmente limpio.		
Erizos – Frescos c/ Concha:	Descripción: Consiste en Erizos con concha de tamaño grande que tienen un proceso de desarenado de 10 hrs. Para obtener un producto totalmente limpio.	Calibre: Tamaño Grande	4 a 6 días a 5 grados Celsius.
Paila Marina – Seafood Mix Congelado:	Descripción: Consiste en un mix de mariscos congelados de pura carne altamente proteicos. Se incluye merluza, machas, choritos, y una variedad de mariscos. Empaque en bolsa de 1kg.	Calibre: No Aplica	<b>6 meses congelado.</b>

**c. Categoría Otros Productos:**

<b>OTROS PRODUCTOS</b>	<b>FORMATO</b>	<b>TAMAÑO</b>	<b>DURACIÓN</b>
Frambuesa Congelada IQF:	Descripción: Consiste en frambuesas congeladas individualmente (IQF) en bolsas de 1 y ½. Es una frambuesa especial para cocteles, o eventos de alta		12 meses congelado.
Frambuesa Congelada Crumble:	Descripción: Consiste en frambuesas congeladas en conjunto en bolsas de 1 kg. Es una frambuesa especial para jugos.		12 meses congelado.

**d. Características Generales de los Productos:**

- **Empaque Externo:** Todos los productos vienen empacados en cajas de aislapol de 14, 20 y 25 kgs.. Este empaque posibilita la mantención de su frescura en toda la cadena de frío. Adentro el producto es entregado cubierto en ambos lados por una lámina de Polietileno.
- **Envase Interno:** Los productos congelados vienen en casatas de ½ y 1 Kg. o en Bolsas del mismo tamaño para el caso de la Frambuesa.
- **Frescura y Calidad:** La distribución sea por vía aérea o terrestre cumple totalmente con la cadena de frío de nuestros productos, estando está presente durante cada tramo de la operación. Una vez sacados los productos del mar, estos son inmediatamente colocados en hielo dentro de la embarcación. Posteriormente, una vez en playa son pasados a cajas de aislapol lo que asegura la mantención total de calidad.
- Además en los productos frescos encima de la lámina de polietileno se coloca una capa de hielo para que mantenga su temperatura como medida de seguridad adicional en caso que el sistema de frío del camión falle durante el despacho.
- La frescura de los productos debido a la logística desarrollada, hace que llegue a destino con una calidad superior a la oferta del mercado, siendo esto una

diferenciación que hace que los restaurantes más prestigiosos estén prefiriendo y confiando en la empresa.

- **Excelencia en el Servicio:** Además de un producto premium con óptima frescura, es fundamental un buen servicio en términos de relación con el cliente, puntualidad en la entrega, y servicio post venta.

En este sentido, se cumple con la entrega coordinando el despacho desde el Sur para que los clientes siempre tengan el producto fresco en el momento requerido.

### **1.1.9. Mercados**

#### **a. Características:**

- **Tipos de Mercado:** Los productos apuntan a satisfacer la demanda de Restaurantes ABC1 especializados en buen Gourmet y oferta de comida internacionales que requieran de productos del mar como su materia prima.
- **Ubicación:** Los clientes se ubican principalmente en el Sector Oriente de Santiago de Chile. Específicamente en las comunas de Vitacura, Las Condes, Providencia y Ñuñoa. No obstante, abastecemos además a prestigiosos Restaurantes de Santiago Centro y Sur de la Capital.

- Exigencia: Los Clientes son sumamente exigentes en sus necesidades de productos, ya que ofrecen en sus cartas los más finos productos, y es fundamental estar al nivel de exigencias en términos de calidad y frescura del producto, como también en ofrecer un buen servicio, en donde destaca la puntualidad en la entrega.

Como observación mencionamos que la relación con los clientes, es realizada directamente por los Encargados de Bodega, Administradores y Gerentes de los Restaurants, siempre asesorados por la evaluación previa del Chef Principal del Restaurant, que conoce y evalúa a fondo la calidad de sus insumos.

Entre las características de los clientes destacan su exigencia en la calidad de los productos, fundamentalmente frescos durante la temporada estival, para luego optar por una combinación de productos congelados y frescos durante el invierno, debido a la variable frecuencia de extracción de productos del mar de las costas de Chile, ocasionada por las malas condiciones de clima en el Sur del país.



### **1.1.10. Estructura Organizacional**

La estructura organizacional de Puerto Pacífico, es el de una PYME estándar con las propias funciones de compras, distribución y almacenaje, cobranza, finanzas, administrativas y gran enfoque en la venta & marketing y comercialización de nuestros productos. Para generar la estructura organizacional se agrupan las tareas y funciones similares con el método de organización funcional o de, es decir, agrupando las actividades de índole cercano dentro de esa específica función. De esta manera quedan coordinadas las actividades de la organización por función específica, cada función incluye las principales actividades que son desarrolladas. A continuación las detallamos:

#### **F(x) Compras**

- Gestión de Proveedores
- Búsqueda de Proveedores y Fuentes de Abastecimiento
- Negociación de Productos y Precios de Compra
- Colocación de Órdenes de Compra (doc. Que inicia el procedimiento de compras)
- Negociación de modalidades y tiempos de pago
- Seguimiento y Recepción de los Pedidos (esta última va Distribución)
- Gestionar Alianzas Estratégicas con Proveedores para la Mantención del Abastecimiento
- Coordinación con Ventas y Distribución

### **F(x) Ventas y Marketing**

- Gestión de Venta a Clientes
- Coordinación con Distribución para el Despacho de Productos
- Apertura Comercial a Nuevos Clientes
- Investigar Necesidades de Clientes
- Mantener los Canales de Publicidad Actualizados (puertopacifico.cl, twitter, y facebook)
- Establecer Precios de Venta de Productos a partir de Costos de Compra

### **F(X) Distribución y Almacenaje**

- Recepción de Productos en Terminal de Carga o Aeropuerto
- Carga de Producto al Camión de Distribución
- Despacho en Terminal de Carga
- Carga de Producto al Camión de Distribución
- Planificación de Ruta de Distribución a Clientes
- Almacenaje y Registro en Bodega (Storage)
- Mantenimiento de Registros de Stock
- Despacho en Terminal de Carga

### **F(X) Cobranza**

- Realizar llamados telefónicos a Clientes para agilizar y coordinar Pagos

- Realizar búsqueda de cheques a oficina de Clientes y realizar los depósitos bancarios.
- Coordinar y supervisar el proceso de recuperación de cuentas por cobrar, y verificar semanalmente el estado en el Sistema
- Efectuar la investigación crediticia de posibles clientes para el otorgamiento de créditos.

#### **F(X) Finanzas y Pagos**

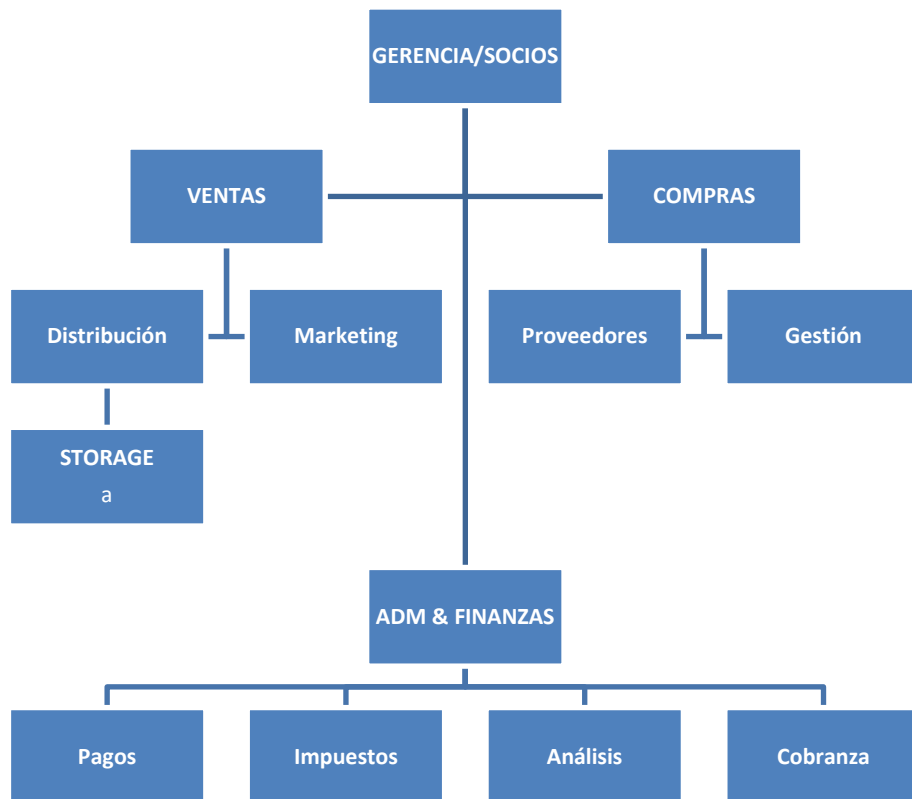
- Mantener actualizado el Sistema de Compras/Pagos/Existencias
- Realizar análisis de Proveedores en relación precio/calidad/responsabilidad, y otros.
- Realizar análisis de Clientes en relación a periodicidad/capacidad de compra/solvencia en pago, etc
- Desarrollar Balances y Estados de Resultados Parciales, para ver la Rentabilidad del Negocio.
- Realizar los pagos oportunos a los Proveedores
- Realizar pagos de los servicios utilizados para mantener la oficina (Arriendo Oficina, Agua, Internet, etc.)
- Realizar pago mensuales de IVA, y PPM en SII.cl
- Realizar pago anual de Impuesto a la Renta

## **F(X) Administrativas y Tributarias**

- Gestionar el Timbraje de Facturas de Compras y Venta, u otros Documentos o Libros:
- Solicitar el Timbraje de Guías de Despacho,
- Solicitar el Timbraje en SII del Libro Electrónico de Compra y Venta
- Repactar Deudas de Impuestos en la Tesorería General de la República

### 1.1.11. Organigrama

El organigrama de Puerto Pacifico refleja la estructura organizacional que ha desarrollado en base a funciones por actividad, dejando en la cima del organigrama la Dirección y Representación de la Empresa. A continuación mostramos el cuadro general con el organigrama funcional de nuestra empresa.



Fuente: Elaboración por Juan Pablo Osses.

### **1.1.12. Ciclo del Negocio (Ciclo Productivo/Comercial)**

Los Productos del mar son extraídos de la zona sur de Chile. La cadena de producción comienza con la compra del producto en formato entero, la cual se realiza de forma directa con los pescadores artesanales y buzos, posteriormente llegan a la planta procesadora donde se limpian, y se les da el tratamiento que corresponda para cada producto (fileteado/lengua desarenada). Una vez terminado esto, el producto es envasado y embarcado a Santiago donde se comercializa y se vende a los restaurants.

#### **a. Componentes del Ciclo del Negocio**

El ciclo productivo del negocio se compone de los siguientes pasos operacionales.

- Inversión
- Producción
- Embarque
- Recepción
- Despacho, Guías y Facturas
- Administración y Finanzas, (Coordinación, Control, Contabilidad, Pagos)
- Gestión capital

**b. Inyección de Capital:** Se deposita el capital en la cuenta del Proveedor, para realizar la compra. Esto se realiza previo acuerdo de compra, con la orden de compra.

**c. Compra y Producción:** Según lo acordado se realizará la extracción y compra del producto la que se confirmará con fecha y hora de extracción y empaque. Conjuntamente se indicara los costos de producción asociados. Y el proveedor emite la factura de compra con los siguientes datos:

- Nombre de Productos
- Precio de Compra de Productos (Unitario y Total), montos asignados a cada producto,
- Cantidad (Kgs.)
- Descripción del Producto (congelado/fresco, etc.),
- Fechas de Compra y Envío.
- Costos Asociados.

**d. Embarque:** Dependiendo del tipo de producto se debe hacer llegar el e-mail de confirmación de la compra, el cual debe contener;

- Nombre de la empresa de transportes que se utilizara para el envío,
- Costo del envío,
- Descripción del empaque y del producto (que es y como se esta enviando), fecha y hora estimativa de llegada.

Conjuntamente se indicara como se retirara la carga (camión propio o arrendado)

**e. Recepción:** Para la recepción se debe tomar en cuenta si la carga va a Storage (Bodega), o despacho inmediato a clientes, en el primer caso solamente se entregara en el storage y se pedirá confirmación escrita de recepción de carga, através de guía emitida por Storage. Si la carga viene lista para despacho se procederá con el siguiente paso.

**f. Venta y Distribución:** Se confecciona una hoja de ruta con tiempo estimativo de envío y gastos asociados, conjuntamente se debe recepcionar el pago o firmar las guías de despacho o facturas de venta emitidas a los clientes.

Además para la efectividad de la venta, se realiza diariamente de 10 a 12 hrs. llamados telefónicos a los clientes para conocer la necesidad de productos que requieren para la semana.

**g. Finanzas y Administración:** Se procede a ingresar la información de compra y venta en el Sistema, de manera de llevar la contabilidad de la empresa y para posteriores análisis contables, y otros fines administrativos.

**h. Gestión de Cobranza:** La gestión de cobranza comienza una vez entregado el producto y contabilizado. Posterior a esto, y Se opera con crédito de compra a 30



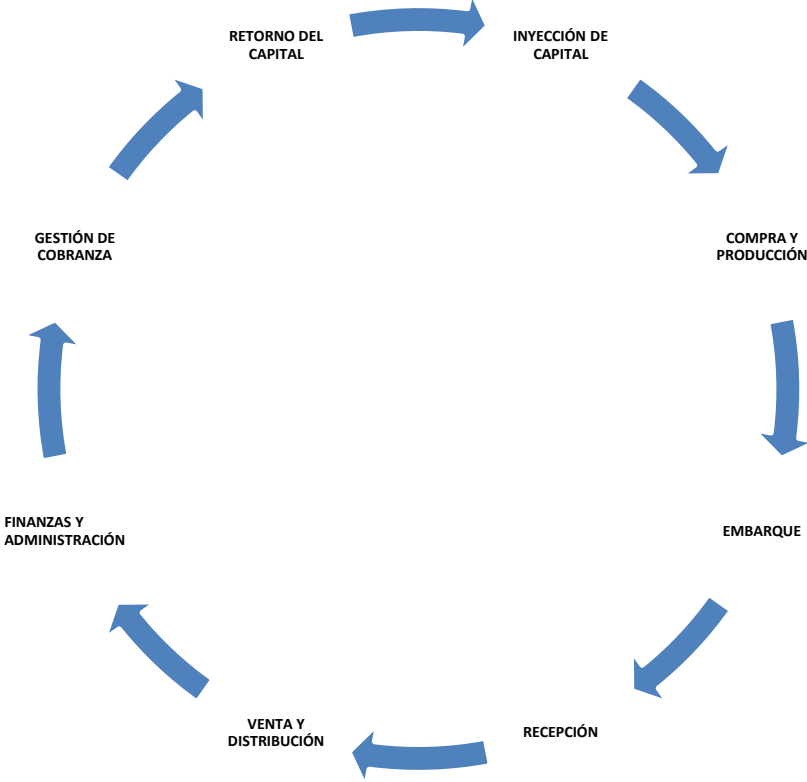
días. Una vez realizada la venta, y 10 días antes del vencimiento de la factura, se realiza el llamado al cliente para que emita el cheque a nombre de Pacífico Newport Group.

**i. Retorno del Capital:** una vez terminado el ciclo de la operación se plantea la forma de operar en el próximo ciclo, definiendo con capital en mano cuanto se destinara para la nueva inversión.

#### **1.1.13. Gráfico del Ciclo del Negocio – Puerto Pacífico**

El gráfico del ciclo del negocio de Puerto Pacifico nos muestra como se derivan las actividades en forma cronológica, es decir, como están sucedidas cada una de las actividades a partir de la inversión de capital hasta el retorno del capital con la rentabilidad que se percibe del negocio. A continuación mostramos el cuadro general

con ciclo del negocio de nuestra empresa.



Fuente: Elaboración por Juan Pablo Osses

## **1.2. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES REALIZADAS**

En términos generales la función y desempeño del informante en la empresa fue en general estar a cargo de ejecutar el proyecto, en este sentido, se ha iniciado y llevado a cabo la mayor parte de las operaciones de la unidad de negocios de productos del mar con Puerto Pacífico. En específico se incluyen las actividades fundamentales de comercialización a clientes y de abastecimiento de productos. Además incluye las funciones administrativas, tributarias, y responsabilidades contractuales con los servicios necesarios para mantener el desarrollo del negocio. Al ser una PYME, y como Socio de Pacifico Newport Group Ltda. las funciones que se cumplen habitualmente son las de nivel gerencial, pero también de nivel operacional y ejecutivo. Por lo que se está en todas las funciones de la gestión del negocio, tanto planificación, organización, dirección y control

### **1.2.1. Trabajo Desarrollado**

A continuación se detalla el trabajo específico desarrollado, con las funciones y gestión realizada por el informante:

- a. Gestionar la compra de productos con los proveedores en el Sur del país. Evaluar la excelencia de proveedores en relación precio/calidad/continuidad/responsabilidad. Negociar las formas de pago y coordinación del pedido de manera diaria/semanal. Búsqueda de Nuevos proveedores a través de viajes al Sur de Chile e internet.

- b. Desarrollar la Apertura Comercial para ventas a nuevos restaurants en la región metropolitana y realizar investigación de necesidades de clientes nuevos y actuales. Los clientes en su mayoría restaurants incluyen los siguientes:
- Pinpilin Pausha
  - Osadía Restorán
  - Da Carla
  - Ostras Azocar
  - Giratorio Restaurant
  - Raúl correa y familia
  - Club Gran Avenida
  - La Mar
  - Kitcheng
  - Otros
- c. Ejecutar la venta de productos con los clientes en Santiago, coordinando de manera efectiva el despacho de productos con los proveedores de productos del mar.
- d. Establecer precios de venta a partir de costos de compra y gastos de administración/distribución.

- e. Establecer los canales de comunicación con los clientes y proveedores vía telefónica y email. Además de abrir canales de publicidad digital a través de la página web oficial [www.puertopacifico.cl](http://www.puertopacifico.cl), facebook y twitter.
- f. Coordinar y ejecutar la distribución y almacenamiento de productos para los clientes. Planificando la ruta de distribución, recepcionando la mercadería en terminal de carga, y despachando los productos a cada cliente. Además de mantener actualizado el stock en bodega y el registro contable de ello.
- g. Crear, administrar, y mantener el Sistema de Gestión de Puerto Pacífico. Este sistema es un programa básico realizado en Excel, que permite ingresar cada dato relacionado a las operaciones comerciales y de compra de la empresa. De esta manera, se puede visualizar información de Compra/Venta/Existencias de Puerto Pacífico, para mantener en orden la gestión de productos y stocks pertinentes. Además permite realizar posteriores análisis de proveedores/clientes y rentabilidad por producto, mensual, etc. Para finalmente también permitir recopilar la información contable de manera sencilla y efectiva, y de esta manera realizar los estados financieros de la empresa, o estados parciales a determinada fecha. En resumen permite realizar:
- Análisis de Proveedores en relación precio/calidad/responsabilidad, y otros.

- Análisis de Clientes en relación a periodicidad/capacidad de compra/solvencia en pago, etc.
  - Balances y Estados de Resultados Parciales, para ver la Rentabilidad del Negocio.
- h. Realizar Pagos a proveedores, y Servicios utilizados, y otras operaciones bancarias. En específico:
- Realizar pagos oportunos a proveedores actuales de productos.
  - Realizar pagos de los servicios utilizados para mantener la oficina (Oficina, Internet, Skype).
  - Realizar pagos mensuales de IVA, y PPM en SII.cl
- i. Realizar actividades tributarias de la empresa ante el SII tales como:
- Solicitar Timbraje de Facturas de Compras y Venta, Guías de Despacho, Libro Electrónico de Compra y Venta, y otros Documentos o Libros.
  - Repactar Deudas de Impuestos en la Tesorería General de la República.
- j. Gestionar y realizar acuerdos de servicios estratégicos de transporte, bodegaje y otros básicos de oficina como proveeduría de internet y telefonía Skype.

k. Procedimientos al inicio de Pacifico Newport Group Ltda.: Este punto en particular fue ejecutado en conjunto con el socio de la empresa. Tanto la constitución de la empresa, como la iniciación de actividades de Puerto Pacífico, fueron ejecutado por el socio Abogado de la empresa, debido a que son trámites de conocimiento de su profesión. No obstante, se estuvo presente en el desarrollo de estas actividades, que también fueron de gran experiencia y aprendizaje personal para el informante, para conocer en profundidad como se constituye una empresa en la práctica, y como realizar todas las actividades de apertura tributaria de una empresa de responsabilidad limitada. A continuación detallamos, a modo de información las principales actividades que deben realizarse previo a la puesta en marcha de Puerto Pacífico, y en general de cualquier empresa de Responsabilidad Limitada, esto lo veremos en mayor profundidad en el siguiente capítulo.

- **Constitución de la Empresa**

- Escritura de Constitución de Sociedad
- Legalización y Extracto de la Escritura
- Inscripción de la Sociedad en el Registro de Comercio
- Publicación en el Diario Oficial

- **Iniciación de Actividades**

- Registro de Dirección Comercial y Tributaria

- Iniciación de Actividades – Formulario F-4415
- Documentos Tributarios
- Solicitud de Timbraje de Documentos
- Inscripción en NIC.cl Revisión e Inscripción de Nombre o Marca como dominio.cl

### **1.2.2. Razones que Impulsan el tema a desarrollar**

A lo largo de la historia, el problema del crecimiento económico ha preocupado a muchos de los más brillantes economistas e intelectuales interesados en temas públicos, es ahí donde encontramos que uno de sus engranajes principales que sostienen este crecimiento, es el emprendimiento y las nuevas empresas.

Adicional a esto se percibe y no es accidental que el hecho de que el emprendimiento aparezca teniendo un rol central en la contingencia actual, cual es la motivación que está llevando a emprendedores a impulsar y levantarse como nunca antes se había visto. Como está configurado el entorno económico para facilitar el emprendimiento de estas personas. Estas son algunas de las razones que impulsan a desarrollar este tema. Y aún más el saber que el emprendimiento está relacionada con el ejercicio de la libertad individual y la confianza en la capacidad de los individuos de mejorar su nivel de vida.



En el caso particular, con el proceso de puesta en marcha de Puerto Pacífico, se experimentó lo que es ser un emprendedor, y por las dificultades y victorias por las que se navega. Profundizando en este aspecto, se puede conocer que los emprendedores en Chile son miles, y que se hace necesario conocer quiénes son, y también conocer en general cuáles son las causas de que los emprendimientos, lleguen a destino. Además es menester reconocer las tantas dificultades por las que se pasa al momento de emprender. De tal manera que en el futuro cercano los nuevos emprendedores, puedan anticipar y sopesar de mejor manera el riesgo y las dificultades de emprender. Sin duda, esto permitirá de mejor manera concretar el objetivo planeado de cada emprendedor y nuevo empresario.

Ésta es la contribución esencial que impulsa al informante a analizar esta idea, que intentar descifrar desde distintos puntos de vista, para en definitiva conocer que es emprender en Chile, conocer sus actores principales, y a partir de la experiencia conjunta, fortalezas, y debilidades que presenta el emprendimiento, salir victorioso en la difícil tarea de crear una empresa.

### **C. RESUMEN EJECUTIVO DEL CAPÍTULO II: Desarrollo del Tema**

El siguiente informe analiza el estado actual del emprendimiento en Chile. Para esto, el estudio ha definido las variables más importantes que afectan directamente el desempeño del emprendedor en Chile, en cuanto a su capacidad para identificar, evaluar y tomar las oportunidades disponibles. En este informe se evalúan las principales condiciones del contexto para el emprendimiento en Chile, que potencian y/o limitan el impulso emprendedor. Entendiendo el emprendimiento y su dependencia de los factores generales del contexto económico, el ámbito político, normativo, y sociocultural, como también atendiendo a condiciones específicas intrínsecas de los emprendedores para el desarrollo de una empresa.

Par esto se analiza en primer lugar el impulso intrínseco del emprendedor, sus actitudes, actividades y aspiraciones y combinándolo con las características del entorno sociocultural que han modelado al emprendedor en Chile. De esta manera se verá en qué medida las normas culturales y sociales existentes alientan o desalientan acciones individuales que puedan llevar a una nueva manera de conducir las actividades económicas.

Posteriormente se estudia el entorno normativo y el rol del gobierno a través de sus políticas y programas de fomento al emprendimiento, analizando en que magnitud las

políticas del gobierno (reflejadas en regulaciones, impuestos) y la aplicación de éstas apoyan a los emprendedores y nuevas empresas.

En tercer lugar se analiza el acceso al financiamiento para los emprendedores y cuáles son estas principales líneas de acceso incluyendo subvenciones y subsidios. Además incluye toda la cadena de financiamiento para emprendedores, desde capital semilla hasta algunos menos conocidos como el capital de riesgo.

Dentro de este punto, es también analizada la educación y su relación con el emprendimiento y las medidas que adopta el gobierno para incorporar la iniciativa emprendedora a los sistemas educacionales, en conjunto con incorporar las destrezas y habilidades para crear o dirigir negocios pequeños, nuevos o en crecimiento.

Todas estas variables se abarcan para analizar en profundidad el emprendimiento en Chile, ya que por lo general los estudios revisados solo incluían algunos aspectos, uno u otro sobre el emprendimiento, por esto se pretende aunar y abarcar la mayor parte de las variables vinculadas al emprendimiento.

Estas variables han sido analizadas y estudiadas partir de la evolución histórica que han tenido y las mejorías que ha presentado en los últimos años. Además para ciertas variables se hacía necesario realizar un análisis comparativo con respecto a las

principales economías del mundo, lo cual nos permitirá conocer donde se sitúa Chile en relación al mundo en esta materia.

Posteriormente se analizan los principales mecanismos de financiamiento, y las instituciones que los otorgan. El estudio concluye con la descripción detallada de los pasos para constituir una empresa, su puesta marcha y explicando los principales aspectos jurídicos y legales vinculados a su gestación, uniendolos con la experiencia del informante con el desarrollo de Puerto Pacífico.

De esta forma se intentará comprender cuál es la situación actual del emprendimiento en Chile, destacando cuales han sido nuestros avances y que es lo que debemos mejorar para avanzar en materia de emprendimiento.

## **CAPÍTULO II: ANÁLISIS DEL ESTADO DEL EMPRENDIMIENTO EN CHILE EN EL CONTEXTO ECONÓMICO ACTUAL**

### **2.1. Objetivo General y Objetivos Específicos del Tema a Desarrollar**

#### **2.1.1. Objetivo General:**

Analizar la situación actual del emprendimiento en Chile, contrastándola con la experiencia propia del informante con la puesta en marcha de la empresa Puerto Pacífico. Desarrollando la pregunta implícita: Que tan difícil es emprender en Chile?

#### **2.1.2. Objetivos Específicos:**

- Analizar el Emprendimiento en el Mundo.
- Analizar el Emprendimiento en Chile.
- Identificar los Obstáculos en el Emprendimiento en Chile.
- Identificar y Evaluar los Mecanismos de Acceso a Financiamiento para Emprendedores en Chile.
- Identificar los Principales Problemas Pendientes en Materia de Emprendimiento en Chile.

## **2.2. Sobre el Marco Teórico**

La investigación ha considerado como marco teórico el sustento de diferentes estudios sobre emprendimiento, innovación, competitividad y desarrollo económico de Chile y el mundo. Basándonos en información cualitativa y cuantitativa, recopilando información primaria relevante sobre el emprendimiento a través de distintas metodologías tales como encuestas realizadas por organismos a miles de personas de Chile de manera aleatoria y también considerando encuestas a expertos en la materia. Además la investigación incorpora el estudio de temas específicos sobre el contexto para el emprendimiento en el país, como lo son las normas y leyes que fomentan o limitan el emprendimiento en Chile. Los reportes utilizados son en su mayoría reportes del Banco Mundial y de Instituciones Internacionales, así como también estudios de Universidades chilenas.

El estudio analiza el Reporte Doing Business 2012 del Banco Mundial para conocer el entorno normativo del emprendimiento en Chile y su comparación con otros países. Además incorporamos el análisis del Reporte GEM 2010 (Global Entrepreneurship Monitor) de Emprendimiento de la Universidad del Desarrollo, el cuál nos indica aspectos propios de la naturaleza y psicología del emprendedor chileno. También se ha considerado el estudio del Reporte del World Economic Forum (WEF) en relación con el emprendimiento, incluyendo adicionalmente el Reporte sobre Competitividad Mundial, que señala información relevante acerca de este tema y el Reporte Anual del

Ambiente para Hacer Negocios en Chile de The Economist Unit 2011, de la Revista The Economist.

Adicional a esto, se ha utilizado la información pública que mantiene el banco central y el INE, para monitorear el estado actual de la economía en el país.

Por último se ha recopilado información de los principales diarios económicos para tener un panorama actual del cambio continuo que está teniendo el emprendimiento en relación a las continuas mejoras que el gobierno está poniendo a disposición de los emprendedores.

### **2.3. Desarrollo de la Investigación**

En este estudio pretendemos dar a conocer la situación actual del emprendimiento en Chile, analizando los principales reportes y estudios en la materia. También nos introduciremos en el mundo interno del emprendedor, y así conocer cuáles son las características que estos tienen. Junto con esto intentaremos dar una perspectiva del contexto en Chile y el mundo en el cual se da el emprendimiento y cuáles son las principales variables macroeconómicas que inciden en el emprendimiento actual en el mundo.

Junto con esto, ahondaremos en el análisis de las principales variables que inciden el emprendimiento en términos de legales, socioculturales, normativos, entre otros. Además abordaremos los principales los instrumentos de financiamiento a los cuales tienen acceso los emprendedores.

Planteamos como parte de nuestro informe, la experiencia propia del informante como emprendedor, contrastando que dicen los estudios sobre el emprendimiento y lo que en realidad ha sido la experiencia en el desarrollo de una PYME durante el año 2010/2011. Además contrastamos esta experiencia con los pasos que entregan diversos manuales sobre distintos procedimientos, tales como la constitución de una empresa, o temas tributarios y si coinciden realmente en la práctica.



En general este informe lo hemos enfocado en la figura del emprendimiento y el emprendedor en Chile, adoptando una aproximación comprensible y considerando el grado en que las personas se involucran en actividades emprendedoras dentro de nuestro país, identificando los factores más relevantes a la hora de comprender el emprendimiento en Chile y comparándolo a su vez con el resto del mundo en términos de cómo se da la facilidad para hacer negocios en nuestro país vs otros países. Esto nos llevará a tener una comprensión acabada sobre qué es y cómo es emprender en Chile, además de conocer que características tiene el emprendedor chileno, y cuál es el entorno en que se da este emprendimiento.

Por último este informe pretende entregar y dar a conocer cuáles son las áreas que hay que reforzar para hacer de nuestro país, un país de emprendedores, esperando que la investigación desarrollada sea tanto un aporte para los nuevos emprendedores y que se traduzca en definitiva como una contribución al crecimiento y desarrollo económico de nuestro país.

## **2.4. Definición y Teoría del Emprendimiento**

### **2.4.1. Definición de Emprendimiento**

Para la mayoría de las personas el término emprendedor significa cualquier persona que comienza un negocio o está en aras de ello, ya sea una tienda de la esquina o del comienzo de un proyecto de alta tecnología. Nuestro informe utiliza la palabra en un sentido más estricto en el sentido de alguien que ofrece una solución a un problema, con frecuencia no reconocido.

Una definición más estrecha del emprendimiento y que cuenta con un impresionante pedigrí intelectual se remonta a Schumpeter y Peter Drucker. De acuerdo a su definición los emprendedores son personas que trastornan y desorganizan. William Baumol, uno de los principales economistas en la materia, describe al empresario como el desviador audaz e imaginativo de los patrones y los hábitos comerciales. Howard Stevenson, el hombre que hizo más que nadie para defender el estudio de la iniciativa empresarial en la Escuela de Negocios de Harvard, define el espíritu empresarial como la búsqueda de oportunidades más allá de los recursos que controlan en la actualidad<sup>4</sup>.

Según el Reporte GEM se denominan emprendedores en etapas iniciales a la proporción de la población adulta y nacional que es dueña de un negocio pero que éste no supera los

---

<sup>4</sup> <http://www.ie.edu/gem/img/informes/25.pdf>, Entrepreneurship IE Business School, Dic-2011

3,5 años de antigüedad, mientras que se considera un emprendedor establecido como todo aquel que es dueño de un negocio que supera los 3,5 años de antigüedad<sup>5</sup>.

Se encuentra esta definición como una de las más asertivas, ya que considera que son emprendedores todas las personas que se hallan inmersos en el proceso de puesta en marcha de un negocio o empresa, del cual van a poseer parte o todo y/o que, actualmente, son propietarios-gerentes de un negocio o empresa joven.

#### **2.4.2. El Emprendimiento en la Historia**

El uso de la palabra emprendedor viene del francés entrepreneur. Hoselitz alude en su libro *Early History of Entrepreneurial Theory* el uso de conceptos alusivos a una actividad emprendedora en la literatura inglesa a partir del siglo XVIII<sup>6</sup>.

Por otro lado Jean-Baptiste Say, economista francés que acuñó la palabra emprendedor en alrededor de 1800, señala lo siguiente: ". El empresario desplaza los recursos económicos de un área de baja a en un área de mayor productividad y mayor rendimiento". El diccionario dice que un empresario es "el que se compromete la empresa, sobre todo a un contratista que actúe como intermediario entre el capital y el trabajo".

---

<sup>5</sup> Reporte GEM Chile 2009-2010 (Global Entrepreneurship Monitor), Universidad del Desarrollo

<sup>6</sup> Hoselitz, "The Early History of Entrepreneurial Theory" (Explorations in Entrepreneurial History, pag. 193

El espíritu empresarial es la colección especial de las competencias de un emprendedor. Estos incluyen una propensión a tomar riesgos más allá de la normal, y un deseo de crear riqueza. Los empresarios son personas que encuentran dificultades, y que perseveran en un plan de negocios en momentos en que otros corren para el refugio de empleo a tiempo completo en otra parte.

### **2.4.3. Schumpeter y la Destrucción Creativa**

El emprender, construir y desarrollar son características propias que definen a los hombres desde el principio de su existencia; estas son justamente las características que nos hacen humanos y diferencian del resto de los seres vivos. Sin embargo, por muchos siglos a lo largo de la historia los niveles de vida de la población permanecieron virtualmente estancados. Esto, que aparece como una paradoja es en realidad fácil de explicar; el desarrollo de la iniciativa individual es sensible al entorno institucional dentro del cual interactúan los agentes económicos.

Hasta principios del siglo XX, no se reconocía en la economía el rol del emprendedor y del riesgo. Tanto Adam Smith como Alfred Marshall no incluyeron el concepto en el análisis económico.

Recién a principios de siglo, Joseph Schumpeter reconoció al emprendedor como centro del sistema económico. La ganancia proviene del cambio, y el cambio es producido por

el empresario innovador. Para Schumpeter la innovación era la razón de ser del entrepreneur o emprendedor<sup>7</sup>.

Schumpeter ha desarrollado el concepto de “destrucción creativa” para describir la capacidad transformadora del empresario; un individuo “capaz de sistematizar ideas e implementarlas” tiene que poseer la destreza de ver al mundo con ojos diferentes, ser capaz de poder transformar ideas en negocios sobrepasando las dificultades de los cambios y saber tolerar las presiones inherentes a los paradigmas vigentes en su contexto socioeconómico y tecnológico. Es el emprendedor el que se encarga de reestructurar constantemente la empresa con el fin de, por una parte, lograr un mejor rendimiento de la misma en el mercado; y, por la otra, poder hacer frente a la competencia y mantener el liderazgo en la industria<sup>8</sup>.

En la economía moderna, Joseph Schumpeter aparece como uno de los precursores y líderes en este tema. Para Schumpeter es precisamente el emprendedor el agente responsable de llevar a cabo las innovaciones que constituyen el motor del proceso de crecimiento económico.

---

<sup>7</sup> Schumpeter, J. A. (1949), The historical approach to the analysis of business cycles, in Essays: On Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism, New Brunswick, N.J. and London. Pág, 349

<sup>8</sup> Schumpeter, Blog de Emprendimiento, <http://entornolocal.wordpress.com/2008/02/26/schumpeter-y-la-destruccion-creativa/>, Entorno Local, Diciembre, 2011

Es importante considerar que aunque uno podría leer a Schumpeter como enfatizando e incluso enfocándose sólo en innovaciones de tipo radical, en su Theory of Economic Development estas incluyen todo tipo de progresos, incluyendo también lo que en términos modernos llamamos innovaciones en los modelos de negocios<sup>9</sup>.

Grandes innovadores a menudo necesitan el coraje de hacer caso omiso de la multitud. (Henry Ford solía decir que si hubiera escuchado a sus clientes hubiese creado un mejor caballo).

---

<sup>9</sup> IDEM

## **2.5. Antecedentes del Contexto Macroeconómico de Chile y su Relación con el Mundo**

### **2.5.1. Apertura Comercial de Chile**

El estudio Doing Business en Chile del año 2010 de la compañía Price Water House Coppers International<sup>10</sup> (PWC) sobre el desarrollo de Negocios en Chile señala que Chile mantiene una política activa respecto del desarrollo de negocios, buscando la inversión extranjera que proporcione capital y la tecnología necesaria para el desarrollo económico. Además reconoce la importancia de la inversión extranjera para el futuro crecimiento de la economía.

Por lo tanto, la política del gobierno hacia la inversión extranjera es liberal y abierta. El reporte también señala en relación a su apertura al mundo, que Chile tiene una política de libre comercio sin barreras siendo miembro de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) y miembro asociado del MERCOSUR (Mercado Común del Sur).

Además podemos acotar que en la actualidad, Chile es probablemente el más libre mercado en Latinoamérica manteniendo acuerdos bilaterales y tratados de libre comercio con una gran cantidad de países del mundo.

---

<sup>10</sup> No especificado, Doing Business in Chile 2010, <http://www.pwc.com>, Price Water House Coppers International, 15 de Diciembre, 2011

Chile se ha convertido en el primer miembro latinoamericano invitado a ser parte de la Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo Económico (OCDE), incorporándose a partir del año 2010<sup>11</sup>. Este es uno de los grandes logros de Chile en realizar el anhelado desarrollo, ya que se considera que la OCDE agrupa a los países más avanzados y desarrollados del planeta, y sus países miembros son los que proporcionan al mundo el 70% del mercado mundial y representan el 80% del PIB mundial<sup>12</sup>, según fuentes de Bloomberg.

### **2.5.2. Crecimiento Esperado de Chile 2012-2016**

En relación al PIB se espera crecer a un promedio anual de 4,8% en 2012-2016, cercano al nivel promedio de Chile, de la tendencia a largo plazo. Esto sigue a una expansión estimada del 6% en 2011, causada por la reconstrucción y las inversiones relacionadas con el auge del consumo privado y cayendo a un 4% estimado según Bloomberg<sup>13</sup> para el año 2012, debido principalmente a la crisis económica del viejo continente y posible recesión de los países desarrollados.

Desde este punto de vista el crecimiento de Chile en relación a los países avanzados con un crecimiento cercano al 1% para el año 2012, hacen que el emprendimiento en Chile se visualice con optimismo desde la perspectiva macroeconómica, ya que este mayor crecimiento se verá impulsado por nuevas empresas y las PYMEs ya existentes.

---

<sup>11</sup> No especificado, Comunicado de Prensa de la OCDE, <http://www.oecd.org>, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 11 de Enero, 2010

<sup>12</sup> Andrés García, Reporte Económico, Nov-11, Bloomberg Terminal 12 de Diciembre, 2011.

<sup>13</sup> Bloomberg Economic Forecasts (FX=ECST), Bloomberg Terminal 12 de Diciembre, 2011.



### **2.5.3. Nivel de Déficit y Deuda del Gobierno de Chile 2012-2016**

A nivel fiscal, Chile mantiene unas finanzas públicas saneadas y la Economist Intelligence Unit espera que el gobierno alcance un superávit de caja a lo largo de 2012-16<sup>14</sup>, a pesar de la reciente caída de los precios del cobre. Además el nivel de deuda del gobierno sobre el PIB del país asciende a tan solo un 10% según lo que nos señala Bloomberg para el periodo 2012-2016, algo sumamente positivo respecto a los niveles de deuda que presenta el mundo. En relación a esto el Índice del Black Rock Investment Institute dice que Chile tiene un buen espacio fiscal y un sector financiero sano. “Mientras la mayoría de los países tiene una carga en deuda neta, Chile tiene un buen espacio fiscal, pues exhibe mayores activos que deuda neta ”, sostiene Garth Flannery, uno de los autores del Black Rock Sovereign Risk Index<sup>15</sup>.

Esto es un plus muy grande para Chile, ya que los países desarrollados en particular Estados Unidos presenta una deuda del gobierno sobre el PIB (Debt Govt to GDP%) del 100% y Europa del 85%<sup>16</sup>.

Reiteramos la importancia de este indicador de deuda de los países para los futuros financiamientos e impulsos a través de subsidios a los emprendedores, los cuales en Chile han notado un aumento en los presupuestos para estos fines, mientras los países

---

<sup>14</sup> Debt Govt GDP Index, Bloomberg Economic Forecast, BLOOMBERG TERMINAL, Diciembre 2011

<sup>15</sup> Garth Flannery, The Black Rock Sovereign Risk Index, <http://www.blackrock.com> Black Rock Investment Institute, Oct 2011

<sup>16</sup> Data & Statistics, <http://www.imf.org/external/data/html>, Fondo Monetario Internacional Dic-2011

desarrollados han tenido que hacer un recorte importante en sus presupuestos debido a las gigantescas deudas que mantienen actualmente.

## **2.6. Factores Intrínsecos del Emprendedor**

### **2.6.1. La Actitud del Emprendedor**

Para que la actividad emprendedora se desarrolle, es necesario que exista una combinación de oportunidades para hacer nuevos negocios, una actitud positiva hacia el emprendimiento (y querer aprovechar dichas oportunidades) y las capacidades emprendedoras (habilidades y conocimientos para materializar el emprendimiento). Asimismo, la cantidad y la calidad de las oportunidades y de las actitudes emprendedoras pueden ser potenciadas por las condiciones del contexto nacional como, por ejemplo, el crecimiento económico, variables demográficas, cultura del país y/o la política pro-emprendimiento.

Existen diversos factores que influyen en las actitudes hacia el emprendimiento. Por ejemplo, la cantidad de emprendedores exitosos que las personas ven en su entorno más cercano o a través de los medios de comunicación, los cuales pueden influir a que personas mejoren o reafirmen las percepciones acerca de sus propias capacidades, aunque muchas veces no incrementen sus capacidades reales para emprender. Este efecto puede acentuarse aún más cuando el clima económico es favorable. Otros factores como diferencias demográficas que pueden hacer que las actitudes sean diferentes, como

por ejemplo edad, sexo, origen étnico, etc., así como también por las instituciones en las que ha socializado. Frente a este contexto, los programas de política para el emprendimiento pueden orientar explícitamente su población objetivo hacia los grupos que presenten más bajo porcentaje de percepción o de capacidades reales para emprender. Así, diferentes condiciones nacionales pueden afectar las actitudes que se perciben, ya sea directa o indirectamente.

Por otra parte, el hecho que un individuo tenga una actitud positiva hacia el emprendimiento no significa que él o ella efectivamente vayan a iniciar un nuevo negocio. De acuerdo al análisis de Bob Reiss, de Entrepreneur.com señala que lo más importante para el éxito de los emprendedores es Conocimiento, habilidad y talento<sup>17</sup>.

"La clave para vencer a la competencia y lograr el éxito es mental, que se refleja en la actitud, y al control sobre esta que deben tener las personas. Esto es cierto en la mayoría de las actividades humanas, además de negocios, ya sea en los deportes, las artes y la política, señala Reiss. Por lo que poner la perspectiva correcta es una clave para lograr el éxito.

Esto coincide por lo señalado por Andrés Frydman<sup>18</sup>, quien sostiene entre los factores que permiten el éxito en los emprendimientos son los siguientes:

---

<sup>17</sup> Bob Reiss, Success is All in the Attitude <http://www.entrepreneur.com>, Entrepreneur.com

<sup>18</sup> Andrés Frydman, Liliana Maria Dieckow, Factores de Gestión Claves para la Incursión Continuidad y Éxito en el Agroturismo, <http://eumed.net>, Tesis Doctoral Argentina, Año 2007

- El conocimiento y análisis por parte del emprendedor de todos los factores y variables que deben ser tomados en cuenta en el proyecto.
- La creatividad para mezclar y combinar de manera especial, diferenciante y preferible dichas variables.
- La capacidad para ejecutar, o saber hacer que ejecuten la combinación definida en el segundo punto.

Por todo ello, su arte radica en combinar con creatividad lo que ya existe y el resultado final parece ser algo superior, nuevo, mejor y diferente que el producido por otra persona que utiliza los mismos elementos pero que los combina de diferente forma<sup>19</sup>.

Esto nos lleva a mencionar que el emprendimiento, siempre va de la mano con ofrecer algo nuevo, que Einstein lo define como tomar algo viejo y adaptarlo. Teniendo en este caso a la innovación.

Volviendo a Frydman, este autor propone que: “no busquemos inventar la pólvora cuando ya ha sido creada, aprovechemos este hecho y comencemos a pensar en que hacer a partir de ello.”<sup>20</sup> Entre los elementos básicos de un emprendimiento, el autor destaca la generación de la idea, la búsqueda de ventajas competitivas, el

---

<sup>19</sup> Andrés Frydman, (Frydman, A.; 1996: 19-20); Liliana Maria Dieckow, Factores de Gestión Claves para la Incursión Continuidad y Éxito en el Agroturismo, <http://eumed.net>, Tesis Doctoral Argentina, Año 2007

<sup>20</sup> IDEM

posicionamiento, la política de recursos humanos, la publicidad, el paquete de servicio a ofrecer, los atributos principales de preferencia, las técnicas de ventas, la política de precios, el análisis de factibilidad y la rentabilidad del proyecto. Pero todos los ingredientes aislados ni toman rico sabor ni aroma, ni parecen comprenderse en su totalidad, hasta que no se juntan, se mezclan, se combinan y se cocinan bien con coordinado y creativo criterio.

### **2.6.2. Factores Claves de Éxito para un Nuevo Emprendimiento**

Entre los factores de éxito en los emprendedores se alude a la formación, los conocimientos de gestión, la calidad del plan de la empresa, el tipo de financiamiento del producto y el mercado en que está, pero considera como factor principal lo que se llama la Personalidad de los Promotores. La cuál que debe ser una personalidad fuerte, destacando que es una personalidad peculiar.

Para Samuel Huseman, existen tres factores claves de éxito en emprendedores. En primer lugar señala que son muy trabajadores, es decir, lo que en psicología se denomina personalidad érgica: tienen mucha energía puesta en el trabajo, muchas horas por día y compenetrados al máximo en el proyecto. En segundo lugar destaca que son personas muy dinámicas, están poco estresados desde lo psicológico, tienen ritmos muy rápidos y

un cierto auto-estrés. Finalmente, en tercer lugar, son bastante agresivos (agresividad defensiva), cuando son atacados, rápidamente responden, no se quejan, agreden<sup>21</sup>.

A continuación mostramos una radiografía que analiza las principales características del emprendedor chileno, según el Reporte GEM 2010.

### **2.6.3. Radiografía al Emprendedor Chileno**

De acuerdo al Reporte GEM 2009-2010, el emprendedor chileno muestra las siguientes características<sup>22</sup>:

- **Sexo:** Dos de cada tres emprendedores son hombres.
- **Edad:** La edad promedio de los emprendedores en etapas iniciales es de 37,5 años y la de los establecidos es de 47,6 años.
- **Escolaridad:** Prácticamente la mitad de los emprendedores de Chile tiene niveles educativos más allá de la educación obligatoria (Enseñanza Media).
- **Motivación:** Un 68,29% de los emprendedores en etapas iniciales manifestó seguir una oportunidad de negocio.
- **Sector Económico:** El 58% de los emprendedores iniciales y el 51% de los establecidos están insertos en el sector servicios al consumidor.

---

<sup>21</sup> Samuel Husenman, Las Motivaciones del Emprendedor en la obra colectiva *Emprender con Éxito*. Ediciones Gestión. Barcelona 1996. Pág. 48

<sup>22</sup> José Ernesto Amorós, Reporte Nacional de Chile GEM 2009-2010, Universidad del Desarrollo/Universidad Adolfo Ibañez, Pág. 11,

- **Dedicación:** Un 45,6% de los emprendedores en etapas iniciales y un 79,8% de emprendedores establecidos se declaran auto-empleados
- **Creación de Empleo:** El 52,9% de los emprendedores iniciales y el 54% de los establecidos espera contratar de 1 a 5 trabajadores en los próximos 5 años.
- **Tecnología:** El 62,1% de los emprendedores iniciales y el 83% de los establecidos no utilizan nueva tecnología en sus Emprendimientos.
- **Innovación:** El 50% de los emprendedores en etapas iniciales considera que sus productos y servicios son nuevos para todos sus clientes.
- **Crisis Económica:** Sobre el 60% de los emprendedores, tanto iniciales como establecidos, considera que emprender o hacer crecer un negocio es ahora más difícil que antes de la crisis.

En conclusión, según los autores analizados entre los factores claves de éxito de los emprendedores se destacan especialmente características personales, de información y conocimiento de adaptación al cambio y actualización tecnológica y de productos. Además destaca una mentalidad que debe tener el emprendedor, que se traduzca en una actitud que genera en su comportamiento la certeza de lograr lo que se propone, para levantarse cada vez que los problemas afloren, resolviéndolos de forma eficaz y en definitiva logrando sus metas y el objetivo propuesto.

## **2.7. Factores Socioculturales del Emprendimiento**

### **2.7.1. Cultura del Emprendimiento en Chile**

En relación a los factores del entorno social y cultural al momento de analizar el emprendimiento se nos hace necesario, acotar que este es un tema extenso de análisis, y en este apartado nos enfocamos en señalar solamente las principales dificultades que atraviesa la cultura del emprendimiento en Chile. Consideramos este punto de vista basándonos en la premisa que Chile históricamente ha tenido bajas tasas de emprendimiento comparado con el mundo como mencionamos a continuación.

Según los resultados del estudio del Reporte GEM 2009<sup>23</sup>, los factores socioculturales vienen con un antecedente histórico negativo, sin embargo, la percepción de los expertos ha ido mejorando en años recientes, observando una mejor valoración, sobre cómo las normas sociales y culturales apoyan al emprendimiento.

Este estudio señala que las variables que más contribuyen a explicar esta mejor valoración en los últimos años son:

- el mayor estímulo social a la toma de riesgos,
- el fomento de la creatividad,
- y la innovación.

---

<sup>23</sup> José Ernesto Amoros/Carla Bustamante, Reporte GEM 2009, pág 70, Global Entrepreneurship Monitor, Universidad del Desarrollo/Universidad Adolfo Ibañez.



Sin embargo, el estudio también indica que estos indicadores están aún bajo el promedio de otros países. Por lo que podemos decir que todavía se percibe que el contexto social de Chile no apoya adecuadamente la toma de riesgos y la innovación, pero que se ven avances en esta materia.

Esta mejora que han presentado los factores socioculturales a la hora de emprender, la podemos ver en la evolución de por ejemplo la mayor presencia en medios de comunicación de los temas de emprendimiento e innovación en los últimos años, así como a una mayor presencia en el debate público sobre la importancia de estos temas.

Se destaca que los principales diarios del país ya cuentan con una sección permanente especialmente dedicada a temas de emprendimiento y destacamos además que los últimos dos gobiernos en Chile, con la ex Presidenta de la República, Michelle Bachelet, y el actual Presidente Sebastian Piñera, han tomado este tema como uno de los pilares de su política para el crecimiento y desarrollo económico.

Según este mismo reporte los elementos mejor evaluados respecto al contexto social y cultural para el emprendimiento en Chile, son:

- el apoyo a los éxitos empresariales y
- la valoración de la responsabilidad de los chilenos en el manejo de su propia vida.

Ambas variables hacen referencia a la importancia que se asigna a las personas que toman la iniciativa para generar cambios. El tema de la figura del empresario muestra que estos son considerados personas con muchas capacidades y que su figura es muy valorada en términos de respeto y prestigio.

Esta percepción positiva de la figura del empresario justifica que también se considere que ser empresario es una carrera deseable, sin embargo, hay menor aprobación a considerar el emprendimiento como una forma de hacerse rico. Aparentemente se considera positivo el aporte del empresario en términos de generación de empleo y riqueza social, pero es menos valorado el interés por crear riqueza personal.

Estos resultados parecen dar cuenta de una sociedad que cada vez se valora más al individuo, y más al emprendedor, como el foco relevante para las políticas públicas y para esperar los cambios que ella necesita. Esta evolución en Chile coincide con la propuesta del reportaje de The Economist en su edición online de Marzo de 2009<sup>24</sup>, donde argumenta que estamos entrando a una sociedad del emprendimiento, donde cada vez más los países dependerán de individuos actuando por su propia iniciativa para superar problemas, no sólo de desarrollo económico, sino inclusive de otros problemas sociales que tradicionalmente han sido de responsabilidad del Estado.

---

<sup>24</sup> Global Heroes, Reporte Especial, <http://www.economist.com>, The Economist, Mayo 2009.

### **2.7.2. El Emprendimiento y la Educación**

Es un hecho que la problemática de la educación en Chile ha sido consistentemente considerada una de las principales barreras al emprendimiento sobre todo considerando la educación a niveles de educación básica y media. El énfasis que pone la educación en las primeras etapas de la vida, en promover conductas y capacidades emprendedoras, tales como la creatividad, iniciativa y autonomía, así como también la instrucción sobre el funcionamiento de mercado han sido muy bajas en general para Chile históricamente, sin embargo, hoy presentan un cambio de dirección impulsado por el gobierno en promover mayor liderazgo, y en dar un impulso a la educación del emprendimiento en estas etapas.

En este sentido, destacamos como un gran logro del gobierno haber lanzado recientemente el "Día Nacional de Educación para el Emprendimiento"<sup>25</sup>, organizado por los Ministerios de Educación, Economía y Corfo. Este hecho es muy significativo en materia de educación del emprendimiento ya que por primera vez estas 3 instituciones públicas aportan un beneficio en conjunto a la educación del emprendimiento.

De acuerdo al Ministerio de Economía de Chile, a partir de este año 2011 esta iniciativa dirigida a escolares, profesores, directores de colegios y liceos, entregara conocimientos y buenas prácticas que permitan despertar la cultura del emprendimiento desde la etapa escolar.

---

<sup>25</sup> Día Nacional del Emprendimiento, Ministerio de Economía inaugura el día nacional del Emprendimiento, <http://www.economia.gob.cl/>, Ministerio de Economía, 5 Diciembre, 2011

Por el lado de la educación superior también se percibe una positiva mejora histórica, en donde las Universidades han promovido paso a paso el desarrollo de centros de emprendimiento e innovación dentro de sus escuelas y mallas curriculares.

En un reportaje de ING Emprendedores, Raúl Ciudad presidente de la (ACTI) Asociación Chilena de Empresas de Tecnología de Información señala que a nivel estudiantil ha aumentado el interés de los universitarios por emprender y generar negocios innovadores<sup>26</sup>. En este punto concuerda con el estudio del GEM 2009, en donde se debe reforzar la educación del emprendimiento, la cual debe ser parte integral de los distintos niveles de educación en Chile, empezado por la enseñanza básica", señala el Sr. Ciudad.

De acuerdo a lo señalado anteriormente, los analistas concuerdan que la educación del emprendimiento en sus primeros pasos necesariamente debe partir por crear una conciencia emprendedora. En este sentido, la educación para el emprendimiento sigue siendo una tarea pendiente en Chile y dada la dificultad en preparar docentes para el tema, así como los rezagos naturales que se dan en la educación, especialmente considerando que los principales déficits son educación primaria y secundaria, urge que a nivel del Ministerio de Educación se otorgue una mayor prioridad al desarrollo de un

---

<sup>26</sup> Entrevista a Raúl Ciudad, Presidente de la ACTI, Aumenta el Interés de los Universitarios por Emprender <http://ingemprendedores.org> ING Emprendedores, Julio 2007

currículum adecuado para la educación primaria y secundaria, así como a la formación de docentes para la adecuada implementación de ese currículum.

Además cabe destacar por parte de CORFO que entre sus metas 2011-2012 destacan el desarrollo en Chile de una cultura del emprendimiento con un plan piloto para fomentar y desarrollar habilidades y competencias de emprendimiento en los jóvenes y profesores, desarrollando el programa nacional de educación para el emprendimiento e innovación.

### **2.7.3. La Educación y el vínculo con el sector empresarial**

El Reporte GEM del año 2008 hizo un reporte especial sobre el tema de la educación del emprendimiento y destacó que en ausencia de un rol pro activo del Estado, hay ciertas iniciativas privadas que están tratando de cubrir ese vacío. A partir del año 2008 a la fecha, han sido más las iniciativas privadas, sin embargo, el impacto de estas iniciativas es aún muy pequeño dado el poco alcance que pueden abarcar.

En resumen estas iniciativas notan una mejora en la cultura de la educación del emprendimiento en Chile, no obstante, distando aún en demasía de los países OCDE. En relación a esto Susan Segal de la Americas Society, señala e invita a que los chilenos deben comenzar a pensar en grande, señalando que: "Los emprendedores se producen especialmente por la confianza de la gente. Y es ahí donde la cultura y educación en Chile deben apuntar"<sup>27</sup>.

---

<sup>27</sup> Susan Segal, Americas Society/Consejo de las Américas, Conferencia del 26-May-2011

Otro punto importantísimo lo señala Nicco Mele, el conferencista adjunto del Centro Shorenstein para la Política y Asuntos Públicos de la Harvard Kennedy School. Mele afirma que es urgente crear un nexo entre el sistema educacional y la comunidad de negocios para promover talento<sup>28</sup>.

Concordamos con la visión de Mele, en donde una cultura de emprendimiento es muy difícil de construir y muy fácil de destruir. Se deben considerar muchos aspectos para impulsar el emprendimiento en una economía y sólo si funcionan interconectados el sector público, la comunidad de negocios y el sistema educacional y financiero puede ser posible.

---

<sup>28</sup> Nicco Mele, Entrevista, Reportaje Chile Mira hacia delante en Innovación y Emprendimiento, <http://lanacion.cl>, Diario La Nación, 26 Mayo, 2011

## **2.8. Factores Normativos del Emprendimiento en Chile**

El emprendedor, no es emprendedor sin un negocio esbozado en una idea, o un proyecto por ejecutar y/o una empresa recién puesta en marcha, o un negocio en sus primeros años de crecimiento. Es por esto, que hemos de considerar fundamental en nuestro estudio, observar y analizar cómo es en Chile el desarrollar negocios, nos preguntamos si es relativamente fácil o difícil de llevar a cabo esto. Esa es la pregunta que nos mueve a analizar este siguiente subcapítulo.

El siguiente subcapítulo tiene por objetivo analizar los factores normativos y/o regulatorios que inciden en la facilidad o dificultad para hacer negocios en Chile. Para esto consideramos los principales reportes a nivel mundial sobre la materia, incluyendo el Reporte Anual del Banco Mundial Doing Business in Chile 2012, y el Reporte Anual del Ambiente para Hacer Negocios en Chile de The Economist Unit 2011, de la Revista The Economist.

Ambos reportes pretenden dar un panorama general actual de cómo es emprender en Chile en los últimos años 5/7 años. Decimos los últimos años ya que las nuevas señales que ha dado el gobierno en tiempos recientes, están permitiendo efectuar algunos procesos de manera más rápida, los cuales sin duda son incentivos que mejoran considerablemente el entorno del emprendimiento y del desarrollo de nuevas empresas en nuestro país.

### **2.8.1. Factores Normativos que inciden en la facilidad de emprender y desarrollar negocios**

El Banco Mundial ha reconocido la importancia de cómo los gobiernos afectan el entorno de negocios y con ello las posibilidades de crecimiento del país. En particular, una buena normativa da mayor predictibilidad a las interacciones económicas, reduce los costos de transacción y hace que los mercados operen más eficientemente<sup>29</sup>.

En este sentido, para los responsables políticos tratando de mejorar el entorno normativo de los países para el desarrollo de los negocios, un buen lugar para empezar es averiguar cómo se compara con el entorno normativo en otras economías. En este sentido el reporte del Banco Mundial a través de Doing Business y el informe de The Economist Intelligence Unit proporcionan una clasificación que resume la facilidad de hacer negocios basados en una serie de indicadores que miden las regulaciones a las que están expuestos los emprendedores en el momento de comenzar y poner en marcha una empresa, a la vez que los hace comparables con otras economías.

En esta sección analizamos el indicador general del Banco Mundial que mide la facilidad para hacer negocios de un país, en conjunto con 2 indicadores que tienen relación con la apertura de una nueva empresa y su búsqueda de financiamiento.

---

<sup>29</sup> No especificado, Reporte Doing Business in Chile 2012, <http://www.doingbusiness.com>, Banco Mundial, 15 Diciembre, 2011



Nuestro criterio se basa en considerar los más relevantes en relación con la constitución y puesta en marcha de nuestra empresa, Puerto Pacífico.

Respecto al Reporte de The Economist Unit, hacemos revisión sobre los puntos más relevantes del ambiente para hacer negocios en Chile, y evaluamos en donde se sitúa Chile actualmente.

De estos estudios se desprende el grado de dificultad y/o facilidad para constituir una empresa y los costos relacionados y el tiempo que requiere, como también analizar la complejidad en la búsqueda de financiamiento, como también en la diversa serie de procedimientos y operaciones que se deben desarrollar al poner en marcha una empresa.

### **2.8.2. Chile según el Reporte de Facilidad para Hacer Negocios del Banco Mundial**

De acuerdo con el último reporte de la Facilidad para Hacer Negocios del Banco Mundial<sup>30</sup>, Chile se sitúa como una de las economías que más han mejorado su posición dentro del ranking de 183 economías y por ende en mejorar sus normativas para emprender, en los últimos 2 años.

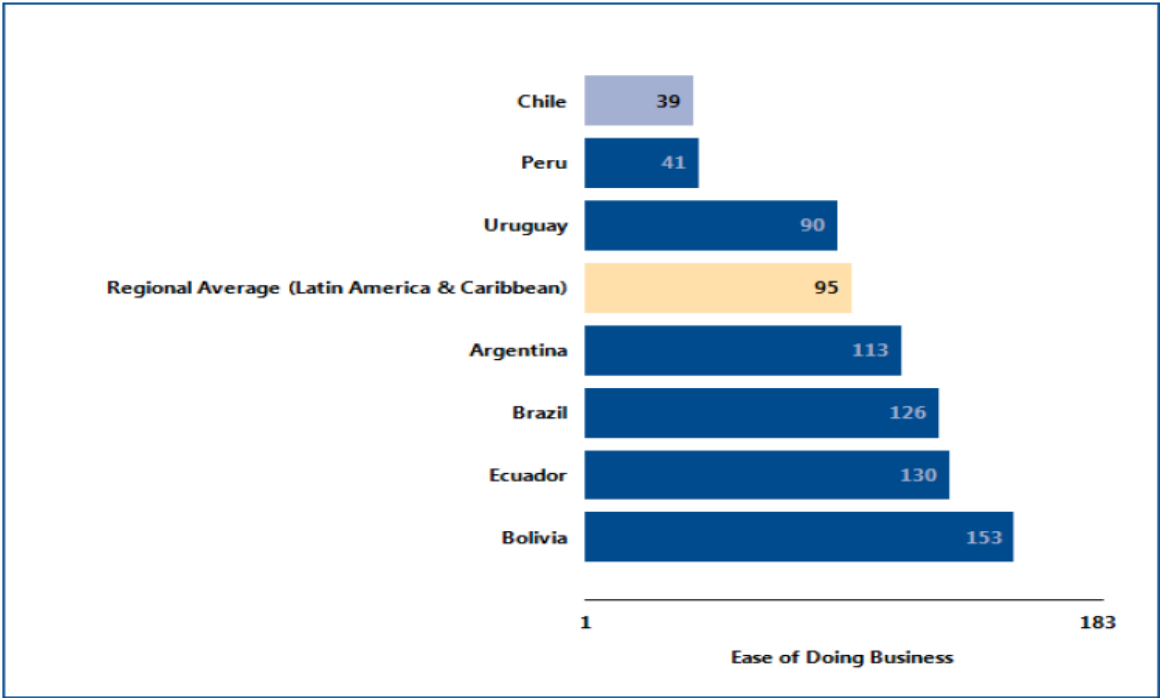
Si bien todavía estamos lejos de las economías más modernas, Chile se posiciona con el mejor rankeado dentro de Latino América (Ver Gráfico) y durante los últimos 2 años es

---

<sup>30</sup> Reporte Doing Business in Chile 2012, Banco Mundial Pag. 101

parte de los países latinoamericanos, junto con Perú y Colombia, que más reformas han realizado relacionado con el desarrollo de negocios. Como consecuencia, Chile subió en el ranking 2012 del puesto 41 al 39 en el concierto de 183 economías que se estudiaron.

**Cuadro de Ranking Comparativo de las Economías Latinoamericanas y su Facilidad de Hacer Negocios**

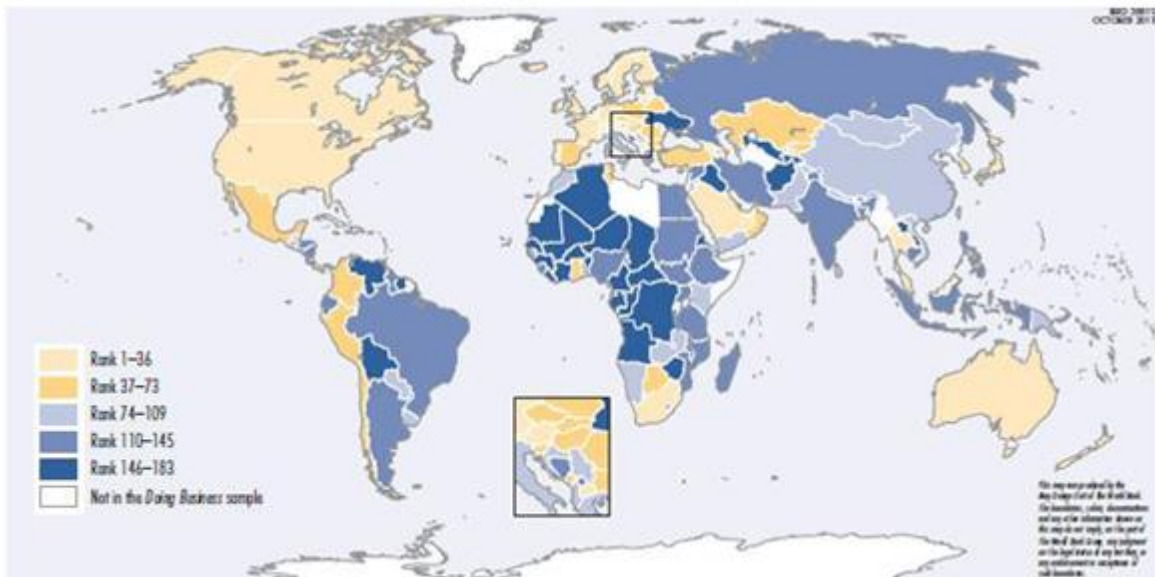


Fuente: Doing Business Chile, 2012

Dentro del contexto Latinoamericano, Chile como señalábamos lidera el desarrollo de la región. Lo más importante para el emprendimiento es que Chile sale mejor evaluado en el sub-ranking de apertura de negocios (puesto 27), como analizaremos más adelante, sin

embargo, aún la brecha es amplia con los países que lideran el ranking, tales como Singapur, Nueva Zelanda y Estados Unidos. Y en otras áreas que señalan facilidad/dificultad para emprender tales como el Acceso a Financiamiento Chile cae al puesto número 48 del ranking (Ver Anexo en Excel).

### Cuadro Comparativo de la Facilidad de Hacer Negocios de Países en el Mundo



Fuente: Ranking de Países en la Facilidad de Hacer Negocios 2012 (Doing Business) del Banco Mundial

Según el gráfico las economías que mejor posicionadas están en la facilidad para hacer negocios, son los países OCDE, la zona MILA, y el BRIC.

Destacamos al MILA, que si bien es tan sólo una unión bursátil de las economías de Chile, Perú y Colombia hacen entrever que estos países son los mejores posicionados dentro de la región latinoamericana junto con México para el desarrollo de negocios.

### 2.8.3. Chile según el Reporte Ambiente para Hacer Negocios del The Economist Intelligence Unit (EIU)

De acuerdo al Reporte de el The Economist Intelligence Unit (EIU)<sup>31</sup> que mide el ambiente para hacer negocios en cada país, el año 2011, Chile se ubica en el puesto número 15 del mundo (Ver Gráfico) y, en el primer lugar de América Latina. Esto ratifica coincide con lo señalado por el Banco Mundial, ratificando el liderazgo de Chile en materia de desarrollo de negocios.

#### Cuadro con Ranking de Chile en el Report de The Economist Intelligence Unit



Fuente: The Economist Unit, 2011

Según este estudio, nuestro país obtuvo 7,81 puntos de un máximo de 10 para el quinquenio 2006-2010 en el ranking que mide la calidad o el atractivo del entorno empresarial en 82 de las economías más grandes del mundo.

<sup>31</sup> The Economist Unit (EIU), <http://www.eiu.com>, The Economist Magazine, 1 Diciembre, 2011

Robert Wood<sup>32</sup> analista senior de la EIU para América Latina, señala que Chile fue un pionero en consolidar su estabilidad macroeconómica y en impulsar reformas estructurales, además indica que tiene mayor estabilidad y efectividad política, con instituciones sólidas la avalan. El analista explica que a pesar de que Chile es una economía pequeña, la calidad del clima de negocios, la facilidad para hacerlos, gracias a las reformas que se han hecho, le hacen merecedor de este primer lugar a nivel latinoamericano.

Sin duda, esta primera aproximación es un gran logro para nuestro país, sin embargo, como se analiza más adelante, ser el primer país de Latinoamérica, no es un antecedente de elogio en el contexto mundial, ya que aún existe una brecha enorme en relación con los países líderes.

De acuerdo a este mismo Reporte de The Economist Intelligence Unit, la situación de Chile podría mejorar hacia 2014, pues la nación seguirá progresando, mejorando su alto rango global, ya que el ranking se sustenta en su compromiso de larga data con la liberalización económica.

Según el estudio del 2011 de EIU, Chile aparece con mejoras en la efectividad de las políticas, las oportunidades de mercado y en infraestructura; mientras que en áreas como estabilidad política (que mide la relación entre gobierno y oposición, entre otros tópicos)

---

<sup>32</sup> Entrevista con Robert Wood (Latam Analyst – Economist Intelligence Unit), [www.latercera.cl](http://www.latercera.cl) Reportaje del Diario La Tercera de Chile Online, 5 de Abril del 2011

e intercambio comercial, la evaluación es a la baja. El ambiente político, la estabilidad económica y el régimen impositivo, entre otras áreas, aparecen sin variación en sus calificaciones entre ambos períodos analizados, señala este Reporte.

#### **2.8.4. Análisis de la Apertura de una Empresa en Chile**

A continuación analizamos uno de los aspectos fundamentales a la hora de emprender, la constitución de la empresa, en los siguientes párrafos observaremos el avance que ha tenido Chile en esta materia. Para esto consideramos el último reporte de la Facilidad Para Hacer Negocios del Banco Mundial del año 2012.

Según los datos recogidos por Doing Business, iniciar un negocio en Chile en el año 2012 requiere de 7 procedimientos, que tardan 7 días en realizarse, con un costo aproximado del 5% del ingreso per cápita. Como veremos a continuación esto presenta una gran mejora respecto de la situación desde hace 2 años atrás. En relación al detalle de estos procedimientos, los describiremos con mayor profundidad en el siguiente capítulo de este informe en subcapítulo de Constitución de Empresa en Chile.

**Cuadro Histórico de Tiempo, Procedimiento y Costos de Comenzar un Negocio en Chile**

<b>COMENZAR UN NEGOCIO</b>						
<b>Economy</b>	<b>Año</b>	<b>Ranking de la Facilidad de Hacer Negocios</b>	<b>Ranking de Categoría</b>	<b>Procedimientos (números)</b>	<b>Tiempo (días)</b>	<b>Costo (% de Ingreso per Cápita)</b>
Chile	DB2004	..	..	9	27	12,1
Chile	DB2005	..	..	9	27	10.0
Chile	DB2006	..	..	9	27	10.3
Chile	DB2007	..	..	9	27	9.8
Chile	DB2008	..	..	9	27	8.6
Chile	DB2009	..	..	9	27	7.5
Chile	DB2010	..	..	9	27	6,9
Chile	DB2011	41	62	8	22	6.8
Chile	DB2012	39	27	7	7	5,1
	Variación Q desde el 2004		35	2	20	7
	Variación % desde el 2004			-22%	-74%	-58%
	Variación Q desde 2010			2	20	1,8
	Variación % desde el 2010			-22%	-74%	-26%

Fuente: Base de Datos de Doing Business Chile 2012, Cálculos por Juan Pablo Osses

**2.8.5. Análisis Histórico en la Apertura de un Negocio**

La mejora sustancial que han tenido las reformas en Chile ha llevado a que los procedimientos de iniciar un negocio hayan disminuido significativamente en los últimos 2 años. En este sentido observamos una disminución de 9 a 7 procedimientos requeridos para la constitución de una empresa desde el año 2010 al 2012. Esto representa una mejoría absoluta de un 22%, como nos indica el Cuadro

En relación al tiempo, se observa un salto cuantitativo bastante grande en términos de la mejoría que presenta Chile a la hora de abrir un negocio. Esto obedece a las reformas hechas el año 2011 por el Gobierno de Chile, en particular el Ministerio de Economía.

Debido a esto hemos pasado de tomar casi 1 mes para la apertura jurídica y tributaria de una empresa en el año 2010, para llegar al año 2012 a solo 1 semana para realizar estos mismos procedimientos. Eso representa una variación de casi el 75%, presentando una increíble mejora al proceso de apertura de una empresa.

Esto se ve reflejado en el ranking del Doing Business del Banco Mundial subiendo en 35 puestos en el ranking tan solo desde el año anterior, ubicándonos actualmente en el puesto numero27 en el indicador de Apertura de Empresas de este Reporte.

#### **2.8.6. Análisis de los Costos de la Apertura de una Empresa**

En relación al costo que procede esta apertura, el mismo informe señala que, hemos visto también un avance significativo desde el año 2010 al 2012, pasando de un 6.9% del Ingreso Per Cápita a un 5,1% del ingreso per Cápita para la Constitución de Sociedades de Responsabilidad Limitada. Esto representa en términos de dinero pasar de un costo de USD 820 dólares a solo USD 606 en 2 años, una disminución de 214 dólares, que reflejan en moneda nacional una rebaja de \$109.750 pesos. (Dólar observado al 5 de Diciembre, 2011).



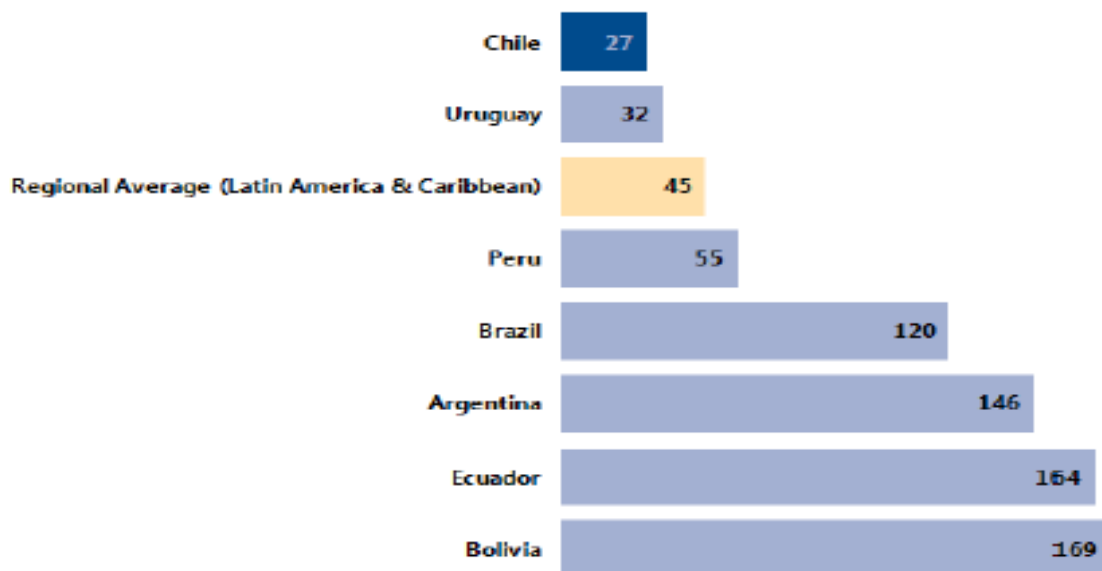
Es de esperar que esta gran reforma vea sus frutos en este año 2012, como un gran paso para Chile en el ámbito de la creación de nuevas empresas.

### **2.8.7. Análisis Comparativo de la Apertura de una Empresa**

De acuerdo al informe del DB, a nivel mundial, Chile se sitúa en el puesto número 27 en el ranking de 183 economías según la facilidad de abrir una empresa. Esto obedece a un avance de 35 lugares respecto al año anterior, en el cuál Chile figuraba en el puesto número 62 del ranking.

En términos comparativos este avance si bien presenta un gran avance, aun percibimos grandes diferencias con los países en la cabecera del ranking. Dentro del análisis observamos que si bien los procedimientos actuales para la apertura de negocios en Chile, son de 7 procedimientos y 7 días, en los países punteros esto toma tan solo 1 procedimiento, el cual es efectuado en tan solo 1 día, en lo que respecta a la constitución de sociedades.

#### **Cuadro de Ranking por Países Latinoamericanos de la Apertura de un Negocio**



Fuente: Doing Business Chile 2012

Fuente: Doing Business 2012, Banco Mundial

Además en relación a los costos en los países mejor rankeados en este ítem, el costo fluctúa entre un 0 y 2%, obteniendo Dinamarca la mejor clasificación en este subindicador, con un costo cero de apertura de empresas de acuerdo al reporte del Doing Business 2012.

En términos generales, podemos concluir en relación a la apertura de un negocio que estamos en el top 30 de los países de este indicador, lo que es un logro en relación al año anterior como señalábamos anteriormente, no obstante, nos queda aún por avanzar para llegar a ser como los países líderes en esta categoría, tales como Nueva Zelanda, Dinamarca y Singapur.

#### **2.8.8. Resumen del Análisis de Apertura de Empresas**

Podemos señalar que a nivel mundial, Chile se sitúa en el lugar número 27 del ranking de 183 economías según la facilidad de abrir una empresa. Igualmente útil puede ser la referencia proporcionada por las economías que hoy tienen el mejor desempeño regional y mundial sobre los procedimientos, tiempo, y costos requeridos para iniciar un negocio.

Estas economías pueden servir de modelo para Chile sobre las formas de mejorar la facilidad de iniciar un negocio. Y los cambios en los promedios regionales pueden mostrar que Chile está a la altura de estos nuevos desafíos.

En relación al resto de los países podemos señalar, que economías de todo el mundo han tomado medidas en esta materia, por lo que es más fácil iniciar una agilización de los procedimientos de negocio mediante la creación de una ventanilla única, por lo que los procedimientos más simples o más rápido mediante la introducción de la tecnología y la reducción o eliminación de requisitos de capital mínimo.

Muchos han emprendido reformas de registro de empresas en etapas, y que a menudo son parte de un programa más amplio de reforma de reglamentación. Entre los beneficios han sido una mayor satisfacción de la empresa y los ahorros y mayor número de empresas registradas, recursos financieros y oportunidades de empleo.

#### **2.8.9. Las Reformas en la Apertura de Negocios en Chile**

Chile llevó a cabo la creación de empresas de forma más fácil, la cuál comenzará a dar una licencia de explotación temporal inmediata a las nuevas empresas, eliminando los requerimientos de una inspección de las instalaciones por la autoridad fiscal antes de que nuevas empresas puedan iniciar sus actividades y permitir la publicación en línea libre de la notificación de "una empresa s creación.

Chile llevó a cabo la creación de empresas más fácil mediante la introducción de un sistema en línea para el registro y para la presentación de la solicitud de publicación.

Respecto de estas reformas, de acuerdo a una entrevista realizada por el Diario Financiero al Ministro de Economía, Pablo Longueira el 20 de Octubre del 2011, el Ministro de Economía señala que nuestro país estará en los 3 primeros lugares de este subindicador del informe Doing Business en la subíndice Apertura de Empresas<sup>33</sup>. Esto obedece directamente a la reforma del sistema de constitución de empresas que esta siendo a la fecha de este informe discutida en el senado.

El Ministro de Economía, Pablo Longueira, estimó que el próximo año Chile estará entre los tres primeros lugares de este ítem de Apertura de Empresas. De acuerdo al Ministro de Economía, nuestros puntos débiles radican justamente en la apertura y en el cierre de las empresas, y como mencionábamos anteriormente existe ya un proyecto de ley que reducirá aún más los costos de constitución de una empresa. En relación al cierre de empresas, también hay un Proyecto de Ley de Quiebras, que busca resolver las mayores falencias existentes en este punto.

Entre las mejoras puntuales a la Constitución de Empresas, el gobierno ya ha modificado actualmente el sistema notarial que anteriormente demoraba 20 días para constituir una empresa, y que con esta reforma podría realizarse, a través de internet, en un día y sin

---

<sup>33</sup> Pablo Longueira, “Longueira cree que el próximo año Chile tendrá un importante avance en ranking Doing Business”, <http://www.df.cl> Diario Financiero Online 20 de Octubre, 2011

costo alguno. Esto último, a la fecha del cierre de este informe aún no está totalmente aprobado, sin embargo, se espera que lo esté para los próximos meses.

Podemos concluir que el gobierno de Chile, está realizando reformas ágiles para que los emprendedores de Chile puedan tener un sistema electrónico fácil, expedito y a costo cero para constituir empresas. Y de acuerdo, a la publicación oficial de la página del Ministerio de Economía, Pablo Longueira señala que Chile podrá ser líder mundial de emprendimiento y lograr constituir una empresa en un día y a cero peso<sup>34</sup>.

---

<sup>34</sup> Pablo Longueira, Publicación Oficial, <http://www.economia.cl>, Ministerio de Economía, Nov-2011

## **2.9. Factores de Apoyo Financiero al Emprendimiento y las Principales Fuentes**

El acceso a recursos financieros permite a los emprendedores solventar sus inversiones, capital de trabajo, gastos y, en general, cualquier requerimiento asociado a la puesta en marcha, crecimiento y la operación de la empresa. Sin duda la búsqueda de financiamiento es uno de los pasos más importantes y difíciles para realizar un proyecto de negocio. Según estudios del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, la principal dificultad de la pequeña y mediana empresa en Chile es el acceso al financiamiento. Un problema de larga data que perjudica a las entidades que más aportan a la fuerza laboral. Esto coincide en cierta forma con el panorama en el resto del mundo. De acuerdo al reporte de la firma Ernst & Young de Emprendimiento, el 80% de emprendedores, de países que integran el G20, opinan que “los gobiernos deberían facilitar el acceso a los financiamientos a los jóvenes emprendedores”<sup>35</sup>.

En Chile la percepción de los expertos respecto del apoyo financiero para el emprendimiento en Chile tiene un sesgo negativo. De acuerdo al Reporte Global Entrepreneurship Monitor (GEM) del 2010-2011<sup>36</sup>, los expertos perciben poca disponibilidad de fondos para la creación de nuevas empresas, y esta percepción es transversal a las distintas fuentes de financiamiento.

---

<sup>35</sup> Informe de Emprendimiento de Ernst & Young, <http://www.innovacion.cl>, Innovación.cl del Ministerio de Economía de Chile

<sup>36</sup> Carla Bustamante/Germán Echeopar, Reporte Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2010-2011), Universidad del Desarrollo

Los temas peor evaluados son los recursos provenientes de personas naturales diferentes de los fundadores, los fondos de capital de riesgo y los fondos disponibles a través de apertura bursátil. La evidencia presentada en otros estudios en Chile, como el GEM Capital de Riesgo 2008, corroboran con cifras de inversiones realizadas que esta percepción negativa es justificada para la inversión ángel y para la apertura bursátil<sup>37</sup>.

La única variable evaluada positivamente es la posibilidad de acceder a subsidios gubernamentales para la creación de nuevas empresas.

Para interpretar mejor estos resultados es necesario analizar las opciones de financiamiento disponible en Chile para los emprendedores. A continuación destacamos los principales acceso a financiamientos:

### **2.9.1. Principales Fuentes de Financiamiento para Emprendedores**

A continuación relatamos nuestra experiencia en la búsqueda de financiamiento y también mostraremos las principales herramientas e instituciones de financiamiento público/privado que existen en Chile para los emprendedores.

---

<sup>37</sup> Patricio Cortés Durán, Capital de Riesgo Chile 2008, Global Entrepreneurship Monitor, Universidad del Desarrollo/Universidad Adolfo Ibañez

### **2.9.1.1.           Financiamiento Propio**

Este tipo de financiamiento es la que invierte el mismo emprendedor junto a los socios, y/o de Amigos y Familiares. Este capital se usa en general para la constitución de la empresa en sí, ya que se da cuando el emprendedor inicia el negocio y la familia y amigos son las principales fuentes de dinero para operar.

En el caso de la familia puede ser una buena alternativa, si no contamos con capital propio. Financiar la creación de un negocio es pedir dinero prestado a familiares, los cuales es muy probable que acepten si es que son conscientes de nuestra capacidad y responsabilidad.

Una ventaja de este tipo de financiamiento, es que por lo general no estamos obligados a pagar intereses (aunque por nuestra cuenta, en cuanto empiecen a haber utilidades, podemos retribuirles económicamente la confianza depositada en nosotros) ni estamos obligados a tener que devolver el dinero tan prontamente, lo que nos permite trabajar tranquilamente en la creación de nuestro nuevo negocio, sin estar presionado por tener que devolver el dinero tan prontamente y en una fecha límite. De acuerdo al Reporte del GEM 2009-2010, los montos disponibles por las personas relacionadas son generalmente limitados, de acuerdo a la información obtenida por la encuesta a adultos de este informe.



### **2.9.1.2. Inversionistas**

Buscar un inversionista implica buscar una persona que quiera financiar el total o una parte de la inversión del negocio, y que como consecuencia recibirá un porcentaje de las utilidades de acuerdo a lo aportado. La desventaja de hacer uso de este tipo de financiamiento es que podríamos tener que lidiar con el hecho de tener que pagar siempre una parte de las utilidades del negocio a alguien que invirtió inicialmente, y que luego no hizo más por crear o hacer crecer el negocio.

### **2.9.1.3. Financiamiento Público**

Según la opinión de los expertos, durante los últimos años ha habido un aumento de las posibilidades de acceder a estas líneas de financiamiento, además de la aparición de nuevas líneas de financiamiento complementarias. Esto es corroborado por el informe GEM Capital de Riesgo 2008<sup>38</sup>, que muestra que desde 2005 se ha experimentado un aumento sustancial en la cantidad de fondos destinados a capital semilla. Esta evolución explica la percepción positiva sobre el apoyo de estos fondos al desarrollo emprendedor. Sin embargo, algunos expertos han criticado un cierto sesgo del proceso por proyectos de menor riesgo y envergadura, que serían también menos rentables en el largo plazo. Embarcarse en proyectos innovadores de industrias, como la biotecnología por ejemplo, implica un riesgo mayor y requiere de capacidades de evaluación de viabilidad técnica y económica en áreas en las que no existe mucha experticia en Chile. Esta situación puede

---

<sup>38</sup> Patricio Cortés Durán, Reporte de Capital de Riesgo Chile 2008, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Universidad Adolfo Ibañez & Universidad del Desarrollo.

limitar el interés de invertir en proyectos que pueden ser económicamente atractivos en el largo plazo, además de ayudar a desarrollar capacidades de innovación y emprendimiento tecnológico, que es hacia adonde apuntan las políticas públicas.

En general los fondos de Instituciones Públicas permiten el obtener financiamiento a través de subsidios postulando a concursos sobre ideas y/o proyectos de negocios o ya con negocios en marcha, en donde se premia a la mejor idea de negocio o ideas con un grado de atractivo que permiten en definitiva el financiamiento total o parcial del proyecto. Estos fondos son administrados por las siguientes instituciones públicas:

#### **2.9.1.3.1. Instituciones Públicas Ligadas al Emprendimiento**

##### **a. CORFO**

Corporación de Fomento de la Producción de Chile. Tiene su foco en el impulso a la innovación, el apoyo a la PYME y el desarrollo productivo de las regiones del país. Todo esto a través de sus agencias regionales y de una serie de líneas de apoyo para empresarios de cualquier tamaño. CORFO tiene el objetivo final de que las empresas chilenas estén en condiciones de competir en los mercados actuales, comprendiendo empresas individuales, grupos empresariales que trabajan asociativamente y cadenas de producción.

##### **b. SERCOTEC**

El Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) es una corporación de derecho privado, dependiente del Ministerio de Economía, que promueve y apoya iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas. En atender a las MYPES, SERCOTEC se preocupa en forma prioritaria de que éstas accedan a los mercados, generen valor agregado en sus productos con tecnología y diseño, y se incorporen al mundo del conocimiento para ser más competitivas.

**c. FOSIS**

El Fondo de Solidaridad e Inversión Social del Gobierno de Chile (FOSIS), contribuye en el esfuerzo por la superación de la pobreza y disminución de la vulnerabilidad social de las personas y familias de menores ingresos.

El FOSIS financia programas destinados a personas, familias y organizaciones que necesitan una oportunidad que los ayude a superar la situación de pobreza en que viven, ya sea por haber perdido el trabajo, por tener bajos ingresos, por problemas de salud, o por falta de estudios, entre otros.

**d. Consejo de Innovación**

El Consejo de Innovación apoya la innovación y fomenta el emprendimiento, como la forma de transformar la innovación en valor para la sociedad. El Estado ha creado el

Consejo de Innovación, una institución especialmente dedicada a promover la innovación en general, pero en particular, el emprendimiento innovador.

**e. InnovaChile – Corfo**

En el ámbito del emprendimiento innovador, está InnovaChile de CORFO, como institución diseñadora y ejecutora de las políticas de promoción al emprendimiento innovador. Desde el sector privado ha surgido la iniciativa del Foro Pro-Innovación. En los últimos dos años, esta institución sin fines de lucro ha promovido premios a la innovación en distintos ámbitos, en el sector privado, vinculado a los negocios, en la administración pública y en la acción privada en el ámbito social.

A continuación detallamos que tipos de financiamiento para los emprendedores otorga cada institución:

**2.9.1.3.2. Principales Líneas de Financiamiento del Sector Publico**

Los principales subsidios otorgados por organismos públicos son:

**a. Capital Semilla, Línea de Emprendimiento - SERCOTEC**

El Capital Semilla para Emprendedores del Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) consiste en un financiamiento no reembolsable, que se adjudica al postulante por medio de un llamado a concurso. Este Fondo concursable, busca promover y apoyar la generación de nuevas iniciativas de negocio y/o fortalecer los

actuales, a través de incentivos a la inversión inicial. El subsidio que entrega fluctúa entre 1 y 2 millones de pesos.

Destacamos que además entrega un capacitación en en el proceso de formación y asesoría durante todo el proceso que se está implementando el financiamiento para el emprendimiento.

**b. Apoyo al Micro Emprendimiento – FOSIS**

El Apoyo al Micro Emprendimiento de FOSIS ayuda a iniciar un emprendimiento o desarrollar un trabajo por cuenta propia. A través de cursos y talleres grupales, los participantes desarrollan habilidades emprendedoras; aprenden a comercializar productos, y a administrar una microempresa. Cada participante recibe un aporte financiero de hasta \$ 300.000, llamado “Capital Semilla”, que se destina a la compra de materiales o insumos necesarios para iniciar la actividad.

**c. Programa de Emprendimientos Locales – CORFO**

Subsidio que apoya a los emprendedores de una localidad a través del subsidio a inversiones que les permitan acceder a nuevas oportunidades de negocios, y desarrollar sus competencias y capacidades<sup>39</sup>. Nuevas oportunidades de negocio basadas en iniciativas individuales de tipo multisectorial. En su etapa de desarrollo subsidia, hasta el

---

<sup>39</sup> Definición del Programa de Emprendimiento Local de Corfo, <http://www.corfo.cl>, CORFO, Chile

50% de la inversión total en bienes de capital de las empresas que integren el Programa de Emprendimientos Locales, con tope de \$1.000.000 por empresa.

**d. Capital Semilla, Línea Emprendimiento - CORFO**

EL Capital Semilla de CORFO apoya tanto la creación, como el despegue, formulación y puesta en marcha de nuevos negocios innovadores y de alto potencial de crecimiento<sup>40</sup>. En esta vía de financiamiento, uno de los aspectos más importantes es el modelo o plan de negocios, para lo cual los criterios de selección se enfocan en la innovación del servicio o producto

En general los recursos podrán ser utilizados en actividades conducentes a la creación, puesta en marcha y/o despegue de una idea de negocio, tales como: pruebas de conceptos en el mercado, validación comercial, actividades de difusión comercial, desarrollo de prototipos, constitución de la empresa, entre otras. Este subsidio financia hasta 75% del monto total del proyecto con un tope máximo de \$40 millones.

El Capital Semilla de CORFO difiere con el de Sercotec, ya que este subsidio está destinado a apoyar a emprendedores innovadores en el desarrollo de sus proyectos de negocios.

---

<sup>40</sup> Definición del Capital Semilla de CORFO, <http://www.corfo.cl>, Líneas de Emprendimiento de CORFO, Chile.

#### **2.9.1.4.       Financiamiento Privado**

Los tipos de financiamiento de apoyo al Emprendimiento de Instituciones Privadas se enfocan en general en el potencial de inversión que tiene el Star-Up. En este sentido, es muy diferente al apoyo del sector público el cuál entrega un apoyo a través de subsidio, buscando el financiamiento privado, en primer lugar evaluar la factibilidad del negocio y también ver entre otras cosas analizar flujos e indicadores financieros, tales como la VAN, o la TIR que tenga un proyecto.

A continuación detallamos los principales financiamientos del sector privado para Emprendedores:

##### **a.       Incubadoras de Negocios**

Las Incubadoras de Negocios orientan y refuerzan las ideas de negocios de los emprendedores, brindándoles apoyo con asesoría estratégica, técnica y administrativa. Los criterios que las incubadoras suelen aplicar al analizar y evaluar las ideas de negocios y/o proyectos que buscan ser patrocinados o conducidos a otras líneas de co-financiamiento son: innovación en el producto o servicio, alto potencial de crecimiento del negocio, tener focalización a mercados internacionales. Y sobre el emprendedor, contar con las competencias necesarias, al igual que experiencia en el área del proyecto y alto grado de compromiso con sus ideas y metas, entre otros. En Chile encontramos una gran cantidad de Incubadoras, siendo muchas patrocinadas por alguna Universidad o Asociación Gremial o de Negocios.

## **b. Inversionistas Ángeles**

Los Inversionistas Ángeles, se enfocan para proyectos con cierto desarrollo, donde las redes que ofrecen este tipo de financiamiento ponen en contacto a emprendedores con inversionistas que estén dispuestos a aportar su capital y experiencia. Los inversionistas ángeles pueden ser independientes o pertenecer a un club, ya que se estilan las redes de este tipo que apoyan empresas<sup>4142</sup>.

Para llegar a audiencia con los inversionistas, son necesarias muchas etapas de revisión y reuniones. En cada una de estas instancias, los aspirantes hacen un Pitch, (presentación de no más de seis minutos), con el que dan a conocer su proyecto<sup>43</sup>. Aquí es importante centrarse en el equipo y el destino que tendrá el capital solicitado.

---

<sup>41</sup> Endeavor, Líneas de Financiamiento para Emprendedores <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/02/25/7-financiamientos-para-pymes>, Endeavor, Dic. 2011

<sup>43</sup> Reportaje de Vía Emprende, <http://www.viaemprende.cl>, Comunidad de Emprendimiento del Barrio Universitario de Santiago. 18.11.11



### **2.9.1.5.       Financiamiento Privado para Emprendedores con un proyecto con un mayor nivel de desarrollo**

A continuación detallamos otros tipos de financiamiento, que se excluyen de lo que es básicamente el financiamiento al que puede optar un emprendedor, si bien algunos de estos financiamientos son para empresas que están partiendo, ya están en un nivel de desarrollo más avanzado que su recién inicio.

#### **a.       Capital de riesgo:**

El Capital de Riesgo también conocido como venture capital, se ocupa cuando la empresa tiene cierto nivel de desarrollo, pues es un fondo que invierte mayores cantidades. El capital de riesgo es la aportación temporal de recursos de terceros al patrimonio de una empresa para optimizar sus oportunidades de negocio y aumentar su valor, dando además soluciones a los proyectos de negocio, compartiendo el riesgo y los rendimientos, ya que el inversionista busca una asociación estrecha y de mediano plazo con los accionistas originales.

### **2.9.1.6.       Sobre las Líneas (Inexistentes) de Financiamiento de la Banca Privada para el Emprendimiento**

Existen variadas fuentes de financiamiento del sector privado, que atienden a las empresas, sin embargo, para los emprendedores el financiamiento de la banca privada es prácticamente inexistente. Esto coincide bastante con lo reportado por otros países.

En Chile las principales instituciones privadas que otorgan servicios financieros son los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito y las fundaciones. Existen, además, instituciones que proveen servicios financieros especializados, como las Instituciones de Garantías Recíprocas y empresas que ofrecen leasing y factoring. En general las líneas de financiamiento para emprender en Chile son nulas por parte de la banca privada.

Esto se debe a ciertas trabas que impiden que este financiamiento pueda ser obtenido con facilidad por los emprendedores. Una de estas trabas es que no hay instituciones que presten los servicios de analizar y presentar ordenadamente la situación financiera de las Pymes. Esto es un problema serio, pues muchas de estas empresas no tienen la capacidad para entregar dicha información adecuadamente y los bancos y otras instituciones financieras no cuentan con el personal para dedicarse a esas labores.

Además, existen otros factores que aumentan la dificultad de acceso al crédito para las empresas en estas etapas, como la inexistencia de trayectoria crediticia del agente y el riesgo asociado a la alta tasa de mortalidad de empresas pequeñas. Tales riesgos y asimetrías de información hacen difícil que los bancos presten dinero a nuevas empresas. Para que ello suceda debe profundizarse el sistema de garantías con aval del estado. En este sistema las empresas garantizadoras hacen la evaluación crediticia y el Estado asume parte del riesgo de no pago. Para la etapa de consolidación, tanto el sistema bancario como el mercado de capitales, funcionan adecuadamente en Chile para apoyar el desarrollo de las nuevas empresas. Eso puede explicar la evaluación no tan negativa

de los expertos por la disponibilidad de capital y deuda para el desarrollo de empresas nuevas y en crecimiento.

Sin embargo, al cabo de un año del nacimiento, y con ventas comprobables de los últimos 12 meses, las PYMES, tienen acceso a diferentes instrumentos de financiamiento entre los que destacamos a modo enunciativo los siguientes:

- Líneas de Crédito a través de la Banca Privada
- Líneas de Capital de Trabajo de la Banca Privada
- FOGAPE

### **2.9.2. Análisis de los Distintos Tipos de Financiamiento para Emprendedores**

El Gobierno influye en el dinamismo de la actividad empresarial a través de la calidad de su política macroeconómica y de las restricciones y apoyos que proporciona a nivel microeconómico. Las leyes, regulaciones y disposiciones institucionales dan forma y estimulan o restringen la actividad económica. Así, el espíritu emprendedor se desarrolla más en aquellos países en donde la política del Gobierno lo estimula. Afortunadamente, Chile cuenta con una calidad de conducción macroeconómica que es de las mejores del mundo términos de la calidad de sus políticas macroeconómicas. Según el Global Competitiveness Report 2009-2010, Chile se ubica en el puesto número 14 a nivel

mundial en términos de la calidad de sus políticas macroeconómica, con una calificación de 6,1 de una escala de 1 a 7.

Sin embargo, en el ámbito de las regulaciones microeconómicas la situación no es positiva.

El reporte de Competitividad Global destaca la burocracia gubernamental ineficiente como uno de los toques también en Chile para aumentar la competitividad y el desarrollo.

Otra área evaluada muy negativamente es la falta de sesgo de las políticas del gobierno para

apoyar a nuevas empresas. Existen costos de transacción entre Estado y privados que al ser fijos sesgan las oportunidades de negocios del Estado hacia las empresas más grandes. En Chile, el Gobierno no premia a las pequeñas empresas cuando éstas compiten con grandes por los servicios o compras del Estado. Pero en años anteriores, sí ha hecho esfuerzos para reducir los costos de transacción entre privados y el Estado, favoreciendo la competitividad de las empresas pequeñas para hacer negocios con el Estado.

El portal Chilecompras es un ejemplo de cómo el gobierno apoya la integración de empresas pequeñas o nuevas al sistema de compras del Estado. El Servicio de Impuestos Internos, también ha sido bastante eficiente en reducir los costos relacionados al pago de

impuestos. Pero estas iniciativas no se han profundizado significativamente ni se han expandido a otras áreas durante los últimos años.

Donde sí hay un sesgo positivo del Estado hacia las nuevas empresas es en los programas de promoción del emprendimiento, lo que se tratará en mayor detalle en la siguiente sección. Otro costo para las nuevas empresas es el aumento en la cantidad y complejidad de las normas ambientales y de seguridad. Si bien esta mayor sofisticación de la normativa es necesaria en cualquier país que busca desarrollarse, por otro lado, el Estado puede hacer más accesible a las pequeñas y nuevas empresas el acceso al cumplimiento de la norma.

A pesar de tener aún una evaluación general negativa según el Reporte GEM 2010-2011, esta área ha mostrado una consistente mejoría a través de los años. De ser un área muy mal evaluada en 2005, año tras año los expertos han ido mejorando su evaluación hasta asignarle este año un puntaje sólo levemente negativo.

Durante el periodo 2005 al 2007, entre un 80% y 90% de los expertos valoraron negativamente la cobertura y efectividad de los programas de gobierno, observándose una fuerte reversión de estas cifras en los últimos 2 años, donde la evaluación positiva ha pasado a ser entre un 40% y 50%.

En el 2010 han notado una mejora positiva, esta mejor evaluación de la cantidad de programas dirigidos a emprendedores y de la disponibilidad de recursos para ellos tiene asidero en los nuevos programas que ha estado diseñando CORFO y en un mayor aporte de fondos a las líneas de capital semilla. No sólo se considera que hay mayor apoyo, sino también que éste es más eficaz.

Esta mayor eficacia puede a su vez explicarse en una mejor percepción de la capacidad de los funcionarios públicos para atender las necesidades de las nuevas empresas en forma efectiva.

El área peor evaluada sigue siendo la dispersión de la ayuda en diferentes instituciones y la falta de coordinación de estos esfuerzos a través de una ventanilla única. Dada la cantidad de esfuerzo que requiere un emprendedor para diseñar e implementar un negocio rentable, es una lástima que aquellos que recurren a la ayuda gubernamental, deban invertir tiempo y energías en dirigirse a varias agencias antes de encontrar respuestas a sus requerimientos.

La única variable que se mantiene prácticamente estable, respecto del año anterior es la que hace referencia a la eficacia del rol de las incubadoras de negocios para el apoyo a empresas nuevas y en crecimiento. Es interesante mencionar que las incubadoras han aumentado en número y han mejorado la calidad de su gestión, al ser una industria que lleva pocos años y que aún tiene muchos aspectos para mejorar. A pesar de ello, debe

mencionarse que la evaluación general respecto de la labor de las incubadoras es positiva, un 54% de los expertos asevera que son eficientes en su rol de apoyar a los emprendedores.

En general, los expertos hacen una evaluación bastante neutra sobre el rol del Gobierno en apoyar empresas de alto potencial. Esta percepción contrasta favorablemente con las evaluaciones negativas en las otras áreas de apoyo al emprendimiento y por lo tanto, muestran una perspectiva más favorable respecto a la importancia que el Gobierno le asigna a apoyar empresas de alto potencial. Dentro de todas las variables, destaca especialmente en forma positiva, la percepción de que el gobierno utiliza el criterio de alto potencial para asignar recursos de apoyo al emprendimiento.

Lo anterior sugiere que esta preocupación del Gobierno no es solamente parte de un discurso público, sino una herramienta real para promover el emprendimiento que más impacto puede generar al país.

En resumen el Reporte GEM 2010-2011 en relación a los factores que impulsan y obstaculizan el emprendimiento encontramos lo siguiente:

<b>Factores que OBSTACULIZAN el</b>	<b>Factores que IMPULSAN el</b>
<b>Desarrollo de la Actividad</b>	<b>Desarrollo de la Actividad</b>

Emprendedora	Emprendedora
Apoyo Financiero (19,0%),	Apertura al mercado interno (10,1%)
Políticas de Gobierno (15,8%),	Políticas de gobierno (12,13%),
Programas de Gobierno (11,8%)	Programas de gobierno (20,6%),
Educación para el Emprendimiento (11,3%).	Educación para el emprendimiento (9,9%).

**Fuente Reporte GEM 2010-2011, Cuadro Comparativo por Juan Pablo Ossés.**

El hecho de que existan coincidencias entre las condiciones que limitan y potencian el desarrollo de la actividad emprendedora podría tener a lo menos un par de lecturas. Una de ellas sería respecto a la valoración de los esfuerzos que se están realizando en cada una de estas áreas, donde pese a que aún falta un largo camino que se debe recorrer para estar en los niveles deseados, se están realizando acciones en la dirección correcta. Sin embargo, otra lectura de estos datos puede referirse a que éstos estarían demostrando cierta discrepancia de opiniones entre expertos sobre las iniciativas que son realizadas por quienes desarrollan las políticas públicas.

Nuevamente, los resultados están concentrados en las mismas áreas que son percibidas como las principales limitantes del emprendimiento:

- Políticas de Gobierno (19,4%),
- Apoyo Financiero (17,2%),
- Educación (17,0%) y



- Programas de gobierno (15,6%).

En Chile habría que concentrarse principalmente en estas cuatro condiciones, las cuales si son efectivas debiera observarse un aumento en las tasas de actividad emprendedora por oportunidad, al menos en un mediano plazo. Los expertos encuestados ponen un mayor énfasis en:

- Creación de políticas públicas que incentiven la creación de nuevos negocios
- Mayor disponibilidad de recursos financieros que les permita desarrollarse y sobrevivir
- Programas educacionales que estimulen la creatividad, el espíritu emprendedor y la iniciativa personal
- Mejores Programas de gobierno que sirvan de soporte para estos nuevos negocios.

## **2.10 Experiencia en la Constitución de la Sociedad Pacífico Newport Group Ltda. “Puerto Pacífico”**

### **2.10.1 Aspectos Iniciales en la Constitución de Pacífico Newport Group Ltda.**

De acuerdo a lo señalado en el Capítulo I, una mayor cantidad de alternativas de financiamiento y la eliminación de una serie de barreras legales y administrativas para constituir una empresa, han dinamizado el escenario para los nuevos emprendedores en los últimos 2 años.

Para empezar, un emprendimiento debemos partir con la base que puede ser desarrollado por una persona natural o a través de una sociedad. Esta última es la alternativa más recomendada, ya que si la empresa es un proyecto que va crecer en el tiempo, es clave una formalización previa y la definición del tipo de sociedad que tendrá curso.

Estructurar la empresa a través de una sociedad implica una serie de ventajas para el negocio. Como persona jurídica distinta de cada uno de los participantes individualmente considerados, tiene un nombre o razón social (Pacífico Newport Group Ltda.), patrimonio (bienes a nombre de la sociedad, como una camioneta, computadores, dinero) y responsabilidad (puede responder con sus propio capital, sin comprometer a los socios).

Bajo esta premisa, nos basamos en la opción desde un principio en constituir una empresa de responsabilidad limitada. Considerando no solamente factores tales como llevar a poner en marcha un negocio, y constituirlo como empresa, sino que también considerando esta característica esencial de la responsabilidad limitada de los socios constituyentes, permitiendo limitar el riesgo personal en el desarrollo del emprendimiento y establecer a la sociedad como la responsable económica frente a terceros.

#### **2.10.2. Aspectos Legales de la Constitución de la Sociedad Pacífico Newport Group Ltda.**

Para iniciar el negocio formal se hacía necesario cumplir ciertos aspectos legales y normativos que regulan la actividad empresarial. La creación de una empresa es el primer paso para la formalización de un emprendimiento. En este subcapítulo abordamos este tema, explicando los pasos para la Creación de Empresas de Responsabilidad Limitada, sus características y ventajas, y contando la experiencia del informante en este proceso.

En relación a este tema, existen diversas fuentes de información en Chile relacionadas a la constitución de empresas. Entre estas destacamos los siguientes manuales y libros:

- "Guía para la Creación de Empresas en Chile" de La Cámara de Comercio de Santiago (CCS)
- "Guía Como Crear una PYME" de la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile
- "Manual del Micro Empresario" de Acción Emprendedora
- "Manual para Emprendedores de Chile 2011" de SERCOTEC

Para esta parte del informe, nos basamos en la información de estos cuatro manuales enfocándonos específicamente en la apertura de una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

**a. Previo a la Constitución de la Sociedad**

Antes de iniciar cualquier actividad comercial cabe señalar que es imprescindible identificar y analizar los factores que van a influir en el éxito de la idea de negocio. Por eso, antes que cualquier trámite de formalización, lo recomendable es elaborar un "Plan de Negocios". En términos generales, el Plan de Negocios es un documento guía para organizar nuestras ideas y lograr visión de conjunto, trabajando sobre cuatro elementos clave que nos permitirán construir la base para sacar adelante un proyecto empresarial.

La oportunidad abordada, fue algo que no alcanzo a tener un plan de negocios tan detallado hasta que ya la empresa estaba en marcha. Sin embargo, los expertos señalan que es esencial a la hora de emprender. En el caso particular del informante el plan de

negocios fue una mezcla entre práctica y teoría, tomando las guías de planificación para ordenar nuestra actividad comercial en términos de organización y control. Y a la vez contando con la experiencia de personas que conocíamos a medida que nos adentrábamos más en el sector pesquero, sin duda, su experiencia sirvieron como la guía para desarrollar este emprendimiento.

#### **b. Figura Legal**

Al momento de tomar la mejor decisión respecto del tipo de empresa que se necesita constituir, se analizan múltiples factores, desde la estrategia de negocios que se requiere desarrollar, la dimensión de los aportes de capital, y hasta el número de socios involucrados.

Esto conduce rápidamente a poner las energías en la creación de una personalidad jurídica. Debido a la cantidad de socios partícipes de este emprendimiento, y en relación a derechos y obligaciones que se generan como empresa.

Como persona natural se concluye que no es lo más apropiado ya que esta es personalmente responsable de las deudas u obligaciones que puede tener la empresa, y uno de los principales objetivos de cualquier empresario y negocio, es reducir el riesgo. Este entre los socios, se reduce al obtener personalidad jurídica de responsabilidad limitada. Siendo su compromiso limitado de acuerdo al aporte de las partes.

En relación a esto, destacamos que de acuerdo a la ley y las normas supletorias del Código de Comercio de la República de Chile. Al constituir una empresa como persona jurídica, es la empresa y no el dueño quien asume todos los derechos y las obligaciones de la empresa. Lo que implica que las deudas u obligaciones que pueda tener la empresa se limitan sólo a los bienes que la empresa tiene a su nombre<sup>44</sup>.

Indicamos además que en relación al Manual para Emprendedores de Chile 2011, desarrollado por SERCOTEC y la Organización Internacional del Trabajo. Se define a una sociedad como "la asociación de personas naturales o jurídicas dedicadas a una actividad comercial de la que se persigue un lucro o ganancia que se reparte entre los participantes o socios, de acuerdo a la proporción de sus aportes y a la naturaleza de la sociedad"<sup>45</sup>.

Dependiendo de las condiciones individuales de cada una, existen diversos tipos de sociedades comerciales. Como señalamos anteriormente, en el caso específico de Puerto Pacífico se decidió optar por la figura de una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

---

<sup>44</sup> Sociedades Comerciales, [www.sii.cl](http://www.sii.cl), [http://www.sii.cl/portales/investors/formas\\_invertir/constituyendo\\_sociedad.htm](http://www.sii.cl/portales/investors/formas_invertir/constituyendo_sociedad.htm), SII. Servicio de Impuestos Internos, (Contemplado en el Código Civil y en el Código de Comercio) Diciembre 2011

<sup>45</sup> Manual para Emprendedores de Chile 2011, SERCOTEC, Pág. 12

### **c. Ventajas & Desventajas de la Sociedad de Responsabilidad Limitada**

En el análisis pre-constitución se valoró por el abogado y socio, que este tipo de constitución de empresa, no arriesga el patrimonio personal de los socios. Factor que influyo con fuerza al buscar esta opción como la más adecuada como figura legal.

Sin embargo, un punto que no fue visualizado fue el de que iniciar y mantener la actividad de este tipo de sociedad es un poco más complejo que si se opta por una empresa individual, desde el punto de vista tributario. En este sentido por ejemplo las EIRL (Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada), de acuerdo con los estatutos del Servicio de Impuestos Internos, están facultadas para llevar una contabilidad tributaria más simple<sup>46</sup>.

Una sociedad de Responsabilidad Limitada se caracteriza porque los socios responden limitadamente por el monto de capital, esto quiere decir, hasta el el monto de aporte de capital realizado. Los socios pueden ser nacionales o extranjeros, persona natural o jurídica, sin que su número pueda ser inferior a dos ni superior a cincuenta.

Teóricamente y a diferencia de la sociedad anónima, este tipo de sociedad es administrada por todos los socios de común acuerdo, lo que implica que todas las decisiones deben ser tomadas por unanimidad.

---

<sup>46</sup> Def. EIRL, [www.sii.cl](http://www.sii.cl)  
[http://www.sii.cl/contribuyentes/contribuyentes\\_individuales/empresa\\_individual\\_resltda.htm](http://www.sii.cl/contribuyentes/contribuyentes_individuales/empresa_individual_resltda.htm), Servicio de Impuestos Internos (SII), Dic-2011

Sin embargo, lo normal es que los socios designen a una persona para que administre la sociedad. Esta persona será el Representante Legal, que puede ser uno o varios de los socios o incluso también un tercero, éste será quien represente la toma de decisiones.

En este caso la Representación Legal, recae en el informante de este documento, sin embargo, de acuerdo a los estatutos de nuestra sociedad. La toma de decisiones debe ser siempre en conjunto por parte de todos los socios de Puerto Pacífico<sup>47</sup>.

### **2.10.3. Proceso de Constitución de la Sociedad: Pacífico Newport Group Ltda. (Puerto Pacífico)**

A continuación se detallan los principales pasos para la constitución de una sociedad de Responsabilidad Limitada en Chile.

Los principales pasos a seguir para la constitución de una sociedad son: otorgamiento ante Notario de la Escritura de Constitución, publicación de la Escritura en el Diario Oficial, Inscripción de la sociedad en el Registro de Comercio, y legalización de la inscripción ante Notario. Solicitud al Servicio de Impuestos Internos y obtención del permiso para la iniciación de la actividad y del “Rol Único Tributario” (RUT) y pago de

---

<sup>47</sup> Constitución de Sociedad Pacífico Newport Group Ltda. Marzo 2010, Notaría María Gloria Acharán, Pág 3.



la patente municipal en la Municipalidad del domicilio social - el importe oscila entre el 0,25 y el 0,5% del capital – (formalidades tributarias)<sup>48</sup>.

**a. Escritura Pública y extracto**

El primer paso comienza con el trámite de legalización de la sociedad. Este trámite consiste en legalizar ante notario un borrador de la escritura, que puede ser redactado por un abogado o solicitado en la misma notaría.

La Escritura Pública de Constitución de Sociedad, Pacífico Newport Group Ltda. establece los siguientes aspectos:

- El nombre de la sociedad: Pacífico Newport Group Limitada
- El tipo de sociedad: Sociedad de Responsabilidad Limitada
- El giro o actividad comercial a la cual se dedicará: Sociedad Exportadora, Comercializadora y Distribuidora de Productos del Mar
- Los socios que la conformarán y sus aportes de capital respectivos: Juan Pablo Osses y Juan Domingo Alvarez.
- La forma de administración: En conjunto
- La forma de repartición de las utilidades y cómo se responderá en caso de pérdidas
- La manera de solución de conflictos
- El régimen para la disolución y liquidación de la sociedad
- El domicilio de la sociedad.

---

<sup>48</sup> Entrevista a Juan Domingo Alvarez, Abogado, Socio de Pacífico Newport Group Ltda. Octubre-2011

- El plazo de duración de la sociedad.

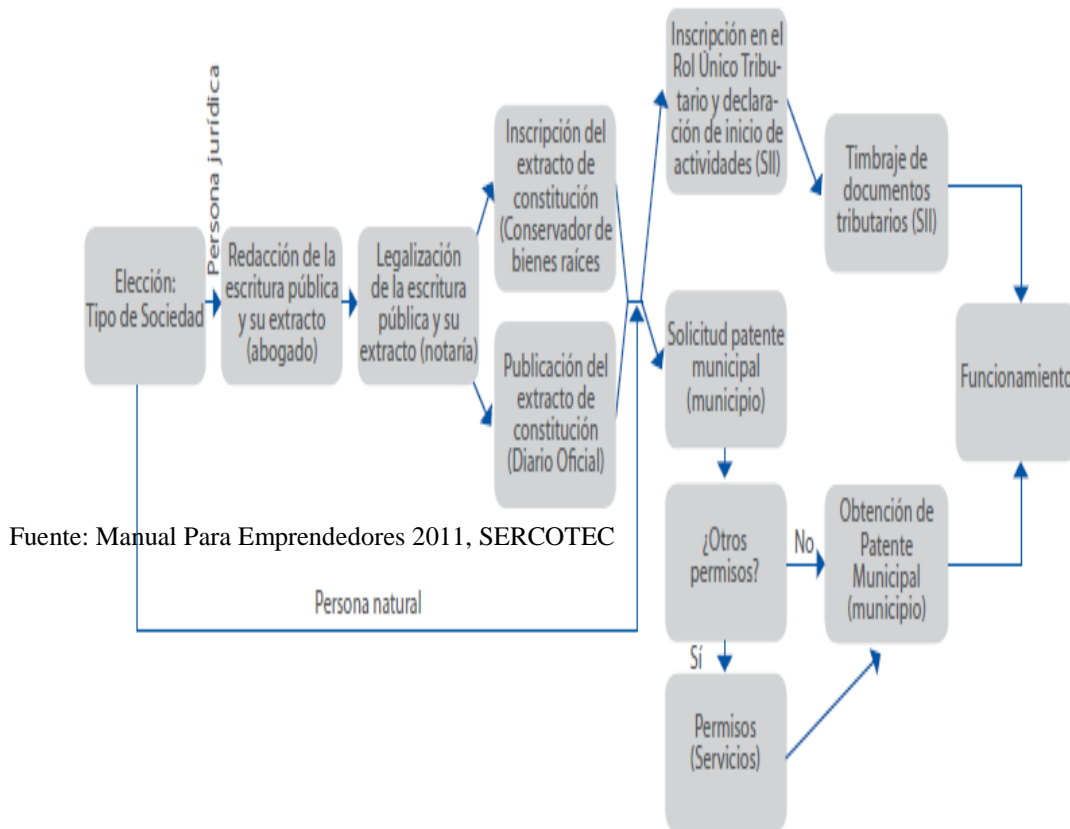
Deben concurrir a la notaria todos los socios con sus respectivas cédulas de identidad. El notario certifica la escritura dándole el carácter público. Este documento es básico para efectuar los trámites en el Servicio de Impuestos Internos y para la obtención de Patente Comercial en la Municipalidad.

Desde la fecha de constitución de la sociedad, se cuentan 60 días de plazo para realizar los trámites de inscripción de la escritura en el Conservador de Bienes Raíces de la comuna y la publicación del extracto de la escritura en el Diario Oficial.

El costo de este trámite es de 1 UTM, o sin costo si el capital inicial es inferior a UF 5.000.

Gráfico: Pasos para la Constitución de una Empresa

### Los pasos para la constitución de una empresa



#### b. **Publicación Diario Oficial**

El Extracto de la Escritura Pública debe ser publicado en el Diario Oficial. El representante legal, el apoderado o los socios de la empresa tienen un plazo de 60 días desde la fecha de la Escritura Pública para publicar el extracto en el Diario Oficial. El costo es 1 UTM o cero para las empresas cuyo capital es inferior a UF 5.000.

#### c. **Inscripción en Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces**

Para acreditar la existencia de la sociedad, el representante legal o los socios deberán llevar al menos dos copias del extracto de la escritura pública al Conservador de Bienes Raíces del domicilio de la sociedad, de manera de inscribirlo en el Registro de Comercio. El costo total de este trámite es de \$ 70.000 aproximadamente.

#### d. Protocolización

Este proceso no es obligatorio pero sí muy útil. Consiste en llevar a la notaría todos los documentos hasta ahora obtenidos para que se genere un archivo que dé cuenta de los trámites efectuados y para mayor seguridad se guarda una copia en la misma notaría.

Gráfico Simplificado de Trámites para Constituir una Empresa

### TRÁMITES PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA

TRÁMITE	COSTOS	PLAZO LEGAL	LUGAR
Escritura Pública y Protocolización.	1 UTM, o sin costo si el capital es inferior a UF 5.000	No tiene plazo.	Notaría.
Inscripción en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces.	Valor base de \$ 5.500, aumentado en 0.2% del capital (\$ 50.000 a \$ 70.000 aprox.)	60 días desde de la fecha de la Escritura Pública.	Conservador de Bienes Raíces de la respectiva comuna.
Publicación en el Diario Oficial.	1 UTM o cero para las empresas cuyo capital es inferior a UF 5.000	60 días desde la fecha de la EP.	Diario Oficial, ubicado en Agustinas 1269, Santiago. En regiones se puede dirigir a Agencias Regionales o Agentes Comisionistas.

#### **2.10.4. Aspectos Tributarios en la Constitución de Pacífico Newport Group Ltda. (Inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos)**

El siguiente subcapítulo de este informe describe cómo hacer la inscripción en el Rol Único Tributario y la declaración de Inicio de Actividades ante el Servicio de Impuestos Internos.

En relación a los impuestos, es decir, los pagos obligatorios de dinero que exige el Estado a los individuos y empresas, que no están sujetos a una contraprestación directa de su parte y que se imponen con el objeto de financiar los gastos propios de la administración para la provisión de bienes y servicios de carácter público<sup>49</sup>, han sido omitidos en este informe, pudiendo acceder a la página del SII [www.sii.cl](http://www.sii.cl) para ver más información de impuestos mensuales y anuales.

##### **a. Inscripción del Rol Único Tributario**

La solicitud de inscripción en el Rol Único Tributario se realiza simultáneamente con el aviso de Inicio de Actividades. Para realizar este trámite, se debe acercarse a la unidad del Servicio de Impuestos Internos correspondiente al domicilio de la empresa y presentar los siguientes documentos:

- Formulario 4415
- Escritura de Constitución certificada por notaría
- Extracto de dicha escritura

---

<sup>49</sup> Def. de Impuestos, Manual Para Emprendedores de Chile 2011, Pág 21, SERCOTEC, Gobierno de Chile

- Inscripción en registro de comercio del Conservador de Bienes Raíces
- Publicación Diario Oficial

#### **b. Declaración de Inicio de Actividades**

La declaración o aviso de Inicio de Actividades es la formalización ante el SII de la intención de emprender cualquier tipo de actividad que cause o pueda causar impuestos. El plazo para realizar este trámite es dentro de los 60 días siguientes al comienzo de la actividad.

Este trámite se puede realizar a través del sitio [www.sii.cl](http://www.sii.cl), en la sección Registro de Contribuyentes, menú Inicio de Actividades, opción Rut e Inicio de Actividades Personas Jurídicas. También se puede realizar en la Unidad del Servicio correspondiente al domicilio de la empresa.

La Declaración de Inicio de Actividades es un trámite obligatorio para quienes inicien actividades económicas, comerciales o profesionales, las cuales se dividen en dos categorías, de acuerdo al tipo de renta o ingreso que obtengan y que, en general, se clasifican en:

- **Impuesto de Primera Categoría:** Impuesto sobre las utilidades de los negocios que pagan las empresas.
- **Impuesto de Segunda Categoría:** Impuesto sobre las actividades laborales ejercidas en forma dependiente que pagan las personas que reciben sueldos,

salarios y pensiones. Los profesionales independientes también están en esta categoría<sup>50</sup>.

**c. Documentos Tributarios**

Según el tipo de persona jurídica con que se haya constituido una empresa y de la actividad económica que ésta desarrolle, se deberá operar con distintos documentos tributarios: facturas, boletas de honorarios, libros de contabilidad y otros. Para la realización de los trámites relacionados se puede obtener ayuda directamente en el sitio web [www.sii.cl](http://www.sii.cl) o en la oficina del Servicio de Impuestos Internos correspondiente<sup>51</sup>.

**d. Timbraje de Documentos**

La autorización y/o timbraje es un procedimiento que legaliza los documentos necesarios para respaldar las diferentes operaciones que la empresa realiza al llevar a cabo sus actividades económicas, y que consiste en la autorización del SII de rangos de documentos a emitir por medio electrónico y/o aplicación de un timbre seco en cada documento y sus copias.

Los documentos tributarios que se deben firmar son, entre otros, facturas, boletas de ventas y servicios, boletas de honorarios, guías de despacho, facturas de compra, notas de débito, notas de crédito, pagarés, libros de contabilidad, etc.

---

<sup>50</sup> Mi empresa, Guía práctica para emprender en Chile, Ministerio de Economía/ Artículo 66 del Código Tributario/ Decreto Ley 825

<sup>51</sup> Extracto del Manual Para Emprendedores 2011, Pág 23, SERCOTEC, Gobierno de Chile

Los documentos tributarios pueden ser timbrados una vez que haya sido entregado el formulario ante el SII, incluso al momento del Inicio de Actividades, con excepción de las facturas, guías de despacho, notas de crédito y débito, para lo cual se debe avisar con algunos días de anticipación, ya que requieren de verificación y autorización por parte de la entidad. Este aviso lo puede dar cuando se declara el Inicio de Actividades<sup>52</sup>.

---

<sup>52</sup> Extracto del Manual Para Emprendedores 2011, Pág 24, SERCOTEC, Gobierno de Chile



### **2.10.5. Permisos y Certificados en la Puesta en Marcha de una Empresa**

Una vez que la empresa se encuentra constituida y legalizada como contribuyente, el comienzo de las actividades comerciales dependerá de una serie de permisos otorgados por distintas entidades.

A continuación señalamos los pasos llevados a cabo con la empresa Puerto Pacifico:

Esta etapa de creación de una empresa contempla aspectos tan importantes como el lugar físico donde se va a operar y el cumplimiento de las condiciones estructurales, sanitarias y ambientales necesarias para ejercer el giro. Estos requisitos se encuentran regulados por ley y son necesarios para obtener la Patente Comercial.

Para poner en marcha un negocio de manera legítima y segura, se debe poner atención a los permisos que la empresa pueda requerir. Dependiendo de la actividad que realice la empresa se puede necesitar diversas autorizaciones, ya sea sanitaria ambientales, relacionadas a la construcción y otros.

En general estos permisos son requisitos regulados por la ley, y cumplen la función de supervisar el buen funcionamiento de las empresas. De esta manera al obtener los permisos para cada empresa, se asegura de estar cumpliendo con las condiciones estructurales, ambientales, sanitarias y municipales correspondientes.

Como se mencionó anteriormente, los permisos que requiere una empresa depende de la actividad que realiza y es siempre bueno consultar a los organismos públicos que requerimientos específicos necesita cada empresa en particular.

Estos permisos son necesarios de para la obtención de la patente municipal, denominada Patente Comercial o Patente Industrial dependiendo del giro. Ésta es la autorización definitiva para la puesta en marcha del negocio.

**i. Certificado de Informaciones Previas Puerto Pacífico**

Este documento certifica que el domicilio de Puerto Pacífico puede destinarse al uso comercial según las normas urbanísticas que rigen a la propiedad. El Certificado de Informaciones Previas es necesario solicitarlo para todo tipo de rubro y, sobre todo, si se requiere edificar.

La solicitud del Certificado de Informaciones Previas se realiza en la Dirección de Obras Municipales correspondiente al domicilio de la empresa. En algunas comunas es posible realizar el trámite a través de su página web.

Se destaca que hoy existen empresas que subarriendan el domicilio comercial, requerido para funcionar como empresa, con un valor no superior a los \$20.000 pesos mensuales.

**ii. Patente Municipal Puerto Pacífico**

La Patente Municipal, generalmente otorgada por el Departamento de Patentes Municipales, autoriza la realización de una actividad lucrativa dentro de los límites de una comuna. Las categorías de patentes, dependiendo del tipo de actividad económica, son Comercial, Industrial, Profesional y de Alcoholes.

Este trámite debe realizarse antes de comenzar. Es recomendable averiguar en cada Municipalidad cuáles son los documentos y requisitos necesarios por rubro para la obtención de la Patente Municipal antes de solicitarla, con el objeto de evitar demoras innecesarias.

La Municipalidad, según la Ley 20.494 de enero de 2011, está obligada a otorgar la patente en forma inmediata si el empresario acompaña todos los permisos y documentos requeridos<sup>53</sup>.

### **iii. Costo de Patente Comercial**

Una vez obtenido el domicilio comercial, se puede pagar la patente municipal, la cual se cancela de forma anual. El monto varía según el municipio y el rubro, pudiendo fluctuar entre un 0,25% y un 0,5% del capital inicial declarado por la empresa.

---

<sup>53</sup> Ley 20.494, Agiliza Trámites para el Inicio de Actividades de Nuevas Empresas, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo [http://www.colegioauditores.cl/HOME/docs/Ley\\_20494.pdf](http://www.colegioauditores.cl/HOME/docs/Ley_20494.pdf), Colegio de Auditores, Dic. 2011

Según la Ley 20.494 de enero de 2011 la Municipalidad está obligada a otorgar una patente provisoria si el empresario cumple con los permisos exigibles y ha hecho la solicitud de autorización sanitaria. La patente provisoria se transforma automáticamente en patente definitiva si ha transcurrido un plazo de 30 días hábiles sin que la autoridad sanitaria emitiere el pronunciamiento<sup>54</sup>.

#### **iv. Autorización Sanitaria**

Todas las empresaS que deseen producir, elaborar, preservar, envasar, almacenar o distribuir alimentos o aditivos alimentarios necesitan la autorización sanitaria.

Esto se puede solicitar llenando el Formulario de Autorización Sanitaria en las oficinas del Servicio de Salud correspondiente al municipio del domicilio de la empresa. La solicitud también se puede realizar a través de Internet en [www.tramiteenlinea.cl](http://www.tramiteenlinea.cl).

Al momento de presentar la solicitud, el local o bodega debe estar completamente habilitado, en condiciones reglamentarias. Para solucionar esto de manera eficiente en Puerto Pacífico, subarrendamos el espacio de bodegaje con una empresa especializada en mantención de inventarios de productos congelados.

---

<sup>54</sup> IDEM (No 43) Ley 20.494, Agiliza Trámites para el Inicio de Actividades de Nuevas Empresas, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo [http://www.colegioauditores.cl/HOME/docs/Ley\\_20494.pdf](http://www.colegioauditores.cl/HOME/docs/Ley_20494.pdf), Colegio de Auditores, Dic. 2011

De esta manera se puede prescindir de la autorización sanitaria, necesaria para operar productos perecibles. En nuestro caso, esta responsabilidad recae sobre nuestro domicilio de bodegaje, el cual como dijimos es una empresa externa.

En las semanas posteriores al ingreso de la solicitud, personal de la SEREMI de Salud visita el local para verificar el cumplimiento de los requisitos sanitarios. Si el resultado de la inspección es favorable, la resolución sanitaria será emitida en un plazo de aproximadamente tres días.

#### **D. CONCLUSIONES:**

Hemos observado como las distintas variables de tipo normativo, legal, de financiamiento, socioculturales y también intrínsecas de las personas inciden y configuran el emprendimiento dentro de nuestro país.

En relación a los factores macroeconómicos de nuestro país podemos concluir que propician un buen futuro para el emprendimiento en Chile, estando el país, en comparación con el resto del mundo en buenos cimientos en relación al crecimiento y deuda del país. Por un lado esto hará que en los próximos años se puede seguir realizando un gasto importante de parte del gobierno para subsidiar el emprendimiento, y además estos subsidios a tendido a incrementarse, y en base a un gasto que se puede sostener debido al superávit de caja futuros que mantienen alejados las preocupaciones de un endeudamiento del país, tal como el que se ha dado en los países desarrollados y que mantienen a esas economías sobre endeudadas y con recesiones profundas.

El crecimiento de Chile si bien disminuirá levemente, debido a los efectos de la austeridad a la que se ve sometida los países desarrollados, sin embargo, estos permanecerán por sobre el promedio histórico, permitiendo que este crecimiento facilite el empuje necesario que necesitan los emprendedores en Chile.

En relación a esto, mantenemos una visión con un sesgo neutral, del entorno mundial, que sin duda se ve en recesión este año 2012, debilitando el empuje mundial de los

emprendedores y esto sumado a los niveles de deuda de los países del viejo continente y Estados Unidos, y la consecuente inflación que comenzará en los años subsiguientes, hacen que el entorno de negocios no sea 100% favorable tanto para empresarios como emprendedores en los años venideros.

Sin duda, esto afectará a Chile, y afortunadamente como señalamos en el párrafo anterior, Chile podrá hacer mejor frente al debilitamiento económico, destacando la holgura actual que tiene el Banco Central, para actuar en algún caso de contracción, y esperando que el emprendimiento se vea menos debilitado al menos a nivel nacional y en general como región latinoamericana, propiciando en definitiva un nivel macro de emprendimiento levemente positivo pero de incertidumbre, frente a los cambios que puedan afectar en los años subsiguientes.

Por su parte las características intrínsecas de los emprendedores en Chile, si bien no destacamos por ser los más avezados del mundo, ni tampoco los líderes en términos de innovación, se observan cambios radicales que auguran futuros emprendedores con mayor confianza, formación, y adaptación para los futuros desafíos empresariales. Esto sumado al creciente interés por parte del gobierno en fomentar políticas educativas en aras de un fomento al emprendimiento, desde la temprana infancia, dan la confianza para sostener que Chile, se prepara fuertemente para ser un líder en el futuro en temas de emprendimiento y por lo tanto continuar por las sendas de crecimiento.

La variable que amerita ser mencionada y destacada son los programas de gobierno, a través de CORFO, SERCOTEC y otras instituciones, los que han presentado en general una mejoría sorprendente durante los últimos años. Esto nos indica que se observa una mayor efectividad de los programas de gobierno para el emprendimiento, los cuales cada vez mas estarán presentando mayor apoyo al desarrollo de estos.

En este sentido, y tal como se analizó en este informe, el gobierno es uno de los mayores aliados de los emprendedores chilenos actualmente, y el enfoque que desde hace tan solo unos años ha puesto el gobierno en el emprendimiento, hará que un número mayor de emprendedores puedan llevar a cabo nuevos modelos e ideas de negocios.

Cabe destacar que el año 2012 ha sido catalogado como el año de los emprendedores, y esperamos junto con mucho otros emprendedores, aportar con un mayor número de ideas que en definitiva se traduzcan en construir nuevas y mejores empresas capaces de competir de mejor manera en el entorno nacional e internacional.

Esto sumado a la educación por el emprendimiento, que si bien, aún es menor en relación a otros países, y que hace tan solo unos años existía un vacío importante en los niveles primarios de enseñanza, se percibe el año 2011 como un año que impulso fuertemente la educación por el emprendimiento, con un objetivo puesto desde los primeros años de educación escolar. Sin duda, esto sumado al creciente enfoque puesto por desarrollar habilidades para el emprendimiento a nivel de educación superior están conduciendo y conllevarán a una nueva generación de emprendedores en el mediano



plazo que vengán desde el comienzo con herramientas para desarrollar ideas y modelos de negocios.

En relación al resto de los países podemos señalar, que se percibe un incremento sustancial por las iniciativas de emprender en Chile, como señalamos en el estudio Chile, se encuentra como una de las economías en donde la facilidad de hacer negocios ha ido aumentando, y actualmente nos posicionamos en mejor lugar en aspectos de constitución de empresas y aspectos legales/tributarios, al momento de iniciar una empresa.

Si bien todas estas señales auguran un futuro promisorio, la variable de financiamiento es la que queda con mayor rezago, al ser inexistentes los financiamientos por parte de la banca.

Estas falencias de acuerdo al estudio realizado sitúan como uno de los factores con peor evaluación, y en consecuencia el financiamiento en Chile es considerada como la principal barrera para el desarrollo del emprendimiento en Chile.

Sin duda, y como señalábamos en el informe es fundamental el apoyo y subsidios del gobierno para fomentar el emprendimiento. Sin embargo, se debe avanzar en fórmulas que generen atractivas inversiones al financiamiento privado y políticas que incentiven lo mismo, de tal manera de cubrir este vacío con un financiamiento integral de orden público y privado, que este acorde a los países con altos índices de desarrollo.

Finalmente debemos mencionar que el emprendimiento en Chile está en una etapa de fuerte impulso por parte de los actores de la economía y esto se acrecentará aún mas en los años venideros, esto sumado al fuerte impulso que mantiene nuestra región nos hace estar capacitados para enfrentarnos a desafíos importantes, en los cuales es necesario ir en busca de las ideas que se requieran desarrollar, sopesando los riesgos que estas puedan tener. De esta manera la satisfacción final, aparte de los retornos esperados, vendrán dados por la necesaria independencia que genera el construir empresas, el aporte significativo que le entregaremos a nuestra sociedad y la libertad que genera el iniciar y mantener el continuo arte de emprender.

## **E. BIBLIOGRAFÍA:**

FMI, Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook, <http://www.imf.org>, Sept.2011.

CARRIZO, Karla, “Desempleo en el Gran Santiago cae al 6,2%, su mínimo en 15 años”, <http://www.df.cl>, Diario Financiero Online, 26 de Enero, 2012.

MARINI, Ruy Mauro, El Desarrollo del Capitalismo Mundial y su Impacto en América Latina, <http://www.marini-escritos.unam.mx>, Marini Escritos, Dic. 2011.

REPORTE GEM, Global Entrepreneurship Monitor, Universidad del Desarrollo, 2009.

HOSELITZ, The Early History of Entrepreneurial Theory (Explorations in Entrepreneurial History).

SCHUMPETER, J. A. (1949), The historical approach to the analysis of business cycles, in Essays: On Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism, New Brunswick, N.J. and London.

SCHUMPETER, Blog de Emprendimiento, <http://entornolocal.wordpress.com/2008/02/26/schumpeter-y-la-destruccion-creativa/> Entorno Local, Dic. 2011.

PWC, Price Water House Coppers International, Doing Business in Chile 2010, <http://www.pwc.com>, 15 de Dic. 2011.

OCDE, Comunicado de Prensa de la OCDE, <http://www.oecd.org>, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 11 de Enero, 2010

BLOOMBERG, Bloomberg Economic Statistics (FX=ECST), Bloomberg Terminal, Diciembre, 2011.

BLOOMBERG, Debt Govt GDP Index, Bloomberg Economic Forecast (FX=ECFC), Bloomberg Terminal, Dic.2011

- FLANNERY, Garth, The Black Rock Sovereign Risk Index, <http://www.blackrock.com>, Black Rock Investment Institute, Oct. 2011
- GARCÍA, Andrés, Reporte Económico, Nov-11, Bloomberg Terminal, Diciembre, 2011.
- REISS, Bob, Success is All in the Attitude <http://www.entrepreneur.com>, Entrepreneur.com
- FRYDMAN, Andrés, Factores de Gestión Claves para la Incursión Continuidad y Éxito en el Agroturismo, <http://eumed.net>, Tesis Doctoral Argentina, Año 2007
- HUSENMAN, Samuel, Las Motivaciones del Emprendedor en la obra colectiva Emprender con Éxito. Ediciones Gestión. Barcelona 1996.
- AMORÓS, José Ernest, Reporte Nacional de Chile GEM 2009-2010, Universidad del Desarrollo/Universidad Adolfo Ibañez.
- THE ECONOMIST, Global Heroes, Reporte Especial, <http://www.economist.com>, Mayo 2009.
- CIUDAD, Raúl, Entrevista, Presidente de la ACTI, Aumenta el Interés de los Universitarios por Emprender <http://ingemprendedores.org>, ING Emprendedores, Julio 2007.
- MELE, Nicco, Entrevista, Reportaje Chile Mira hacia delante en Innovación y Emprendimiento, <http://lanacion.cl>, Diario La Nación, 26 Mayo, 2011
- SEGEL, Susan, Americas Society/Consejo de las Américas, Conferencia del 26-May-2011
- COLEGIO AUDITORES, Ley 20.494, Agiliza Trámites para el Inicio de Actividades de Nuevas Empresas, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo [http://www.colegioauditores.cl/HOME/docs/Ley\\_20494.pdf](http://www.colegioauditores.cl/HOME/docs/Ley_20494.pdf), Colegio de Auditores, Dic. 2011.

SII, Sociedades Comerciales,  
[http://www.sii.cl/portales/investors/formas\\_invertir/constituyendo\\_sociedad.htm](http://www.sii.cl/portales/investors/formas_invertir/constituyendo_sociedad.htm),  
Servicio de Impuestos Internos, (Contemplado en el Código Civil y en el Código  
de Comercio) Diciembre 2011

SERCOTEC, Manual para Emprendedores de Chile 2011, Gobierno de Chile, 2011.

DOING BUSINESS IN CHILE, Reporte 2012, <http://www.doingbusiness.com>, Banco  
Mundial, 15 Dic, 2011.

EIU, The Economist Unit, <http://www.eiu.com>, The Economist Magazine, 1 Dic., 2011

WOOD, Robert, Entrevista (Latam Analyst – Economist Intelligence Unit),  
[www.latercera.cl](http://www.latercera.cl), Reportaje del Diario La Tercera de Chile Online, 5 Abril, 2011.

LONGUEIRA, Pablo, “Longueira cree que el próximo año Chile tendrá un importante  
avance en ranking Doing Business”, <http://www.df.cl>, Diario Financiero Online 20  
de Octubre, 2011.

LONGUEIRA, Pablo, Publicación Oficial, <http://www.economia.cl>, Ministerio de  
Economía, Nov. 2011.

CORFO, Definición del Programa de Emprendimiento Local de Corfo,  
<http://www.corfo.cl>, Chile.

CNN, Líneas de Financiamiento para Emprendedores  
[http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/02/25/7-financiamientos-  
para-pymes](http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/02/25/7-financiamientos-para-pymes), Dic. 2011.