



PDEL

PLAN DE DESARROLLO
ECONÓMICO LOCAL
HUALAIHUÉ

Manual del EMPRENDEDOR

Guía para emprendedores y microempresarios



ILUSTRE
MUNICIPALIDAD
HUALAIHUÉ

Navegando las aguas del emprendimiento con éxito



De la visión a la realidad

Este manual tiene la finalidad de proveer un método por el cual potenciales empresarios y empresarias puedan encontrar y proponer una idea de negocio apropiada a sus capacidades empresariales, explorando desde la concepción inicial de la idea hasta la realización tangible y sostenible de esa visión.

El emprendimiento, es el motor que impulsa la innovación, el crecimiento económico y la creación de empleo en nuestra sociedad. Sin embargo, el recorrido emprendedor es, en sí mismo, un camino lleno de riesgos, incertidumbres y desafíos. Para prosperar en este entorno competitivo, es esencial poseer no solo una idea brillante, sino también las herramientas y el conocimiento necesario para convertirla en una realidad exitosa.

En las páginas que siguen, desglosaremos con minuciosidad los pilares fundamentales que sostienen un emprendimiento sólido y próspero. Desde la concepción inicial de la idea de negocio, hasta la formalización de la empresa, donde la estructura legal y administrativa establece las bases para el crecimiento futuro.

Emprender es un desafío en constante cambio, en el que el éxito no es solo un destino, sino un proceso de aprendizaje y adaptación. Así que adelante emprendedores, que este manual sea parte de su brújula mientras navegan las emocionantes aguas del mundo empresarial.

Tabla de

Contenido



ILUSTRE
MUNICIPALIDAD
HUALAIHUÉ



Módulo 1: Idea de negocio

- 04 Emprender
- 06 Idea de negocio
- 09 Modelo Canvas
- 19 Elevator Pitch

Módulo 2: Formalización

- 21 Emprendedor formal vs informal
- 24 Constitución de la empresa
- 29 Inicio de actividades
- 30 Patentes y permisos
- 32 Registro SERNATUR

Módulo 3: Impulso

- 34 Herramientas para emprendedores
- 36 Marketing digital
- 38 Determinación de precios
- 41 Contabilidad básica para emprendedores
- 44 Sistema de facturación gratuito del SII
- 46 Mejora continua e innovación

Módulo 4: Financiamiento

- 50 Fondos concursables
- 58 Asociatividad
- 63 Plataformas de apoyo

Módulo 5: Postulaciones

- 66 Análisis de bases
- 68 ¿Cómo postular?
- 70 Video Pitch para postular

Emprender: La esencia del cambio y el horizonte de oportunidades

Emprender es más que un simple término; es un llamado a desafiar los límites y a labrar un futuro lleno de posibilidades.

El emprendimiento se levanta como el motor transformador de la economía global, un proceso que trasciende la mera creación de negocios para abrazar la innovación, adaptabilidad y la visión estratégica.

Ser emprendedor implica asumir riesgos calculados con la esperanza de introducir soluciones novedosas a problemáticas exis-

tentes, y es precisamente esta audacia la que cataliza un ciclo de progreso ininterrumpido.

En definitiva, emprender trasciende la creación de empresas para abrazar una mentalidad audaz y visionaria. Los beneficios de este viaje son multifacéticos y trascienden el plano financiero para abarcar el crecimiento personal, la innovación y la contribución al tejido social.

Como comunidad, celebremos el espíritu emprendedor y apoyemos a aquellos que se atreven a forjar nuevos caminos en pos del progreso y la transformación.

El emprendimiento en las localidades ofrece una oportunidad única para fomentar el desarrollo económico y social a nivel comunitario, especialmente en sectores como el turismo, artesanía local y la gestión sostenible de los recursos locales (marinos, ganaderos, agricultura, apicultura, entre otros), ya que estas actividades no sólo generan ingresos y empleo, sino que también contribuyen a la preservación de la identidad cultural y los recursos naturales.

Estos emprendimientos no sólo generan ingresos, sino que también contribuyen al enriquecimiento cultural y al aprovechamiento responsable de los recursos naturales. A continuación, destacaremos los beneficios clave de emprender en estas áreas.

Turismo local

El turismo local **diversifica la economía** de las localidades, reduciendo la dependencia de industrias tradicionales y generando fuentes de ingresos adicionales. Además, el sector turístico crea empleo directo e indirecto, ofreciendo **oportunidades laborales** a una amplia gama de habilidades y conocimientos. Por otra parte, el desarrollo de la actividad, fomenta la **preservación y promoción de la cultura local**, así como la conservación del patrimonio histórico y natural.

Artesanía local

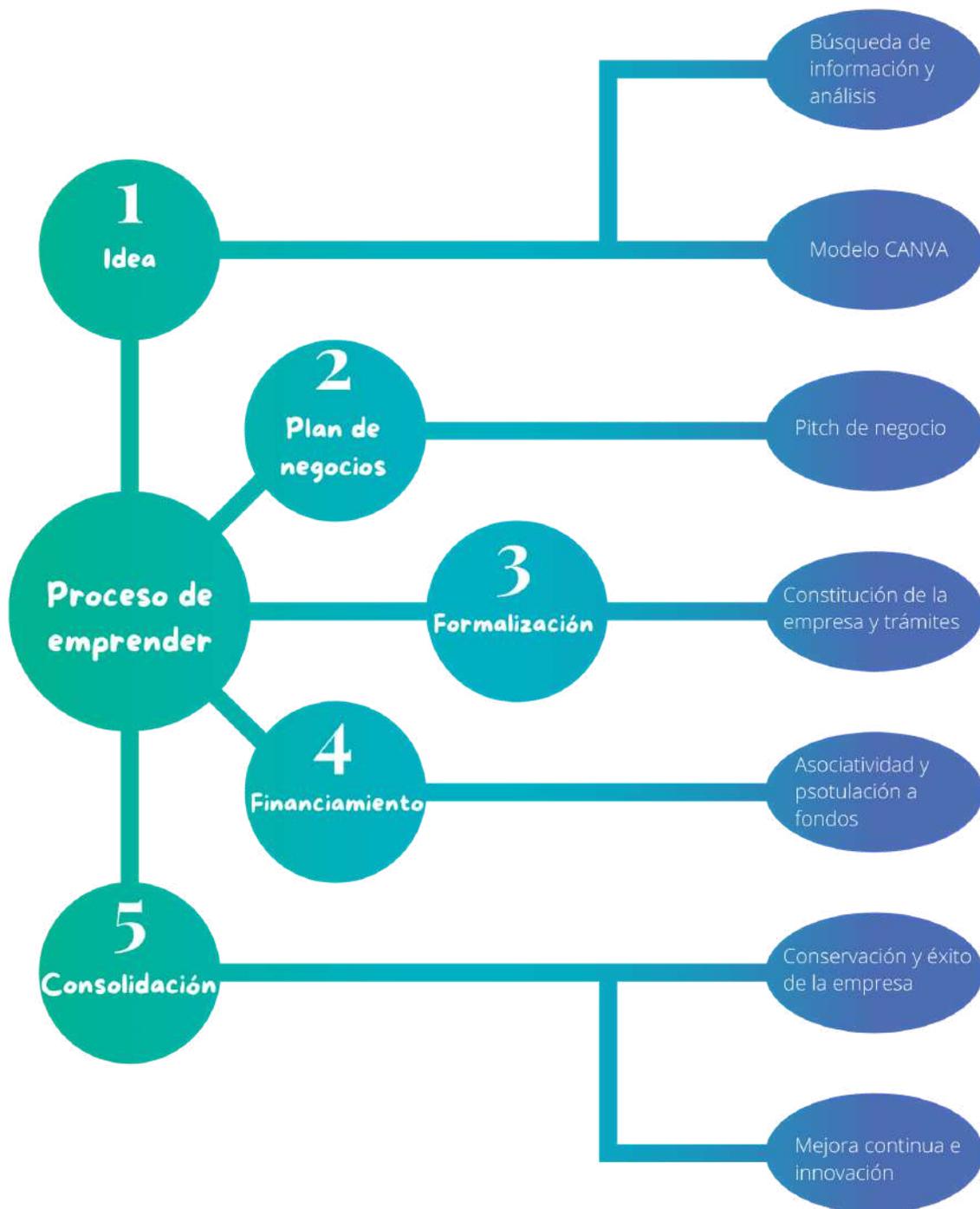
La artesanía es una forma de **preservar las tradiciones culturales** y transmitir conocimientos ancestrales a las generaciones futuras. Por su parte, los productos artesanales pueden generar **ingresos adicionales** para las familias locales, reduciendo la migración hacia áreas urbanas, además, esta actividad al ser autóctona, a menudo se convierte en un **atractivo turístico**, lo que impulsa las ventas y el reconocimiento de los artesanos locales. En general, el desarrollo de la artesanía única y propia de cada zona, estimula el espíritu emprendedor y el desarrollo de habilidades artesanales en la comunidad.

Aprovechamiento de recursos locales

El uso responsable de los recursos locales promueve la **sostenibilidad ambiental** y la conservación de la biodiversidad, a su vez, fomenta el **desarrollo en áreas rurales**, donde la disponibilidad de recursos es significativa pero a menudo subutilizada. Por otra parte, la búsqueda de formas innovadoras de aprovechar los recursos existentes puede conducir a la **diversificación de productos y servicios**. Así mismo, dentro de la innovación, el procesamiento y la transformación de materias primas locales, pueden **agregar valor a los productos**, aumentando así los márgenes de beneficio.

En resumen, el emprendimiento local fomenta un sentido de comunidad y cohesión social. Los empresarios locales suelen estar comprometidos con el desarrollo de su entorno y participan activamente en iniciativas locales, lo que fortalece los lazos sociales y a su vez, la calidad de vida de los habitantes locales.

Los emprendedores son agentes de cambio que crean valor económico y social mientras se desafían a sí mismos a alcanzar nuevas alturas.



Elaboración propia (2023)

Idea de negocio

Una idea de negocio se refiere a la propuesta y concepto que busca satisfacer una necesidad o demanda en el mercado mediante la creación de un producto, servicio o solución. Estas ideas se consideran la base de donde parte todo proyecto empresarial ya que son el punto de partida para la creación de la empresa y están respaldadas por un plan estratégico o plan de negocios que detalla

cómo se desarrollará, implementará y gestionará el emprendimiento en cuestión.

Las ideas de negocio suelen basarse en la identificación de oportunidades en el mercado, la innovación o la mejora de soluciones existentes. Para que una idea de negocio sea sólida y viable, debe tener ciertas cualidades clave como:

Viable

Una idea de negocio debe ser factible en términos económicos y técnicos. Debe ser posible llevarla a cabo con los recursos y conocimientos disponibles.

Original e innovadora

Aunque no todas las ideas de negocio son completamente nuevas, es esencial que la propuesta tenga algún elemento distintivo o innovador que la diferencie de los demás, es decir un valor agregado claro y tangible.

Demandante

La idea debe resolver un problema y satisfacer una necesidad en el mercado. Por lo tanto, debe existir una demanda real o potencial para el producto o servicio que se planea ofrecer.

Rentable

La idea de negocio debe tener el potencial de generar ingresos y beneficios sostenibles a lo largo del tiempo. Es decir, debe ser capaz de cubrir los costos y ofrecer una ventaja competitiva relacionada con la calidad, el precio, el servicio al cliente u otros factores relevantes.

Sostenible y escalable

Es importante considerar el impacto ambiental y social de la idea de negocio, cada vez es más importante que las empresas sean sostenibles y responsables. Además, la misma debe ser capaz de mantenerse en el tiempo, crecer y expandirse adaptándose a cambios en el mercado generando ingresos consistentes.

Para llevar a cabo la idea, es esencial contar con un **plan de negocios** sólido que describa en detalle la estrategia comercial, la estructura organizativa, los recursos necesarios y las proyecciones financieras.



Características de una idea de negocio

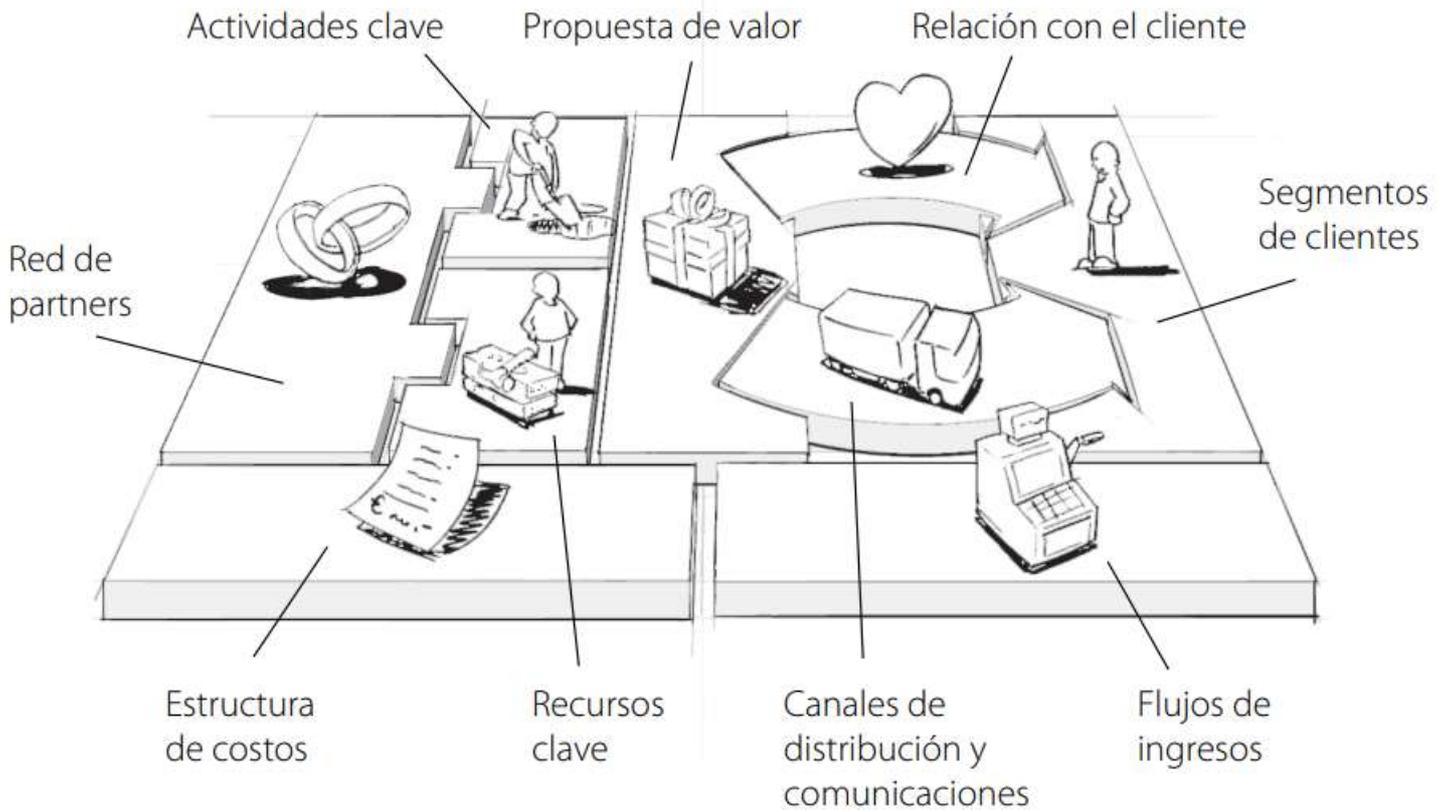


Elaboración propia (2023)

¿Por qué emprender con una idea de negocio y plan de negocios establecidos?

Contar con una idea de negocio establecida y mejor aún con un plan de negocios ya desarrollado, ofrece ventajas significativas como reducir riesgos y proporcionar acceso a recursos y experiencias que aumentan las posibilidades de éxito en el mundo empresarial. A continuación se desarrollan las ventajas clave que ofrece contar con un plan de negocios sólido:

- **Reducción de riesgos:** una idea establecida generalmente ha pasado por un proceso de validación y viabilidad en el mercado, reduciendo riesgos asociados a la incertumbre inicial.
- **Acceso a recursos:** Contar con un plan de negocios suele atraer inversionistas, socios comerciales, financiamientos y generar postulaciones más fácilmente.
- **Reconocimiento:** Tener trayectoria suele acompañarse de una marca y reputación establecida en el mercado, facilitando la construcción de relaciones comerciales y atrayendo potenciales clientes.
- **Experiencia:** Los errores y desafíos que enfrentó la idea de negocio en sus inicios ya han sido superados, lo que permite aprender del pasado y no cometer los mismos errores.
- **Éxito:** Las ideas probadas tienen mayor probabilidad de éxito en comparación con las nuevas empresas que aún no demuestran su viabilidad, permitiendo también su crecimiento sostenible a largo plazo.



Osterwalder y Pigneur (2010)

Modelo Canvas para negocios (BMC)

“Un modelo de negocio describe el fundamento de cómo una organización crea, entrega y captura el valor”

Osterwalder y Pigneur

El modelo Canvas para negocios, también conocido como el “Business Model Canvas” o BMC por sus siglas en inglés, es una herramienta estratégica visual desarrollada y patentada por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur en el año 2010.

Dicho modelo se ha convertido en una herramienta esencial para emprendedores y empresas de todo tipo ya que permite comprender y comunicar de manera efectiva el funcionamiento de su empresa.

De forma general un buen modelo de negocio refleja de manera precisa 4 elementos clave, ellos son:

1. Propuesta de valor
2. La forma como relaciona la empresa con su entorno.
3. Actividades medulares que se realizan y destacan a la empresa.
4. Aspectos financieros.

En este sentido, el Modelo Canvas se ha convertido en una herramienta ampliamente utilizada por su capacidad de simplificar y visualizar de manera efectiva dichos elementos clave. El mismo se presenta como un lienzo o canvas dividido en 9 bloques interconectados, representando cada una un aspecto esencial de un negocio.

Los 9 bloques de construcción del Canvas.

Adaptación propia a partir de “Generación de Modelos de Negocio”

Osterwalder y Pigneur (2010)

1. Segmentos de Clientes



En esta sección se identifican los diferentes grupos de clientes a los que se dirige el negocio. Es crucial comprender sus necesidades y preferencias.

Los clientes constituyen el corazón de cualquier modelo de negocio. Sin clientes rentables, ninguna empresa puede sobrevivir mucho tiempo.

Para determinar nuestro “público objetivo” debemos determinar ¿Para quién estamos creando valor? y ¿Quiénes serán nuestros clientes más importantes? por lo que es posible que logremos determinar diferentes tipos de segmentos de clientes, determinando así cuál sería nuestro tipo de modelo de negocio, por ejemplo:

- Mercado masivo: Estos modelos comerciales no distinguen entre segmentos, su propuesta de valor y los demás elementos están orientados a una gran masa de consumidores, con necesidades similares.
- Nicho de mercado: Especializados a un segmento específico, diseñando sus elementos según los requerimientos exclusivos de dicho segmento.
- Segmentado: Distinguen y atienden a varios segmentos, lo que implica la coexistencia de diferentes propuestas.
- Diversificado: Atienden a dos o más segmentos con necesidades muy diferentes, aprovechando sus capacidades para entregar distintas propuestas de valor.
- Plataformas Múltiples: Atiende a dos segmentos interdependientes, participando en la intermediación de transacciones entre ambos segmentos.

2. Propuesta de Valor

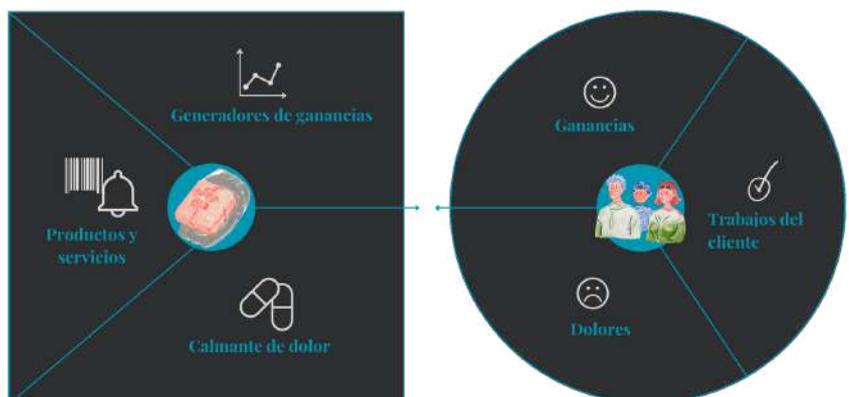


Aquí se detallan los productos o servicios ofrecidos que resuelven los problemas o satisfacen las necesidades de los clientes.

La propuesta de valor es la razón por la que los clientes recurren a tu empresa en lugar de otra.

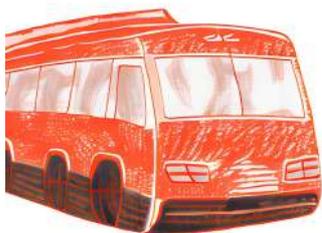
En otras palabras, la propuesta de valor es lo que distingue a tu oferta de la competencia y por qué los clientes deberán elegirte a ti. Esta se enfoca en los beneficios y satisfacción que los clientes obtendrán al comprar lo que ofreces.

Una propuesta de valor efectiva, debe contemplar ciertos elementos clave en su desarrollo, es por ello, que se recomienda el uso del lienzo de proposición de valor tal y como se aprecia a continuación y se explica en el **anexo 01**



Elaboración propia (2023)

3. Canales de distribución



Este bloque describe cómo una empresa se comunica y alcanza a sus clientes para ofrecer su propuesta de valor. Los canales son puntos de contacto con el cliente y juegan un papel importante en la experiencia del cliente.

Tanto los canales de comunicación empresa - cliente como los canales de distribución y venta producto - cliente comprenden la interfaz de una empresa y cumplen varias funciones, como: sensibilizar a los clientes, entregar la propuesta de valor a los clientes, brindar soporte después de la compra, entre otros. Pudiendo ser, directos o indirectos, así como propios o asociados, tal y como se muestra en la imagen a continuación, los canales tienen cinco fases distintas:



Elaboración propia (2023)

4. Relación con el cliente



Este ítem se refiere a la forma en que se interactúa y se construyen relaciones con los clientes. Es decir, todo el conjunto de experiencias, interacciones y transacciones que ocurren entre la empresa y el consumidor.

Las relaciones añaden un valor al simple proceso de compra-venta de un producto, por lo que saber orientar la empresa hacia el cliente se considera imprescindible. En este sentido, es importante definir desde un comienzo el tipo de relación a establecerse con los clientes, ya que un modelo de negocio con este bloque resuelto influye profundamente en la experiencia general del cliente.

Las relaciones pueden variar de personales a automatizadas, sin embargo, cuando se ofrece una experiencia personalizada y satisfactoria, los clientes se sienten valorados, generando una conexión emocional que de una u otra manera hace que prefieran tu negocio sobre la competencia. La selección del tipo de relación debe considerar en cómo la empresa agrega valor a las necesidades del cliente, en el **anexo 02** se establece una comparativa de los distintos tipos de relación que se pueden tener con el cliente así como diferentes estrategias.

De acuerdo a lo antes mencionado, para el éxito de las estrategias que se apliquen es imprescindible que tanto el emprendedor como los empleados estén capacitados para brindar la mejor experiencia al consumidor, que las consultas tengan respuestas rápidas y efectivas, con interacciones personalizadas e incluso un programa de fidelización.

5.

Flujos de ingresos



En esta sección se especifican las diversas formas en que el negocio genera ingresos a través de la venta de productos y servicios a los diferentes segmentos de clientes.

Al iniciar un negocio nos puede surgir la duda de cómo fijar el precio de lo que ofrecemos, sin embargo, este ítem va más allá de establecer un monto, ya que de acuerdo a las posibilidades y necesidades del negocio, el flujo de ingresos puede provenir de diferentes fuentes que se complementan. A su vez, dependerá también de él o los segmentos de clientes establecidos y la cantidad de dinero que están dispuestos a gastar en tu propuesta de valor.

Para formular una buena estrategia de ingresos es importante considerar:

- **¿Cuánto desean pagar tus clientes? y ¿Cómo prefieren pagar?**

Esto se puede conocer estudiando la segmentación del mercado al que nos dirigimos, los hábitos de tus principales competidores y bajo que circunstancias están dispuestos a pagar un poco más. A su vez, debes descubrir si desean comprar en volumen, por suscripción, cada vez que necesiten el producto, así como si prefieren pagar con efectivo, transferencia o en línea. El tener conocimiento de esto nos puede dar más datos para considerar ampliar nuestras opciones disponibles.

- **¿Cuánto dinero necesitas para operar tu negocio?**

Realizar esta proyección es importante, ya que el flujo de ingresos no es lo mismo que las ganancias, más bien se refiere al dinero que entra a tu negocio y que hace que este sea rentable. Debemos considerar todo cuando se trata de proyectar lo básico para hacer que nuestra idea sea operacional, en este sentido, debemos considerar los gastos regulares como la administración, marketing, producción, además de lo necesario para la fabricación del producto u oferta de servicio.

- **¿Cuáles flujos de ingresos le dan mayor movimiento a tu negocio?**

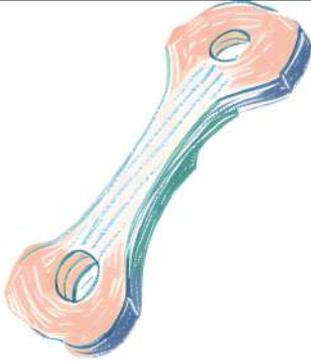
Si en nuestra propuesta consideramos varios segmentos de clientes debemos conocer cuál o cuáles tienen el mayor movimiento con la idea de priorizar los recursos para optimizar aquellos que generan mayor cantidad de ingresos. Teniendo en cuenta los tipos de flujos de ingresos: Ventas de productos o servicios, cuota por uso de producto o servicio, pago de suscripción, comisiones, licencias, publicidad, venta al mayor o al detalle, entre otros.

De acuerdo a los parámetros anteriores, el diseño de la estrategia para monetizar la propuesta de valor, debe estar formulada con el objetivo de sobrevivir y ser rentable, empleando mecanismos de precios de acuerdo al contexto y al mercado que se quiera entrar.

	¿QUÉ ES?	¿CÓMO FUNCIONA?	¿CÓMO SE ESTABLECE?	¿QUE MERCADO MANEJA?	¿DE QUÉ DEPENDE?
Mecanismos de precios					
Precio Fijo	Se basan en estadísticas variables	Listado de precios fijos	El precio depende del número o la calidad de las características de la propuesta de valor	El precio depende del tipo y la característica de un segmento de clientes	Precio en función de la cantidad comprada, depende del volumen
Precio dinámico	Cambian según las condiciones del mercado	Precio negociado entre dos o más socios	El precio depende del inventario y el momento de la compra	El precio se establece dinámicamente en función de la oferta y demanda	Precio determinado por el resultado de una licitación competitivo

Elaboración propia (2023)

6. Recursos clave



En este bloque se enumeran los activos esenciales para operar el negocio, tales como personal, tecnología, infraestructura, entre otros.

Todo modelo de negocio necesita estos recursos para operar, ya que los mismos permiten a una empresa crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, mantener relaciones con los clientes y obtener ingresos. De acuerdo al tipo de negocio son necesarios distintos recursos clave, pudiendo ser físicos, financieros o humanos.



Elaboración propia (2023)

7. Actividades clave



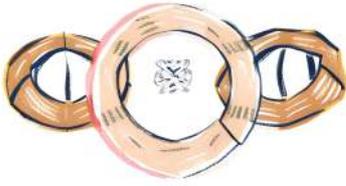
Acá se describen las actividades fundamentales que el negocio debe realizar para cumplir con su propuesta de valor y generar ingresos.

En este punto es importante reconocer qué actividades me generan valor y además son la fuente de mi ventaja competitiva, ya que las mismas serán las más importantes y en la que centraremos todos nuestros esfuerzos al emprender. A través de estas actividades nuestro negocio puede crear características únicas mejorando la eficiencia y calidad en las operaciones que realicemos, así como, el ofrecer servicios más valiosos y diferenciados, resultando además una mejor experiencia para el cliente y una mayor rentabilidad.

Si bien es cierto que existen otras actividades necesarias a realizar pero que no son clave, en este caso para evitar ahogarnos en un mar de ocupaciones es recomendable delegar y subcontratar dichas actividades.

8.

Alianzas clave



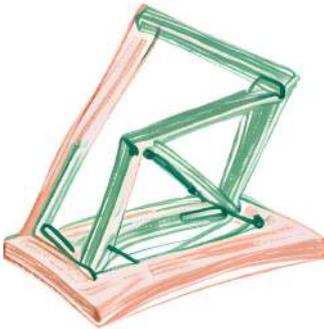
En este segmento se identifica la red de socios y proveedores que pueden ayudar al negocio a alcanzar sus objetivos.

Hoy en día, las alianzas son un punto primordial en la mayoría de modelos comerciales, las empresas crean acuerdos para optimizar sus negocios y crear una economía de escala, reducir riesgos e incertumbres o adquirir recursos y actividades particulares, en este sentido, se distinguen cuatro tipos de asociaciones:

- Alianzas estratégicas, en el que las empresas se unen para lograr objetivos mutuos, la colaboración puede ser en la distribución, el desarrollo conjunto de productos o servicios o incluso compartir recursos.
- Proveedores clave para asegurar suministros confiables.
- Asociaciones estratégicas entre competidores, para un desarrollo estandarizado del rubro.
- Alianzas comerciales o consorcios para desarrollar nuevos negocios.

9.

Estructura de costos



Por último pero no menos importante, se define la estructura de costos, la cual describe todos los costos asociados a la operación del modelo comercial.

Tanto la creación y entrega de valor como el mantenimiento de las relaciones con los clientes y la generación de ingresos producen costos. Dichos costos pueden ser calculados fácilmente luego de definir los recursos clave, las actividades y las asociaciones clave, sin embargo, algunos modelos comerciales se enfocan más en los costos que otros. Por naturaleza las estructuras de costos deben minimizarse, pero el mantener bajo costo es más importante para algunos modelos comerciales que para otros. Por lo que es importante diferenciar si mi negocio está impulsado por los costos o por el valor.

Los modelos comerciales basados en costos se enfocan en minimizar los mismos siempre que sea posible, teniendo como objetivo crear y mantener la estructura de gastos lo más reducida posible, utilizando propuestas de valor de bajo precio, máxima automatización y alta subcontratación. Por su parte, los modelos enfocados en la creación de valor, están menos preocupados por las implicaciones de costos y más dedicados a productos premium y de un alto grado de servicio.

También, es importante considerar en este bloque los tipos de costes que se pueden detallar:

- Costes fijos: Son aquellos que permanecen iguales a pesar del volumen o de bienes o servicios producidos, tales como arriendos, instalaciones de producción, salarios, marketing, internet, teléfono, entre otros.
- Costes variables: Varían proporcionalmente con el volumen de bienes o servicios producidos, tales como transporte, producción, empaques, entre otros.

En resumen, el Business Model Canvas es una herramienta versátil que puede aplicarse a una amplia variedad de emprendimientos, para analizar, planificar y optimizar sus modelos de negocio de manera eficaz. Su enfoque en la simplicidad y la visualización lo convierte en un recurso poderoso para emprendedores y empresas en busca de innovación y crecimiento. A continuación, te mostramos el formato de lienzo canvas, con un resumen que preguntas debemos formular por cada bloque para completar con éxito nuestro modelo de negocio. Para mayor detalle, contemplar el anexo 3 de este manual.

Modelo Canvas

TU PLAN DE NEGOCIO



Elaboración propia (2023)

¿Cómo aplicamos este modelo a nuestra comuna?

La aplicación de este manual y la adaptación del modelo canvas para emprendimientos locales de la comuna de Hualaihué, surge en torno a las actividades alusivas al Plan de Desarrollo Económico Local de la comuna, considerando a sus habitantes arduamente trabajadores que hacen de Hualaihué un lugar maravilloso acompañado de su paisaje, cultura e identidad local. En este sentido, es necesario potenciar el crecimiento de los emprendedores de manera especial en áreas de desarrollo como turismo, comercio, agricultura, ganadería, apicultura, artesanía local y recursos del mar, es por ello que formulamos algunos ejemplos adaptables de como funciona un modelo canvas para algunos de estos ámbitos.



Turismo

TU PLAN DE NEGOCIO *Expediciones turísticas*



Asociaciones Clave

- Agencias de viajes y operadores turísticos
- Organizaciones de turismo sostenible
- Colaboraciones con hoteles y alojamientos
- Colaboradores en destinos turísticos



Actividades Clave

- Diseño de rutas únicas y exclusivas
- Guiar a los turistas en excursiones



Propuesta de Valor

Experiencias únicas en contacto con la naturaleza con guías expertos. Aventuras personalizadas conectadas con la cultura local



Relación Clientes

- Atención personalizada
- Descuentos para viajeros recurrentes



Segmentos de Clientes

- Turistas aventureros
- Escuelas y grupos educativos
- Grupos de amigos



Recursos Clave

- Flota de vehículos
- Guías capacitados
- Acceso a lugares exclusivos



Canales

- Sitio web
- Redes sociales
- Plataforma de reserva en línea



Estructura de costes

- Salarios guías turísticos
- Marketing y publicidad
- Mantenimiento de vehículos de traslado
- Tarifas de licencias y permisos



Flujo de Ingresos

- Tarifas por excursiones y paquetes turísticos.
- Paquetes con alojamiento
- Servicios adicionales (transporte, comida)

Elaboración propia (2023)

TU PLAN DE NEGOCIO *Trekking y montañismo*



Asociaciones Clave

- Proveedores de equipos de montañismo
- Autoridades locales para permisos y regulaciones
- Colaboración con otras agencias de turismo local



Actividades Clave

- Diseño de rutas únicas y exclusivas
- Capacitación de guías y seguridad



Propuesta de Valor

Experiencias de trekking únicas en entornos naturales impresionantes, con guías expertos entrenados. Desarrollamos rutas personalizadas y adaptadas a distintos niveles de habilidad.



Relación Clientes

- Atención personalizada
- retroalimentación constante



Segmentos de Clientes

- Turistas aventureros
- Amantes de la naturaleza
- Viajeros individuales o grupos limitados



Recursos Clave

- Guías expertos
- Equipos de trekking
- Oficina local



Canales

- Agencia de viaje local
- Marketing de recomendaciones



Estructura de costes

- Salarios de guías y personal
- Costo de equipos y mantenimiento
- Permisos y licencia



Flujo de Ingresos

- Tarifas de trekking por excursión
- Paquetes de aventura
- Venta de equipo y accesorios de aventura

Elaboración propia (2023)

Artesanía y recursos del mar

TU PLAN DE NEGOCIO *Orfebrería*



Asociaciones Clave

- Proveedores de materiales de alta calidad
- Empresas de encíos para garantizar entregas seguras y a tiempo.



Actividades Clave

- Creación de nuevas piezas
- Atención al cliente
- Inventario



Propuesta de Valor

Ofrecer una amplia selección de piezas de joyería única y hecha a mano, con materiales de alta calidad. Garantizamos la autenticidad y calidad de cada pieza.



Relación Clientes

- Servicio personalizado.
- Fidelización para clientes frecuentes.



Segmentos de Clientes

- Personas que aprecian la artesanía y la joyería única
- Turistas en busca de recuerdos únicos



Recursos Clave

- Artesanos capacitados
- Materiales de calidad



Canales

- Tienda física con vitrinas atractivas.
- Página web con catálogo en línea.



Estructura de costes

- Costo de materiales
- Salarios de artesanos y personal de la tienda
- Alquiler del local
- Costos de publicidad y empaques



Flujo de Ingresos

- Piezas de joyería
- Servicios de personalización y diseño a medida

Elaboración propia (2023)

TU PLAN DE NEGOCIO *Pescadería on line*



Asociaciones Clave

- Asociación con pescadores locales para asegurar productos frescos
- Proveedores de envases y embalajes
- Plataformas de pago en línea
- Alianzas con restaurantes locales como distribuidor



Actividades Clave

- Procesamiento de pedidos y envíos
- Atención al cliente
- Marketing



Propuesta de Valor

Pescado fresco y de alta calidad entregado directamente a la puerta del cliente. Ofrecemos variedad de pescados frescos y productos del mar, sin salir de su casa.



Relación Clientes

- Atención en línea y telefónica.
- Ofertas atractivas
- Seguimiento



Segmentos de Clientes

- Turistas aventureros
- Escuelas y grupos educativos
- Grupos de amigos



Recursos Clave

- Productos frescos.
- Vehículos y personal de entrega.



Canales

- Sitio web
- Aplicación móvil
- Redes sociales
- Publicidad en línea



Estructura de costes

- Adquisición del pescado fresco
- Almacenamiento y logística
- Salarios del personal
- Marketing y publicidad
- Desarrollo y mantenimiento de plataforma on-line



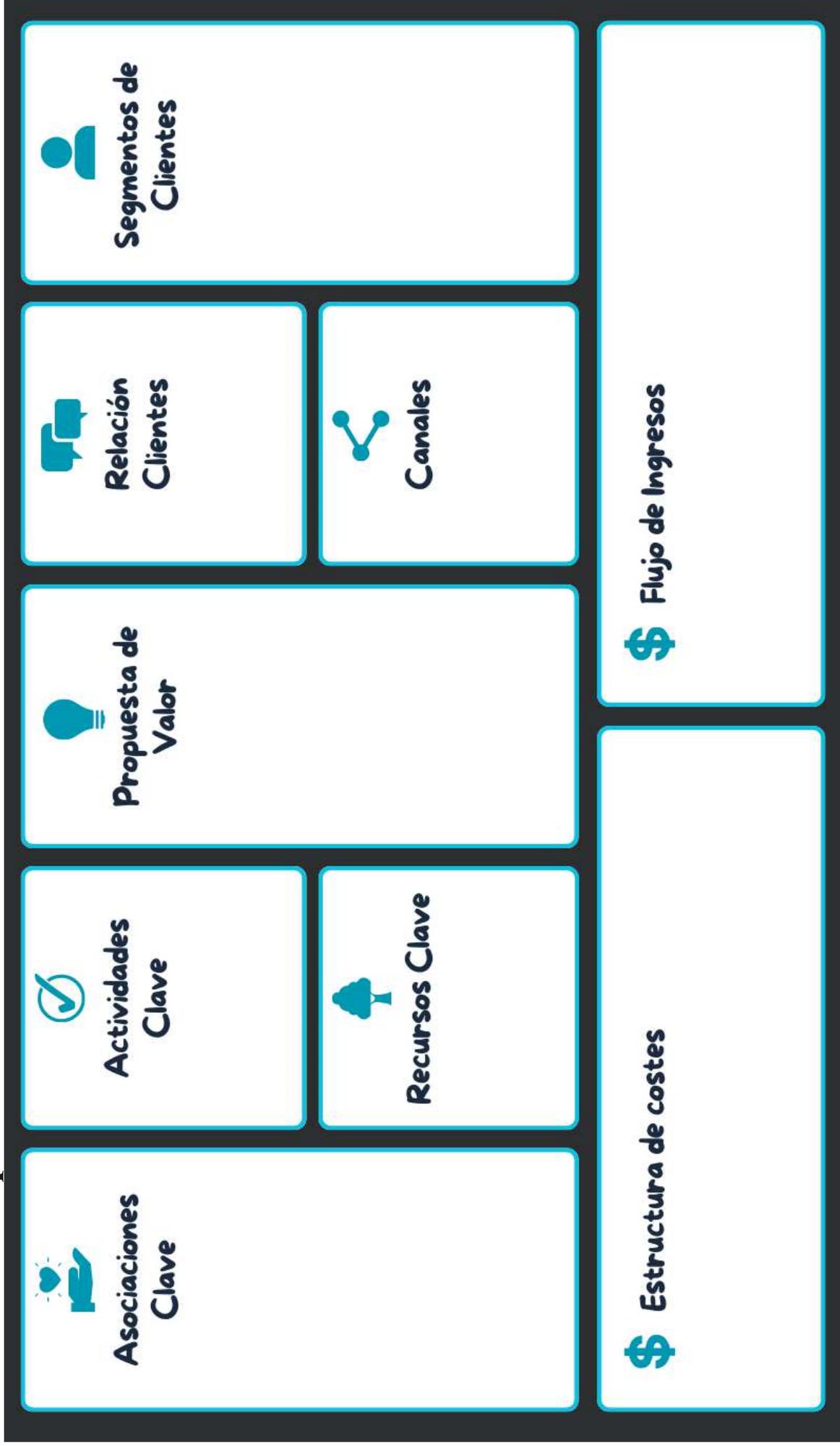
Flujo de Ingresos

- Ventas en línea de pescado fresco y productos del mar.
- Tarifas de delivery
- Suscripciones de clientes para entregas regulares.
- Acuerdos con restaurantes locales

Elaboración propia (2023)

Ahora te toca a ti, es momento de hacer el tuyo

Nombre de emprendimiento:



Elevator pitch

El valor de saber presentar bien una idea

Ya con una idea de negocio validada a través del Canvas, lo que sigue a continuación es posicionar nuestro emprendimiento para captar inversiones, socios, proveedores y en especial clientes, es hora de expresar desde la perspectiva de los que serán nuestros compradores la respuesta a: ¿para qué sirve la empresa?, ¿qué hace el producto? y ¿porqué les importa a ellos?. En este sentido, es necesario formular una propuesta única de venta (PUV) la cual se apoya en la unión de la empresa con sus clientes, a la vez que concentra los programas de marketing siendo el pilar de construcción del negocio. Esta propuesta debe resumir la historia de la empresa a una “conversación de ascensor” (elevator pitch) siendo lo suficientemente potentes como para atrapar a un cliente.

Así pues, un “pitch de negocios” es una presentación breve y concisa que se utiliza para comunicar de manera efectiva la idea de tu negocio o proyecto con el objetivo de generar interés y captar la atención de tu audiencia en un corto período de tiempo, generalmente de 30 segundos a 3 minutos.

Un buen discurso requiere aplicar los principios de la comunicación efectiva: Conectar con la audiencia, captar y mantener su atención, y fomentar la comprensión y el recuerdo. Para lograr estos principios, es importante mantener una buena línea argumental, la práctica de los emprendedores para comunicar su pitch de manera fluida, una presentación que apoya la comunicación y la capacidad de los emprendedores para gestionar las preguntas de su audiencia.



“Elevator pitch o discurso de ascensor porque dura tan poco como la conversación que podemos tener durante un viaje en ascensor”



Unisabana HUB (2023)

Estructura clásica de un pitch de negocios:

Recordando que la clave de un buen elevator pitch es la brevedad y la claridad, recomendamos escribir tu discurso como guía previa a hablar. Para no perder el tiempo en divagaciones es fundamental encontrar un equilibrio entre lo que se quiere conseguir y las necesidades de la otra persona. Debes ponerte en la piel de quién te escuchará y analizar cómo transmitir tus intenciones y metas de manera que esta persona se sienta identificada con ellas.

Por esta razón, proponemos iniciar la construcción de tu discurso dando respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Quién eres y a qué te dedicas?
- ¿Qué necesidad resuelves y qué soluciones ofreces?
- ¿Porqué deberían comprar en tu negocio? O en caso de que estés en busca de inversiones o fondos, ¿Porqué deberían invertir en tu proyecto?

Luego de haber obtenido claridad respecto a esas preguntas, debes considerar que no siempre te enfrentarás al mismo público. Por lo tanto, aunque puedas desarrollar un discurso estándar, debes estar preparado para modificar parte de tu presentación y adaptarla a cualquier audiencia. Sin embargo nunca está demás contar con una guía escrita que describa los elementos primordiales de tu negocio, y por ende, de tu discurso. Para ello te recomendamos organizar la información por orden de importancia aplicando también los elementos definidos en el modelo Canvas previamente desarrollado. A continuación, presentamos los elementos básicos para la estructura de un "elevator pitch":

- **Presenta el Problema:** Cautiva a tu cliente con alguna pregunta, afirmación, anécdota o dato curioso que refleje ese elemento al que le darás solución con tu producto o emprendimiento. Si te es posible ocupa ejemplos reales para que quién te escucha se vincule con el problema, volviéndolo más relevante para la audiencia.
- **Identifícate y ofrece una solución:** Deja claro quién eres, qué representas y cómo solucionaste el problema. Si el problema atrajo a la audiencia, entonces, la solución hará que se quede, por lo que esta es la parte más importante de un "elevator pitch", así que es importante perfeccionar esta parte haciéndola lo más personal posible para quién escucha.
- **Diferenciador de competencia:** Explica tu propuesta de valor y el por qué tu solución es mejor que la de cualquier otro. En caso de que el mercado en el que te mueves es muy restringido y no tienes un diferenciador claro ni competidor importante muestra porqué tu idea o solución es lo suficientemente original e innovadora para que alguien quiera usarla.
- **Cierre:** O mejor dicho es momento de la llamada a la acción, a pesar de que la mayor parte del trabajo de tu discurso ya está hecha, es importante captar la atención de la audiencia para mantener el contacto, incentivar a la inversión o acción. Para ello, no olvides intercambiar la información de contacto y puedes emplear una pregunta o algún elogio sincero, buscando siempre ser genuino evitando la formalidad de manual, ya que tú eres el experto en lo que haces, por lo que no hay una forma correcta o incorrecta de captar la atención de tu audiencia. Piensa en que te hizo querer presentarte ante ellos en primer lugar y úsalo para terminar la conversación.

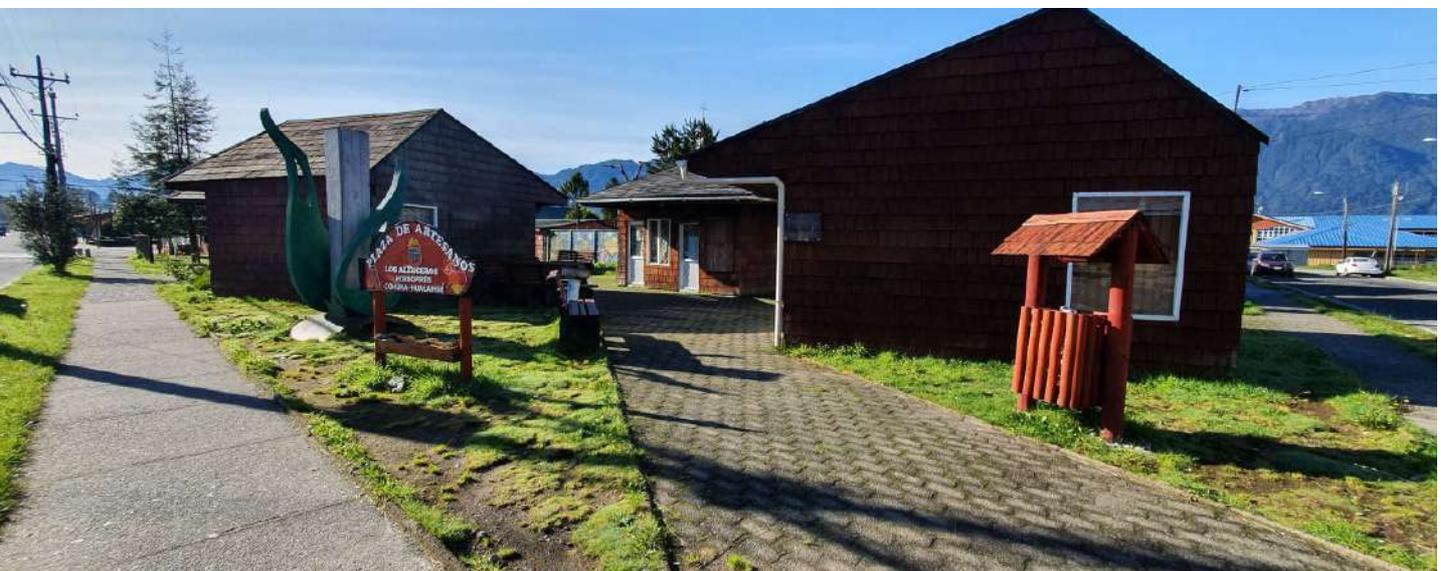
Módulo 2: Formalización del negocio

EMPRESA FORMAL

VS INFORMAL

El Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (2021), define la formalización como *“el conjunto de trámites y procedimientos necesarios para que una iniciativa de emprendimiento se constituya como una entidad propia y cumpla con las normativas y regulaciones laborales, sanitarias, municipales, tributarias, entre otras”* es decir, todos aquellos trámites que debes realizar para que la idea de negocio previamente establecida y validada, se convierta en una empresa formal, regulada y con todos los permisos necesarios para operar.

En este sentido, toda persona que decide emprender ya sea para prestar servicios, producir, vender bienes o algún producto, debe formalizar su emprendimiento para operarlo legalmente y con mejores posibilidades para su desarrollo y funcionamiento. Por otra parte, se considera que un emprendimiento es informal cuando no cumple con dicho procedimiento de regularización. La informalidad laboral a nivel global se ha convertido en uno de los mayores desafíos de los países en desarrollo, ya que al idear un negocio surge la inquietud de si ¿es realmente conveniente dar este paso? En esta sección te ayudaremos a despejar esas dudas dandote a conocer el mundo de oportunidades que abre al formalizar tu emprendimiento.

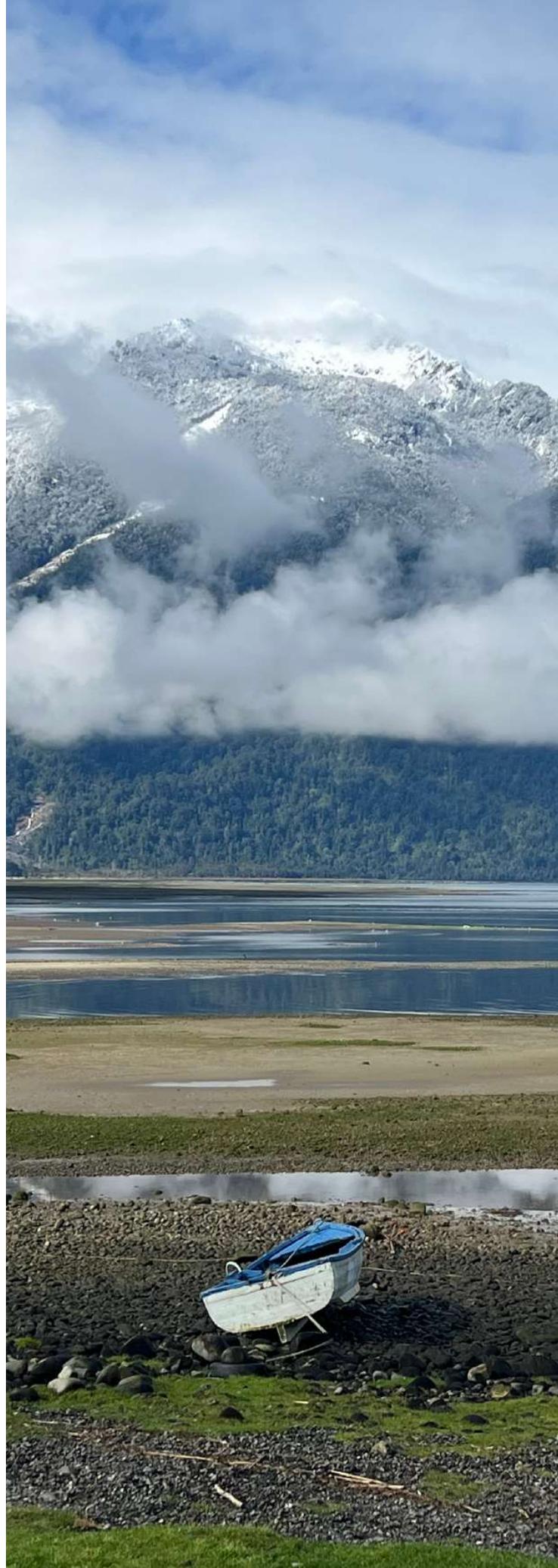


Ventajas de formalizar tu emprendimiento

Si bien es cierto que cumplir con este proceso puede implicar costos iniciales, tiempo y recursos para satisfacer las regulaciones, así como una mayor responsabilidad fiscal y posiblemente cierta complejidad en el proceso administrativo, también es cierto que existen muchas formas de apoyo y facilidades que, con el tiempo hacen de este proceso algo sencillo. Además, cuando te conviertes en emprendedor formal se abre un abanico de oportunidades que te mostramos a continuación:

- Podrás postular a licitaciones, subsidios y fondos concursables que el estado otorgue a las pymes o negocios, así como de empresas privadas. Incluyendo capacitaciones y asesorías de la red de fomento.
- Cuentas con acceso a créditos para capital de trabajo y otras posibilidades de acceso a créditos bancarios financiamiento privado.
- Proyectas mayor credibilidad y confianza en tus clientes, proveedores y socios comerciales, brindando además una imagen de responsabilidad social empresarial.
- Tendrás protección personal al separar tus finanzas personales de las de la empresa.
- Podrás acceder y proyectarte con facilidad a nuevos mercados, ampliando tus segmentos de clientes y haciendo crecer tu negocio.
- Tendrás acceso a participar en ferias y exposiciones comerciales incluso participar de programas de internacionalización con la idea de proyectarte fuera de Chile.
- Al tener éxito y crecimiento como empresa puedes ser fuente de empleo, aportando al crecimiento y desarrollo local, pudiendo brindar a tus trabajadores contratos regulados y mayor estabilidad.

En este sentido, un empresario formal tiene más probabilidades de acceder a muchos beneficios financieros, tributarios, legales y comerciales, así como ser un granito de arena en el desarrollo de su comunidad.



Si bien es cierto que algunos cambios y mejoras generan miedos e incertidumbres ya que son opacados por mitos que muchas veces son generados por la desinformación, en esta guía queremos que sepas que con la formalización no se pierden beneficios, ni derechos sociales. es por ello que te damos respuestas a preguntas frecuentes que pueden surgir al momento de pensar en formalizar tu emprendimiento. A su vez, para mayor información puedes consultar www.registrodeempresasysociedades.cl y www.fosis.gob.cl/es/formalizacion/

Si formalizo mi emprendimiento...

¿Es obligatorio cotizar en el sistema de AFP y Salud?

No, las y los emprendedores que emiten boletas de venta y/o facturas no están obligados a cotizar en AFP o instituciones de Salud, pero lo pueden hacer de forma voluntaria.

¿Perderé la Pensión Garantizada Universal o la Pensión Básica Solidaria de Invalidez?

No. La Pensión Garantizada Universal una vez otorgada es definitiva y en el caso de la pensión de invalidez se la pueden otorgar permanente o transitoria. Solo las transitorias se revalúan y se otorgan nuevamente de acuerdo al grado de invalidez y no afecta si se formaliza el negocio.

¿Se modificará mi Registro Social de Hogares (RSH)?

La formalización de un emprendimiento o empresa no afecta el tramo de la calificación socioeconómica (CSE) del hogar, pues lo que se considera son los ingresos, tanto formales como informales, de las personas que lo componen.

¿Se modificará mi Registro Social de Hogares (RSH)?

Si cumples con los requisitos podrás seguir accediendo a los beneficios sociales que otorga el Estado. Recuerda que siempre debes tener tu Registro Social de Hogares actualizado.





¿Cómo formalizar tu emprendimiento?

Actualmente, en Chile existen dos procedimientos para formalizar una empresa. Puedes optar por el método tradicional, que implica la creación de una escritura pública, o por el sistema simplificado conocido como “tu empresa en un día” en funcionamiento desde el año 2013. Este último ha simplificado significativamente los trámites necesarios para constituir empresas, sin embargo, para aprovechar al máximo los beneficios de formalización antes mencionados, es fundamental estar bien informado y prestar especial atención a los estatutos que se generen.

En este sentido, es importante conocer los pasos que el proceso de formalización implica, mostrados a continuación:



Empresa en funcionamiento

Patente municipal y permisos sanitarios

Obtener su rut e iniciar actividades en el SII



Definir el tipo de empresa, constituir y registrarla

Elaboración propia (2023)

Definir el tipo de empresa

Para definir el tipo de empresa, debes primero saber que existen diferentes opciones para hacerlo y que su selección va a depender principalmente del modo en que quieras trabajar, es decir, si se trabajará como persona natural o como persona jurídica. Trabajar como **persona jurídica** se recomienda si deseas separar las finanzas, bienes y responsabilidades de la empresa a las personales o si tu negocio lo harás con otras personas con quienes compartirás la inversión, responsabilidades y beneficios. En este caso existen las siguientes opciones, siendo las tres primeras las más frecuentes:

EIRL

La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, permite separar el patrimonio de la empresa del patrimonio del único constituyente o titular de la misma. El objeto o giro comercial es único y restringido, el cual se limita a una determinada actividad económica.

LTDA

Por su parte, la Sociedad de Responsabilidad Limitada, a diferencia de la anterior es una empresa formada por un mínimo de dos y un máximo de cincuenta socios, quienes limitan su responsabilidad al monto aportado como capital. Principalmente esta forma no requiere monto mínimo para su constitución y son más simples en su administración.

SPA

La Sociedad por acciones es una empresa compuesta por una o más personas naturales o jurídicas, cuya participación en el capital es representada por el tipo de acciones que poseen. Estas tienen una administración libre permitiendo una gestión simple.

S.A

En este caso existe la Sociedad Anónima Cerrada, compuesta por dos o más personas y su participación es representada por el tipo de acciones que poseen, siendo administradas a través de un directorio. Por otra parte, la Sociedad Anónima de Garantía Recíproca, son empresas que se constituyen exclusivamente para otorgar garantías personales a los acreedores de los beneficiarios señalados en sus estatutos, con la finalidad de respaldar obligaciones que estos contraigan y que para operar deben contar con la autorización de la Superintendencia de Banco e Instituciones financieras.

Comandita

Una Sociedad en Comandita es aquella que se celebra entre una o más personas que realizan un aporte determinado, llamados comanditarios y una o más personas que se obligan a administrar exclusivamente la sociedad, llamados gestores. Teniendo los gestores responsabilidad ilimitada sobre todas las obligaciones y pérdidas de la sociedad, por su parte los comanditarios responden sólo hasta el monto de sus aportes.

SCC

La Sociedad colectiva comercial está formada por un mínimo de dos socios, quienes responden con todo su patrimonio y de forma solidaria por las obligaciones de la sociedad., es decir, al ser socio, me obligaré con todo mi patrimonio, presente y futuro para pagar las obligaciones y deudas de la sociedad.



Por otra parte, si se desea trabajar como **Persona Natural**, se puede constituir una sociedad comercial sin necesidad de socios y sin una gran inversión. En este sentido se puede funcionar de dos formas:

Empresa Individual

Empresa unipersonal, es decir, constituida por una sola persona natural en la que el dueño o dueña de la empresa asume las obligaciones de la misma, por lo que su patrimonio personal permanecerá atado a su empresa, en este caso la empresa actúa con el mismo rut personal. Este se considera el tipo de negocio más básico y sencillo que hay en el país.

Microempresa Familiar (MEF)

Es una empresa que pertenece a una o más personas naturales que realizan sus actividades en su sitio de residencia. Al igual que la empresa individual no requiere socios ni capital inicial al emprender.

No obstante existen varias condiciones necesarias para crear una MEF:

- Ser el legítimo ocupante de la casa (propia, arrendada, cedida)
- El capital inicial (sin considerar el valor de la casa) no puede exceder 1.000 UF.
- La actividad debe ser legítima y no contaminante, peligrosa o molesta.
- Pueden trabajar hasta 5 personas extrañas a la familia del dueño o dueña.

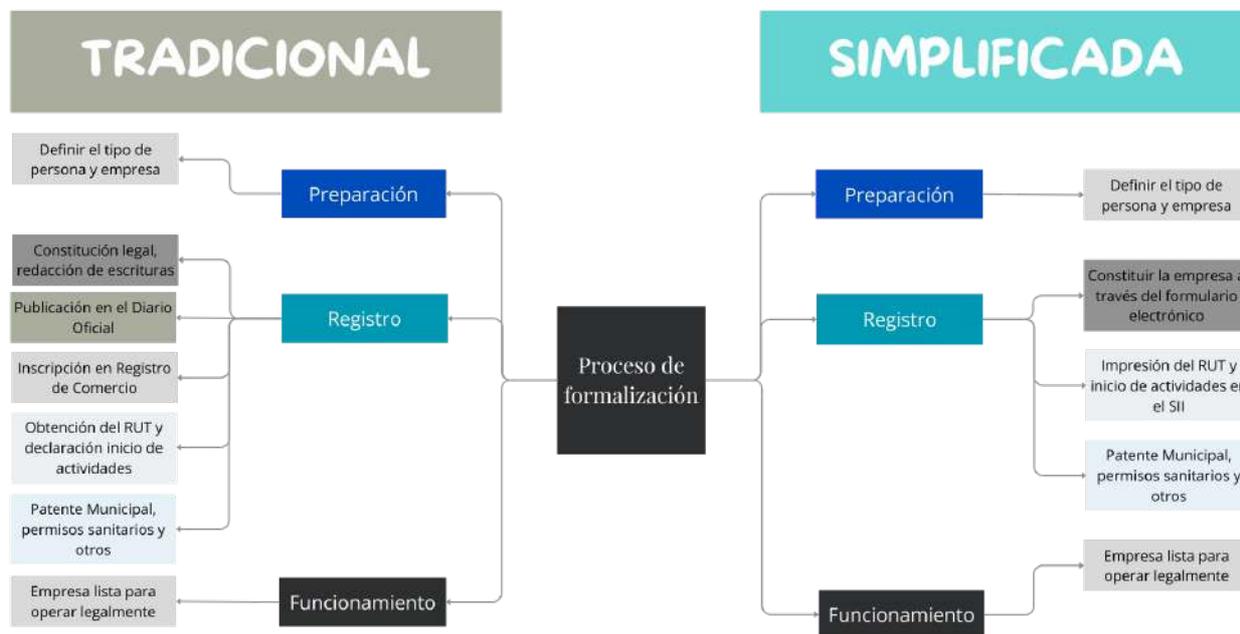
En resumen, una MEF es un tipo de negocio familiar que se caracteriza por tener una cantidad limitada de recursos financieros y de mano de obra, generalmente compuesta por miembros de una misma familia. Siendo establecida con la intención de generar ingresos para la familia y crecer con el tiempo. Para la constitución de una microempresa familiar se deben seguir los siguientes pasos:

- En la municipalidad, llenar un Formulario de Inscripción de Registro con una Declaración jurada y la Declaración de Inicio de Actividades.
- En la oficina del SII correspondiente al domicilio, presentar: Cédula de Identidad, Copia contribuyente y Copia SII del formulario de Inscripción, Declaración jurada y Declaración de Inicio de Actividades visados por el municipio.
- Obtener una autorización sanitaria si la empresa tiene como objetivo producir o manipular alimentos.
- Por último, si la o las personas viven en un condominio o departamento, se debe tener una autorización del comité de administración firmada por el representante legal.



¿Cómo registrar tu empresa?

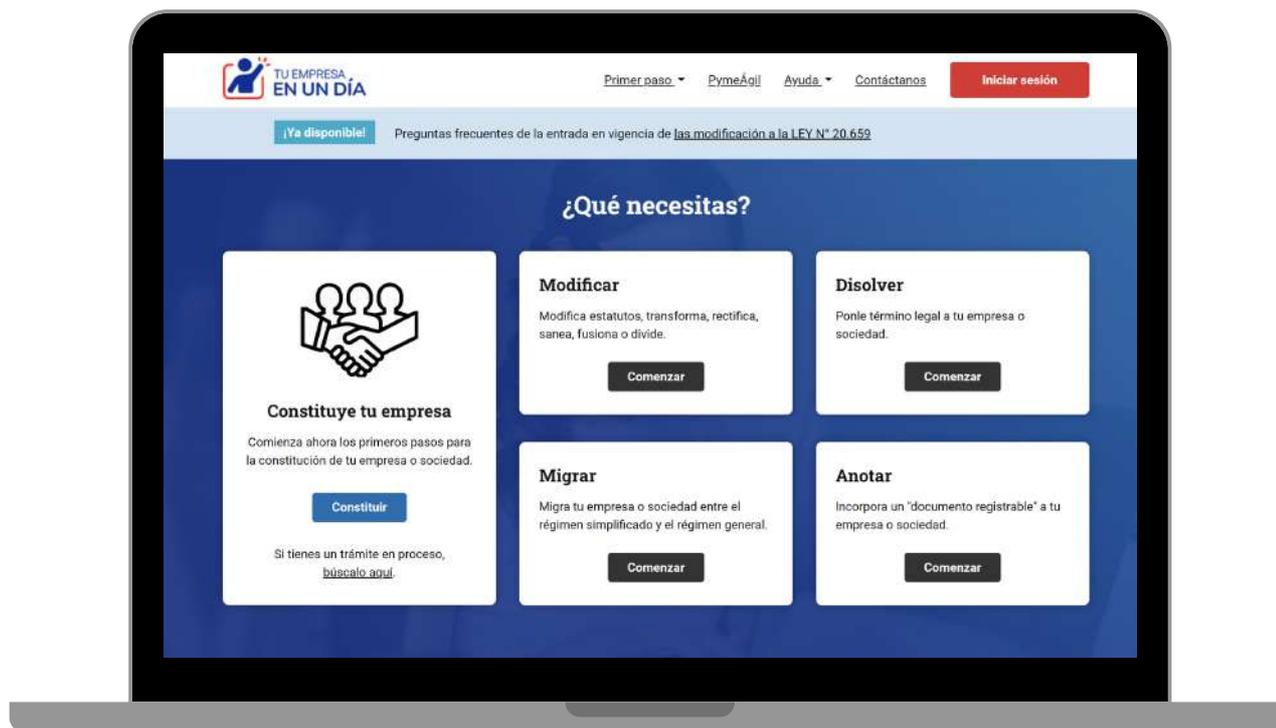
Tal como lo habíamos mencionado, existen dos opciones para registrar una empresa, la forma tradicional o con la plataforma estatal “empresa en un día” a continuación te mostramos un gráfico comparativo de lo que ambas modalidades requieren:



Elaboración propia (2023)

Crear tu empresa en un día

Esta plataforma dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo está diseñada para que “cualquier persona pueda crear su empresa fácilmente” y sin la gran cantidad de pasos que se requieren con una escritura tradicional. Para hacerlo, lo primero que debes hacer es ingresar al siguiente enlace <http://www.registrodeempresasysociedades.cl/>



Registro de empresas y sociedades (2023)

Una vez en la página, debes crear una cuenta, para ello solicitarán RUT, nombre, correo electrónico, número de serie de tu carnet de identidad y la creación de una contraseña. A continuación, te mostramos un resumen del paso a paso para constituir la empresa:



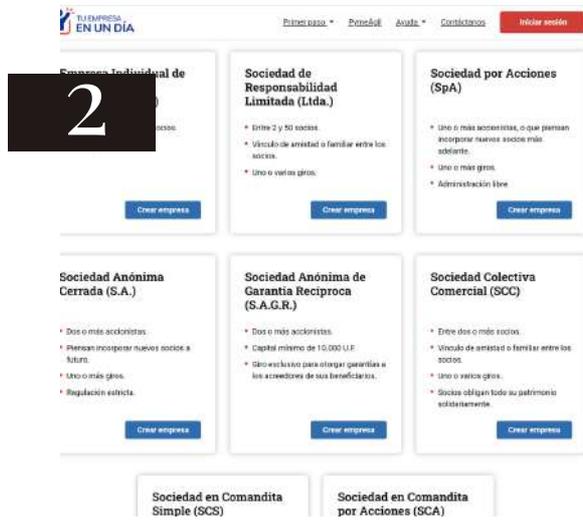
1 Constituye tu empresa

Comienza ahora los primeros pasos para la constitución de tu empresa o sociedad.

Constituir

Inicia sesión con tu rut y contraseña, o con tu clave única. Selecciona la acción que quieres realizar, en este caso selecciona "Constituir"

Completa el formulario electrónico, ingresando los datos de la sociedad y los socios que la integran, pudiendo registrar su firma a través de una Firma Electrónica Avanzada firmando desde su computador o a través de una notaría. Sin embargo la misma página da la opción de varios proveedores que se pueden pagar desde el mismo sitio web.



Selecciona el tipo de empresa que deseas constituir (EIRL, Ltda, SpA, S.A, SCC, entre otros), de igual forma en la página indica las principales características de cada una.

Una vez firmado el formulario por todos los socios ya sea con FEA o ante notario, el SII asigna un RUT, que podrán imprimir de forma inmediata. Como resultado final del trámite, los socios reciben un correo electrónico con la notificación de constitución de su empresa.

¡Felicidades! con el cumplimiento de estos pasos, tu empresa está registrada y ya eres empresario formal del país, lo siguiente es iniciar actividades en el SII.

Inicio de

actividades



Ya con tu empresa constituida, el siguiente paso es la “Declaración Jurada sobre el Inicio de Actividades ante el SII” esta se puede realizar desde la misma plataforma del SII ingresando con tu cuenta o clave única de forma personal o como representante legal, puedes acceder a través del siguiente link <https://homer.sii.cl/>

El trámite es muy sencillo y no tiene costo, además la página es muy detallada y ofrece la guía paso a paso para realizarlo. Para ello debes tener a mano la siguiente información:

- Rut de la empresa
- El código de actividad y saber si es afecto a IVA o no (se puede verificar a través de la misma página del SII)
- Dirección comercial que utilizarás y el rol municipal.
- Correo electrónico y teléfono de contacto

Luego de haber iniciado sesión como contribuyente y con todos los documentos anteriores a mano, debes seguir los pasos presentados a continuación:

1



En “Servicios On Line”, ingresa a “Rut e inicio de Actividades”.

2



Seleccionar “Inicio de Actividades” y completar el formulario.

Patente Municipal

Para terminar la cadena de formalización, se debe obtener la patente municipal, que consiste en el permiso necesario para emprender cualquier actividad comercial que requiera de un local fijo u oficina para funcionar. En este sentido, antes de crear tu empresa e iniciar actividades, te recomendamos ir a la Municipalidad para comprobar que el lugar y el inmueble son aptos para la actividad que vas a desarrollar, asegurando la factibilidad de la obtención de la patente.

Existen distintas categorías de patentes que varían dependiendo de la actividad económica a realizar, presentadas a continuación:

- **Comercial:** dirigida a negocios y tiendas de venta en general.
- **MEF:** otorgada a una o más personas naturales, familiares entre sí que forman parte de una Microempresa Familiar y realizan la actividad económica en su domicilio.
- **De Alcoholes:** destinada a negocios que venden alcohol, como supermercados, restaurantes u hospedajes.
- **Patente Industrial:** destinada a fábricas de gran producción, cuyo enfoque es la producción o manufactura. Esta patente abarca un amplio rango de actividades de producción, como la panadería o fábricas de alimentos.
- **Patente profesional:** destinadas a servicios específicos ofrecidos por profesionales. Por ejemplo, médicos, abogados o arquitectos. Esta categoría asegura que los servicios profesionales cumplan con los estándares y regulaciones locales.

Por otra parte, junto a la Patente Municipal, se deben pagar los derechos de aseo de tu local y derechos de publicidad, cuyos valores varían en cada municipalidad.



¿ Qué documentos necesito para sacar una patente?

De acuerdo a lo antes mencionado, las patentes son específicas para la actividad que se plantea ejercer y los requisitos varían entre un municipio y otro, en el caso de la comuna de Hualaihué, el municipio solicita los siguientes documentos:

- Formulario Patente otorgada por Oficina de Rentas y Patentes.
- Fotocopia Cédula de Identidad o rol único tributario en el caso de personas jurídicas.
- En el caso de personas jurídicas, además deberá acompañarse copia del documento en que conste su constitución, así como su respectiva inscripción, estatutos, representante legal y vigencia.
- Fotocopia Iniciación de Actividades, con sus respectivos giros.
- Fotocopia Comunicación de Inicio Actividades ante el SAG (En caso de venta alimentos para consumo animal, viveros y venta de plantas).
- Fotocopia Contrato Arriendo, Autorización de uso de domicilio, o Escritura Propiedad.
- Permiso de Edificación (Departamento de Obras).

-En caso de no tener Permiso de Edificación, puede acogerse a la microempresa familiar (M.E.F).

-Si hay un contrato de arriendo para optar a la microempresa familiar, este debe hacer mención que es de uso comercial y habitacional (Esto consiste en habilitar un espacio de la casa para su emprendimiento).

-Importante: Solo pueden acogerse a la M.E.F, las personas naturales o las E.I.R.L

- Resolución Sanitaria (en caso de expendio de alimentos, alojamientos, camping).

-Esto se solicita en forma presencial en las oficinas ubicadas en Puerto Montt o por internet, con clave única, a la siguiente dirección <https://seremienlinea.minsal.cl/asdigital>

-Importante: Debe tener alcantarillado, ya sea de su sector o solución particular de alcantarillado.

¿ Cuánto cuesta sacar una patente?

El pago de la patente es anual, sin embargo, se permite el pago en dos cuotas semestrales y su precio varía en cada municipalidad y depende del monto del capital declarado ante el SII. Por su parte las patentes de alcoholes están fijadas por la Ley de Alcoholes y su precio varía entre 0,6 UTM y 3,5 UTM, dependiendo de la naturaleza del local.

Autorización Sanitaria

De acuerdo al SII (2023), este trámite se refiere a la autorización otorgada por la SEREMI de Salud y permite el funcionamiento de determinadas instalaciones. El mismo se efectúa para cualquier empresa que desee producir, elaborar, preservar, envasar, almacenar o distribuir alimentos o aditivos alimentarios. Para ello, se debe solicitar el "Formulario de Autorización Sanitaria en las oficinas del Servicio de Salud o en línea a través del siguiente enlace: <https://www.tramiteenlinea.cl/> adicionalmente la autoridad sanitaria requerirá el documento "solicitud de patente" extendido por la municipalidad firmado y timbrado por renta y patentes.

Para realizar una solicitud exitosa de este requerimiento, es importante que tu local esté completamente habilitado y se mantenga en las condiciones higiénicas y reglamentarias exigidas para operar, ya que en cualquier momento de las semanas posteriores al ingreso de la solicitud, el personal de la SEREMI de salud visitará tu local para verificar el cumplimiento de los requisitos sanitarios. Si la inspección resulta favorable, la resolución sanitaria será emitida en un plazo de tres días aproximadamente. En cuanto al costo del trámite, depende del rubro de tu negocio, más un 0,5% del capital inicial declarado en el SII.

Tips y recomendaciones finales



Elaboración propia (2023)

Registro SERNATUR

El Registro Nacional de Prestadores de Servicios Turísticos, es la herramienta que tiene el país para identificar formalmente la oferta de actividades que se desarrollan en el turismo nacional según tipo y clase. Dicho registro asigna un número estadístico a quien se inscribe tras validar que cumplen los requisitos obligatorios de la normativa.

Este trámite no tiene costo y es voluntario para los prestadores de servicios turísticos, sin embargo, es obligatorio para los servicios de alojamiento turístico y actividades de turismo de aventura.

De acuerdo con el Sernatur (2023), a diferencia del sistema de registro anterior, actualmente no es requisito obligatorio la patente comercial, para los guías de turismo, siendo reemplazada por otros documentos como certificado de estudios o título de guía de turismo o carrera afín, certificado de competencias laborales de ChileValora, certificado de Calidad turística u otro documento de evaluación.

Sé parte de la oferta oficial del país y obtén tu Sello R



¿Qué es el Sello R?

Es el distintivo que Sernatur le entrega a los prestadores de servicios turísticos registrados con el fin de visibilizar la oferta formal del país. Así, los turistas pueden reconocerlos y verificar la información del servicio mediante el código QR que entrega el sello.

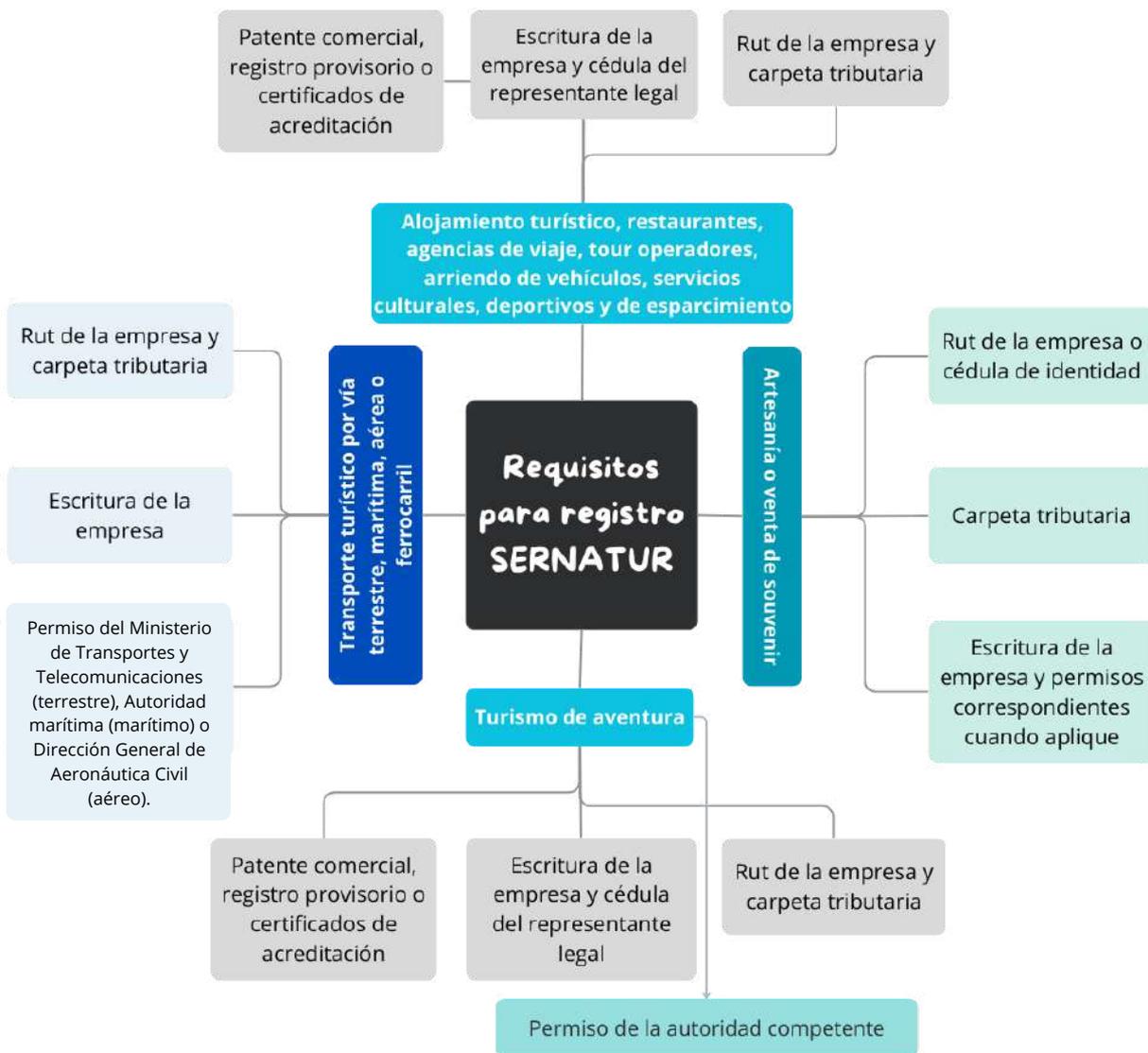
Dentro de los beneficios que otorga contar con un Sello R, se encuentra el acceso a material promocional para utilizar en tu sitio web y redes sociales, además, podrás postular para participar en actividades del Servicio como programas, ferias, campañas y acciones de difusión, entre otros, también podrás acceder a capacitaciones y otros beneficios de organismos públicos, así como a herramientas de fomento asociadas al sector turístico, asimismo, estarás visible en el buscador turístico del país.

¿Cómo me inscribo y cuáles son los requisitos?

Tal y como lo habíamos mencionado este es un proceso gratuito y que puedes realizar completamente en línea, ingresando a registro.sernatur.cl a continuación, debes seguir los siguientes pasos:

- Crea tu cuenta de usuario, la cual se valida mediante un enlace que recibirás al correo electrónico informado en tu registro.
- Ingresa la información de los servicios turísticos que ofreces a lo largo del país.
- Complementa la información ingresada cargando la documentación solicitada de la empresa y de los servicios que ofreces.
- Finaliza tu inscripción, luego de esto, personal de Sernatur revisará y validará si tus antecedentes cumplen con lo requerido.
- Validad la información proporcionada, podrás descargar el distintivo con tu sesión de usuario registrada.

Por otra parte, los requisitos para registrarse varían de acuerdo al tipo de servicio. A continuación te mostramos un resumen de los mismos:



Herramientas para emprendedores

Las herramientas para emprendedores, son recursos indispensables para todo aquel que tiene pensado emprender. Los mismos tienen características y funciones idóneas que ayudan a resolver y optimizar procesos en el emprendimiento, con el objetivo de mejorar la productividad. Hoy su uso es imprescindible en la vida y desempeño de los empresarios iniciantes, a continuación encontrarás una lista resumen de las principales herramientas:



Herramientas de vinculación con el cliente

Dentro de las principales herramientas y estrategias que precisa toda empresa son las orientadas a mejorar la relación e interacción con sus figuras principales. Recordando que los clientes son la esencia de cualquier negocio por lo que cualquier herramienta destinada a una mejor experiencia es una inversión necesaria.

En este sentido, el "Customer Relationship Management o CRM, el cual es un software que administra la relación con el cliente velando por su satisfacción y fidelización, haciendo cada proceso más automático y organizado, ayudando así a disminuir gastos y aumentando las ganancias. Un ejemplo de este tipo de plataformas son HubSpot, Salesforce, Zoho CRM, entre otros.

Herramientas de comunicación

Es prácticamente imposible para una empresa en etapas iniciales conseguir resultados favorables sin el uso de ninguna herramienta de comunicación, que permita una relación fluida ya sea con colaboradores, proveedores, clientes o incluso socios de la organización. Al mantener una plataforma que genere una interacción especial con los clientes, puedes obtener una visión más clara de cuales son sus necesidades y requerimientos. Más adelante te explicamos en detalle el uso y ventajas que el marketing digital ofrece, considerando que en la actualidad el uso de herramientas digitales para la comunicación es indispensable. Sin embargo, en cuanto a herramientas dirigidas específicamente a la comunicación te recomendamos aplicaciones como Slack, WhatsApp Business y Mailchimp.

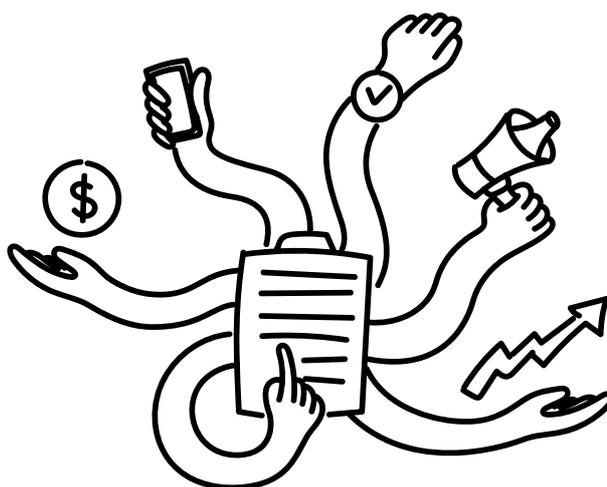
Herramientas de productividad

Son aquellas enfocadas a mejorar la productividad interna a través de la ejecución y finalización de proyectos de forma eficiente. En este grupo se encuentran soluciones a la gestión de tareas del día a día o

planificadores de proyectos, en este sentido, dentro de la variedad de herramientas de esta índole que se pueden encontrar, te recomendamos Trello y Google Calendar.

Administración de archivos

Por último, te mencionamos las herramientas orientadas a facilitar el manejo de documentos y archivos a través de la "Nube" un lugar que permite almacenar documentos importantes, manteniendo accesible la información desde cualquier dispositivo y cualquier lugar del mundo, con la posibilidad de modificar y organizar a conveniencia tus proyectos. En este caso te recomendamos aplicaciones como OneDrive, Dropbox y Google Drive



Marketing digital

El "Marketing Digital" se origina como una variante del marketing, considerada la ciencia y el arte de explorar, crear y entregar valor para satisfacer necesidades de un mercado objetivo, con lucro. El Marketing identifica necesidades y deseos no realizados. En este sentido, el marketing digital es un conjunto de estrategias y tácticas con enfoque omnicanal ya que se realizan a través de diversos medios digitales para promover productos, servicios o marcas. Se divide en varias disciplinas y canales, cada uno con sus propias características y enfoques.

A continuación encontrarás una lista básica de las áreas que existen en el "Marketing Digital" y una breve idea de lo que realiza. Estas áreas o disciplinas también son conocidas como estrategias de marketing digital, ya que permiten potenciar a cualquier empresa y gracias a que cada estrategia es única, es posible combinarlas de la mejor forma para hacer crecer tu negocio.

SEO

Siglas provenientes del inglés "Search Engine Optimization" es una herramienta que permite mejorar la visibilidad de tu sitio web en los motores de búsqueda de internet para aumentar la cantidad de visitas, reconocimiento y finalmente compras.

Email marketing

Consiste en enviar mensajes personalizados y relevantes a tus suscriptores para fomentar la lealtad y participación.

SEM

El marketing en motores de búsqueda se trata en emplear anuncios pagados en motores de búsqueda de internet, con la finalidad de aumentar la visibilidad, captar y dirigir público relevante a tu sitio.

Remarketing

Consiste en crear campañas de anuncios personalizadas para aquellos usuarios que ya han visitado previamente tu web o ecommerce, a través de esta estrategia se crean impactos más personalizados.

Marketing de contenidos

Consiste en crear y compartir contenido valioso relacionado con tu negocio de forma gratuita, para tu audiencia a través de blogs, videos, infografías, etc. Sus características principales son: crear contenido útil y difundible para tus usuarios, y que te otorgue algún beneficio como seguidores, suscriptores, ventas, etc.

Marketing de influencers

Se trata de colaborar con personas influyentes en tu industria para llegar a sus seguidores y construir confianza.

Marketing de afiliados

Se trata en colaborar con socios para promocionar tus productos a cambio de una comisión por cada venta generada.

Redes sociales

Es imprescindible un buen uso de estas plataformas de tipo social para interactuar con tu audiencia, promocionar productos y crear tu comunidad.

Publicidad en redes sociales

Se recomienda además de organizar el contenido a publicar, el uso de anuncios pagados en plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn para llegar a públicos más específicos ya acordes a tus segmentos de clientes planteados.

Webinars

También llamados eventos en línea, consiste en organizar eventos virtuales para atraer audiencia, mostrar productos y establecer autoridad en tu nicho de negocio.

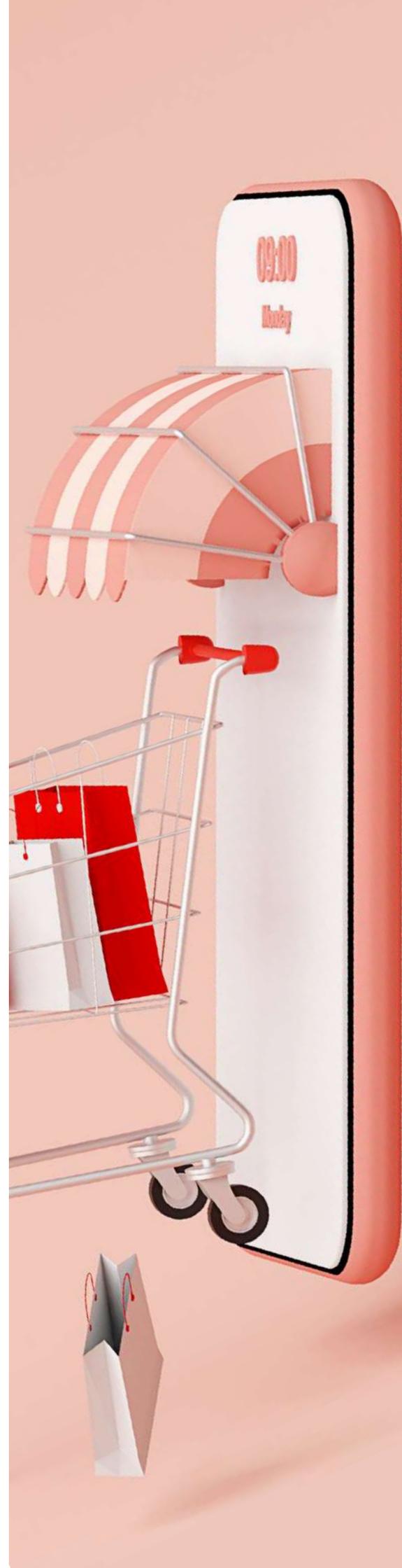


Ventajas del “Marketing digital”

El marketing digital se ha convertido en una herramienta potente y flexible que no solo puede ayudarte a conseguir más clientes, mejorar tu presencia en el mercado y tus ventas, sino que también te puede ayudar a reducir costos y trabajo manual. Actualmente su uso es fundamental en micro, pequeñas y medianas empresas (miPymes) ya que se benefician de las oportunidades que estas estrategias ofrecen.

Los beneficios del marketing digital en el desarrollo de emprendimientos son muchos y variados, entre ellos, destacamos:

- **Alcance global:** El marketing digital es un medio de comunicación y promoción que te permite conectar con tus clientes potenciales y generar resultados tangibles, con la posibilidad de llegar a un mercado global con millones de potenciales clientes que pueden comprar sin importar la barrera geográfica.
- **Segmentación de tu audiencia:** El uso de estrategias digitales te permitirá conocer mejor a quien ve tu contenido, así como saber que están buscando, que les gusta o no y que puede hacer tu empresa para satisfacer sus necesidades. En este sentido, puedes dirigirte específicamente a tu público objetivo, lo que aumenta la efectividad de tus campañas.
- **Medición y análisis:** El uso de estrategias digitales trae consigo herramientas analíticas que te permiten medir el rendimiento de tus campañas en tiempo real para ir las ajustando según sea necesario. Además, puedes obtener valiosos datos sobre el comportamiento del consumidor, lo que te permite ajustar y optimizar tus estrategias de marketing.
- **Reducción de costos:** A diferencia del método tradicional, el marketing digital usualmente es más económico además de que destinarás este presupuesto no sólo al mercado local sino que te permite romper las barreras geográficas pudiendo competir en un entorno de negocios global.
- **Interactividad:** Con el uso de la publicidad en línea, atraes nuevos clientes pudiendo interactuar directamente con ellos a través de diversas plataformas, creando una conexión más sólida para que a largo plazo sean clientes fieles y mensajeros de tu negocio.
- **Flexibilidad:** Puedes gestionar y trabajar tu negocio de distintas maneras y desde cualquier lugar, probando diferentes enfoques hasta conseguir lo que mejor te funciona.



Determinación de precios



Determinar un precio a los productos y servicios que ofrece un emprendimiento puede ser uno de los primeros desafíos por el que pasa cualquier empresa. Por una parte, este proceso puede ser subjetivo, ya que en algún momento se pensó crear la empresa para generar la mayor cantidad de ingresos o para tener un trabajo y no un pasatiempo, sin embargo, muchos escenarios desde la perspectiva del emprendedor terminan en no querer cobrar demasiado debido a que ya existen empresas en el mismo rubro que tienen menor precio, sin pensar en el valor agregado que ofrece un producto artesanal, hecho a mano o el valor de la calidad de recurso humano que ofrezco con mis servicios.

En este sentido, contar con una estrategia de precios adecuada es un instrumento de crecimiento empresarial. Para ello, existen factores esenciales y diversas estrategias que de acuerdo a tus necesidades podrás elegir para calcular el precio de tus productos o servicios.

¿Qué influye en el precio de tu producto o servicio?

Los precios pueden variar desde un mínimo hasta un máximo, dependiendo del punto en que se encuentren en la cadena de distribución, además estos pueden cambiar de acuerdo con la fase o ciclo de vida del producto. A continuación te presentamos cuatro elementos indispensables que te ayudarán en la determinación del precio.

- **Ciclo de vida del producto:** Es el proceso desde que se introduce en el mercado hasta que sale, el cual se puede ver afectado por otros aspectos como la demanda y la duración de tu producto. Es importante considerar este factor para adaptar tus productos a las necesidades de los consumidores.
- **Precios muy altos o muy bajos:** Este factor representa un problema doble, ya que ninguno produce la respuesta esperada por parte del cliente ni el ingreso deseado para tu negocio. Es por ello que los precios deben alinearse a las políticas y objetivos financieros de tu empresa sin olvidar los precios de la competencia.
- **Análisis previo de tu empresa:** Es importante conocer el estado de tu posición competitiva y tu presencia en el mercado, así sabrás que debes estructurarte respecto a la imagen de la marca, la utilidad del servicio y la calidad característica de tu oferta respecto a los demás.
- **Análisis de competidores:** Además de saber el estado de tu empresa es importante conocer el de tu competencia, permitiéndote comprender la percepción que el público tiene de las empresas dedicadas a lo mismo que tu. Saber que creen valioso o importante de tu competencia te ayudará a definir mejor tu estrategia de precios.

Estrategias de precios

Existen diversas estrategias de precios por lo que es importante encontrar la adecuada para tu negocio que te ayude a alcanzar tus objetivos, ya sea el crecimiento de tu empresa, más venta o mayores ingresos. Acá te dejamos algunos tipos de estrategias más comunes que puedes agregar como parte de tu plan de marketing:

Precios bajos

En esta estrategia los precios suelen bajar a medida que los productos terminan su vida útil y pierden importancia. El mejor ejemplo de esta estrategia son las empresas que venden artículos tecnológicos, sin embargo se puede aplicar a productos con fecha de caducidad para no tener pérdidas totales.

Precios de introducción

Cuando una empresa es nueva o entra en un mercado nuevo, es difícil conseguir reconocimiento inmediato, para lo que esta estrategia puede ser de ayuda, ya que consiste en fijar precios más bajos que los de los competidores por tiempo limitado y así conseguir ventas iniciales y dar a conocer tu producto o servicio.

Precios competitivos

Consiste en fijar el precio de tus productos o servicios al precio actual del mercado, ya sea por encima o por debajo, lo importante es que sea competitivo y potencie el valor lo que ofreces.

Precios premium

Son precios más altos que los del resto del mercado con la finalidad de crear una sensación de valor, calidad o lujo. Si tus productos o servicios tienen buena reputación y una clientela fiel, a menudo puede cobrar un precio más alto por una marca de alta calidad.

Precios por costos

Esta estrategia consiste en identificar y sumar los costos asociados al producto o servicio, a esto se le agrega un porcentaje de resguardo y al resultado de todo se le agrega el margen de ganancia que se quiere obtener.

Precios por hora

También conocidos como precio según tarifa, se utiliza para trabajadores que ofrecen un servicio de forma autónoma. Esta estrategia consiste en cambiar el tiempo por dinero.

Precios por paquete

Consiste en ofrecer juntos dos o más productos complementarios o servicios por un sólo precio. Puedes venderlo únicamente como un paquete o también dar la posibilidad de adquirirlos de manera individual. Esta estrategia permite agregar valor a tus ofertas, sobre todo a aquellos clientes que están dispuestos a pagar algo extra si obtienen un beneficio. Además es una forma de que conozcan otros elementos de tu catálogo en menos tiempo.

Independientemente de cual sea tu elección, al momento de fijar un precio, no olvides otorgar un valor a tus productos o servicios, considerando para ello: **conocimientos, experiencias, esfuerzo y dedicación**. Cada uno de estos elementos hacen que tu emprendimiento sea único y se diferencie de la competencia.

No olvides incluir tus estrategias para generar ingresos planteadas y validadas en tu modelo de negocio Canva, así como el mecanismo de precios que quieras manejar para ello.

**Tu tiempo y dedicación igual tiene un valor.
Otorga ese valor agregado a lo que ofreces**

Precio de venta



¿Cómo determinar el precio de tu producto o servicio?

Finalmente y teniendo en cuenta los elementos indispensables que influyen en el valor de lo que ofreces y las estrategias básicas para la determinación de precios, es importante conocer una manera sencilla para determinar el precio de tus productos o servicios.

En este sentido, al calcular el precio de un producto o servicio debes considerar que el estándar puede variar, debido a factores que muchas veces no están en tus manos, sin embargo, una de las fórmulas existentes para obtenerlo es la siguiente:

$$PV = [\text{costo} / (100 - \text{ganancia esperada})] \times 100$$

Para aplicar la fórmula anterior, es necesario saber que:

- **PV:** Se refiere al Precio de Venta que estamos calculando.
- **Costo:** Es el elemento más importante de la fórmula ya que a partir de este ítem podemos definir nuestro objetivo de ganancia. Por ello, es necesario que conozcas los costos que implica el proceso de producción de tu producto ya sean variables o fijos. Al respecto, los costos variables son aquellos que cambian dependiendo del volumen de producción ya sean empaques, materias primas, envíos, o el costo unitario del producto en caso de no ser producido por ti, así como el valor del tiempo que tardas en realizar tu producto o en el caso del servicio el tiempo que tardas en preparar tu servicio y ofrecerlo. Por otra parte los costos fijos son aquellos que no se ven afectados por la cantidad de producción tales como el arriendo, servicios, publicidad, salarios, entre otros.

- **Ganancia esperada:** En cierta forma este ítem refleja el porqué existe tu producto y que valoración tendrá en el mercado. En este aspecto es importante considerar el análisis previo realizado con el modelo Canvas, y así elegir una propuesta realista que te permita continuar operando, expandirte y al mismo tiempo vivir de la mejor manera, es decir un margen de beneficio con el que estés contento, pero que también sea alcanzable.

Es importante considerar que al tener el resultado de la fórmula, se le debe adicionar el impuesto al valor agregado IVA. Actualmente en Chile es un porcentaje fijo del 19%.

Ejemplo:

- Luis tiene un emprendimiento de llaveros artesanales, para producir diez unidades gasta 20.000 pesos incluyendo materiales y mano de obra, es decir, el costo de cada uno es de \$2.000. En su plan de negocios Luis estableció como objetivo un margen de ganancia del 30%. Por lo que su precio de venta ideal sería:

$$\begin{aligned} PV &= [2000 / (100 - 30)] \times 100 \\ PV &= (2000 / 70) \times 100 \\ PV &= \$2.850 \\ PV + IVA &= \$2.850 + 19\% (541,5) \\ \text{Precio llavero} &: \$ 3390 \end{aligned}$$



A grandes rasgos, la contabilidad se puede resumir en: “Tener siempre las cuentas claras”

Contabilidad básica para emprendedores

La contabilidad es una disciplina encargada de evaluar y medir la situación económica, así como financiera de la empresa.

Esta evaluación es la que nos permite tomar decisiones sobre las metas y proyecciones que podemos tener en mente para nuestro emprendimiento.

El conocimiento de esta disciplina es clave, ya que con ella podrás prever y encaminar tu negocio desde el aspecto financiero.

Para ello te dejamos un listado de conceptos básicos de contabilidad con los que podrás disponer de toda la información empresarial de manera comprensible y ordenada.

Activos y Pasivos

Los activos son derechos, bienes y recursos que posee la empresa, mientras que lo pasivo se refiere a las obligaciones y deudas que contrae la empresa, en muchas ocasiones para poder abonar el activo.

Patrimonio neto

Es el resultado de restar la diferencia entre el activo y pasivo de la empresa.

Cuentas anuales

Son los documentos que acreditan la situación financiera de la empresa.

Balance general

Es un documento en el que se reflejan datos de vital relevancia, tal y como activos, pasivos y patrimonio neto de tu empresa.

Cuentas de resultados

Es un informe en el que se recopilan los gastos y los ingresos, también conocido como cuentas de pérdidas y ganancias.

Cuentas anuales

Son los documentos que acreditan la situación financiera de la empresa.

Memoria

Este documento es de obligada presentación, por lo que debe tenerse en cuenta. Se elabora en conjunto con las cuentas anuales y rinde cuenta del comportamiento financiero de la empresa.

Libro diario

Registra las operaciones realizadas por la empresa día a día, a través de los cobros a clientes, pagos de deudas, devoluciones, etc.

Libro mayor

Resume de forma cronológica las operaciones económicas o cuentas contables realizadas por la empresa

Cuentas contables

Consiste en una representación efectiva de la situación económica de la empresa, en ella se recogen todas las operaciones que se realizan diariamente en una empresa (ingresos, gastos).

Si bien es cierto que es una disciplina que requiere estudios especializados para manejarla del todo, nunca está demás conocer los aspectos básicos que influyen en las finanzas de tu empresa. Además, estos conceptos te permiten conocer las obligaciones contables que una pyme tiene.

En este sentido, el mantener un buen plan de finanzas con todo al día asegura el crecimiento y la permanencia de tu empresa.

A continuación te damos un listado de tips básicos para que manejes tu contabilidad empresarial y personal.



Manten registros detallados

Documenta todas las transacciones financieras, desde gastos hasta ingresos. Te puedes ayudar de software de contabilidad, por ejemplo Visionwin, Contasol, Seniorconta. Estas opciones son gratuitas, de igual forma puedes decidir usar hojas de cálculo en formato Excel.

Separa finanzas personales

Abre cuentas bancarias separadas para tu negocio. Esto facilitará el seguimiento de las transacciones comerciales y simplificará la presentación de impuestos. Banco Estado cuenta con la "Cuenta Emprendedor" que facilita esta separación de finanzas.

Planificación fiscal

Comprende las leyes fiscales que afectan a tu negocio. Puedes ahorrar dinero al aprovechar deducciones y créditos fiscales.

Reserva para impuestos

Guarda un porcentaje de tus ingresos para impuestos. Esto evita sorpresas desagradables cuando llega el momento de presentar las declaraciones fiscales.

Consulta a profesionales

Considera la posibilidad de contratar a un contador, su experiencia puede ser invaluable y ayudarte a evitar problemas.

Registra todos los gastos

No descuides ningún gasto comercial, incluso los pequeños. Pueden acumularse y afectar positivamente tus impuestos.

Actualización periódica

Revisa y actualiza tus registros regularmente. Esto te ayuda a tomar decisiones informadas sobre tu negocio.

Recuerda que la contabilidad es clave para la **salud financiera** de tu empresa. Estos consejos pueden ayudarte a mantener tus finanzas en orden y concentrarte en el crecimiento de tu emprendimiento.



Sistema de facturación gratuito del SII



El servicio de Impuestos Internos, dispone de un sistema de facturación electrónica gratuito, con el objetivo de facilitar el proceso de facturación sin necesidad de grandes costos y así cumplir con la normativa establecida.

El mismo está dirigido principalmente a MyPymes, sin embargo, cualquier contribuyente puede acceder a través del sitio web del SII www.sii.cl



A través de este sistema puedes realizar diversos documentos tributarios como:

- Facturas afectas y exentas
- Facturas de compra
- Notas de crédito y débito
- Guías de despacho
- Facturas para empresas constructoras
- Facturas de exportación

¿Qué requisitos debo cumplir?

Para ser usuario del sistema gratuito de facturación del SII debes tener inicio de actividades vigente y tu pyme estar clasificada como empresa de primera categoría, dedicada al comercio o la producción de bienes y servicios en general.

Sin embargo, para emitir documentos tributarios con este sistema es necesario cumplir con ciertos requisitos técnicos, tales como:

- Tener un equipo con conexión a internet
- Contratar un certificado digital de algún proveedor autorizado y tenerlo instalado en el equipo que se utilizará para emitir cualquier documento tributario (factura, guías de despacho, notas de crédito, entre otras).
- Contar con un correo electrónico previamente registrado en el SII

De forma opcional puedes contar con una impresora para obtener en físico las facturas en caso de que traslades mercaderías o que el receptor lo solicite. En general, la facturación electrónica es práctica y rápida, ya que el timbraje de documentos se hace de forma digital, puede ser a través de cualquier dispositivo electrónico, evita la pérdida de facturas y permite gestionar mejor tu negocio, además al usar este sistema todos los datos de ventas y compras quedan registrados en el SII, facilitando el pago de tus impuestos.

The image shows a computer monitor on the left displaying a digital receipt titled "Documento Electrónico Recibido". The receipt includes the following information:

- RUT DE PRUEBA FACTURA ELECTRONICA DR7**
- Giro: SERVICIOS GENERALES, FORESTAL Y AGRICOLA Y MEDICO
- TEATINOS 120 - SANTIAGO
- SEÑOR(ES): RUT DE PRUEBA PORTAL MIPYME 03
- R.U.T.: 60.507.000-4
- GIRO: FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS ELABORADO
- DIRECCION: TEATINOS 120 352 ED. HACIENDA
- COMUNA: SANTIAGO CIUDAD: SANTIAGO
- CONTACTO:
- Fecha Emision: 07 de Mayo del 2013

Codigo	Descripcion	Cantidad	Precio	%Impcto Adic.	%Desc.	Valor
-	test acusa de recibo	1 u	5.000			5.000

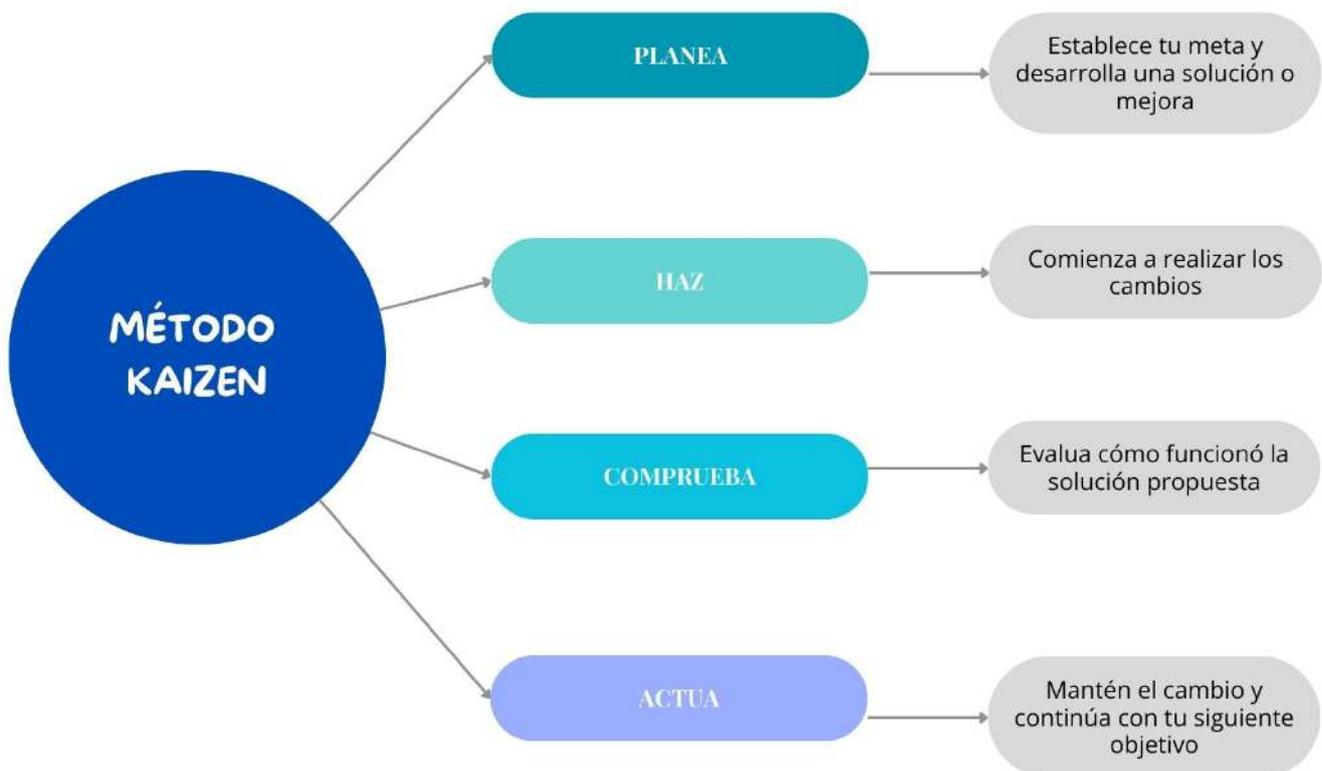
Below the monitor is the logo for "Mi Sii e-Factura".

On the right is a smartphone displaying the "Verificación del Timbre" app. The app screen shows:

- Fecha de Emision: 19-11-2019
- R.U.T. FACTURA ELECTRONICA N° 1624**
- Receptor: RUT DE PRUEBA
- Rut Receptor
- Item 1: Marraqueta
- TOTAL: 202.300
- Revisa que los datos desplegados correspondan fielmente al documento impreso, en caso contrario consulte con el emisor.
- Resultado Validacion en SII
- Datos Coinciden con los Registrados. El documento es válido, según los registros que posee el SII
- Finalizar

Mejora continua e innovación

Por naturaleza las empresas buscan constantemente formas de optimizar los procesos para lograr mejores resultados y alcanzar sus objetivos. Existen diversos métodos para lograrlo, uno de ellos es el método Kaizen, término japonés que representa la **mejora continua**, mediante la ejecución de pequeños cambios para mejorar la calidad y eficiencia.



Elaboración propia (2023)

¿En qué consiste la mejora continua?

Para una empresa, representa aquellos cambios menores, pero significativos que se ejecutan de forma periódica, con el objetivo de traer resultados que aumenten la eficiencia de los procesos y generen mejoras en todos sus departamentos. La mejora continua puede parecer un concepto simple, pero las empresas necesitan estrategias y metodologías para lograr sus objetivos de manera positiva. En este sentido, existen tres pilares esenciales para dar inicio al proceso de mejora continua:

Continuidad

Es necesario identificar oportunidades de mejora y aplicar propuestas con la finalidad de alcanzar objetivos de manera eficiente y efectiva.

La continuidad también implica la evaluación constante de los resultados para ajustar y mejorar los procesos.

Cultura

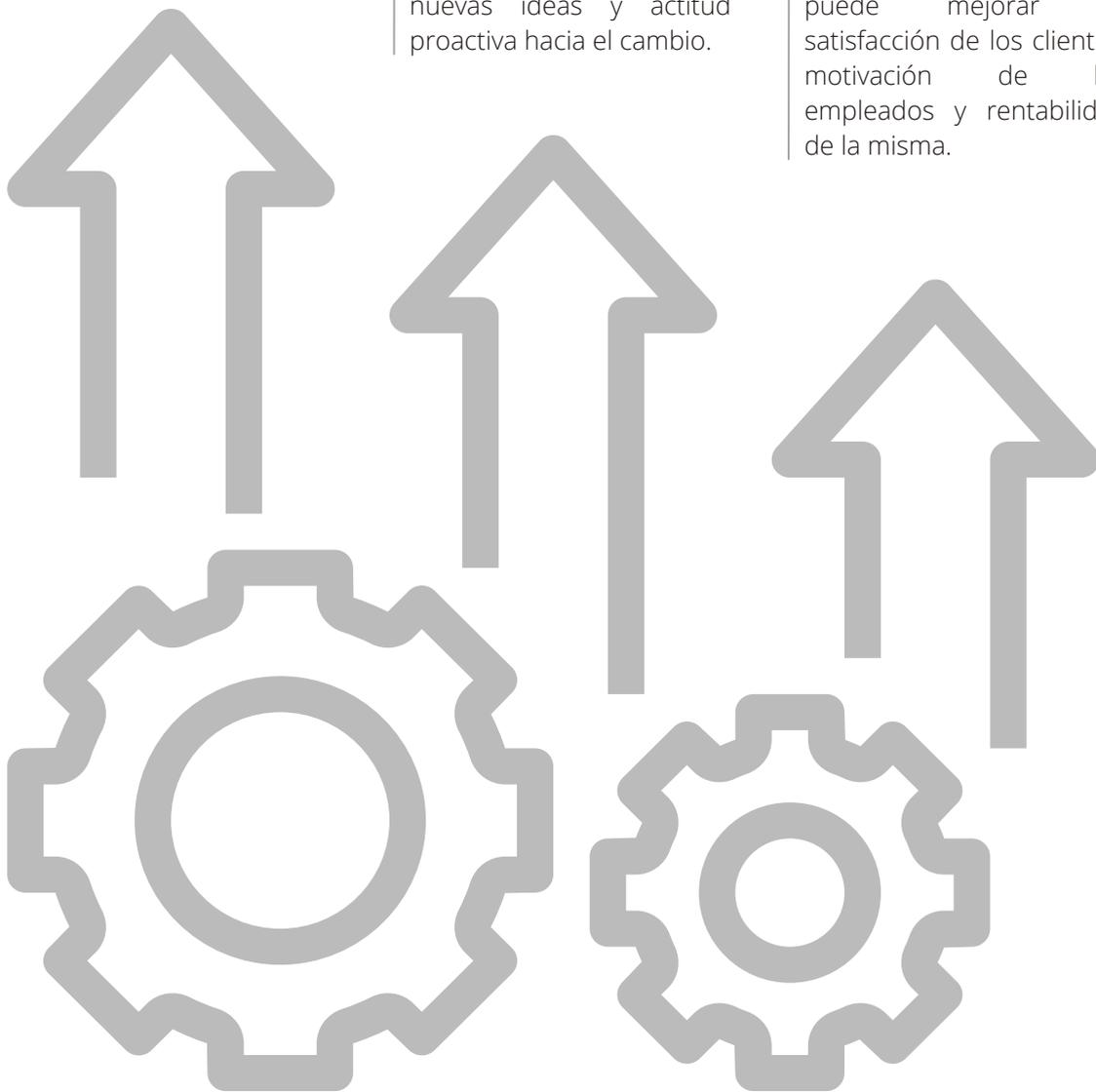
Esta idea a implementar debe ser una filosofía de trabajo. Debe involucrar a todos los miembros de la empresa y las diferentes áreas.

Por esto se solicita que los colaboradores estén comprometidos con el proceso de mejora. Estos cambios implican una mentalidad de aprendizaje constante, una apertura a nuevas ideas y actitud proactiva hacia el cambio.

Beneficios

El proceso de mejora no abarca un área específica de la empresa, sino todo lo contrario. Quiere decir que cualquier proceso puede ser optimizado para un buen funcionamiento.

El optar por una mejora continua permite que la empresa se coloque en una posición más competitiva en el mercado, este sistema también puede mejorar la satisfacción de los clientes, motivación de los empleados y rentabilidad de la misma.



Ya que la mejora continua e innovación son claves para el éxito a largo plazo, te dejamos un breve listado de estrategias que puedes implementar en tu emprendimiento:

Cultura de innovación

Fomenta una cultura donde la innovación sea valorada y alentada. Anima a tu equipo a proponer nuevas ideas y soluciones.

Retroalimentación constante

Establece canales de retroalimentación tanto internos como externos. Escucha a tus clientes y empleados para identificar áreas donde hay que mejorar.

Análisis de datos

Utiliza datos para tomar decisiones informadas. Analiza métricas clave para comprender el rendimiento y detectar oportunidades de mejora.

Experimentación y aprendizaje rápido

Fomenta la experimentación y el aprendizaje rápido. No le temas a probar nuevas ideas e ir ajustando mientras van apareciendo los resultados.

Capacitación y desarrollo

Convierte con el desarrollo de habilidades de tus recursos humanos un equipo capacitado, más propenso a generar ideas innovadoras y adaptarse a cambios.

Colaboración y networking

Colabora con otras empresas, emprendedores y profesionales de tu industria. La colaboración puede inspirar nuevas ideas y enfoques.

Mantente actualizado

La innovación a menudo surge de la comprensión de las últimas tecnologías y prácticas.

Flexibilidad y adaptación

Sé flexible y abierto al cambio. La capacidad de adaptarse a nuevas circunstancias es esencial en los planes de crecimiento empresarial.



Incentivos para la innovación

Esto puede incluir programas de recompensas por ideas innovadoras que mejoren en el negocio.

Empoderamiento del personal

Empodera a tu equipo para que tome decisiones y proponga ideas. A menudo surgen ideas cuando cada miembro se siente parte integral del proceso.

Monitoreo del mercado

Estar atento a los cambios que surgen en la industria y con la competencia, nos permite crear ideas sobre dónde y cómo mejorar y diferenciar tu emprendimiento.

Recuerda que **la mejora continua e innovación son procesos**. Es importante estar dispuestos a aprender de los fracasos, ajustar estrategias y seguir evolucionando.



Módulo 4: Financiamiento

FONDOS

CONCURSABLES

Los Fondos concursables son recursos que el gobierno u otras entidades públicas o privadas ponen a disposición de emprendedores y organizaciones, para que puedan llevar a cabo sus proyectos, a diferencia de un préstamo bancario, estos fondos no necesitan ser devueltos, siempre y cuando se cumplan con las metas y objetivos establecidos en el proyecto.

Cada fondo tiene distintos requisitos que se deben cumplir al momento de postular, sin embargo, el proceso se vuelve más simple cuando ya tienes un modelo de negocio establecido y sabes que es lo que quieres y que necesita tu empresa para funcionar, ya que básicamente una postulación consiste en presentar tu negocio, tus estrategias y redactar cómo esperas invertir el financiamiento. En este sentido, existen ciertos factores y elementos a tener en cuenta al momento de postular:

- Entender el foco de qué ofrece el fondo y quién lo ofrece ya que cada organización tiene un interés específico, para ello es importante revisar los ejes estratégicos de cada organización antes de postular para no perder tiempo aplicando a un financiamiento que no tiene nada que ver con tu negocio.
- Leer las bases con mucha detención y verificar que tu emprendimiento calce con lo que buscan.
- Responde de forma clara, concisa y precisa lo que piden, sin extenderte demasiado.
- Tu proyecto debe reflejar que conoces el negocio, debes convencer al evaluador de que tu proyecto es seguro y que el financiamiento va a permitir su crecimiento y avance.



En la actualidad, existen una variedad de financiamientos nacionales, internacionales, públicos y privados para negocios que están iniciando y para aquellos que aún están en papel, existen muchas páginas que puedes consultar para conocerlos, uno de los enlaces que te recomendamos es <https://fondos.gob.cl/buscador/abierto/> donde se publican todos los Fondos que el Gobierno ofrece y que están recibiendo postulaciones en el momento, es ideal que lo revises con regularidad, sin embargo, a continuación te mostramos un resumen de las principales fuentes de financiamiento destinadas a emprendimientos locales que aportan al desarrollo económico de su comuna.

PROGRAMA DE FOMENTO A LA CALIDAD

CORFO

Programa que busca apoyar a pequeñas y medianas empresas en la implementación y certificación de normas técnicas, de tal manera que puedan demostrar que cumplen con estándares de calidad reconocidos nacional e internacionalmente.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Subsidio que cubre parte del costo de consultoría y asistencia técnica para certificar o re-certificar normas técnicas de sistemas de gestión o producto, o protocolos. Pueden postular bajo modalidad individual (financia hasta 70%) o colectiva (financia hasta 75%), con topes máximos de financiamiento de \$3.500.000 para implementación y \$1.000.000 para cubrir los costos de certificación.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

Empresas del rubro turismo con rentas líquidas imponibles menores a 100.000 UF, inscritas en el Registro Nacional de Prestadores de Servicios Turísticos de Sernatur

¿CÓMO ACCEDER?

- A través de operadores intermediarios regionales de Corfo.
- Ingresa a www.corfo.cl, para más información.

CAPITAL SEMILLA NACIONAL

CORFO

Concurso que busca apoyar a emprendedores en etapas tempranas del desarrollo

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Subsidio que apoya hasta el 75% del proyecto, con tope de \$25.000.000.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

- Personas jurídicas con fines de lucro con al menos de dos años de actividad y personas naturales mayores de 18 que postulen de forma individual.
- En ambos casos, las ventas netas no deben exceder los \$100 millones, 6 meses previos al proyecto.
- Para los seleccionados es requisito obtener el patrocinio de una entidad que lo acompañe durante el proyecto.

¿CÓMO ACCEDER?

- A través de una entidad patrocinadora.
- Ingresa a: www.corfo.cl, para revisar listado de patrocinadores.

YO EMPRENDO

FOSIS

Programa que apoya a quienes tienen un negocio, a fortalecer y mejorar sus ingresos, a través de talleres y financiamiento.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

- Talleres de emprendimiento y temas relacionados.
- Apoyo en la elaboración de un plan de negocios.
- Financiamientos del plan de negocio.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

- Quienes posean un negocio funcionando, en etapas iniciales o en condiciones precarias
- Disponibilidad de recursos para el desarrollo del negocio.
- Estar dentro del 40% más vulnerable según el Registro Social de Hogares
- Residir en una comuna o territorio donde se desarrolle el programa.

¿CÓMO ACCEDER?

- En oficinas Fosis, ChileAtiende o en Municipios con convenio.
- ingresa a: www.fosis.cl para más información.

YO EMPRENDO EN COMUNIDAD

FOSIS

Programa que permite apoyar a organizaciones locales o grupos organizados que requieren implementar sus ideas de negocios o necesitan fortalecer la actividad que ya desarrollan.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Capacitaciones, asesoría técnica y financiamiento del plan de negocios o iniciativa propuesta.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

- Debe ser un grupo organizado de al menos 5 personas mayores de 18 años.
- Mínimo el 60% de grupo debe tener una Ficha de Protección Social.
- Los requisitos pueden variar según la región.

¿CÓMO ACCEDER?

- En oficinas Fosis, ChileAtiende o en Municipios con convenio.
- ingresa a: www.fosis.cl para más información.

CAPITAL SEMILLA EMPRENDE

FOSIS

Fondo concursable, que apoya la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado. Subsidio que cofinancia un plan de trabajo destinado a implementar un proyecto de negocio, incluidas acciones de gestión empresarial e inversión en bienes necesarios para cumplir su objetivo.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Apoya acciones de gestión empresarial, tales como capacitaciones, asistencias técnica y financiamiento de un plan de inversiones.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

Personas naturales, mayores de edad, sin inicio de actividades en primera categoría ante el SII, con un proyecto que cumpla con el foco definido por la convocatoria regional.

¿CÓMO ACCEDER?

- ingresa a: www.fosis.gob.cl para más información.

YO EMPRENDO SEMILLA

FOSIS

Programa que apoya a quienes tienen una idea de negocio, en el desarrollo de un microemprendimiento que les permita aumentar sus ingresos.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

- Talleres de emprendimiento y temas relacionados.
- Apoyo en la elaboración de un plan de negocios.
- Financiamientos del plan de negocio.
- Visititas de asesorías en el negocio

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

Está dirigida a personas mayores de 18 años que cumplan con los siguientes requisitos:

- Estar dentro del 40% más vulnerable según el Registro Social de Hogares, pertenecer a una familia del Subsistema de Seguridades y Oportunidades o Chile Solidario.
- Residir en una comuna o territorio donde se desarrolle el programa.
- Tener un negocio funcionando o una idea de negocio.

¿CÓMO ACCEDER?

- En oficinas Fosis, ChileAtiende o en Municipios con convenio.
- ingresa a: www.fosis.cl para más información.

TURISMO

INDAP

Programa destinado a apoyar a los pequeños agricultores y sus familias que ofrezcan servicios de turismo rural.

Mediante este trabajo, los turistas tienen la posibilidad de conocer, compartir, vivir la cultura y las tradiciones campesinas.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Asesoría técnica, capacitaciones, actividades de promoción, incentivos no reembolsables a través del Programa de Inversiones (PDI). Sistema de financiamiento especial para Turismo Rural reembolsable a corto y largo plazo.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

- Usuarios o potenciales usuarios de Indap con actividades silvoagropecuaria, que complementan sus ingresos a través de servicios de Turismo Rural.
- Empresas Asociativas Campesinas(AC).
- Empresas Individuales (EI).

¿CÓMO ACCEDER?

- A través de Agencias de Área de Indap
- ingresa a: www.indap.cl

CAPITAL ABEJA EMPRENDE

SERCOTEC

Es un fondo concursable que fomenta la creación de nuevos negocios liderados por mujeres, ofreciendo la oportunidad de participar en el mercado.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Asesoramiento en el plan de trabajo seleccionado, con el fin de perfeccionar el proyecto de negocio descrito en él.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

Mujeres, mayores de 18 años, sin inicio de actividades ante el SII, que presente un proyecto de negocio que cumpla con el foco definido por la convocatoria regional.

¿CÓMO ACCEDER?

- A través de los operadores de Sercotec de la región.
- ingresa a: www.sercotec.cl para más información.

PROGRAMAS REGIONALES DE APOYO AL EMPRENDIMIENTO

CORFO

El programa ofrece apoyo financiero a emprendimientos regionales dinámicos con alto potencial de crecimiento en etapas tempranas. El subsidio financia la creación, puesta en marcha y despegue de las empresas beneficiadas.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Subsidio que apoya hasta el 75% del proyecto, con tope de \$25.000.000.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

Personas jurídicas con fines de lucro con al menos de dos años de actividad y personas naturales mayores de 18 que postulen de forma individual.

- En ambos casos, las ventas netas no deben exceder los \$100 millones, 6 meses previos al proyecto.
- Para los seleccionados es requisito obtener el patrocinio de una entidad que lo acompañe durante el proyecto.

¿CÓMO ACCEDER?

- Ingresa a: www.corfo.cl, para mayor información sobre montos y porcentajes.

FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN MUJERES CAMPESINAS

INDAP - PRODEMU

Este programa tiene como objetivo fomentar la incorporación de mujeres campesinas al trabajo independiente, incentivando la capacitación en actividades productivas y promoviendo proyectos de negocios con un enfoque de sustentabilidad ambiental en áreas como la silvoagropecuarias, la agricultura, la artesanía y el turismo rural.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Un programa de tres años que proporciona apoyo financiero para la capacitación y asesoría técnica, así como financiamiento para la implementación de emprendimientos si es necesario.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

- Pequeñas productoras o campesinas, potencialmente usuarias de Indap, de manera individual o en grupo.

¿CÓMO ACCEDER?

- A través de Agencias de Área de Indap o las direcciones provinciales de Prodemu.
- Ingresa a: www.indap.cl

MEJORANEGOCIOS

SERCOTEC

Programa que cofinancia la contratación de asesorías técnicas en diferentes materias, para que las micro y pequeñas empresas puedan aumentar su productividad y mejorar la calidad de sus productos o servicios.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Subsidio que apoya hasta el 75% del proyecto, con tope de \$25.000.000.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

- Micro y pequeñas empresas con inicio de actividades en el SII, con ventas anuales entre 200 y 25.000 UF
- Cooperativas con ventas promedio por asociado menores a 25.000 UF al año.

¿CÓMO ACCEDER?

- Ingresa a: www.sercotec.cl, para mayor información sobre montos y criterios de postulación.

SUBSIDIO SEMILLA DESAFÍO

CORFO

El programa busca apoyar la creación de emprendimientos enfocados en un ámbito específico a través de un fondo administrado por instituciones especializadas en el apoyo a emprendimientos dinámicos en su fase inicial. Cada convocatoria tiene un enfoque específico.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

- Subsidio que apoya hasta el 75% del proyecto, con tope de \$15.000.000.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

- Personas naturales, o personas jurídicas con fines de lucro, con menos de dos años de actividad y cuyas ventas no superen los 100 millones de pesos en los seis meses previos a su postulación.

¿CÓMO ACCEDER?

- Ingresa a: www.corfo.cl, para mayor información sobre montos y porcentajes.

SUBSIDIO SEMILLA SOCIAL

CORFO

Este programa tiene como objetivo apoyar la primera fase de desarrollo de emprendimientos de innovación social que demuestren impacto, escalabilidad y sustentabilidad. Se implementa a través de un fondo administrado por instituciones con experiencia en el apoyo e incubación de emprendimientos de innovación social.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Subsidio que apoya hasta el 80% del proyecto, con tope de \$12.000.000.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

- Personas naturales, o personas jurídicas con fines de lucro, con menos de dos años de actividad y cuyas ventas no superen los 100 millones de pesos en los seis meses previos a su postulación.

¿CÓMO ACCEDER?

- Ingresa a: www.corfo.cl, para mayor información sobre montos y porcentajes.

CONCURSO MÁS VALOR TURÍSTICO

SERNATUR

Se otorgará reconocimiento a iniciativas privadas que destaquen por su contribución a la diversificación de experiencias turísticas con atributos de sustentabilidad e innovación en áreas temáticas donde Chile tiene ventajas comparativas.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Se premiará a los ganadores con herramientas que fortalezcan y posicionen su producto turístico en el mercado, entregándoles una distinción que incluirá un amplio reconocimiento público, con alta cobertura mediática en las diferentes plataformas comunicacionales de Sernatur y otros medios asociados.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

- Prestadores de servicios turísticos, chilenos y extranjeros, que cuenten con iniciación de actividades en el país con al menos un año de antigüedad.
- En el caso de Servicios de Alojamiento Turístico y/o Actividades de Turismo Aventura, deberán contar con registro vigente en el Registro Nacional de Prestadores de Servicios Turísticos de Sernatur.

¿CÓMO ACCEDER?

- Ingresa a www.sernatur.cl, para más información sobre periodos de postulación.

CRECE, FONDO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS SERCOTEC

Subsidio que busca potenciar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas, facilitar acceso a nuevas oportunidades de negocio.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Apoya las actividades detalladas en el plan de trabajo como acciones de gestión empresarial.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

- Micro y pequeñas empresas con inicio de actividades en el SII, con ventas anuales entre 200 y 25.000 UF
- Cooperativas con ventas promedio por asociado menores a 25.000 UF al año.

¿CÓMO ACCEDER?

- Ingresa a: www.sercotec.cl, para mayor información sobre montos y criterios de postulación.

SUBSIDIO SEMILLA DESARROLLO CORFO

Subsidio que busca dar apoyo a emprendimientos de desarrollo, para que puedan posicionarse rápidamente en el mercado local.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

- Subsidio que apoya hasta el 75% del proyecto, con tope de \$10.000.000.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

- Personas naturales, o personas jurídicas con fines de lucro, con menos de cinco años de actividad y cuyas ventas no superen los 100 millones de pesos en los doce meses previos a su postulación.

¿CÓMO ACCEDER?

- Ingresa a: www.corfo.cl, para mayor información sobre montos y porcentajes.

FERIAS INTERNACIONALES PROCHILE

Apoyo en la participación en importantes Ferias Internacionales, junto con otros servicios orientados a la proyección internacional de su negocio.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Apoyo comercial y logístico en los mercados de destino, coordinación con potenciales compradores y servicios orientados a la proyección internacional de la empresa

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

- Empresas chilenas exportadoras o con capacidad exportadora real que cumplan con los criterios de participación.

¿CÓMO ACCEDER?

- Ingresa a www.prochile.gob.cl, revisa los plazos de inscripción según el calendario de Ferias Internacionales.

CONCURSO DE SERVICIOS

PROCHILE

Certificación que tiene por objetivo reconocer formalmente las competencias laborales, independiente de su título o grado académico. Busca favorecer las oportunidades de aprendizaje continuo, su reconocimiento y valorización.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

- Proyectos Empresariales Individuales: Empresas Micro, Pequeñas y Medianas hasta un 65% de financiamiento / Empresas Grandes hasta un 50%, ambos con un tope de hasta \$14.000.000.
- Asociativos: financiamiento de hasta un 65% con un tope de hasta \$20.000.000.
- Proyectos Sectoriales: financia hasta el 60% con un tope de hasta \$28.000.000.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

- Personas naturales o jurídicas, que producen, comercializan o están vinculadas al comercio de servicios orientado a cualquier sector productivo.

¿CÓMO ACCEDER?

- Ingresa a www.prochile.cl, para más información sobre montos y porcentajes para postular.

FERIAS INTERNACIONALES Y EVENTOS

TURISMO CHILE

Tienen como objetivo promover Chile y sus destinos turísticos en los mercados internacionales.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Apojo variable en el cofinanciamiento de la Cuota de Participación, según el tipo de evento, para lo cual se debe revisar los valores y calendario de Ferias y Eventos.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

Empresas inscritas en el Registro Nacional de Prestadores de Servicios Turísticos de Sernatur.

¿CÓMO ACCEDER?

Ingresa a www.prochile.gov.cl, revisa los plazos de inscripción según el calendario de Ferias Internacionales.



¿QUÉ ES "ASOCIATIVIDAD"?

Es un mecanismo de cooperación entre pequeñas y medianas empresas que manteniendo su independencia jurídica y autonomía económica trabajan en un esfuerzo conjunto con los demás en la búsqueda de un objetivo común. En este sentido, la asociatividad como mecanismo otorga la capacidad a las empresas y organizaciones para trabajar en conjunto en lugar de competir de manera directa, con la finalidad de compartir recursos y reducir costos, permitiendo que las empresas puedan acceder a recursos complementarios, compartir conocimientos, experiencias y expandir su alcance en el mercado.

Por lo tanto, dicha capacidad implica la creación colaborativa entre empresas para lograr objetivos que serían difíciles de alcanzar de forma individual. Es importante destacar que existen múltiples formas de asociatividad, sin embargo el Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC, dentro de sus formas de apoyo ofrece diversos mecanismos de asociatividad de los que te hablaremos a continuación:

Fondos Juntos

Es un subsidio no reembolsable de Sercotec, destinado a nuevos negocios o a mejorar los ya existentes a través del impulso de empresas o cooperativas. Pueden acceder grupos de al menos tres micro y pequeñas empresas con inicio de actividades en SII, y con ventas individuales entre las 200 y 25.000 UF en los últimos 12 meses, así como cooperativas con ventas inferiores a 25.000 UF en los últimos 12 meses.

¿Qué apoyo entrega?

- Ofrece hasta \$4 millones por grupo de empresas para un análisis de viabilidad empresarial, incluyendo la evaluación del potencial asociativo, la viabilidad técnico.económica del proyecto, el perfil del gestor del proyecto y un plan de trabajo para abordar las necesidades de asistencia técnica, capacitación en inversión. El aporte empresarial será definido por cada Dirección Regional de Sercotec y la duración máxima del análisis es de 3 meses.
- Se entregan hasta \$31 millones para capacitación, asistencia técnica y hasta \$25 millones para inversiones grupales e individuales en empresas. Los montos máximos dependerán del número de empresas del grupo. El aporte empresarial será definido por cada Dirección Regional de Sercotec y la duración máxima es de 12 meses.



Ferias Libres

Es un fondo concursable destinado a fortalecer la asociatividad, comercialización e innovación de las ferias libres, cuyo objetivo principal es apoyar la diversidad de los sectores y fomentar el éxito de las ferias.

¿Qué apoyo entrega?

Otorga un subsidio de hasta \$30 millones para gestiones empresariales, como capacitaciones, asistencia técnica, marketing y capital de trabajo para inversiones. Cada feria deberá entregar un aporte equivalente al 10% de monto del subsidio.

¿Cómo postular?

- 1.Registrarse en www.sercotec.cl, en caso de ya tener un usuario debes actualizar antecedentes y vincular el perfil con la organización postulante.
- 2.Descarga las bases y anexos de la convocatoria.
- 3.Completa y envía ficha de postulación con los documentos requeridos.

Barrios Comerciales

Forma parte del programa “Recupera tu barrio” del Plan de Recuperación inclusiva “Chile Apoya” a través del cual se busca recuperar la competitividad de los barrios comerciales afectados por el estallido social y promover su desarrollo inclusivo y sostenible. Apoya organizaciones y agrupaciones ya existentes en dichas localidades. A este programa pueden acceder agrupaciones u organizaciones que tengan al menos 15 empresas ubicadas en una misma área geográfica definida.

¿Qué apoyo entrega?

Entrega un subsidio no reembolsable de hasta \$70 millones a proyectos que consideran:

- Modelo de gestión del barrio y acciones para la recuperación del mismo.
- Mejora de la imagen y posicionamiento.
- Mejora en los negocios e infraestructura.
- Mejoras en la seguridad.



Fortalecimiento gremial y cooperativo

Es un fondo concursable disponible en todas las regiones del país, cuyo objetivo es apoyar el fortalecimiento de organizaciones de micro y pequeñas empresas. Se espera que gracias a estos productos y servicio las empresas puedan abordar los desafíos de manera conjunta lo mejor posible.

A este fondo pueden postular asociaciones gremiales, federaciones regionales, cámaras de comercio, cámaras de turismo, corporaciones y sindicatos de trabajadores independientes con fines productivos o de servicios, que se encuentren legalmente vigentes y cuyas ventas netas anuales no superen las 25.000 UF en caso de tener iniciación de actividades.

¿Qué apoyo entrega?

Entrega un subsidio de hasta \$10 millones para gestiones empresariales como: capacitaciones, asistencia técnica, marketing y capital de trabajo para inversiones. Además de apoyo al capital de trabajo como gastos de remuneraciones y honorarios, arriendo, entre otros.

¿Cómo postular?

- 1.Registrarse en www.sercotec.cl, vincular su perfil con la organización postulante.
- 2.Descargar las bases y anexos de la convocatoria.
- 3.Completar y enviar ficha de postulación y los documentos requeridos.



Programa de apoyo a la reactivación

Es un programa que busca apoyar a un grupo de entre 5 y 15 empresas o emprendedores de una determinada localidad, para que mejoren su potencial productivo y de gestión; a través del desarrollo de planes de asistencia técnica y capacitación, cofinanciando además la inversión productiva.

A este fondo pueden acceder empresas y emprendedores que tengan ventas anuales entre 600 y 5.000 UF.

¿Qué apoyo entrega?

Otorga un subsidio para el apoyo del desarrollo de actividades de capacitación y asistencia técnica. Además de un apoyo para un plan de inversión de hasta un 50% del monto de inversión con un tope de hasta \$2.400.000.

¿Cómo postular?

1. Realizar una postulación grupal presentada por agente operador intermediario de CORFO por región.
2. Para obtener más información ingresa a www.corfo.cl



Cooperativas

Es importante reconocer este tipo de asociaciones autónomas que se realizan entre personas que se apoyan y ayudan mutuamente, con el objetivo de mejorar las condiciones de vida de sus socios bajo el principio de ayuda mutua. Las cooperativas, tienen características fundamentales, tales como:

- Igualdad de deberes y derechos de los socios.
- Cada socio tiene un sólo voto por persona, tanto su ingreso como retiro es voluntario.
- Deben distribuir el excedente correspondiente a operaciones con sus socios.
- Deben mostrar neutralidad política y religiosa
- Desarrollar actividades de educación cooperativa
- Procurar establecer relaciones federativas entre ellas e intercooperativas.

De acuerdo a la “Ley General de Cooperativas” en Chile, el Gobierno a través del Departamento de Cooperativas tiene como tarea el fomento del sector cooperativo. Siendo desarrollado a través de la promoción de programas destinados al desarrollo de la gestión y capacidad empresarial, así como el dictamen de normas que contribuyan al correcto funcionamiento de las cooperativas, además de encargarse del registro de este tipo de asociaciones vigentes y la supervisión y fiscalización de las mismas. Por otra parte, desde diversos puntos de vista, las cooperativas se agrupan en tres grandes tipos:

Tipos de cooperativas

1 Socios productores

La cooperativa provee de bienes y servicios de utilidad para la actividad o profesión de sus socios

2 De trabajadores

Pertenece a los propios trabajadores de la cooperativa, quienes se desenvuelven como empresa con el fin de tener un empleo.

3 De consumidores

Pertenece a socios consumidores, a quienes se les provee de diversos bienes y servicios para su uso personal.

Plataformas de apoyo para emprendedores

Además de las herramientas digitales predominantes a nivel mundial y los fondos concursables que brindan un gran impulso para el desarrollo económico e intelectual de los emprendedores, existe una variedad de programas y plataformas que distintas entidades del país ponen a disposición de manera gratuita con la finalidad de agilizar trámites, capacitar a los emprendedores, garantizar la calidad de los emprendimientos, entre otros. A continuación te detallamos algunas de ellas:

PORTAL DE CAPACITACIÓN VIRTUAL

SERCOTEC

Servicio de formación con cursos en línea gratuitos enfocados en gestión y habilidades empresariales para emprendedores, micro y pequeños empresarios.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Cursos en línea gratuito de formación en temas de gestión y desarrollo de habilidades empresariales.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

Personas naturales, emprendedores/as, micro y pequeñas empresas registradas como clientes en Sercotec

¿CÓMO ACCEDER?

ingresa a: <http://capacitacion.sercotec.cl>

PLATAFORMA PARA LA TRAMITACIÓN DE MARCAS Y PATENTES

INAPI

La plataforma electrónica permite hacer en línea los trámites de propiedad intelectual, como marcas y patentes.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

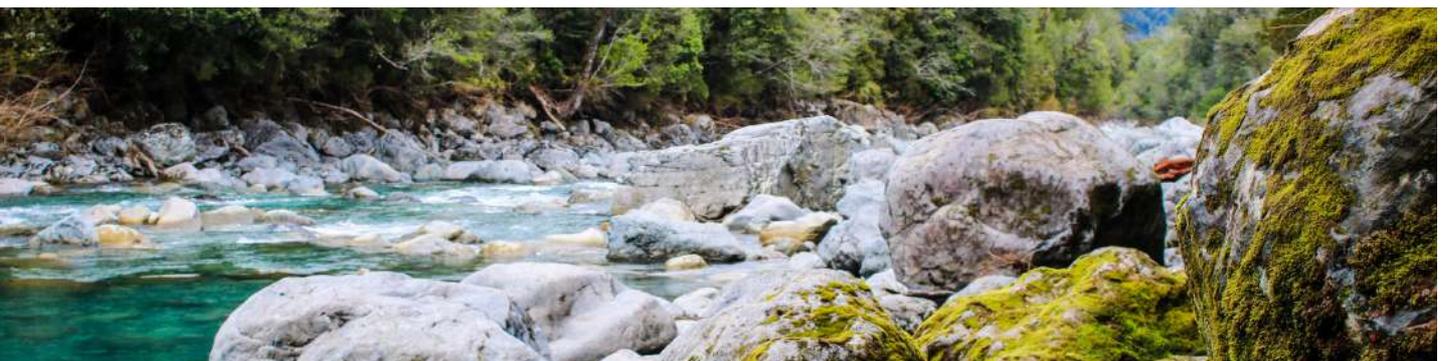
Gestión de trámites legales para registrar y constituir marcas, registros indicaciones geográficas, denominaciones de origen y patentes.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

Personas naturales, chilenas o extranjeras, previo registro como usuario en el sistema.

¿CÓMO ACCEDER?

ingresa a: www.inapi.cl, sección de Trámites y Servicios.



ASESORÍA LEGAL VIRTUAL

SERCOTEC

Plataforma que busca optimizar las condiciones de acceso a servicios financieros y no financieros para las mujeres emprendedoras del país, contribuyendo al desarrollo, crecimiento y fortalecimiento de sus negocios.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Los usuarios pueden realizar consultas sobre

- Derecho societario
- Derecho laboral
- Derecho tributario
- Derecho comercial
- Derecho administrativo
- Derecho municipal y patentes comerciales
- Derecho de propiedad industrial, marcas y patentes
- Derecho civil
- Contabilidad

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

Personas naturales, emprendedores/as, micro y pequeñas empresas registradas como clientes en Sercotec.

¿CÓMO ACCEDER?

Ingresa a: <http://asesoriavirtual.sercotec.cl>

SISTEMA INICIAL DE GESTIÓN

ORGANIZACIONAL

SERNATUR

Programa de capacitaciones y asistencias técnicas que apunta a implementar herramientas de gestión en micro y pequeñas empresas para la mejora en el desempeño de sus negocios.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Capacitaciones y asistencias técnicas gratuitas. Para el empresario no tiene costo monetario. Sin embargo, debe considerar las horas que deberá invertir en la implementación del programa.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

MIPYMES turísticas legalmente constituidas, empresas de alojamiento, restaurantes, tour operadores o agencias de viajes, la que deben cumplir:

- Estar vigente en el Registro Nacional de Prestadores de Servicios Turísticos de Sernatur, o esta en proceso.
- La empresa debe comprometerse que el propietario, directorio o alguien de poder, participará durante todo el programa.

¿CÓMO ACCEDER?

Para revisar los periodos de postulación ingresa a: www.sernatur.cl/sigo/

PROGRAMA DESPEGA MIPE

SENCE

Programa dirigido a los dueños, socios y representantes legales de micro y pequeñas empresas

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Cursos de capacitación, definidos en el listado de Sence para este programa.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

Dueños, socios y representantes legales de micro y pequeñas empresas, en conformidad a las definiciones del artículo segundo de la Ley 20.416, que tengan iniciación de actividades, ya sea como persona natural o jurídica, cuyas ventas anuales sean iguales o inferiores a 25.000 U.F.

¿CÓMO ACCEDER?

- A través de www.sence.cl

SELLO CALIDAD TURÍSTICA “Q”

SERNATUR

Distinción que se otorga a todos los prestadores de servicios turísticos que están certificados en alguna de las 49 normas de calidad turística.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Proceso gratuito de distinción para agencias de viajes, alojamientos turísticos, guías de turismo y tour operadores certificados.

Los prestadores con el sello pueden ser promocionados en ferias de turismo, revistas y campañas que realiza Sernatur.

El sello es un requisito para los prestadores que quieran participar en los programas Vacaciones de Tercera Edad y Giras de estudios de Sernatur.

¿CÓMO ACCEDER?

- El trámite se puede realizar durante todo el año, solicitándolo en las oficinas regionales de Calidad.
- Ingresa a:

www.registro.sernatur.cl/calidad-turistica/ para más información.

SELLO SUSTENTABILIDAD “S”

SERNATUR

Distintivo otorgado a los servicios de alojamiento turístico, tour operadores y agencias de viaje, que hayan desarrollado avances en todos los ámbitos de la sustentabilidad.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

- Mejora la rentabilidad del negocio.
- Prioridad en programas del Estado.
- Difusión y promoción.
- Ayuda a los turistas a encontrar servicios sustentables a través de plataformas web nacionales e internacionales.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

Servicios de alojamiento turístico, tour operadores o agencias de viaje, operando en Chile, que cumplan con la legislación vigente, estén registrados en Sernatur, cuenten con al menos 12 meses de operación y posean una Política de Sustentabilidad

¿CÓMO ACCEDER?

El trámite se puede realizar durante todo el año.

+CAPAZ

SENCE

Programa que busca apoyar el acceso y permanencia en el mercado laboral, mediante la capacitación técnica, habilidades transversales e intermediación laboral, que favorezcan su empleabilidad.

¿QUÉ APOYO ENTREGA?

Cursos de capacitación técnica, habilidades transversales e intermediación laboral.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER?

- Hombres entre 18 y 29 años » Mujeres entre 18 y 64 años.
- Hombres y mujeres con discapacidad entre 18 y 40 años de edad.
- Que pertenezcan al 60% de la población más vulnerable.
- Que no posean un nivel educacional correspondiente a educación terciaria completa.

¿CÓMO ACCEDER?

Revisa las líneas del programa, llamados vigentes y plazos de postulación en www.sence.cl

Módulo 5: Postulaciones

ANÁLISIS DE BASES

La participación en los fondos concursables es esencial para que cualquier organización o empresa adquiera recursos y planifique sus actividades así como lineamientos de acción. En este sentido, es fundamental leer atentamente las “Bases y Condiciones de Postulación”, ya que muchas veces son confusas y pueden no estar dirigidas a tu área de interés y desarrollo, es por ello, que comprender los objetivos del fondo público al que postules y asegurar que tu propuesta esté alineada con ese objetivo es clave.

Todos los fondos tienen sus reglas de postulación, analizarlas es esencial ya que te permitirá entender qué se espera de tu proyecto y como dirigirlo de forma correcta. Un fondo concursable se divide en tres partes: Bases técnicas, bases administrativas y anexos, de las cuales es importante analizar y comprender las dos primeras.

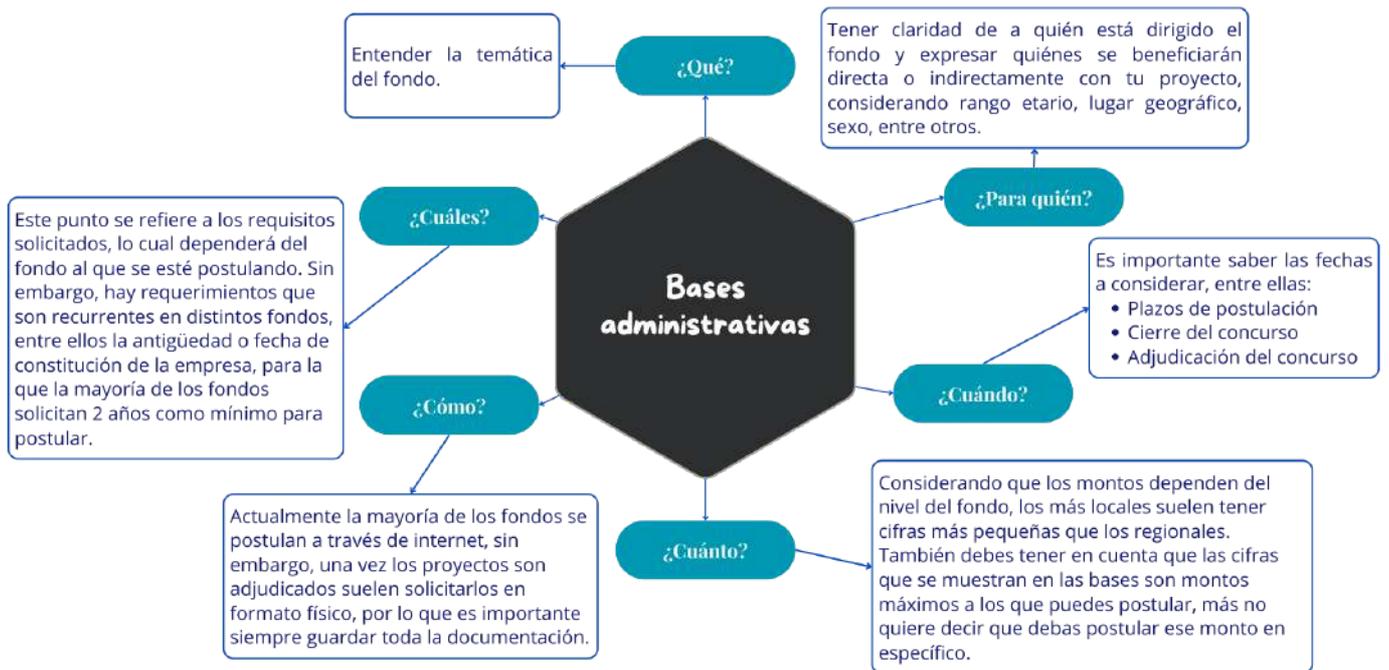
Bases técnicas

De forma general todos los fondos mencionan cuáles son las temáticas que se consideran dentro de las bases. El conocerlas y analizarlas te permitirán adaptar tu propuesta para dar soluciones multidisciplinarias a diversas problemáticas.



Bases administrativas

El análisis de las bases administrativas de un fondo concursable va desde la temática a la que va dirigido hasta los requerimientos solicitados, ya sean antecedentes personales o de la empresa u organización, todo dependiendo del fondo al que postules y el cómo te adaptas a él. A continuación te mostramos las seis incógnitas que debes tener en cuenta y responder cuándo lees las bases de un fondo concursable.



Elaboración propia (2023)

¿Cómo postular?

Para postular existen dos métodos, de forma presencial (en papel) o la postulación online, la cual se realiza directamente en la página oficial <https://fondos.gob.cl/> El método presencial es con un formulario que se obtiene en cualquier servicio público o también en la página de fondos concursables. El formulario junto con otros documentos solicitados deben ser presentados en las direcciones indicadas por cada Servicio. Sin embargo, tal y como lo mencionamos antes, actualmente la mayoría de las postulaciones se realizan de forma online, a través de la página oficial, habitualmente hay una sección con las palabras “Postule aquí” o “Quiero postular”. Los proyectos a postular se dividen en tres tipos:

Proyecto Local

La organización que presente un proyecto local, debe residir necesariamente en la comuna donde ejecutará su proyecto y este debe ser ejecutado en dicha comuna.

Proyecto Regional

Es aquella iniciativa que se ejecuta en la misma región del país.

Proyecto Nacional

Es aquella que se ejecuta en más de una región del país.

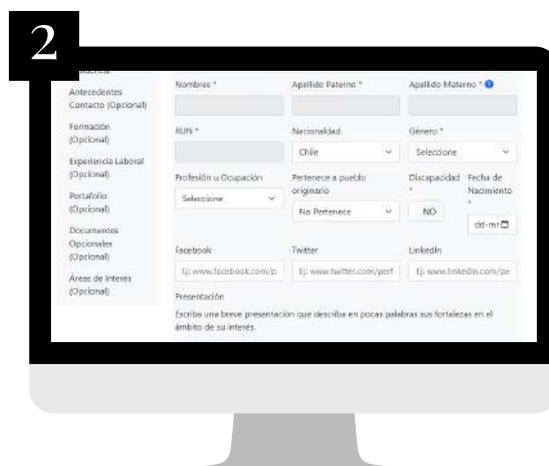
Debes tener en consideración las fechas para postular ya que son variados, pero principalmente se concentran en los meses de Julio y Noviembre, aunque en los meses de Enero y Marzo hay concursos abiertos.

Uso de la plataforma

Como lo habíamos mencionado la página oficial de los fondos concursables es <https://fondos.gob.cl/>

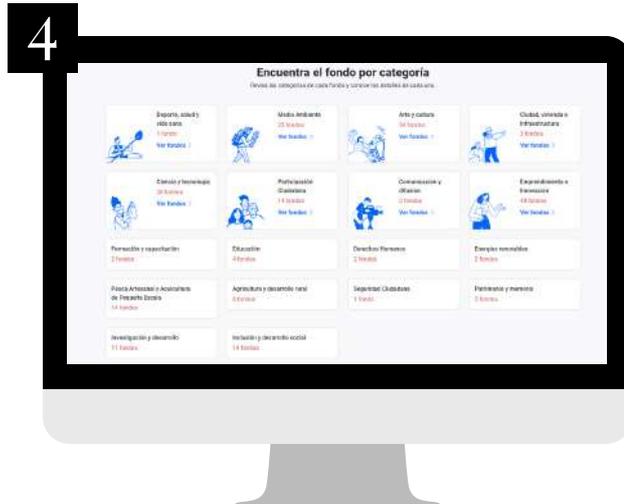
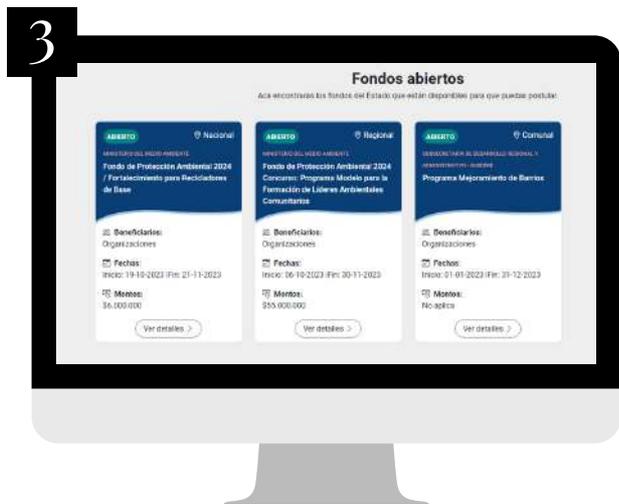


1 Debes iniciar sesión con tu “Clave Única”



2 Completar los antecedentes generales, una vez guardados los datos podrás continuar con tu postulación

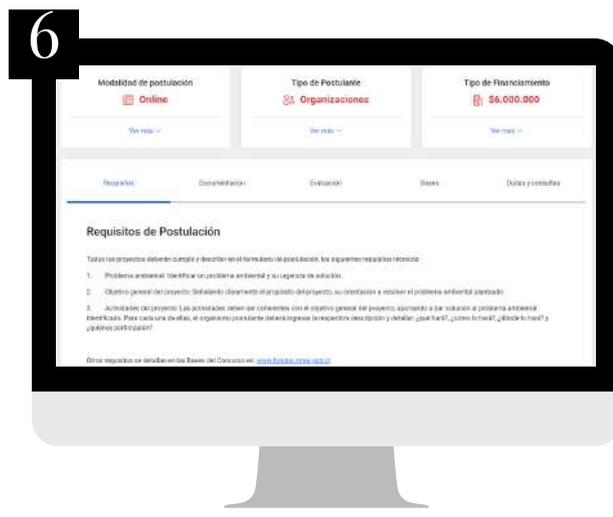
En la página principal encontraremos todos los fondos abiertos, disponibles para postular, con todos los detalles necesarios de quiénes son los beneficiarios, las fechas de postulaciones y si es que recibe algún monto.



Fuente: portal.fondos.gob.cl

En la siguiente sección, más abajo en la página podemos encontrar todas las categorías de fondos concursables, ahí tendrás una mejor visión de todos los fondos que existen, y armarte de ganas para poder postular o esperar con ansias el momento para postular cuando se abran de nuevo las fechas.

Al momento de hacer click en el fondo que esté abierto a postulaciones, se desplegará una nueva ventana donde aparece detalladamente todos los requisitos, la documentación necesaria, el tipo de evaluación y las bases del mismo proyecto.



Fuente: portal.fondos.gob.cl

Al momento de decidir postular a algún fondo, debes considerar ser flexible y estar dispuesto a adaptarte a los fondos concursables, porque es difícil que ellos se adapten a ti o a tu organización.



Recuerda que al momento de crear tu idea de negocio, desarrollaste un “Elevator Pitch” que te será muy útil para esta etapa.

Video pitch para postulaciones

En algunos fondos públicos concursables es obligatorio presentar un video entre los anexos de contenido de tu proyecto. El mismo debe cumplir con la duración explicita en las bases de cada postulación, sin embargo, lo usual es que dure menos de 40 segundos en el que expongas un problema, cómo lo solucionas, que te diferencia de los demás y para qué utilizarás el fondo. Al ser un requerimiento obligatorio, si no lo adjuntas tu propuesta queda eliminada de forma automática.

Tal y cómo se desarrolla un “elevator pitch” mencionado en módulos anteriores, es importante que tu video mantenga una estructura similar y contemple los mismos

elementos que el pitch de negocios, recordando que la clave es la brevedad y la claridad. A continuación, te dejamos algunas recomendaciones para grabar tu video desde un teléfono móvil.

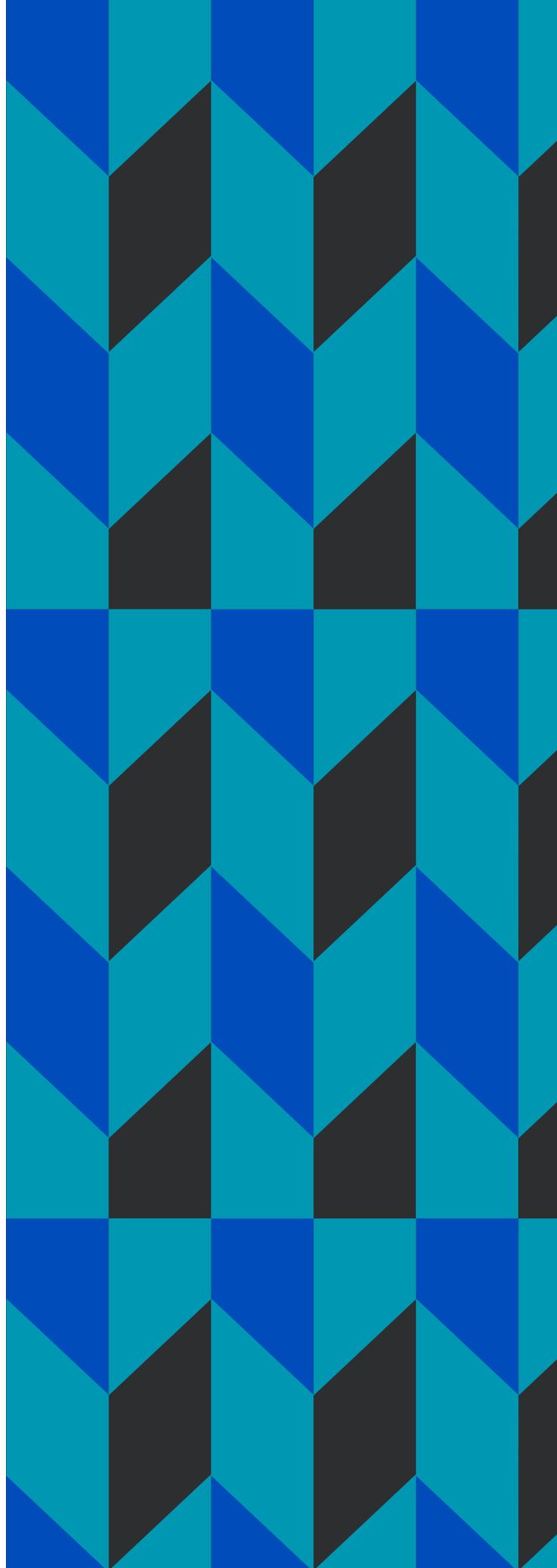
Ajustes de cámara

Es recomendable colocar la configuración de tu cámara en HD 1289x720, para evitar videos muy pesados. Además, intenta grabar de forma horizontal, en lugares con buena iluminación para un mejor campo visual.

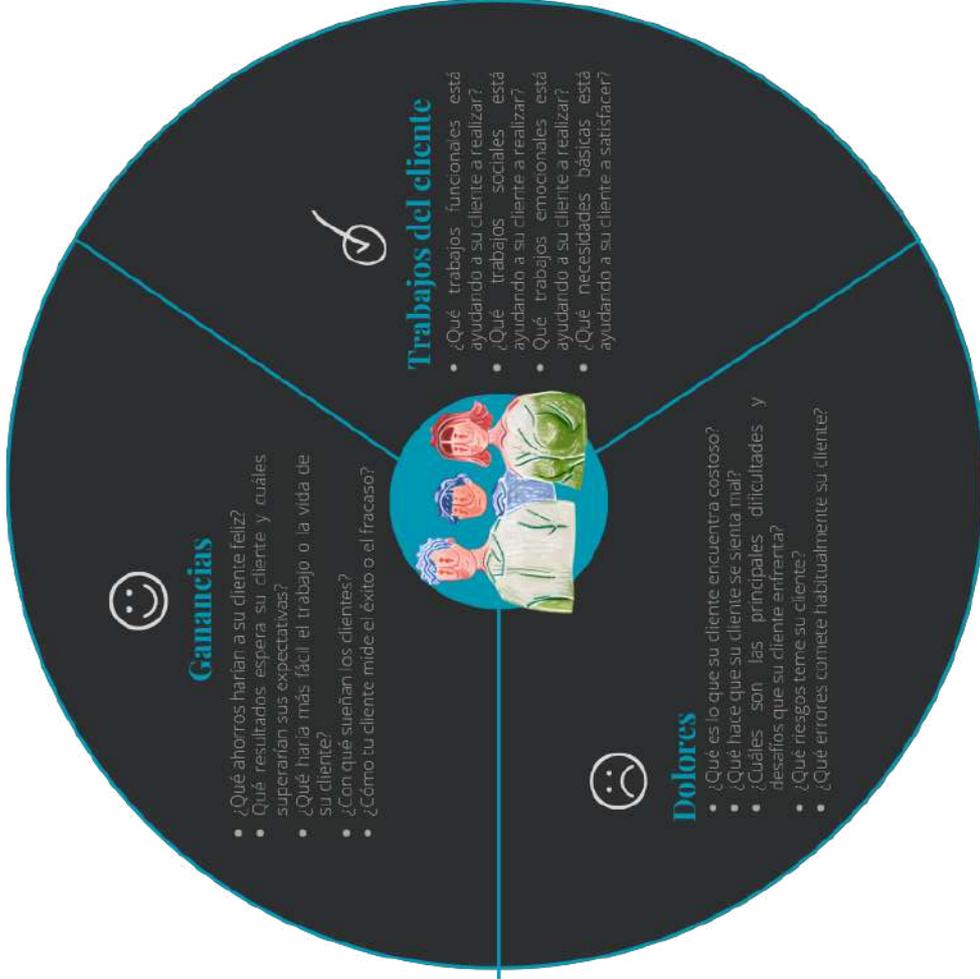
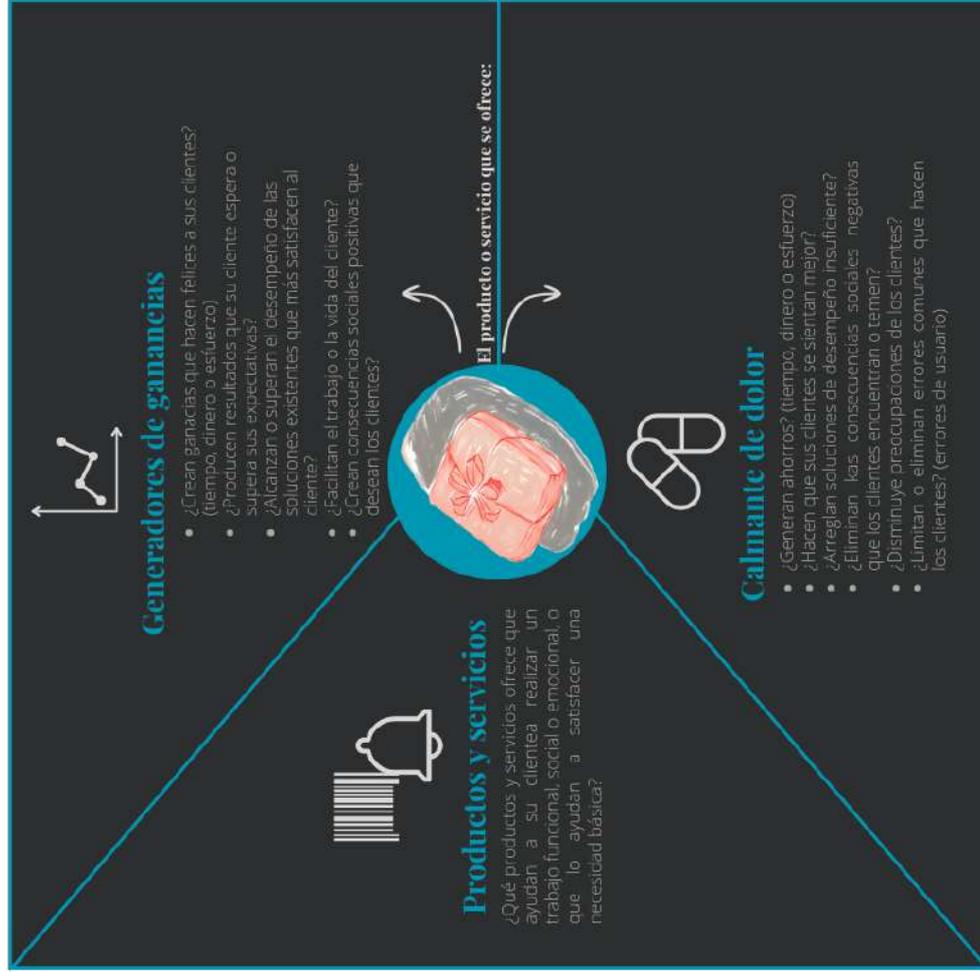
Tamaño y formato

Es importante revisar bien las bases para conocer el tamaño máximo del video, así como los formatos válidos, ya que pueden variar según la convocatoria.

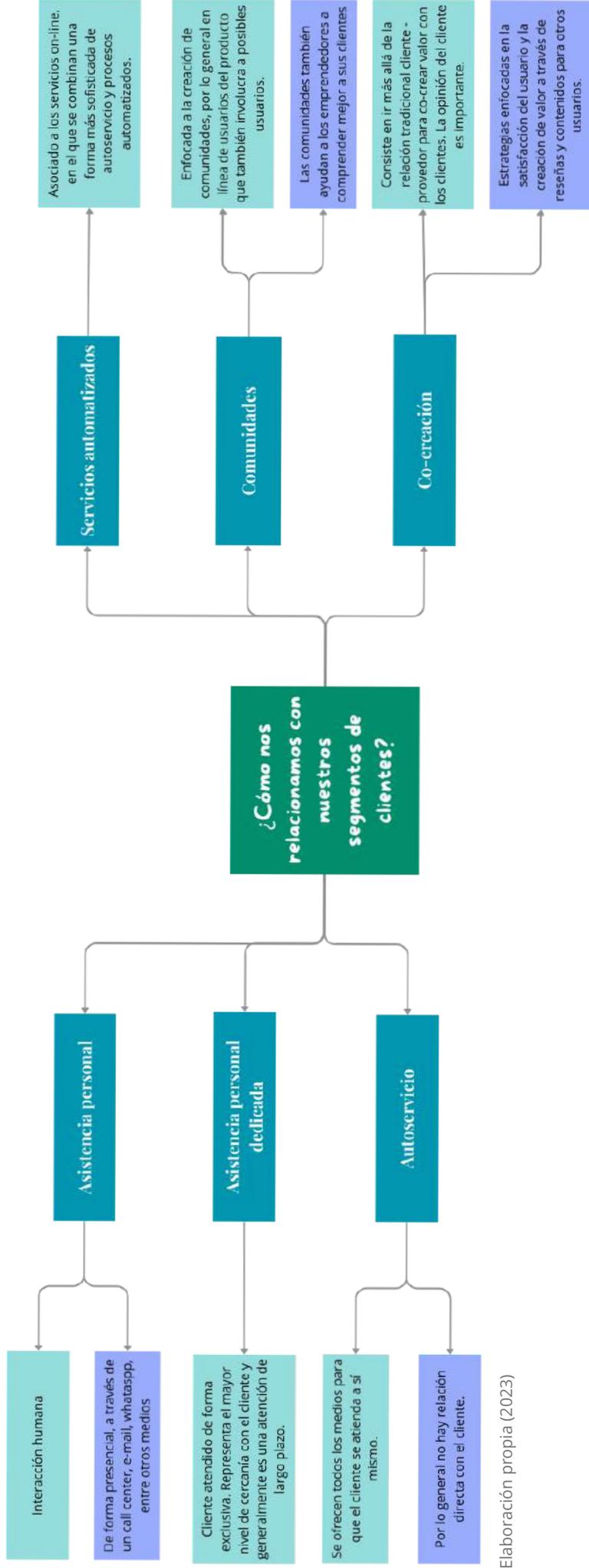
Anexos



Anexo 01: Lienzo Proposición de valor



Anexo 02: Tipos de relaciones con el cliente



Elaboración propia (2023)

TU PLAN DE NEGOCIO

