



***M**annual
Del
Emprendedor*

Ernesto Estrada



1 EL MUNDO DEL EMPRENDEDOR

- ❖ ¿Quién es un emprendedor?
- ❖ Cualidades de un emprendedor.
- ❖ Razones para independizarse.
- ❖ Tipo de emprendedores.
- ❖ Nivel Educativo del emprendedor en Chile.
- ❖ Decisiones de un emprendedor.
- ❖ Distribución de actividades de negocio en Chile.
- ❖ Normas de empresas de menor tamaño en Chile.

2 REQUISITOS PARA ABRIR UNA EMPRESA

- ❖ Determinación de la Figura Legal.
- ❖ Escritura de la Constitución Legal.
- ❖ Inscripción en el registro de comercio.
- ❖ Publicación de la escritura en el Diario Oficial.
- ❖ Inscripción del RUT e inicio de actividades (SII).
- ❖ Presentar el Formulario N°4415.
- ❖ Patente Municipal.
- ❖ Permisos Sanitarios.

3 LA EMPRESA Y SUS DEPARTAMENTOS

- ❖ ¿Qué es una empresa?
- ❖ ¿Qué departamentos componen una empresa?
- ❖ Administración y Finanzas.
- ❖ Producción.
- ❖ Recursos Humanos.
- ❖ Marketing y Venta.
- ❖ Adquisiciones.
- ❖ Contabilidad.

4 STAKEHOLDERS

- ❖ Definición de Stakeholders.
- ❖ Comunidad Local.
- ❖ Accionistas, Propietarios o Inversores.
- ❖ Clientes y consumidores.
- ❖ Competidores.
- ❖ Proveedores.
- ❖ Empleados o Trabajadores.
- ❖ Administradores.

Contenido

FINANCIAMIENTO

- ❖ El mundo de las Finanzas.
 - ❖ Conceptos básicos de finanzas.
 - ❖ Ratios Económicos.
 - ❖ Ratios Financieros.
- ❖ Financiamiento.
 - ❖ Tipo de financiamiento.
 - ❖ Realidad chilena.
 - ❖ Las principales entidades chilenas.
 - ❖ ¿Financiamiento con deuda o capital?
 - ❖ Redes de inversionistas Ángeles.
 - ❖ Partes de un Plan de Negocios.

EMPRENDIMIENTO LOCAL

- ❖ Financiamiento en la Región del Bío-Bío.
 - ❖ 31 Programas para futuros emprendedores, incluye: Monto máximo a financiar, porcentaje de co-financiamiento, tipo de personas al que está dirigido e información para postular.

EMPRENDIMIENTO NACIONAL

- ❖ SERCOTEC.
- ❖ CORFO.
 - ❖ 13 Programas para el emprendedor.
- ❖ PROCHILE.
 - ❖ Programa Pyme Exporta.
 - ❖ Mujer Exporta.
 - ❖ Programa Expo digital.
- ❖ BANCOS.
 - ❖ Banco Estado.
 - ❖ Banco BCI.

EMPRENDIMIENTO INTERNACIONAL

- ❖ Motivos para internacionalizar tu Empresa.
- ❖ Emprendimiento en Argentina.
- ❖ Emprendimiento en Perú.
- ❖ Emprendimiento en Ecuador.
- ❖ Emprendimiento en Uruguay.
- ❖ Emprendimiento en Bolivia.
- ❖ Emprendimiento en Paraguay.
- ❖ Emprendimiento en Colombia.
- ❖ Emprendimiento en Venezuela.
- ❖ Emprendimiento en Brasil.

Contenido

9 TECNOLOGÍA EN TU EMPRESA

- ❖ Realidad chilena.
 - ❖ Acceso a Internet según la región.
 - ❖ Uso de Internet según la edad.
 - ❖ Uso de Internet con fines de emprendimiento.
- ❖ Ventajas de la Transformación Digital.
- ❖ Páginas online recomendadas para emprendedores.
 - ❖ Redes Sociales.
- ❖ Beneficios de crear presencia online para tu empresa.

10 DICCIONARIO DEL EMPRENDEDOR

11 PLANTILLAS DEL EMPRENDEDOR

- ❖ Contrato de Trabajo.
- ❖ Registro de Control de Ventas.
- ❖ Registro de Asistencia.
- ❖ Modelo Canvas.
- ❖ Mapa de la Empatía.
- ❖ Cuadro Estratégico FODA.
- ❖ Control de Inventarios.

Contenido



Capítulo 1



*"El mundo del
Emprendedor"*

¿Quién es un emprendedor?

El emprendedor es el que “asume riesgos a la hora de tomar decisiones. El emprendedor aprovecha un vacío del mercado; un emprendedor no es inventor, ni científico... es un innovador que pone en marcha nuevas empresas renovando el tejido empresarial de una sociedad” (Ramos, S., Bayter, O., p.132). Por lo tanto ¿qué es emprender? “Es buscar y crear algo para solucionar un problema” (Esteban, p. 25). El emprendedor es el que detecta una oportunidad en el mercado y organiza recursos naturales, humanos y monetarios.



20 Cualidades de un emprendedor



Razones para independizarse

“4 ^{ta} . ENCUESTA DE MICROEMPRENDIMIENTO EN CHILE”		
RAZONES PARA INDEPENDIZARSE	EMPRENEDORES	EMPRENEDORAS
Le gusta no tener jefe.	36,8%	28,8%
Ajustar las horas trabajadas.	24%	14,8%
Aprovechar sus habilidades.	13,3%	9%
Genera mayores ingresos.	12,7%	5,7%
Tiempo para cuidado de niños y adulto mayor.	9,4%	39,6%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

Realidad chilena

La 4^{ta}. Encuesta de microemprendimiento (EME), elaborada por el INE (Instituto Nacional de Estadísticas), en el período de marzo a mayo del 2015, y mediante los resultados entregados en marzo del año 2016, se obtuvo que en Chile:

- ❖ Existen 1.865.860 emprendedores en donde el 61,9% son hombres y el 38,1% mujeres.
- ❖ La edad promedio de los hombres es 52 años, mientras que en las mujeres su edad promedio es 49 años.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

El portal de emprendedores de la Universidad de Anáhuac (México), ha sintetizado los cuatro tipos de emprendedores, que señaló el empresario Joe Abraham en su libro *Entrepreneurial DNA* (ADN empresarial), siendo los siguientes:

Emprendedor Innovador. “Su reto es enfocarse en las realidades del negocio y en las posibilidades verdaderas del producto”.

Emprendedor Constructor. “Siempre se encuentra pasos avanzados a su competencia, son enfocados, fríos y calculadores”.

Emprendedor Especialista. “Es el que permanece por muchos años dentro de la industria, con vasta experiencia, y es un especialista en su área”.

Emprendedor Oportunista. “Es el que quiere estar en el momento y lugar indicado”.

“El estilo del líder de la organización define a una empresa y la caracteriza” (Solanelas, P., p. 68).

Emprendedor con liderazgo autoritario. “Desarrolla el máximo de tareas él mismo, asegura poseer todo el poder, tiene claro el camino a seguir, usa la fuerza y la intimidación, las amenazas/recompensas y el premio/castigo” (Solanelas, P., p.69).

Emprendedor con liderazgo democrático. “Valora y toma en cuenta todas las opiniones y con frecuencia consulta cuando toma las decisiones. El tema es el grado de participación que ofrece a sus colaboradores” (Solanelas, P., p.70).



Fuente:

Entrepreneur: www.entrepreneur.com

Joe Abraham: www.joeabraham.com

Emprendedor con liderazgo consultivo. “Hace partícipe de los problemas a sus seguidores, y tiene dos formas de hacerlo, individualmente o bien en grupo, mediante un debate del problema, este es el más recomendable en la gestión de una empresa” (Solanellas, P., p.70).

Emprendedor con liderazgo participativo. “reúne a sus seguidores para que en grupo intenten resolverlo por consenso. Este es un liderazgo democrático” (Solanellas, P., pp.69-70).

Emprendedor con liderazgo transformacional. “es aquel que sabe escoger la visión adecuada e intenta cambiar la empresa, en esta etapa se produce un viraje estratégico en la empresa impulsado por el líder” (Solanellas, P., p.73).

Emprendedor con liderazgo de eficiencia. “caracterizado por estar muy concentrado en la visión, enfocado plenamente en los objetivos y ser muy estricto en su cumplimiento, es muy común la rigidez de sus planteamientos” (Solanellas, P., p.76).



Tipos de Emprendedores

Nivel educacional del emprendedor en Chile

Realidad chilena

La 4^{ta}. Encuesta de microemprendimiento (EME), obtuvo que en Chile:

- ❖ El **70%** de los encuestados terminó su enseñanza básica y media.
- ❖ Un **16,4%** de los hombres emprendedores ha terminado una carrera universitaria, mientras que un **14,3%** de las mujeres emprendedoras posee un nivel educacional universitario.
- ❖ Un **9%** de los emprendedores obtuvo educación técnica nivel superior, por otro lado un **13%** de las mujeres emprendedoras decidió optar por una educación técnica nivel superior.
- ❖ El **18,6%** de los hombres que emprenden se han capacitado en los últimos 5 años, mientras que el caso de las mujeres un 27,3% lo ha efectuado.



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

LAS P DE MARKETING

¿**P**roducto o Servicio?

¿Cuál será el **P**recio del producto?

¿Cuál será la **P**laza del producto?

¿Cuál será la **P**romoción del producto?

¿Cuáles son las competencias y habilidades de las **P**ersonas que necesitas como trabajadores?

¿Qué tipo de **P**rocesos utilizarás?

¿Qué tipo de **P**olíticas utilizarás para el marketing?

5 FUERZAS DE PORTER

¿Cuál es el poder de negociación de los proveedores?

¿Cuál es el poder de negociación de los consumidores?

¿Hay amenazas de ingreso de productos sustitutos?

¿Hay rivalidad entre competidores?

¿Existe amenaza de entrada de nuevos competidores?

FODA

¿Cuáles serían las **F**ortalezas de tu empresa?

¿Cuáles son las **O**portunidades de tu empresa, considerando factores externos a la empresa?

¿Cuáles serían las **D**ebilidades de tu empresa?

¿Cuáles serían las **A**menazas de tu empresa, considerando factores externos a la empresa?

CANVAS

¿Cuáles serán tus socios clave?

¿Cuáles serían tus actividades clave?

¿Cuáles serían tus recursos clave?

¿Cómo será tu estructura de costes?

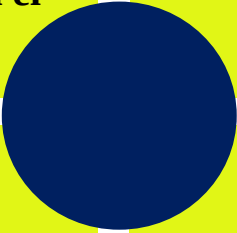
¿Cuál será tu propuesta de valor?

¿Cuáles serían tus fuentes de ingresos?

¿Cuáles serían tus relaciones con los clientes?

¿Qué canales utilizarás?

¿Cuál será tu segmento de clientes?





Distribución de actividades de negocio según el sexo en Chile

Mujer

Las primeras tres opciones de una mujer al momento de escoger la actividad de negocio son:

- ❖ El 42,7% de las mujeres encuestadas prefiere el comercio.
- ❖ El 20,1% de las mujeres encuestadas escogen la industria manufacturera.
- ❖ Y el 8,3% de las emprendedoras chilenas escoge el servicio comunitario, social y personal.

Hombre

Las primeras tres opciones de un hombre al momento de escoger la actividad de negocio son:

- ❖ El 22% de los emprendedores escoge las actividades orientadas al comercio.
- ❖ El 16,4% de los hombres prefieren los negocios de construcción.
- ❖ El 13,8% de los encuestados se decide por el transporte, almacenamiento y comunicaciones.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

Normas de empresas de menor tamaño en Chile

Ley N°20.416 (Cantidad de trabajadores)

- ❖ Microemprendedor. Desde 1 a 9 trabajadores.
- ❖ Emprendedor de pequeña empresa. Desde 10 a 49 trabajadores.
- ❖ Emprendedor de mediana empresa. Desde 50 a 199 trabajadores.

Ley N°20.416 (Ingresos anuales por ventas)

- ❖ Microempresas. Ingresos anuales por ventas inferior a las 2.400 unidades de fomento.
- ❖ Pequeñas empresas. Ingresos anuales por ventas superior a 2.400 y no exceden de 25.000 unidades de fomento.
- ❖ Medianas empresas. Ingresos anuales por ventas superiores a 25.000 y no exceden de 100.000 unidades de fomento.

Ley N°19.749 (Se entenderá como empresa familiar)

- ❖ Que la actividad económica se ejerza en la casa habitacional familiar.
- ❖ Que en ella no trabajen más de 5 trabajadores extraños a la familia.
- ❖ Sus activos no excedan las 1.000 UF (1 UF corresponde a \$26.241,21.- en pesos chilenos, el valor UF varía).

Ley N°19.857 (Empresa individual de responsabilidad limitada)

- ❖ Se constituye mediante una escritura pública, compuesta por: nombre, apellido, nacionalidad, estado civil, domicilio, nombre de la empresa, actividad económica (giro), monto de capital, domicilio de la empresa y plazo de duración de la empresa.



Capítulo 2

*"8 Requisitos
para abrir una
empresa"*



Paso 1. Determinación de la Figura Legal

La Determinación de la figura legal es donde el emprendedor decide bajo que parámetros legales se desempeñará, y las dos opciones son: **persona natural**, es quien ejerce los derechos y obligaciones de la empresa, es responsable de las deudas de la empresa, utiliza el mismo RUT de la persona, no necesita demostrar capital para emprender y se desarrolla como empresa individual o microempresa familiar.

La segunda alternativa es la **persona jurídica**, donde es la empresa quien asume los derechos y obligaciones, las deudas se limitan a los bienes de la empresa, la empresa tiene su propio RUT, y puede ser constituida por una o más personas, necesita de capital para funcionar y puede desempeñarse como sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad colectiva, entre otras.

Los requisitos para utilizar la determinación de la figura legal como



persona natural es poseer la cedula de identidad, si es modalidad de microempresa familiar: la actividad económica debe ser en la casa habitación y quien desarrolle la actividad sea el dueño o el que arriende la propiedad. Los requisitos para dar uso a la persona jurídica, son crear la escritura legal de constitución, publicar el extracto en el Diario Oficial e inscribir la empresa en el registro de comercio.

Fuente: Servicio de Impuestos Internos www.sii.cl



Paso 2. Escritura de la Constitución Legal

La escritura legal se realiza en presencia de un notario. A continuación las partes que componen una escritura legal:

- ❖ Ciudad.
- ❖ Fecha.
- ❖ Nombre del Notario.
- ❖ Nombre de la Notaria.
- ❖ Dirección de la Notaria.
- ❖ Nombre del dueño de la empresa.
- ❖ Nacionalidad del dueño de la empresa.



- ❖ Estado Civil del dueño de la empresa.
- ❖ Profesión del dueño de la empresa.
- ❖ Rut del dueño de la empresa.
- ❖ Dirección del dueño de la empresa.
- ❖ Tipo de sociedad.
- ❖ Nombre de la empresa.
- ❖ Objeto de la empresa.
- ❖ Domicilio de la empresa.
- ❖ Capital Social.
- ❖ Responsabilidad de los socios.
- ❖ Disolución, de la liquidación. y del arbitraje.
- ❖ Disposiciones complementarias.
- ❖ Firma de las partes.



Paso 3. Inscripción en el Registro de Comercio

La inscripción de la persona jurídica se lleva a cabo en el Conservador de Bienes Raíces (CBRS), entrando al siguiente link:

Santiago:

https://www.conservador.cl/portal/tramites_comercio

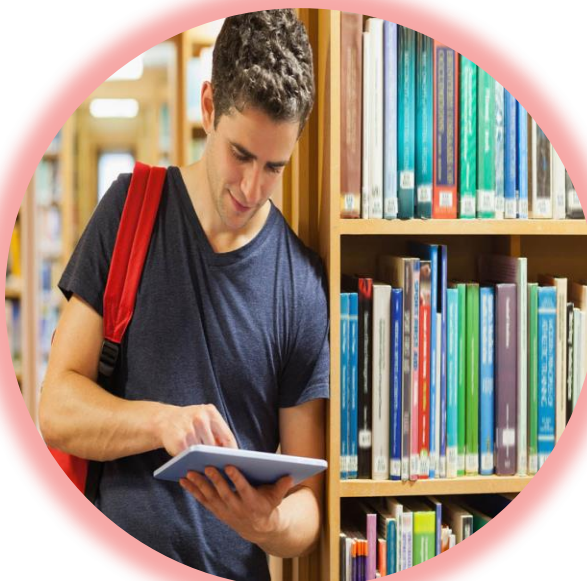
Concepción:

www.cbrconcepcion.cl

Entra en la opción: solicitar constitución de sociedad en el registro de comercio, ya realizada la escritura legal o pública, aquí se te solicitará el nombre del notario y el código de verificación.

Beneficiario: Persona Jurídica.

Documentos requeridos: extracto con firma electrónica de la constitución de la sociedad., Vigencia: indefinida., Costo: \$5.500 más el 0,2% del capital social., Marco legal: sujeto a las leyes 3918, 18046 y 19857.



**Para más información
Entra a:**

www.conservador.cl/portal/
www.cbrconcepcion.cl



Paso 4. Publicación de la escritura en el Diario Oficial

Procedimiento

1. Primero debes solicitar al notario que realizó la escritura de sociedad, el extracto y que lo envíe al Diario Oficial.
2. Entra a:
<https://pagos.diariooficial.cl/Registro/> y registra una cuenta.
3. Selecciona la opción publicar y luego Sociedades.
4. Selecciona el notario, ingresando el código del extracto.
5. Costo de publicación es 1 UTM por cada extracto.
6. La publicación se realizará el día hábil subsiguiente.

Información Extra

En el Diario Oficial también encontrarás:

- ❖ Constituciones, Modificaciones y Disoluciones de: Sociedades anónimas, Sociedad de

responsabilidad limitada, Empresa individual de responsabilidad limitada, Sociedad por acción y otras, Protocolizaciones notariales y cooperativas.

- ❖ Para conocer los descuentos de publicación entra al siguiente link:
<http://www.diariooficial.interior.gob.cl/descuento-publicacion/>



1 UTM equivale a: \$45.999

(Pesos chilenos)

Fuente: Diario Oficial de Chile.

<http://www.diariooficial.interior.gob.cl/>

Paso 4. Publicación de la escritura en el Diario Oficial

Realidad chilena

Sociedades constituidas en los últimos meses:

- ❖ De junio 2015 a mayo 2016 se han constituido en promedio 8853 empresas por mes.
- ❖ En enero 2016 se constituyeron como sociedad: 8.482.
- ❖ En febrero 2016 se constituyeron como sociedad: 7.897.
- ❖ En marzo 2016 se constituyeron como sociedad: 9.551.
- ❖ En abril 2016 se constituyeron como sociedad: 9.090.
- ❖ En mayo 2016 se constituyeron como sociedad: 9.606.



Fuente: Estadísticas extraídas del Diario Oficial de Chile.

<http://www.diariooficial.interior.gob.cl/>

Paso 5. Inscripción del RUT e Inicio de Actividades

La inscripción de RUT e inicio de actividades se realizan en el Servicio de Impuestos Internos, dando inicio al ciclo de vida tributario, incluye todas las acciones desde el inicio de actividades hasta el término del giro. Al momento de realizar esta acción debes conocer el código de tu actividad económica.

El **ciclo de vida tributario** incluye: Inicio de actividades, timbraje, emisión electrónica o en papel de: boletas, facturas y guías de despacho, declaración jurada de renta, modificaciones de domicilio, giro o actividades, declaraciones de impuesto: IVA mensual, renta anual. Para realizar estas actividades tienes dos alternativas: online en www.sii.cl o acercándote a las oficinas de Servicio de Impuestos Internos (SII).

Código de actividad económica

Existen 18 categorías de actividades económicas, y al momento de iniciar actividades en el SII, es vital que tengas claro el tipo de actividad que desarrollarás en tu empresa y su código correspondiente, ¿quieres conocer el código de tu actividad? entra a:

www.sii.cl/catastro/codigos.htm

Ejemplo:

Categoría: Hoteles y Restaurantes

Código: 552010 (Restaurantes)



Fuente: Servicio de Impuestos Internos: www.sii.cl

Paso 6. Presentar el Formulario N°4415

Este formulario es parte del proceso de iniciación de actividades de una persona natural o jurídica. ¿Dónde obtengo este formulario?, es muy simple, entra al siguiente link y encontrarás: el formulario más la explicación de cómo debes rellenarlo:

<http://www.sii.cl/formularios/imagen/4415.PDF>

No olvidar que debe ser presentado en el Servicio de Impuestos Internos.

Preguntas

¿Plazo para iniciar actividades en el SII? Dentro de los dos meses siguientes después de iniciadas las actividades.

¿Qué documentos tributarios necesitas para abrir tu empresa? Boletas, facturas, facturas de inicio, guías de despacho, notas de débito, notas de crédito.

Realidad chilena

La 4^{ta}. Encuesta de microemprendimiento del año 2015, señala que el 29% de los encuestados manifestaron que la razón para no formalizar la microempresa es porque es demasiado pequeña, mientras que el 41,3% considera que no es esencial iniciar actividades en el Servicio de Impuestos Internos. A continuación el porcentaje según el sexo de los emprendedores que no ha iniciado actividades:

No ha iniciado actividades en el SII

Emprendedores	Emprendedoras
46%	53,5%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE).





Paso 7. Patente Municipal

Preguntas

¿Qué es una patente municipal? Es un permiso para iniciar una actividad comercial, requiriendo un local fijo, para ello cada emprendedor se deberá dirigir a su respectiva municipalidad donde vaya a emprender. La patente municipal es sujeta a la ley 20.494

¿Cuántos tipos de patentes existen? Existen cuatro tipo de patentes: comerciales (compra y venta), profesionales (por ejemplo: consulta médica o un estudio de abogados), industriales (es toda producción de un bien) y de alcoholes (por ejemplo: botillerías, bares).

¿Qué requisitos se necesitan para obtener una patente municipal?

Primero: La escritura de sociedad, extracto y publicación del diario oficial.

Segundo: Iniciación de actividades en el SII. **Tercero:** Contrato de arriendo del local.

Cuarto: Permisos sanitarios (este ítem será profundizado en el paso ocho).

Información

La patente municipal se paga 1 vez al año, y se recomienda que si deseas que tu negocio continúe funcionando no te atrases con los pagos anuales de la patente. El trámite demora 5 días hábiles. ¿Qué establecimientos no pagan patente? Todo negocio que no tiene fines de lucro. Para más información entra a la página oficial de la municipalidad correspondiente.

Realidad chilena

La 4^{ta}. Encuesta de microemprendimiento arroja que el 61,4% de los encuestados consideran que no es esencial la obtención de patente o permiso municipal.



Fuente:

- ❖ La 4^{ta}. Encuesta de microemprendimiento fue realizada por el Instituto Nacional de Estadística de Chile.
- ❖ Información extraída de la biblioteca del congreso nacional de Chile (BCN).
<http://www.bcn.cl/leyfacil/recurso/patentes-municipales>

Paso 8. Permisos Sanitarios

Ley N°20.416, Normas de orden sanitario:

- ❖ **Declaración voluntaria de incumplimiento:** Obliga a la autoridad eximir la aplicación de las multas, en el caso de comunicar voluntariamente la infracción de una norma sanitaria.
- ❖ **Régimen de permiso inmediato:** Se autoriza que las actividades no representan un riesgo grave para la salud, por tanto es un respaldo que asegura al consumidor sobre el producto o servicio que consumirá.

Realidad chilena

La 4^{ta}. Encuesta de microemprendimiento del año 2015, arrojó que el 74,4% de los encuestados señalaron que no realizan trámites de permisos sanitarios.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE).



Otra alternativa de crear legalmente tu empresa, es a través de: **Tu empresa en un día**, respaldado por el Ministerio de Economía Fomento y Turismo, infórmate más en:

www.empresasenundia.cl www.escriptorioempresa.cl

*"La empresa
y sus
Departamentos"*

Capítulo 3



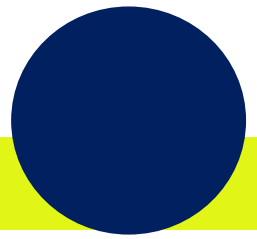
¿Qué es una Empresa?

En la tercera edición del libro Fundamentos de dirección y administración de empresas del año 2014, indica que “la empresa es una organización” (Fuentes, F., p. 21), y que el concepto de organización es “superar la limitación individual, mediante la combinación de esfuerzos humanos y recursos materiales, consiguiendo más, que si lo hiciera solo” (Fuentes, F., pp. 21-22). Una empresa u organización consta de una estructura y de objetivos, pero si no hubiera alguno de estos dos elementos no sería una organización.



Em pre sa

Una empresa “es una organización que transforma un conjunto de recursos físicos y monetarios en bienes y/o servicios, con el objetivo de obtener beneficios” (Fuentes, F., pp. 23-24).

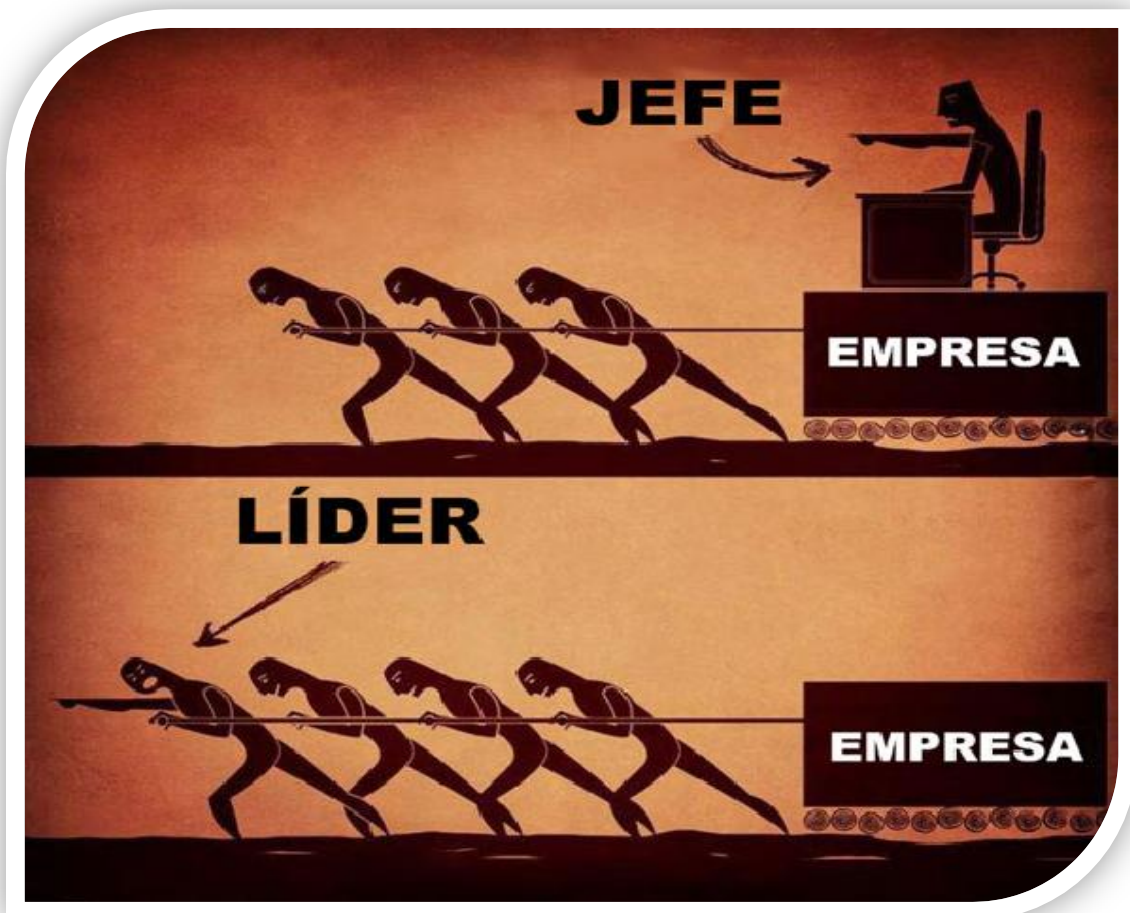


Departamentos de una Empresa

Administración. “Es la organización del trabajo en donde se hace posible la producción y distribución de bienes. Los bienes económicos son materia de insumo para el funcionamiento de la administración” (Ramírez, C. C., pp.30-31). El autor Solanellas en su publicación Recetas de Liderazgo, compara la administración con una orquesta:

“Si en una orquesta hay un violín o una flauta que toca mal, la orquesta no funciona y no cumple los objetivos que se ha marcado. El director de orquesta tiene la función de líder, de coordinar las funciones de todos los instrumentos, pero no por ello, es más importante que el que toca el violín, ni el que toca el tambor”

(Solanellas, P., p.59).



Departamentos de una Empresa

Finanzas. “Adquiere recursos financieros para pagos de compra de materiales, materias primas y pago a los trabajadores, analiza proyectos de inversión y financiamiento, como también administra y controla el dinero” (Tarodo, P. C., pp. 22-23). Las finanzas utilizan los estados financieros para conocer el “desempeño de la empresa para planificar” (Morales, C. A., p.101).



Producción. “Departamento utilizado por empresas que fabrican productos” (Tarodo, P. C., p.22). El departamento de producción se encarga de “los productos, componentes y materiales de dichos procesos, reduciendo al máximo el nivel de stock, gestionando los aprovisionamientos cuando se necesiten” (Cuatrecasas, A. L., p.389).



Recursos Humanos. “Coordina, a través de las personas que compone la empresa, el resto de departamentos, en donde: planifica y selecciona número de trabajadores, y atiende necesidades

Departamentos de una Empresa

futuras de los empleados” (Tarodo, P. C., p.23). Este departamento “se ocupa de gerenciar al personal, esto incluye contratar, desarrollar, adiestrar y despedir” (Acosta, Grushenka, p.82).

Venta. “Se preocupa de vender a los clientes los productos o servicios que la empresa comercializa, este departamento realiza estudios de mercado y planifica las políticas de precios” (Tarodo, P. C., p.22).

Marketing. Es el departamento que “Se focaliza en el cliente, la oferta debe ser clara y entendible... el marketing analiza e identifica las tendencias de los mercados” (Ortis, V., Jaime, G. & Giraldo, O., p.8). El libro Plan e informes de Marketing Internacional indica que: “Para incrementar el volumen de ventas son necesarias decisiones relativas al precio, la distribución (plaza), la comunicación, el producto, o incluso un nuevo envase” (García, F. M. D. S., p.19).

Adquisiciones. “Se encarga de comprar materiales para la producción de productos y servicios, el departamento se relaciona con los proveedores y analiza las ofertas que llegan a la empresa” (Tarodo, P. C., p.22), el objetivo es “adquirir recursos materiales de la mejor calidad y al mejor precio” (Sangri. C. A., p. 5).

Contabilidad. “Registra en los libros contables las operaciones de la empresa, confecciona cuentas anuales y elabora inventarios y balances” (Tarodo, P. C., p.23).

***Departamentos
de una empresa***



Capítulo 4

STAKEHOLDERS

Definición: “Stakeholders es una persona o un grupo de personas, presentes y futuras que tienen un interés en la empresa o que se ven afectados por las operaciones o acciones de ésta... la empresa realiza actividades dirigidas por personas, por medio de personas y para personas” (Moreno P. Rafael., pp.487-488). Incluye:

Comunidad local, accionistas, clientes, competidores, proveedores, trabajadores y administradores

Comunidad local. “Espacio geográfico en el que la empresa desarrolla su labor” (Tabra, O., p. 98). “Este stakeholder es el que la empresa debe poner mayor atención, tanto en salud y seguridad, preservación medioambiental y filantropía” (Moreno P. Rafael., p.492).



Accionistas, Propietarios o Inversores.

“Personas y entidades que poseen participaciones en la propiedad de una empresa” (Moreno P. Rafael., p.488). Lo que esperan es “un retorno del capital y mantenerles informados por hechos que puedan afectar su inversión” (Moreno P. Rafael., p.493).

Clientes o consumidores. “Último eslabón de la cadena de producción. Deben contar con la información adecuada para escoger los productos” (Tabra, O., p. 97). Los “clientes son aquellos que compran o consumen el bien comercializado... tanto salud como la ética comercial son las áreas de responsabilidad esenciales a tener en cuenta para con este stakeholders” (Moreno P. Rafael., pp.489-490).

Competidores. “Comercializan el mismo producto que la empresa para los mismo clientes... ética comercial y gobiernos de la organización son claves para los competidores, esperando la libre

competencia” (Moreno P. Rafael., pp. 490 y 494).



STAKEHOLDERS

Proveedores. “Aquellos que venden algo a la empresa para desarrollar sus actividades... los proveedores esperan que la empresa mantenga una relación de confianza y beneficio, cumplimiento de los contratos, políticas de precios y pagos, condiciones de exclusividad y calidad” (Moreno P. Rafael., pp. 490 y 494).



Empleados o Trabajadores. “Personas que desarrollan su trabajo con un contrato, laboral o profesional, y una retribución en dinero y/o en especie... el área de derechos humanos y el de salud y seguridad son los ejes claves para este stakeholder” (Moreno P. Rafael., p. 489).



Administradores. “Grupo humano encargado de la dirección y control del gobierno de la empresa” (Tabra, O., p. 97).





capítulo 5

Financiamiento

El mundo de las Finanzas

El presente capítulo estará dividido en dos grandes campos, el primero de ellos será: El mundo de las Finanzas, mientras que el segundo se evocará al financiamiento para abrir una micro, pequeña y mediana empresa. A continuación, se presentarán conceptos básicos de las finanzas:

Pagaré. “Papel de obligación por una cantidad que ha de pagarse a un tiempo determinado” (Guerrero, R. J. C., p.43).

Utilidades. “En las empresas lucrativas las utilidades son las ganancias obtenidas” (Guerrero, R. J. C., p.43).

Bienes económicos. “Los estados financieros se refieren a bienes materiales e inmateriales que poseen valor económico y por ende susceptible de ser valuados en términos monetarios” (González, B. D. T., p.6).



Presupuesto. “Es un documento que muestra la estimación aproximada de los ingresos y gastos que se producirán para un periodo concreto en una actividad comercial” (Caballero, S. D. P. P., p.16).

Ratio. “Representa la relación entre dos elementos financieros, a través del cual, se consigue la comparación de unos valores que facilitan la toma de decisiones a nivel estratégico” (Caballero, S. D. P. P., p.16).

Ratios de control. “Tienen como objetivo el análisis de la situación económica y financiera de la empresa para hacer frente a los pagos y garantizar la continuidad de la actividad comercial” (Caballero, S. D. P. P., p.16).

Ratios Económicos

Rentabilidad financiera. “Relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtenerlo. Determina el proceso de inversión para conseguir un beneficio a través de los ingresos” (Caballero, S. D. P. P., p.17).

Rentabilidad económica. “Se calcula sumando el resultado de las actividades ordinarias más los gastos financieros y dividiendo esta cantidad entre el activo real... minorado en los gastos de establecimiento y las provisiones para riesgos y gastos” (Caballero, S. D. P. P., p.17).



pasivo fijo, constituido por los fondos propios” (Caballero, S. D. P. P., p.19).

Ratios Financieros

Ratio de tesorería. “Expresa la posibilidad de la empresa de hacer frente a las obligaciones de pago a corto plazo” (Caballero, S. D. P. P., p.18).

Ratio del fondo de maniobra.
 “Representa los recursos financieros permanentes en la empresa, necesarios para la realización de las operaciones de naturaleza corriente... El fondo de maniobra representa el fondo respecto al



Tipo de Financiamiento

Puede clasificarse según: “el plazo de devolución, origen o procedencia de la financiación y exigibilidad o titularidad de los fondos obtenidos” (Caballero, S. D. P. P., p.22). A continuación financiamiento a corto, mediano y largo plazo, externa e interna:

❖ **Financiación a corto plazo:** La devolución corresponde al año o a un periodo inferior.

❖ **Financiación a mediano plazo:** La devolución corresponde entre uno y dos años.

❖ **Financiación a largo plazo:** La devolución corresponde a un periodo superior a dos años.

❖ **Financiación Interna:** Proviene de la propia empresa.

❖ **Financiación Externa:** Proviene de fondos solicitados a una entidad externa.

Existen dos tipos fundamentales de financiación: fondos propios y ajenos, para los segundos existen unas condiciones contractuales para la devolución del principal de la deuda y de los intereses; para los primeros, por el contrario, no existen tales condiciones” (Bezares, G. F., p.337).



“4^{ta}. ENCUESTA DE MICROEMPREDIMIENTO EN CHILE”

FINANCIAMIENTO	EMPRENEDORES	EMPRENEDORAS
Limitación del crecimiento del negocio (falta de financiamiento):	23,9%	31,8%
Limitación del crecimiento del negocio (falta de clientes):	26,5%	24,6%
Uso de ahorros propios (Financiación):	69,5%	66,4%
Programas del gobierno (Financiación):	1,1%	3,7%
Uso de crédito no hipotecario (Financiación):	29,4%	19,7%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

**Principales entidades chilenas para
financiar un proyecto**

- ❖ SERCOTEC (capítulo 7).
- ❖ CORFO (capítulo 7).
- ❖ PROCHILE (capítulo 7).
- ❖ Diversos bancos de Chile, ejemplo BCI nace (capítulo 7).

Oportunidades de financiamiento

El capítulo 6, titulado: “Emprendimiento Local”, propone el financiamiento que encontraras en la región del Bío-Bío, y las oportunidades de financiamiento a nivel nacional en el capítulo 7 titulado: “Emprendimiento Nacional”.

¿Financiamiento con deuda o con capital?

La alternativa que escojas arrastra consecuencias financieras a un periodo de largo plazo, para mantener el equilibrio entre la deuda o el capital, se sugiere que el emprendedor considere tres aspectos; la rentabilidad potencial, el riesgo financiero y el control de los derechos de voto (Control de votos: es ceder parte de la propiedad de la empresa), como bien lo señalan los cuatro autores (Longenecker, Moore, Petty y Palich) del libro Administración de pequeñas empresas, en el capítulo 11: Fuentes de financiamiento de una empresa.



Situación 1:

“Menos deuda, Más capital”

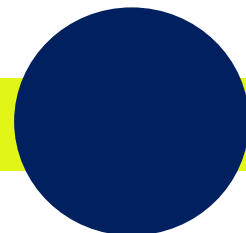
“Control de los votos: los propietarios deben compartir el control de la empresa con otros inversionistas que compran acciones. Riesgo financiero: Menor. Rentabilidad potencial: Menor rentabilidad potencial sobre la inversión para los propietarios”.

Situación 2:

“Más deuda, Menos capital”

“Control de votos. Los propietarios conservan el control de la empresa sin tener que hacer una inversión considerable. Riesgo financiero: Mayor. Rentabilidad: Mayor rentabilidad sobre la inversión para los propietarios”.

Fuente: Administración de pequeñas empresas, Longenecker, Moore, Petty y Palich., pp.300-301.



Red de Inversionistas Ángeles- Chile Global Angels

Infórmate más en:
www.chileglobalangels.cl

Alternativas para Financiar Emprendimiento Femenino

Infórmate más en:
www.me.cl

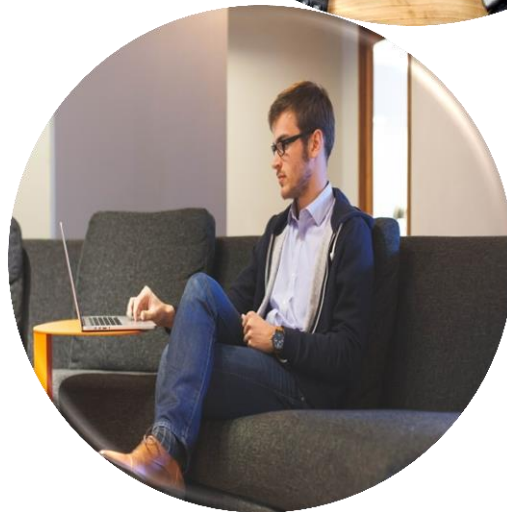


Plataforma Electrónica de Inversión

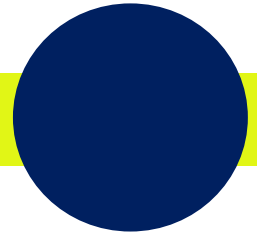
Infórmate más en:
www.chamberscapital.cl

Red de Capitalistas Ángeles Fen Ventures

Infórmate más en:
www.fenventures.com



Partes de un Plan de Negocios



Para el inicio de un emprendimiento se recomienda que se dedique el tiempo necesario para el desarrollo de un Plan de Negocios, ya que depende del plan de negocios si los inversionistas invierten o no en el proyecto. Por tanto a continuación se darán a conocer las partes de un plan de negocios.

Si deseas crear tu propio Plan de Negocios, te recomiendo el libro de Larousse titulado “Modelo del plan de negocios: para la micro y pequeña empresa”.

1

Resumen Ejecutivo (páginas sugeridas: 2).

2

Definición del producto o servicio (páginas sugeridas: 3).

3

Equipo de trabajo (páginas sugeridas: 3).

4

Plan de Mercadeo (páginas sugeridas: 4).

5

Sistema de negocio (páginas sugeridas: 4).

6

Análisis de riesgos (páginas sugeridas: 2).

7

Plan de Implementación (páginas sugeridas: 3).

8

Plan Financiero (páginas sugeridas: 4).

9

Entidades de apoyo.



Capítulo 6

*Emprendimiento
Local*

Financiamiento en la Región del Bío-Bío

Capital para el emprendimiento innovador

Puedes postular todo el año, monto máximo de \$50.000.000, con un 80% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a personas naturales y jurídicas.

PRAE (programa regional de apoyo al emprendimiento)

Sujeto a un periodo de postulación, monto máximo a financiar \$25.000.000, con un 75% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a personas naturales y jurídicas.

IPRO (línea de apoyo a la inversión productiva)

Sujeto a un periodo de postulación, monto máximo a financiar \$30.000.000, con un 40% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a empresas privadas.



**COMITÉ DE DESARROLLO
PRODUCTIVO REGIONAL
GOBIERNO DE CHILE**

Infórmate más en:

<http://www.fomentobiobio.cl/programas-financiamiento/>

Financiamiento en la Región del Bío-Bío

Capital semilla emprende

Sujeto a un periodo de postulación, monto máximo a financiar \$3.500.000, está dirigido a personas naturales con un proyecto de negocio.

Capital abeja emprende

Sujeto a un periodo de postulación, dirigido a personas naturales mujeres con un proyecto de negocio. Se entrega un asesoramiento y hasta \$3.500.000 para actividades en el plan de trabajo.

IPRO (línea de recuperación de inversiones)

Sujeto a un periodo de postulación, monto máximo a financiar \$20.000.000, con un 40% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a empresas privadas.

**COMITÉ DE DESARROLLO
PRODUCTIVO REGIONAL
GOBIERNO DE CHILE**

Infórmate más en:

<http://www.fomentobiobio.cl/programas-financiamiento/>



Financiamiento en la Región del Bío-Bío

IPRO (línea de apoyo a la inversión en entornos urbanos distintos)

Sujeto a un periodo de postulación, monto máximo a financiar \$40.000.000, con un 50% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a empresas privadas.

Misiones tecnológicas

Puedes postular todo el año, su monto máximo a financiar es de \$45.000.000, con un 80% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a empresas regionales, personas naturales y universidades, centros de generadores de conocimiento o empresas tecnológicas con presencia en la región del Biobío, los beneficiados serán entre 5 y 15 máximo.

Protección de innovaciones tecnológicas y capital intelectual

Puedes postular todo el año, su monto máximo a financiar es de \$20.000.000, con un 90% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a empresas regionales, personas naturales y

universidades, centros de generadores de conocimiento o empresas tecnológicas con presencia en la región del Biobío.



COMITÉ DE DESARROLLO PRODUCTIVO REGIONAL GOBIERNO DE CHILE

Infórmate más en:

<http://www.fomentobiobio.cl/programas-financiamiento/>



Programa de pre-inversión en áreas de manejo

Puedes postular todo el año, su monto máximo a financiar es de \$9.000.000, con un 70% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a pescadores artesanales en Sernapesca.

Programa de pre-inversión riego

Puedes postular todo el año, su monto máximo a financiar es de \$9.000.000, con un 70% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a personas naturales.

Juntos, fondo para negocios asociativos

Puedes postular todo el año, su monto máximo a financiar es de \$31.000.000, con un 80% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a grupos de al menos tres Micro y pequeñas empresas.



**COMITÉ DE DESARROLLO
PRODUCTIVO REGIONAL
GOBIERNO DE CHILE**

Infórmate más en:

<http://www.fomentobiobio.cl/programas-financiamiento/>

Financiamiento en la Región del Bío-Bío

Innovación de interés público

Puedes postular todo el año, su monto máximo a financiar es de \$300.000.000, con un 60% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a institutos tecnológicos, fundaciones, corporaciones, universidades, con sede en la región del Biobío.

Innovación empresarial línea 1 (productos y procesos)

Puedes postular todo el año, su monto máximo a financiar es de \$60.000.000, con un 70% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a empresas nacionales y empresarios individuales regionales.

Innovación empresarial línea 2 (validación y empaquetamiento)

Puedes postular todo el año, su monto máximo a financiar es de \$200.000.000, con un 70% máximo de Co-

financiamiento, está dirigido a empresas y empresarios individuales regionales.



**COMITÉ DE DESARROLLO
PRODUCTIVO REGIONAL
GOBIERNO DE CHILE**

Infórmate más en:

<http://www.fomentobiobio.cl/programas-financiamiento/>

Financiamiento en la Región del Bío-Bío

Programa prospección, difusión y absorción tecnológica-región del Biobío

Sujeto a un periodo de postulación, monto máximo a financiar \$90.000.000, con un 70% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a personas jurídicas.

Programa de apoyo al entorno para el emprendimiento e innovación PAEI-regional

Sujeto a un periodo de postulación, monto máximo a financiar \$50.000.000, con un 70% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a personas jurídicas con y sin fines de lucro.

Habilitantes de la innovación para la pyme regional

Sujeto a un periodo de postulación, monto máximo a financiar \$100.000.000, con un 60% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a empresas privadas productoras de bienes y servicios, estas deben ser personas

naturales o jurídicas de la región del Bío-Bío.



**COMITÉ DE DESARROLLO
PRODUCTIVO REGIONAL
GOBIERNO DE CHILE**

Infórmate más en:

<http://www.fomentobiobio.cl/programas-financiamiento/>

Programa Nodos para la competitividad (nodos).

Sujeto a un periodo de postulación, monto máximo a financiar \$40.000.000, con un 80% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a grupos de empresas.

Fomento a la calidad (FOCAL)

Puedes postular todo el año, su monto máximo a financiar es de \$3.500.000, con un 75% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a empresas.

Programa de desarrollo de proveedores (PDP)

Puedes postular todo el año, su monto máximo a financiar es de \$60.000.000, con un 50% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a empresas demandantes y proveedoras.



**COMITÉ DE DESARROLLO
PRODUCTIVO REGIONAL
GOBIERNO DE CHILE**

Infórmate más en:

<http://www.fomentobiobio.cl/programas-financiamiento/>

Financiamiento en la Región del Bío-Bío

Nodo tipología plataforma para la exportación

Puedes postular todo el año, su monto máximo a financiar es de \$40.000.000, con un 80% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a grupos de empresas.

CRECE, fomento de desarrollo de negocios

Sujeto a un periodo de postulación, monto máximo a financiar \$6.000.000, está dirigido a micro y pequeñas empresas.

Mejora negocios, fondo de asesorías empresariales

Sujeto a un periodo de postulación, monto máximo a financiar \$1.500.000, con un 80% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a micro y pequeñas empresas.



**COMITÉ DE DESARROLLO
PRODUCTIVO REGIONAL
GOBIERNO DE CHILE**

Infórmate más en:

<http://www.fomentobiobio.cl/programas-financiamiento/>



Financiamiento en la Región del Bío-Bío

Promoción y canales de comercialización

Sujeto a un periodo de postulación, está dirigido a micro y pequeños empresarios como también las cooperativas.

Formación empresarial

Sujeto a un periodo de postulación, está dirigido a personas naturales, micro y pequeñas empresas y emprendedores.

Redes de oportunidades de negocios

Sujeto a un periodo de postulación, está dirigido a emprendedores, micro y pequeños empresarios como también las cooperativas.

Fondo de desarrollo de ferias libres

Sujeto a un periodo de postulación, con un 85% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a Ferias libres que tengan un mínimo de 15 puestos.



**COMITÉ DE DESARROLLO
PRODUCTIVO REGIONAL
GOBIERNO DE CHILE**

Infórmate más en:

<http://www.fomentobiobio.cl/programas-financiamiento/>



Financiamiento en la Región del Bío-Bío

Creación y fortalecimiento de asociación de micro y pequeños empresarios, gremios regionales

Sujeto a un periodo de postulación, su monto máximo a financiar es de \$100.000.000, con un 85% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a asociaciones de Mipes consolidadas y no consolidadas.

Proyectos asociativos de fomento (PROFO)

Puedes postular todo el año, su monto máximo a financiar es de \$40.000.000, con un 70% máximo de Co-financiamiento, está dirigido a grupos conformado con al menos tres empresas.

Proyectos asociativos de fomento (PROFO)- Tipología grupos de transferencia tecnológica

Puedes postular todo el año, su monto máximo a financiar es de \$2.400.000, con un 90% máximo de Co-

Financiamiento, está dirigido a empresas del sector silvoagropecuario.

COMITÉ DE DESARROLLO PRODUCTIVO REGIONAL GOBIERNO DE CHILE

Infórmate más en:

<http://www.fomentobiobio.cl/programas-financiamiento/>

Si quieres conoce más oportunidades de financiamiento en la región, entra en:

<http://innovabiobio.cl/>



Capítulo 7



Emprendimiento Nacional

Beneficios del Gobierno chileno



SERCOTEC

“Servicio de cooperación técnica, corporación de derecho privado, dependiente del ministerio de Economía, Fomento y turismo, dedicado a apoyar a las micro y pequeñas empresas y a los emprendedores del país.”

Fuente: SERCOTEC.

<http://www.sercotec.cl/Qui%C3%A9nessomos.aspx>

Capacitación en habilidades empresariales (SERCOTEC)

- ❖ Programa de formación empresarial.
- ❖ Asesorías empresariales.
- ❖ Programa Servicios virtuales (capacitación para 45 mil cupos)
Postulación en www.sercotec.cl o en direcciones regionales de Sercotec.
- ❖ Bono empresa y negocios.
Postulación en:
www.bonoscapacitacion.sense.cl

Fuente: Guía de Oportunidades, Gobierno de Chile.

<http://guiadeoportunidades.gob.cl/>

Herramientas exclusivas para emprender en regiones

- ❖ Iniciativa de desarrollo de mercado.
Postulación en www.sercotec.cl
- ❖ Programa regional de apoyo al emprendimiento.
- ❖ Programa de emprendimientos locales.
- ❖ Concurso apoyo a la inversión en zonas de oportunidad.
- ❖ Programa de difusión tecnológica regional.
Postula en www.corfo.cl o en direcciones regionales de CORFO.

Capacitación para mujeres trabajadoras y emprendedoras

- ❖ Postula en www.sense.cl o en www.sernam.cl
- ❖ Bono de trabajo de la mujer: beneficio para mujeres entre 25 y 59 años.
Postulación abierta todo el año en www.bonotrabajomujer.cl o SENCE www.sense.cl

Programa capital abeja

“Fondos dirigidos a mujeres que promueven la creación y apoyo a emprendedoras con ideas de negocio y a empresarias que requieran financiamiento.”



Fuente: Guía de Oportunidades, Gobierno de Chile.
<http://guiadeoportunidades.gob.cl/>

- ❖ Emprendimiento para ideas de negocios, emprendedoras sin inicio de actividades en el SII.
- ❖ Emprendimientos para iniciativas de más de un año.
- ❖ Capital abeja empresas para Mypes lideradas por mujeres.
Postula en www.sercotec.cl o en direcciones regionales de Sercotec.

Apoyo al emprendimiento y permanencia laboral (SERNAM)

SERNAM es el servicio nacional de la mujer.

- ❖ Programa emprendimiento femenino.
- ❖ Programa de 4 a 7. Más información en: www.sernam.cl

Herramientas de apoyo para emprender y hacer crecer su empresa

“El gobierno posee iniciativas para el mejoramiento de procesos productivos y gestión, desarrollo de capacidades y habilidades empresariales, asesorías especializadas y asistencia técnica, programa de mentores, acceso a fuentes de financiamiento e incentivos de contratación y mejoramiento de empleos”

Fuente: Gobierno de Chile.
<http://guiadeoportunidades.gob.cl/>



Fuente: Guía de Oportunidades, Gobierno de Chile.
<http://guiadeoportunidades.gob.cl/>

Beneficios del Gobierno chileno

CORFO

Prototipos de innovación Corfo-Eureka

Corfo-Eureka se dedica a incentivar la innovación en pequeñas empresas, mediante el “cofinanciamiento de proyectos de desarrollo y mejora de productos y/o procesos, los países que lo componen son Alemania, Austria, España, Francia, Suecia y Turquía”.

“Financiando entre el 50% y el 70% del costo total del proyecto, según el tamaño de la empresa, con un tope de \$60.000.000 en subsidio no reembolsable. (Micro y pequeña empresa puede optar hasta el 70%, mediana empresa hasta el 60% y si es gran empresa hasta un 50% de cofinanciamiento)”.

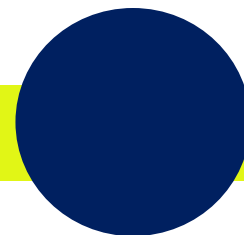


Postula en Eureka Network.

<http://www.eurekanetwork.org/eureka-project-application-form>

Fuente: CORFO.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/prototipos-de-innovacion-corfo--eureka>



Proyectos especiales para el mejoramiento del ecosistema emprendedor

El objetivo es fomentar la información y propagación relacionada con el ecosistema. El cofinanciamiento se proporciona con subsidio no reembolsable hasta un 80% del costo total, siendo \$100.000.000.- el límite.

Fuente: CORFO.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/proyectos-especiales-para-el-mejoramiento-del-ecosistema-emprendedor>

Voucher de innovación para empresas de mujeres.

Para pequeña y medianas empresas lideradas por mujeres, permite la vinculación con “proveedores de conocimiento como universidades, centros de investigación u otros especializados”.

“Este concurso cofinanciará hasta el 90% del costo total del proyecto, dependiendo del tamaño de la empresa, con un monto máximo de \$7.000.000.-”

Fuente: CORFO.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/voucher--de-innovacion-para-empresas-de-mujeres>

CORFO.



Programa gestión de innovación en pymes

Las empresas que deseen participar deben enfocarse en la “innovación y trabajo colaborativo en Pymes”, además de demostrar herramientas que avalen la cumplimiento del proyecto.

“Se entregará un subsidio no reembolsable de hasta 70% del costo total del proyecto, con un tope de \$60.000.000, los participantes deberán aportar al menos el 30% del costo total del proyecto.”



Fuente: CORFO.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/programa-gestion-de-innovacion-en-pymes>

Programa de apoyo al entorno para el emprendimiento e innovación PAEI-regional

El presente programa es destinado a impulsar el “entorno y/o cultura de emprendimiento e innovación”, con el fin de obtener un ecosistema favorable.

Se entregarán recursos de “hasta 70% del total del proyecto, con tope de hasta **\$50.000.000.-**, el 30% restante deberá ser **aporte pecuniario** en su totalidad. Y considera las cuentas de financiamiento Recursos Humanos, Gastos de Operación y Gastos de Administración”.

Fuente: CORFO.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/programa-de-apoyo-al-entorno-para-el-emprendimiento-e-innovacion-paeiregional>

Iniciativas de fomento integradas- IFI: apoyo a proyectos de inversión tecnológica

¡Atención! Todas aquellas empresas que se enfoquen en el desarrollo de “tecnologías, telecomunicaciones, biotecnología, e ingeniería de procesos”, el proyecto IFI es tuyo, como también los proyectos que trabajen hacia “nuevas técnicas de producción en la elaboración y agregación de valor a recursos naturales en el país.”

“El incentivo no podrá exceder del 30% de los recursos comprometidos por la empresa beneficiaria durante los dos primeros años de ejecución del proyecto, con un tope de hasta US\$ 5 millones (cinco millones de dólares).”

Fuente: CORFO.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/iniciativas-de-fomento-integradas--ifi-apoyo-a-proyectos-de-inversion-tecnologica>

CORFO

Apoyo a la operación de espacios colaborativos de trabajo para el emprendimiento

El fin es proveer de infraestructura para el emprendimiento mediante: “capital inteligente, servicios especializados, educación empresarial, apoyo en el desarrollo de propuestas de levantamiento de capital, gestión de laboratorios para el apoyo a emprendimientos tecnológico, acceso a redes de emprendedores y mentores, vinculación con potenciales proveedores y clientes y seguimiento de proyectos.”

Financiando hasta el 75% del monto total, el máximo son: **\$200.000.000.**

Fuente: CORFO.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/apoyo-a-la-operacion-de-espacios-colaborativos-de-trabajo-para-el-emprendimiento>



Fondo etapas tempranas

Orientado para las pymes chilenas con potencial de crecimiento e innovación. Entregando una línea de crédito para los administradores y financiamiento para las pymes.

Fuente: CORFO.

Infórmate y postula durante todo el año en:

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/fondo-etapas-tempranas>

Fondo desarrollo y crecimiento

Se entrega un “financiamiento en forma de aportes de capital (transformándose en un socio de la empresa) o créditos, el cual depende de las características y necesidades del proyecto, y según se haya definido en el proceso de negociación entre la empresa y el fondo.”

Fuente: CORFO.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/fondo-desarrollo-y-crecimiento>

Programa a apoyo al entorno para el emprendimiento y la innovación regional

“Se entregará un subsidio no reembolsable de hasta un 80% del costo total del proyecto, con un tope de hasta \$70.000.000. Los participantes deberán en efectivo, al menos el 20% restante del total del programa.”

Fuente: CORFO.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/programa-de-apoyo-al-entorno-para-el-emprendimiento-y-la-innovacion-regional>

Concurso, emprendedores globales: Start-up Chile

Start-up busca personas emprendedoras en fase temprana en Chile, “fortaleciendo el entorno del emprendimiento, apoyando la cultura de la innovación en nuestro país, y conectándolo con el mundo.”

“Financiamiento de hasta un 90% del costo total, con un tope de \$20.000.000 (pesos chilenos) por proyecto.”

Fuente: Start-up Chile.

<http://startupchile.org/apply-seed/>

CORFO

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/concurso-emprendedores-globales-startup-chile>

Crédito Corfo micro y pequeña empresa

El objetivo es financiar micro y pequeños empresarios.

“Se entrega un monto máximo de UF 5.000 (\$105 millones de pesos chilenos, aproximadamente), y a 120 meses de plazo máximo.”

“Este crédito no financia inversiones en tecnologías contaminantes, pago de impuestos y el otorgamiento de créditos a personas relacionadas en propiedad o gestión.”

Fuente: CORFO.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/credito-corfo-micro-y-pequena-empresa>

CORFO.



Capital de riesgo Corfo para empresas innovadoras

Dedicado a apoyar tanto “la creación como expansión de empresas con proyectos innovadores que tengan un alto potencial de crecimiento.”

Entrega financiamiento se para aquellos que proporcionen ideas con perspectivas de “alta rentabilidad, orientadas a uno o más mercados en crecimiento, con una gran demanda potencial o real y con posibilidades de acceder a mercados externos.”

“En el caso de las administradoras se entrega una línea de crédito por el 200% de los aportes pagados y comprometidos del fondo, pudiendo ampliarse al 300% si se cumple ciertos requisitos del programa.”



Fuente: CORFO.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/capital-de-riesgo-corfo-para-empresas-innovadoras>

PARA CONOCER ESTOS Y OTROS BENEFICIOS DE CORFO, ENTRA EN:

<http://www.corfo.cl/necesidad/emprender>

PROCHILE

“PROCHILE es una institución que es parte del ministerio de relaciones exteriores encargada de la promoción de la oferta exportable de bienes y servicios chilenos, y de contribuir a la difusión de la inversión extranjera y al fomento del turismo.”

Fuente: PROCHILE.

<http://www.prochile.gob.cl/landing/quienes-somos/>

Programa Pyme Exporta

Pyme exporta es una asesoría compuesto por instrumentos para potenciar exportaciones de las pyme del sector de industrias y servicios.

Está dirigido a las pequeñas y medianas empresas que aún exportan, a nivel nacional, “en donde la capacitación y el apoyo ayudarán a elaborar planes exportadores que consideren logística, estrategias comerciales avanzadas, negociaciones en el exterior, y todas aquellas relaciones de inserción internacional.”

PARA MEDIR TU CAPACIDAD EXPORTADORA ENTRA A:

https://testpotencialidad.prochile.cl/empresas/sign_in

Fuente: PROCHILE

<http://www.prochile.gob.cl/landing/pymexporta/>



“Es un programa de ProChile que busca contribuir a que las empresas de mujeres puedan incorporarse a la actividad exportadora.”

Para participar se exigen los siguientes requisitos:

- ❖ Las mujeres deben ser propietarias únicas de una empresa.
- ❖ Mujeres que posean algún grado de propiedad de una empresa.
- ❖ Mujeres que posean cargos de liderazgo en la empresa.



**PARA MEDIR TU CAPACIDAD
EXPORTADORA ENTRA A:**

https://testpotencialidad.prochile.cl/empresas/sign_in

Fuente: PROCHILE.

<http://www.prochile.gob.cl/landing/mujer-exporta/>



Programa Exporta Digital

ProChile diseñó Exporta Digital para “incentivar el uso de estas plataformas entre los empresarios, como una oportunidad de diversificar sus canales de comercialización a nivel internacional, pensando en empresas exportadoras y aquellas con potencial exportador, que reúnan las condiciones para poder enfrentar este nuevo desafío de internacionalización.”

Beneficios

Cobertura, accesibilidad, reducción de gastos y comunicación directa.

PARA MÁS INFORMACIÓN

ENTRA EN:

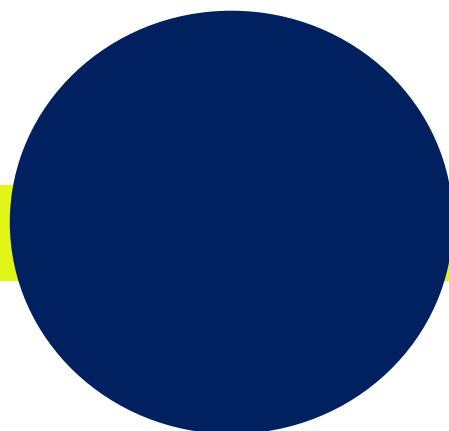
<http://www.prochile.gob.cl/landing/exporta-digital/>

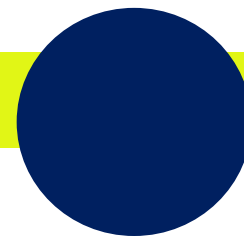
Fuente: PROCHILE.

<http://www.prochile.gob.cl/>



BANCOS





Beneficios de Banco Estado

- ❖ Financiar mi empresa.
- ❖ Invertir el dinero de mi empresa.
- ❖ Gestionar mi caja.
- ❖ Organizar mis pagos.
- ❖ Ordenar el dinero de mi empresa.
- ❖ Facilitar mis importaciones y exportaciones.

PARA MÁS INFORMACIÓN ENTRA EN:

http://www.bancoestado.cl/imagenes/_pequenas-empresas/home/default.asp

“CRECE MUJER EMPRENDEDORA”

Entra a: www.crecemujer.cl

Aprende, conéctate y crece con **BANCO ESTADO**.



BCI NACE

“Es una iniciativa que apoya a emprendedores desde el inicio de sus negocios, otorgándoles un plan de cuenta corriente, financiamiento y redes de apoyo a lo largo de todo Chile”.

Dirigido a:

- ❖ Emprendedores con menos de 18 meses de venta formal y menos de 24 meses en el giro.

- ❖ Potencial facturación entre UF2.400 y UF 80.000 anuales.
- ❖ En etapa de creación o escalamiento de sus negocios.
- ❖ Para clientes o no clientes BCI.
- ❖ Con o sin innovación en su modelo de negocios, producto o servicios.

Inscríbete en:

<http://www.bci.cl/nace/inscribete.html>

Fuente: BCI.

<http://www.bci.cl/nace/descripcion.html#>



Capítulo 8



"Emprendimiento internacional"

Motivos para internacionalizar tu empresa

Los tres motivos para internacionalizar tu empresa han sido extraídos del libro Internacionalización de pymes de María Pilar Carrasco, libro publicado el año 2015.

❖ Situación del mercado nacional.

Estamos ante un mercado local en declive y las empresas logran amortiguar este descenso conquistando mercados exteriores.

❖ Diversificación.

- ❖ Repartir los riesgos de ventas en un mayor número de mercados.
- ❖ Diversificar el destino de las ventas.
- ❖ Dar salida a recursos y capacidades excedentes.
- ❖ Identificar nuevos mercados de exportación, de alto potencial de crecimiento.
- ❖ Reducir los riesgos de caída de los mercados tradicionales.

❖ Existencia de oportunidades de negocio en el exterior.

La internacionalización permite aprovechar las oportunidades del negocio, ya que las empresas necesitan evolucionar constantemente.

Fuente: (Pardina, C. M. P., pp.13-14)



María Pilar Pardina Carrasco en su libro Internacionalización de pymes, expone los cuatro puntos en que la empresa gana al exportar: y son los siguientes:

Producción

- ❖ Utilizar el 100% de la capacidad productiva de la empresa y con ello se estará optimizando los recursos humanos, materiales y económicos.
- ❖ Alargar la vida de los productos al no estar posicionado en mercados no saturados.

Venta/marketing

- ❖ Acceso a un mercado más amplio.
- ❖ Menor dependencia del mercado nacional.
- ❖ Equilibrio de ventas estacionales.
- ❖ Mejora de imagen y prestigio.

Finanzas/administración

- ❖ Mayor rentabilidad.
- ❖ Diversificación de riesgos.
- ❖ Acceso a financiación internacional.

Organización/recursos humanos

- ❖ Mejora en las técnicas de gestión.
- ❖ Aprendizaje.
- ❖ Iniciativa, desafío, reto.



Argentina

En argentina el **98%** de las empresas, son pequeñas y medianas empresas, generando el **70%** del empleo privado.

La nueva ley de emprendimiento y su marco tributario, consta de los siguientes beneficios.

❖ Eliminación del impuesto a la ganancia mínima presunta.

Para conocer detalles de este impuesto entra en el siguiente link.

❖ Compensación del impuesto a los créditos, para micro y pequeña hasta el 100%, mientras que para medianas empresas entre un 1 a 50%.

❖ Pago del IVA, hasta 90 días.

Fuente:

Casa Rosada, Gobierno argentino:

<http://www.casarosada.gob.ar/informacion/que-estamos-diciendo/36769-ley-pyme>

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anejos/55000-59999/55190/texact25063tituloV.htm>

Oportunidades para los emprendedores

Capital semilla. Su objetivo es “contribuir al desarrollo y fortalecimiento de emprendimiento en su etapa inicial para favorecer su ingreso y permanencia en el ecosistema emprendedor.” (Ministerio de Producción), para ser beneficiado debes estar dentro de los siguientes ámbitos: medio ambiente, salud, inclusión socioeconómica, educación y hábitat social. Donde se obtienen beneficios como asistencia técnica y financiera.

www.produccion.gob.ar/fondo-semilla/en-que-consiste/

Academia argentina emprende.

“Dedicada a la formación y acompañamiento a emprendedores.” (Ministerio de Producción), esta iniciativa permite la generación de redes. Regístrate en el siguiente link:

<http://dna2.produccion.gob.ar/forms/index.php/survey/index/sid/554758/newtest/Y/lang/es-AR-informal>

PAC- Conglomerados Productivos. Es una herramienta de financiamiento público, creado por un grupo de empresas, para confortar y consolidar el comportamiento de las pequeñas y medianas empresas mediante aportes no reembolsables. Para más información entra al siguiente link:

www.produccion.gob.ar/pac-conglomerados-productivos/como-se-accede/

Palabras del gobierno argentino:

“Queremos que las pymes sean las protagonistas de la transformación productiva del país.”

Mariano Mayer, Secretario de Emprendedores y pequeñas y medianas empresas del ministerio de Producción de Argentina dijo: “Necesitamos de todo el potencial de los emprendedores y de las pymes para hacer frente a la **generación de millones de puestos de trabajo** y a los **desafíos de crecimiento** y cumplir con el objetivo de **pobreza cero**”.



Ley de Impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial

La Ley N°30056 permite la “promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeña y mediana empresas, incentiva la inversión privada, la producción el acceso a mercado, y mejora de la organización empresarial” (Congreso de la Republica).

Trabajo y promoción del empleo

Según el **Artículo 37° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR**. Derechos que deben respetar un empleador. Incluye “no recurrir al trabajo infantil, garantizar salario a sus trabajadores, no utilizar trabajo forzado, ni castigos, respetar el derecho a la formación de sindicatos y proporcionar un ambiente seguro y saludable de trabajo.”

Infórmate más en:

http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/MOXI_LEY_30056/ley30056.pdf

Infórmate más en:

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>

Si deseas emprender, infórmate sobre las leyes de Peruanas, sus oportunidades de financiamiento, capitales y fondos, entra al decreto supremo N°007-2008-TR, capítulo IV, titulado Acceso al financiamiento.

Infórmate más en:

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>



Ecuador



Capital Semilla. “Es una inversión que apoya la innovación productiva de Mipymes, con un carácter reembolsable. Si el negocio tiene éxito el emprendedor debe devolver el capital semilla, por tanto el proyecto debe contener aspectos productivos con fines económicos y comerciales”, (Ministerio de industrias y productividad del gobierno ecuatoriano). http://fondoinversion.industrias.gob.ec/?page_id=363

Las exigencias continúan, para obtener el capital semilla se requiere presentar los fundamentos científicos y tecnológicos que respaldan la calidad de innovación, y

la información relacionada con el impacto en rentabilidad.

“El gobierno de Ecuador está dispuesto a invertir en proyectos que mejoran la producción y el empleo”

Ecuador forma parte de la investigación **GEM** (Global Entrepreneurship Monitor) realizada por ESPAE (la Primera Escuela de negocios del Ecuador), la cual tiene como foco el emprendimiento. Esta investigación se realiza a nivel mundial en 62 países. A continuación información

exclusiva del emprendimiento en Ecuador-2015.

- ❖ Un 30,4% de los emprendedores ha finalizado su educación secundaria.
- ❖ Mientras que un 38,6% de los emprendedores completo educación primaria.
- ❖ Un 13,7% de los emprendedores ha alcanzado un nivel profesional.
- ❖ Un 60,1% de los emprendimientos establecidos son liderados por hombres. Mientras que en: TEA (Actividad Emprendedora Temprana), un 51,1% es liderada por mujeres emprendedoras.
- ❖ El 42% de los nuevos emprendedores ecuatorianos consideran que tienen mucha competencia.
- ❖ En cuanto al motivo de cierre del negocio un 26% de los emprendedores señalaron que fue por problemas de financiamiento.

Si deseas conocer más sobre la investigación **GEM** (Global Entrepreneurship Monitor), orientada en Ecuador, entra en el siguiente link.



Fuente: GEM-Ecuador:

<http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/libros/GemEcuador2015.pdf>



En apoyo al emprendedor, Uruguay creo 35 programas desarrollados por entidades públicas y privadas, entregando capacitación y financiamiento.

1. **Agencia Nacional de Investigación e Innovación.** Para más información entra en www.anii.org.uy
2. **Asociación de Jóvenes empresarios.** Infórmate más en www.aje.org.uy
3. **Cámara de Diseño del Uruguay.** Infórmate en: www.cdu.org.uy
4. **Centro de gestión tecnológica.** Infórmate en: www.ciu.com.uy
5. **Cámara uruguaya de tecnologías de la información.** Infórmate en: www.cuti.org.uy
6. **DESEM Jóvenes emprendedores.** infórmate más en: www.desem.org.uy
7. **Dirección nacional de artesanías, para pyme.** Infórmate entrando en: www.dinapyme.gub.uy

8. **Empretec Uruguay.** Infórmate más en: www.empretec.org.uy

9. **Endeavor Uruguay.** Infórmate más en: www.endeavor.com.uy

10. **Fundación Avina.** Infórmate más en: www.avina.net

11. **Fundación Julio Ricaldoni.** Infórmate más en: www.ricaldoni.org.uy

12. **Polo Tecnológico de Pando.** Infórmate entrando en el siguiente link: www.polotecnologico.fq.edu.uy

13. **Fundasol.** Para más información entra en: www.fundasol.org.uy

14. **Incubadora Idear.** Infórmate más en: www.idear.com.uy

15. **Inefop.** Infórmate más en: www.inefop.org.uy

16. **Ingenio.** Infórmate más en: www.ingenio.org.uy

17. **Iniciador.** Infórmate más en: www.iniciador.com

18. **IPRU.** Infórmate más en: www.ipru.edu.uy

19. **INJU.** Infórmate más en: www.inju.gub.uy

20. **Junior Chamber Internacional.** Infórmate más en: www.jci.cc/local/media/uruguay

21. **Kolping Uruguay.** Infórmate en: www.kolping.org.uy

22. **Mides.** Infórmate más entrando en: www.mides.gub.uy

23. **Minturd,** con talleres para emprendedores, infórmate más en: www.turismo.gub.uy

24. **Montevideo Valley.** Infórmate en: www.montevideovalley.uy

25. **Organización de Mujeres empresarias del Uruguay.** www.omeu.org.uy

26. **Prosperitas capital Partners**, para más información entra en: www.prosperitascp.com

27. **Redes Emprendedores Senior**, entra e infórmate más en: www.xeniors.org

28. **Sistema Nacional de garantías para empresas**, para más información entra en: www.siga.com.uy

29. **Unión de exportadores del Uruguay**, infórmate en el siguiente link: www.uruguayexporta.com/es/

30. **Preincubadora nexo**, infórmate en: <http://ucu.edu.uy/>

31. **UM**. Capaitación paa el proceso emprendedor, para más información entra en: <http://www.um.edu.uy/>

32. **Centro de innovación y emprendimiento**, infórmate en: <http://www.um.edu.uy/>

33. **Uruguay Fomenta**. Infórmate más en: www.uruguayfomenta.com.uy

34. **Uruguay XXI**, infórmate en: www.uruguayxxi.gub.uy

35. **Young American Business trust**. Infórmate más en: www.yabt.net





Bolivia

La última investigación de GEM Bolivia-2014, señala que el 77% de la población sostiene que el emprendedor es parte de un buen estatus social. En Bolivia 3 de cada 10 personas son emprendedoras.

Un tema de preocupación es la permanencia de los emprendimientos en el tiempo, las causas de discontinuidad según la investigación GEM son: 36,6% por razones personales, 27,5% por baja rentabilidad, 12,4% por encontrar otro trabajo, 5,5% por falta de financiamiento.

Un 71% de los emprendimientos bolivianos tiene entre 0 a 5 trabajadores.

Fuente: GEM Bolivia 2014.

<http://www.epc-ucb.edu.bo/website/GEM2014Bolivia.pdf>

Un 14,1% de los emprendimientos bolivianos tiene entre 6 a 19 trabajadores.

Un 6,3% de los emprendimientos bolivianos tiene de 20 o más trabajadores.

Un 43,6% de los emprendedores se dedica al comercio, y un 13,8% de los emprendedores se enfocan en el alojamiento y restaurantes.

La investigación señala que han disminuido los negocios establecidos en el mercado.

Fuente: GEM Bolivia 2014.

Bolivia emprende, es una fundación que entrega: información, herramientas y capacitación, conoce más en: <http://boliviaemprende.com/>



Emprendimiento en Paraguay

Aspen Network of Development Entrepreneurs, conocida por su sigla en inglés: ANDE es una red de empresas que promueven el emprendimiento. ANDE se ha unido con KOGA incubadora de emprendimientos, para desarrollar la investigación “Ecosistema-Emprendedor en Paraguay”, para ello 22 empresas facilitaron información para el desarrollo de la investigación, donde se obtuvieron los siguientes resultados.

- ❖ El 86% de las empresas entrega capacitación para el desarrollo en el

corto, mediano y largo plazo a los emprendimientos.

- ❖ El 82% proporciona educación emprendedora a los emprendedores.
- ❖ El 45% de las empresas que han sido investigadas apoyan a las incubadoras.
- ❖ El 27% de las empresas, realiza investigaciones para que el emprendedor razone sobre el contexto actual de emprendimiento.

- ❖ El 23% de las empresas proporcionan sustento financiero.

Las 22 empresas de la investigación ayudan al emprendedor entregando los siguientes beneficios:

- ❖ Desarrollo de plan de negocio.
- ❖ Búsqueda de clientes.
- ❖ Análisis de mercado.
- ❖ Aceleradora.
- ❖ Mentoría.
- ❖ Cursos de liderazgo.
- ❖ Cursos de capacitación.
- ❖ Apoyo financiero.

Para mayor información entra en el siguiente link, y encontraras un listado con las respectivas direcciones online de cada empresa. Anímate y emprende.

Investigación realizada por ANDE y KOGA.

http://c.ymcdn.com/sites/www.andeglobal.org/resource/resmgr/cam/Paraguay_-_Ecosistema_Empren.pdf

Fuente: Investigación sobre el Ecosistema del Emprendedor en Paraguay, realizada por Aspen Network of Development Entrepreneurs y KOGA.

(www.andeglobal.org)

(www.koga.com.py)

Colombia

Innpulsa Colombia

Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial del gobierno de Colombia, se dedicada a promover el emprendimiento. La meta es ser una de las 3 economías mejor evaluadas en innovación y competitividad de américa latina.

Héroes Fest

Colombia presenta “Héroes Fest”, un festival de innovación, emprendimiento y tecnología.

Las 4 líneas estratégicas de Innpulsa Colombia

1. Capacidades empresariales.
2. Competitividad Regional.
3. Apropiación TIC (tecnología de la información y la comunicación.
4. Inclusión Productiva.



Fuente:

Innpulsa Colombia: <https://www.innpulsacolombia.com/> Héroes Fest: (<http://heroesfest.co/#/>)



Venezuela

Derechos Económicos

En la Constitución de la República de Venezuela, capítulo VII, **Artículo 112**, se establece que: “Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica... el estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación, justa distribución de la riqueza y la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población.”

El **Artículo 113**, especifica que “no se permitirán monopolios.”

Artículo 117: “Todas las personas tendrán derecho a disponer de bienes y servicios de calidad, como también la información adecuada y no engañosa sobre el contenido y características de los productos que consumen.”



Fuente:

Constitución de la República de Venezuela, capítulo VII, Derechos económicos, artículos 112, 113 y 117.

https://www.oas.org/dil/esp/Constitucion_Venezuela.pdf

Decreto de Fuerza de ley de creación, estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero

En el capítulo II, se dan a conocer los lineamientos de la Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero:

- ❖ Promoción de programas que estimulen la productividad y competitividad.
- ❖ Promoción de la iniciativa e inversión, auspiciando la competencia sana y leal en el mercado.
- ❖ Apoyo para la eficiencia de recursos humanos, planificación y ejecución de sus objetivos.
- ❖ Apoyo para el desarrollo de proyectos de sostenibilidad y sustentabilidad del sector.

Fuente:

Decreto de Fuerza de ley de creación, estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero, capítulo II.

http://www.derechos.org/ve/pw/wp-content/uploads/ley_microin.pdf

Financiamiento-INAPYMI

INAPYMI, es el Instituto Nacional de Desarrollo de la pequeña y mediana industria, este instituto está compuesto por programas de financiamientos para emprendedores con tres destinos del crédito: activo fijo, transporte y capital de trabajo (hasta tres meses). El monto a financiar, tasa de interés, plazo y periodo de gracia los encontrarás en: www.inapymi.gob.ve

Servicios de INAPYMI

- ❖ Asistencia Técnica.
- ❖ Participación Social.
- ❖ Adiestramiento y Capacitación.
- ❖ Programas de financiamiento.

Fuente:

Instituto Nacional de Desarrollo de la pequeña y mediana industria. **INAPYMI**

www.inapymi.gob.ve



16 elementos que toda empresa debe cumplir

El Decreto N°8.420 firmado el año 2015, contiene 53 artículos, en donde se solicita que las empresas cumplan con los siguientes elementos:

1. Compromiso de la alta dirección.
2. Política y procedimientos aplicables a todos en la empresa.
3. Políticas aplicables a terceros.
4. Formación continua.
5. Evaluación de riesgos periódicos.
6. Libro y registros.
7. Control de los estados financieros.
8. Procesos de contratación pública.
9. Cumplimiento con las estructuras.
10. Canal para informar irregularidades.
11. Medidas disciplinarias en caso de infracción.
12. Procedimientos para detener irregularidades.
13. Diligencia a terceros.
14. Diligencia en transacciones corporativas y adquisiciones.
15. Monitorización del programa y,
16. Transparencia en contribuciones políticas.

Fuente:

FCPA américas, infórmate más en el siguiente link:

<http://fcpamericas.com/english/anti-corruption-compliance/highlights-brazils-regulation-clean-companies-act/>

Decreto N°8.420. http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2015/Decreto/D8420.htm

Apoyo a las PYMES

La Corporación Interamericana de Inversiones (CII) se ha unido con el Banco Société Générale para beneficiar y apoyar a pymes, no solo en el aspecto financiero sino que además en acceso a equipamiento, maquinaria y tecnología, para la pronta internalización de las nuevas pymes.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo.

<http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2016-09-06/brasil-acceso-a-financiamiento-para-pymes,11550.html>

Apex Brasil

Apex Brasil es una agencia brasileña de promoción de exportaciones e inversiones, esto para mejorar la economía del país.

Actividades que desea alcanzar el Apex Brasil: inteligencia de mercado, capacitación de los negocios, estrategias que impulsen la internalización, facilitar el ingreso a mercados, atracción de

inversión. Apex Brasil trabaja en conjunto con el Ministerio de Relaciones Exteriores.

Fuente: Apex Brasil.

<http://www.apexbrasil.com.br/es/quienes-somos>



A man with a beard, wearing glasses, a grey beanie, and a blue denim shirt, is looking down at a smartphone in his right hand. He is also holding a white coffee cup in his left hand. He has a black bag strap over his shoulder. The background is a blurred city street with parked cars and buildings, with a warm, golden light suggesting sunset or sunrise.

***"Tecnología en tu
Empresa"***

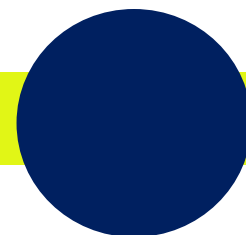
Capítulo 9

Según la 4^{ta}. Encuesta de microemprendimiento, se obtuvo que en Chile:

- ❖ El 40,6% de los hombres que han emprendido en Chile utilizan la herramienta internet para su negocio, versus un 38,4% las mujeres emprendedoras.
- ❖ Un 47,4% de los hombres emprendedores consideran que no es necesario el uso del internet por el tamaño y tipo de negocio al que se desempeñan.
- ❖ El 39,9% de los hombres emprendedores no sabe cómo utilizar el internet a favor de su negocio, versus el 40,2% en el caso de las mujeres.
- ❖ El 8,4% de las mujeres emprendedoras manifestó que no poseen los recursos para contratar internet para uso de su negocio.



Realidad chilena



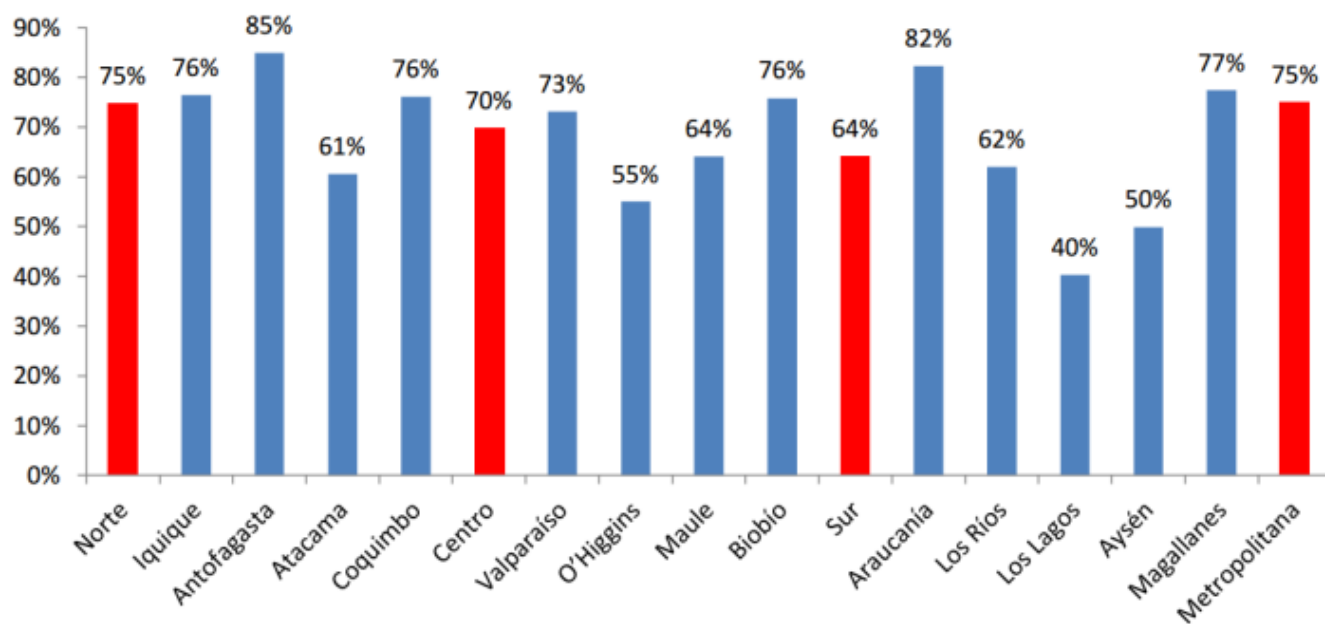
Séptima Encuesta Nacional de Acceso y usos de Internet, adjudicado a Ipsos Chile, por licitación pública. Resultados publicados en febrero 2016.

- ❖ Hay un 17,3% de los chilenos que nunca han utilizado internet.
- ❖ Un 71,6% de los hogares chilenos tiene internet, considerando zona urbana y rural.

Uso del internet

- ❖ Un 24,6% a nivel nacional mantiene el internet en el hogar para realizar negocios o manejar una empresa familiar.
- ❖ Versus un 68% mantiene el internet para comunicarse con otras personas.

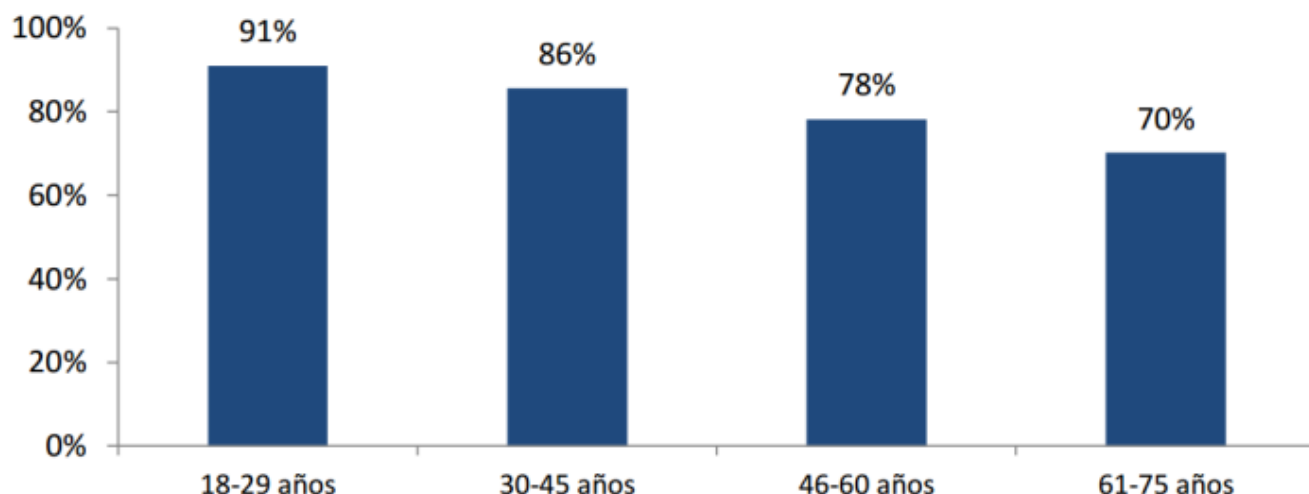
Acceso a Internet según la región



Fuente:

❖ **Séptima Encuesta Nacional de Acceso y usos de Internet:** http://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2015/04/Informe-VII-Encuesta-de-Acceso-Usos-y-Usuarios-de-Internet_VF.pdf

Uso del Internet según la Edad



Fuente: Séptima Encuesta Nacional de Acceso y usos de Internet.

Uso del internet con fines de emprendimiento

- ❖ Un 9,8% a nivel nacional vende bienes o servicios en forma ocasional.
- ❖ 5,8% a nivel nacional vende bienes y servicios de una empresa o negocio propio.
- ❖ Un 4,9% mantiene un sitio web para su empresa.
- ❖ 6,8% de los chilenos utiliza internet para contactar nuevos clientes y proveedores.

Razones para no usar internet

- ❖ De los encuestados que no utilizan internet, el 27% cree que no lo necesita o no le sirve.
- ❖ De los encuestados que no utilizan internet, el 18% no sabe bien para qué sirve el internet o sus beneficios.
- ❖ De los encuestados que no utilizan internet, el 9% considera que la conexión es muy cara.

Fuente:

- ❖ **Séptima Encuesta Nacional de Acceso y usos de Internet:** http://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2015/04/Informe-VII-Encuesta-de-Acceso-Usos-y-Usuarios-de-Internet_VF.pdf

Ventajas de la Transformación Digital

ALTIMETER

La empresa estadounidense Altimeter Group, ubicada en San Francisco, Estados Unidos, se dedica actualmente a entregar servicios de consultoría e investigación tecnológica.

En el año 2014 realizó la investigación “Transformación Digital”: presentando los cambios de una empresa, al entrar en el mundo digital. A continuación las ventajas de la transformación digital:

1. **Actualización de la visión de la empresa:** en donde se moderniza y humaniza, captando a los clientes y consumidores digitales.
2. **Nace la cultura innovadora:** innovando no solo en los procesos internos sino que también en el producto y servicio.
3. El uso digital se transforma en una **ventaja competitiva** sobre la competencia.



4. **Aumenta la colaboración interna:** mejorando las funciones del negocio.
5. **Aumento de la mano de obra:** Trabajadores motivados en aprender más.
6. **Mayor eficiencia:** en las decisiones y en los procesos internos de cada departamento.
7. **Análisis profundo de los datos:** Mayor conocimiento de los datos, pudiendo así generar ideas, como también analizar a los clientes.
8. **Fidelización de los clientes:** conocer al cliente en 360°, conservando así la lealtad y fidelidad.

Fuente:

- ❖ Altimeter Group: www.altimetergroup.com
- ❖ Investigación Transformación Digital: <http://altimetergroupdigitaltransformation.com/img/dt-report.pdf>



¡Crea una página web para tu negocio!



***8 Páginas Recomendadas
Para crear la página web de
tu empresa!***

2

JIMDO

<http://es.jimdo.com/>

4

WEBNODE

<https://www.webnode.es/website-empresarial/>

6

WIX

<http://es.wix.com/>

8

OOOWEBHOST

<https://www.000webhost.com/>

1

WEEBLY

<https://www.weebly.com/cl?lang=es>

3

DWCH

<http://www.xn--diseowebchile-lkb.cl/>

5

WEBECONOMICO

<http://www.webeconomico.cl/>

7

WEBMANAGER

<http://www.webmanager.cl/>



***¡8 Páginas Recomendadas
Para crear la página web de
tu empresa!***

Redes Sociales

Otra opción de posicionar tu marca en formato online, es a través del uso de las redes sociales. Por ejemplo, Facebook ofrece un servicio especializado para las empresas, el procedimiento es el siguiente:

1. Entra en el siguiente link:

<https://www.facebook.com/pages/create>

2. Escoge una de las opciones, indicando el rubro y nombre de tu empresa.
3. Finalmente diseña y actualiza tu página.



Beneficios de crear presencia online para tu empresa

- ❖ Entrar en mercados online.
- ❖ Entrar en mercados no cubiertos por la competencia que no utiliza internet.
- ❖ Mayor captación de clientes nacionales e internacionales.
- ❖ Venta y compra online.
- ❖ Posicionamiento de la marca.
- ❖ Más canales de distribución.
- ❖ Conectividad.
- ❖ Facilidad en las formas de pago en caso de ventas nacionales e internacionales.



Diccionario del emprendedor I

Capítulo 10

A

Acreedor. “Derecho a que se le satisfaga una deuda” (RAE).

Activo. “Conjunto de bienes que son propiedad de una empresa” (RAE).

Acción. “Título valor que representa parte de un capital de una sociedad mercantil y que da derecho al reparto de beneficios” (RAE).

Administración. “Es la organización del trabajo en donde se hace posible la producción y distribución de bienes. Los bienes económicos son materia de insumo para el funcionamiento de la administración” (Ramírez, C. C., pp.30-31).

Administradores. “Grupo humano encargado de la dirección y control del gobierno de la empresa” (Tabra, O., p. 97).

Adquisiciones. “Se encarga de comprar materiales para la producción de productos y servicios, el departamento se relaciona con los proveedores y analiza

las ofertas que llegan a la empresa” (Tarodo, P. C., p.22).

Apalancar. “Elevar el grado de endeudamiento de una empresa” (RAE).

B

Balance. “Análisis del activo y el pasivo para determinar el estado económico de una empresa” (RAE).

Bienes económicos. “Los estados financieros se refieren a bienes materiales e inmateriales que poseen valor económico y por ende susceptible de ser valuados en términos monetarios” (González, B. D. T., p.6).

Bienes inmuebles. “Tierras, edificios, caminos, construcciones y minas” (RAE).

Bono. “es creado para reemplazar y racionalizar la estructura de la deuda” (RAE).

Bróker. “Agente intermediario en operaciones financieras o comerciales

que percibe una comisión por su intervención” (RAE).

C

Caja. “Tenencia de dinero” (RAE).

Capitalización bursátil. “Valor del total de las acciones de una empresa, sector o mercado” (RAE).

Capital. “Valor de lo que, de manera periódica, rinde u ocasiona rentas, intereses o frutos” (RAE).

Cartera. “Valores o efectos comerciales de curso legal, que forman parte del activo de un comerciante, banco o sociedad o de un particular” (RAE).

Cartera de clientes. “Conjunto de clientes fijos de una empresa” (RAE).

Clientes. “Último eslabón de la cadena de producción. Deben contar con la información adecuada para escoger los productos” (Tabra, O., p. 97).

Comunidad local. “Espacio geográfico en el que la empresa desarrolla su labor” (Tabra, O., p. 98).

Competidores. “Comercializan el mismo producto que la empresa para los mismo clientes... ética comercial y gobiernos de la organización son claves para los competidores, esperando la libre competencia” (Moreno P. Rafael., pp. 490 y 494).

Consumidor. “Persona que adquiere productos de consumo o utiliza ciertos servicios” (RAE).

Control. “Comprobación, inspección, fiscalización, intervención” (RAE).

Contabilidad. “Aptitud de las cosas para poder reducir las a cuenta o cálculo” (RAE).

D

Demanda. “Cuantía global de las compras de bienes y servicios realizados o previstos por una colectividad” (RAE).

Depreciación. “Disminución del valor o precio de algo, ya con relación al que antes tenía” (RAE).

Departamento de Finanzas. “Adquiere recursos financieros para pagos de compra de materiales, materias primas y pago a los trabajadores, analiza proyectos de inversión y financiamiento, como también administra y controlar el dinero” (Tarodo, P. C., pp. 22-23).

Distribuidor. “Empresa dedicada a la distribución de los productos comerciales” (RAE).

Dividendo. “Cantidad que ha de dividirse por otra” (RAE).

Dividendo activo. “Cuota que, al distribuir ganancias una compañía mercantil, corresponde a cada acción” (RAE).

Dividendo pasivo. “Cada una de las cantidades parciales que se compromete a satisfacer el suscriptor de una acción u obligación a requerimiento de la entidad emisora” (RAE).

Divisa. “Moneda extranjera referida a la unidad del país de que se trata” (RAE).

E

Economía. “Sistema económico en el que las decisiones tienden a obtener el mayor beneficio según los precios de la oferta y la demanda con un mínimo de regulación” (RAE).

Emprendedor. Es el que “asume riesgos a la hora de tomar decisiones. El emprendedor aprovecha un vacío del mercado; un emprendedor no es inventor, ni científico... es un innovador que pone en marcha nuevas empresas renovando el tejido empresarial de una sociedad” (Ramos, S., Bayter, O., p.132).

Emprendedor con liderazgo autoritario. “Desarrolla el máximo de tareas el mismo, asegura poseer todo el poder, tiene claro el camino a seguir, usa la fuerza y la intimidación, las amenazas/recompensas y el premio/castigo” (Solanelas, P., p.69).

Emprendedor con liderazgo consultivo. “Hace partícipe de los problemas a sus seguidores, y tiene dos formas de hacerlo, individualmente o bien en grupo, mediante un debate del problema, este es el más recomendable en la gestión de una empresa” (Solanelas, P., p.70).

Emprendedor con liderazgo democrático. “Valora y toma en cuenta todas las opiniones y con frecuencia consulta cuando toma las decisiones. El tema es el grado de participación que ofrece a sus colaboradores” (Solanelas, P., p.70).

Emprendedor con liderazgo de eficiencia. “caracterizado por estar muy concentrado en la visión, enfocado plenamente en los objetivos y ser muy estricto en su cumplimiento, es muy común la rigidez de sus planteamientos” (Solanelas, P., p.76).

Emprendedor con liderazgo participativo. “reúne a sus seguidores para que en grupo intenten resolverlos

por consenso. Este es un liderazgo democrático” (Solanelas, P., pp.69-70).

Emprendedor con liderazgo transformacional. “es aquel que sabe escoger la visión adecuada e intenta cambiar la empresa, en esta etapa se produce un viraje estratégico en la empresa impulsado por el líder” (Solanelas, P., p.73).

Empresa. “Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos” (RAE).

Existencias. “Mercancías destinadas a la venta, guardadas en un almacén o tienda” (RAE).

F

Factura. “Cuenta en que se detallan con su precio los artículos vendidos o los servicios realizados y que se entrega al cliente para exigir su pago” (RAE).

Financiar. “Aportar el dinero necesario para una empresa”. (RAE).

Fondos de Amortización. “Fondos destinados a extinguir una deuda o a reintegrar un haber de la depreciación o destrucción de bienes que lo integran” (RAE).

Franquicia. “Exención que se concede a alguien para no pagar derechos por las mercaderías que introduce o extrae, o por el aprovechamiento de algún servicio público” (RAE).

G

Gestionar. “Ocuparse de la administración, organización y funcionamiento de una empresa, actividad económica u organismo” (RAE).

Gestión de negocios. “Cuasicontrato que se origina por el cuidado de intereses ajenos sin mandato de su dueño” (RAE).

I

Impuesto. “Tributo que se exige en función de la capacidad económica de los obligados a su pago” (RAE).

Industria. “Negocio o actividad económica” (RAE).

Innovación. “Creación o modificación de un producto, y su introducción en un mercado” (RAE).

Interés. “Lucro producido por el capital” (RAE).

L

Liquidez. “Relación entre el conjunto de dinero en caja y de bienes fácilmente convertibles en dinero, y el total del activo, de un banco u otra entidad” (RAE).

M

Marketing. Es el departamento que “Se focaliza en el cliente, la oferta debe ser clara y entendible... el marketing analiza e identifica las tendencias de los mercados” (Ortis, V., Jaime, G. & Giraldo, O., p.8).

Margen bruto de explotación. “Es la proporción que el resultado bruto de explotación representa respecto a la cifra de negocio y es la medida básica o primaria de la rentabilidad de la explotación desde la óptica de la empresa” (Caballero, S. D. P. P., pp.17-18).

Mercadotecnia. “Conjunto de principios y prácticas que buscan el aumento del comercio, especialmente de la demanda” (RAE).

Mercado. “Estado y evolución de la oferta y la demanda en un sector económico dado” (RAE).

Mercado negro. “Tráfico clandestino de divisas monetarias o mercancías no autorizadas o escasas en el mercado, a precios superiores a los legales” (RAE).

Monopolio. “Situación de mercado en que la oferta de un producto se reduce a un solo vendedor” (RAE).

O

Oferta. “Conjunto de bienes o mercancías que se presentan en el mercado con un precio concreto y en un momento determinado” (RAE).

Oligopolio. “Concentración de la oferta de un sector industrial o comercial en un reducido número de empresas” (RAE).

Organización. “Asociación de personas regulada por un conjunto de normas en función de determinados fines” (RAE).

P

Pagaré. “Papel de obligación por una cantidad que ha de pagarse a tiempo determinado” (RAE).

Pasivo. “Valor monetario total de las deudas y compromisos que agravan a una empresa” (RAE).

Patrimonio. “Diferencia entre los valores económicos pertenecientes a una persona física o jurídica y las deudas u obligaciones contraídas” (RAE).

Presupuesto. “Formar el cómputo de los gastos o ingresos, o de ambas cosas que resultan de un negocio público o privado” (RAE).

Previsión. “Acción de disponer lo conveniente para atender a contingencias o necesidades previsibles” (RAE).

Producción. “Suma de los productos del suelo o de la industria” (RAE).

Proveedor. “Dicho de una persona que provee todo lo necesario para un fin a

grandes grupos, asociaciones o comunidades” (RAE).

Planificación. “Plan general, organizado y frecuentemente de gran amplitud, para obtener un objetivo determinado para el funcionamiento de una industria” (RAE).

Publicidad. “Divulgación de noticias o anuncios de carácter comercial para atraer a posibles compradores, espectadores, usurarios” (RAE).

Pyme. “Empresa mercantil, industrial, compuesta por un número reducido de trabajadores, y con un moderado volumen de facturación” (RAE).

R

Ratio. “Representa la relación entre dos elementos financieros, a través del cual, se consigue la comparación de unos valores que facilitan la toma de decisiones a nivel estratégico” (Caballero, S. D. P. P., p.16).

Ratios de control. “Tienen como objetivo el análisis de la situación

económica y financiera de la empresa para hacer frente a los pagos y garantizar la continuidad de la actividad comercial” (Caballero, S. D. P. P., p.16).

Recursos. “Bienes, medios de subsistencia” (RAE).

Recursos Humanos. “Coordina, a través de las personas que compone la empresa, el resto de departamentos, en donde: planifica y selecciona número de trabajadores, y atiende necesidades futuras de los empleados” (Tarodo, P. C., p.23).

Renta. “En materia tributaria, importe neto de los rendimientos” (RAE).

Rentable. “Que produce renta suficiente o remuneradora” (RAE).

Rentabilidad económica. “Se calcula sumando el resultado de las actividades ordinarias más los gastos financieros y dividiendo esta cantidad entre el activo real... minorado en los gastos de establecimiento y las provisiones para riesgos y gastos” (Caballero, S. D. P. P., p.17).

Ratio de endeudamiento. “Informa acerca de la cantidad de la deuda de la empresa. El ratio relaciona las deudas totales que han sido contraídas con los recursos propios netos. El ratio será mayor en aquellas entidades que acuden a fuentes de financiación externa” (Caballero, S. D. P. P., p.19).

Rentabilidad financiera. “Relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtenerlo. Determina el proceso de inversión para conseguir un beneficio a través de los ingresos” (Caballero, S. D. P. P., p.17).

Ratio de liquidez. “Informa sobre los elementos que posee la empresa para hacer frente a las deudas a corto plazo” (Caballero, S. D. P. P., p.18).

Ratio de tesorería. “Expresa la posibilidad de la empresa de hacer frente a las obligaciones de pago a corto plazo” (Caballero, S. D. P. P., p.18).

S

Salario. “Paga o remuneración regular” (RAE).

Salario mínimo. “Salario establecido por la ley como retribución mínima para cualquier trabajador” (RAE).

Sociedad. “Agrupación comercial de carácter legal que cuenta con un capital inicial formado con las aportaciones de sus miembros” (RAE).

Sociedad anónima. “Sociedad que se forma por acciones, con responsabilidad circunscrita al capital que estas representan” (RAE).

Stakeholders. “Persona o grupo de personas, presentes y futuras que tienen interés en la empresa o que se ven afectados por las acciones de ésta... la empresa realiza actividades dirigidas por personas, por medio de personas y para personas” (Moreno P. Rafael., pp.487-488).

U

Utilidades. “En las empresas lucrativas las utilidades son las ganancias obtenidas” (Guerrero, R. J. C., p.43).

*"Plantillas para el
Emprendedor"*

Capítulo 11

CONTRATO DE TRABAJO

En **(Ciudad)**, a **(día)** de **(mes)** de **(año)** comparece la Empresa **(tipo de empresa)**, denominada **(nombre de la empresa)**, **(Rut N°)**, representada por Don **(Nombre del empleador)**, Cédula Nacional de Identidad N° **(Rut del empleador)**, ambos domiciliados en la Ciudad de **(ciudad)**, el representante en **(dirección)** y la empresa sitúa en **(dirección de la empresa)**, y Don **(Nombre completo del trabajador)**, **(nacionalidad)**, **(estado civil)**, Cédula Nacional de Identidad N° **(Rut del trabajador)**, **(fecha de nacimiento)**, domiciliado en **(dirección del trabajador)**, quienes por este acto vienen en suscribir el presenta contrato de trabajo para cuyos efectos los contratantes vienen en denominarse Empleador y Trabajador, respectivamente.

Primero: El Trabajador se compromete a ejecutar para el Empleador, la labor de **(cargo)** en la empresa **(nombre de la empresa)**, cualquier otra relacionada directa o indirectamente con la indicada.

Segundo: La jornada de trabajo estará determinada por el servicio de **(cargo del trabajador)** que el Empleador, les otorga al trabajador y otros empleados de la empresa contratantes. Se le asigna como día de descanso el **(Día)**. **(Duración y distribución de la jornada de trabajo)**.

Tercero: El Empleador se compromete a remunerar al trabajador en **(forma de pago)** con un sueldo de **(remuneración en números)**, **(remuneración en palabras)**.

Cuarto: **(duración del contrato)** a contar de esta fecha, como tiempo de prueba, terminando este periodo, se extenderá el plazo del contrato.

Quinto: En consideración a que las funciones, se considera como **(causas de despido)** las siguientes acciones.

Sexto: **(fecha de ingreso del trabajador)**.

Firma del trabajador

Firma del Empleador

CONTRATO DE TRABAJO

En _____, a ____ de ____ de _____ comparece la Empresa _____, denominada _____, _____, representada por Don _____, Cédula Nacional de Identidad N° _____, ambos domiciliados en la Ciudad de _____, el representante en _____ y la empresa sitúa en _____, y Don _____, _____, _____, Cédula Nacional de Identidad _____, _____, domiciliado en _____, quienes por este acto vienen en suscribir el presenta contrato de trabajo para cuyos efectos los contratantes vienen en denominarse Empleador y Trabajador, respectivamente.

Primero: El Trabajador se compromete a ejecutar para el Empleador, la labor de _____ en la empresa _____, cualquier otra relacionada directa o indirectamente con la indicada.

Segundo: La jornada de trabajo estará determinada por el servicio de _____ que el Empleador, les otorga al trabajador y otros empleados de la empresa contratantes. Se le asigna como día de descanso el _____. Duración y distribución de la jornada de trabajo, _____.

Tercero: El Empleador se compromete a remunerar al trabajador en _____ con un sueldo de _____, _____.

Cuarto: Duración del contrato _____ a contar de esta fecha, como tiempo de prueba, terminando este periodo, se extenderá el plazo del contrato.

Quinto: En consideración a que las funciones, se considera como _____ las siguientes acciones.

Sexto: Fecha de ingreso del trabajador, _____.

Firma del trabajador

Firma del Empleador

REGISTRO DE CONTROL DE VENTAS

1. Título: “_____”
2. Fecha: _____
3. Responsable de utilizar el registro de control: _____
4. Instrucciones: _____

5. Objetivo General: _____

6. Variable a controlar: _____

Fecha	Nombre /Producto	Cantidad	Total

Firma del trabajador

Firma del Empleador

REGISTRO DE ASISTENCIA

Fecha: Día _____ Mes _____ Año _____

Nombre Completo: _____

Firma del Trabajador: _____

MAÑANA

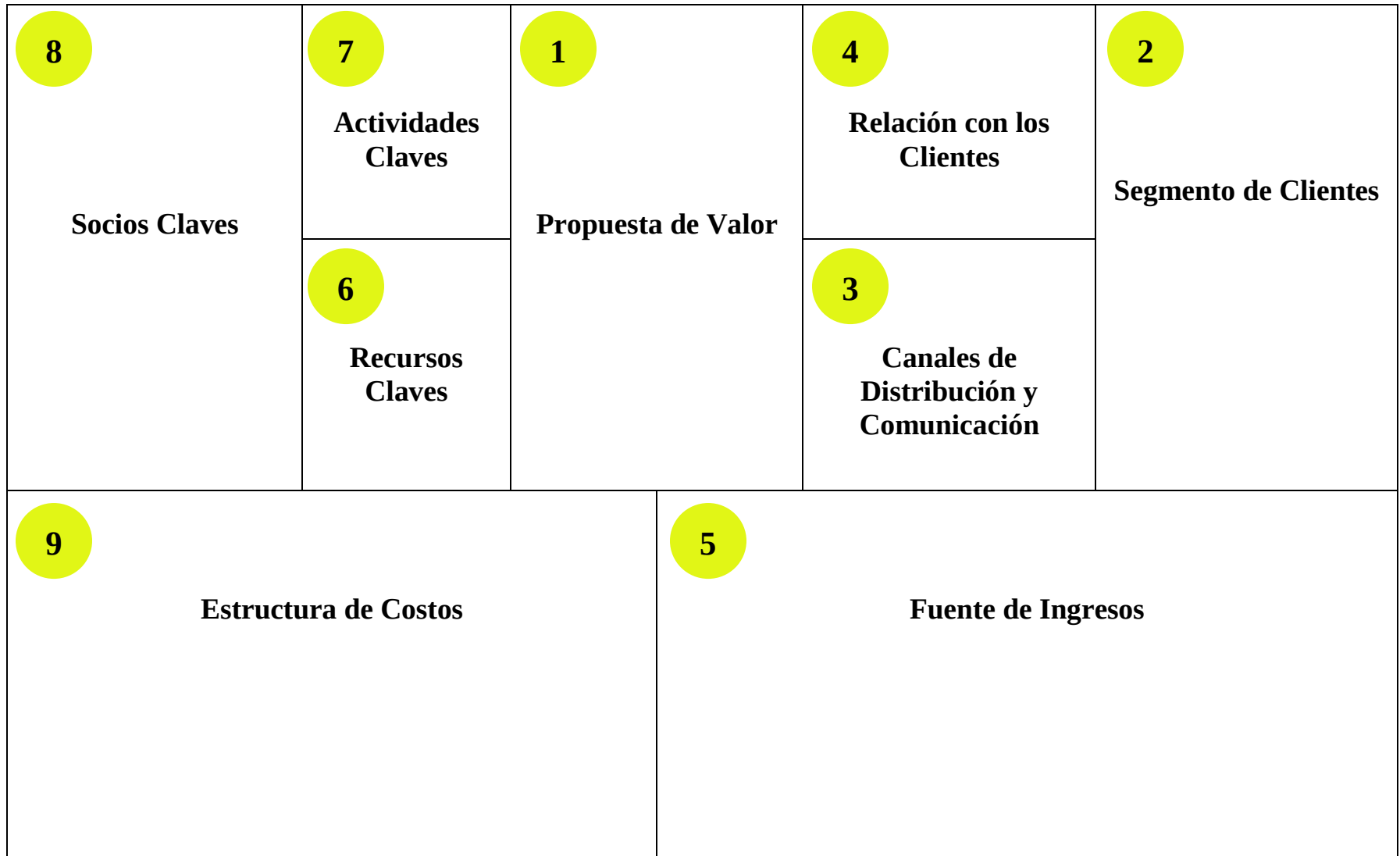
TARDE

	ENTRADA	SALIDA	ENTRADA	SALIDA
01				
02				
03				
04				
05				
06				
07				
08				
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				



Plantillas para el Emprendedor

MODELO CANVAS



MAPA DE LA EMPATÍA

¿Conoces a tu Cliente o Consumidor?

¿Qué oye el cliente y/o consumidor?	¿Qué piensa y siente el cliente y/o consumidor?	¿Qué ve el cliente y/o consumidor?
	¿Qué dice y hace el cliente y/o consumidor?	
¿Qué le duele al cliente y/o consumidor?		¿Qué gana el cliente y/o consumidor?

CUADRO ESTRATÉGICO FODA

FODA	FORTALEZAS INTERNAS DE LA EMPRESA	DEBILIDADES INTERNAS DE LA EMPRESA
OPORTUNIDADES EXTERNAS A LA EMPRESA	FO	DO
AMENAZAS EXTERNAS A LA EMPRESA	FA	DA

Fecha: Día _____ Mes _____ Año _____

Nombre del encargado: _____

[illegible]**OBSERVACIONES:**

BIBLIOGRAFÍA



Bezares, G. F., (2012). Elementos de finanzas corporativas: inversión y financiación en la empresa: inversión y financiación en la empresa. Bilbao, España.

Caballero, S. D. P. P. (2014). Gestión administrativa de la actividad comercial. Manual teórico. Madrid, España.

Casanueva, R. C., & Gallego, Á. M. Á. (2012). Dirección estratégica de organizaciones turísticas. España.

Cortés J. R. (2015). Educación emprendedora: programa TALOS para el desarrollo de la iniciativa emprendedora en Ciencias de la Educación. Madrid, España.

Cuatrecasas, A. L. (2012). Planificación de la producción: gestión de materiales. Madrid, España.

Esteban, J. L. (2014). Vive tu sueño, emprende. Barcelona, ES.

Estrada, H. J. A. (2014). Modelo para la gestión de tecnologías de información y comunicación en la gestión empresarial. Havana, CUBA.

Fernández-Quijada, D. (2013). La innovación tecnológica: creación, difusión y adopción de las TIC: creación, difusión y adopción de las TIC. Barcelona, España.

Fuentes, F. M. D. M. (2014). Fundamentos de dirección y administración de empresas (3a. ed.). Madrid, España.

García, F. M. D. S. (2014). Plan e informes de marketing internacional (UF1783). Madrid, España.

González, B. D. T. (2012). Introducción a la contabilidad. Córdoba, Argentina.

González, F. J. (2012). Creación de empresas: guía del emprendedor, España.

Guerrero, R. J. C. (2014). Contabilidad 1. México.

Hernández Sampieri, R., Fernández-Collado, C, Baptista Lucio, P. Metodología de la Investigación. México.

Longenecker, J., Moore, C., Petty, J. & Palich, L. (2010). Administración de Pequeñas Empresas. Lanzamiento y crecimiento de iniciativas emprendedoras. México.

Morales, C. A. (2014). Finanzas. México.

Ortis, V. M., Jaime, G. O. D., & Giraldo, O. M. (2014). Marketing: conceptos y aplicaciones. Bogotá, Colombia.

Ramírez, C. C. (2011). Fundamentos de administración.

Sánchez, A. J. S. (2013). Actitud emprendedora y oportunidades de

negocio: creación y gestión de microempresas (UF1818). Madrid, España.

Sangri. C. A. (2014). Administración de compras: adquisiciones y abastecimiento. Distrito Federal, MX.

Solanellas, P. (2014). Recetas de liderazgo. España.

Tabra, O. E. P. (2015). Solidaridad y gobierno corporativo de la empresa: una mirada a los organismos internacionales. Madrid, España.

Tarodo, P. C. (2014). Comunicación empresarial y atención al cliente. Madrid, España.

Parra, R. C. (2014). Emprendeduría social: alternativa sostenible para una nueva economía. España.

Pardina, C. M. P. (2015). Internacionalización de pymes. Madrid, ES: Ministerio de Educación de España.

REVISTAS

DOCUMENTOS PUBLICADOS POR EL GOBIERNO

Acosta & Grushenka, (2008). Gestión de Recursos Humanos en la Administración Tributaria Venezolana. Observatorio Laboral Revista Venezolana, Julio-Diciembre.

Gallego, B. G., Barrera, B. O. (2015). Escuela de Administración de Negocios.

Ramos, S. F., & Bayter, O.L. (2012). Emprendimiento y Economía Social. Oportunidades y efectos en una sociedad en transformación.

Sánchez, U. R. & Medrano, M. L. (2012). Juventud y emprendimiento. Una Oportunidad en tiempos de crisis.

Instituto Nacional de Estadísticas (2015). Resultados preliminares de la cuarta encuesta nacional de microemprendimiento 2015. Santiago, Chile: INE.

Ipsos Chile (2015). Resultados preliminares de la séptima encuesta Nacional de acceso y usos de internet. 2015. Santiago, Chile: Ipsos Chile.



Mannual
Del
Emprendedor

Ernesto Estrada