

INSTITUTO PROFESIONAL “LOS LEONES”



**Instituto Profesional
Los Leones**

“LA FÓRMULA PARA UN EMPRENDIMIENTO EXITOSO EN CHILE”

ESTE ESTUDIO FUE DESARROLLADO A UN GRUPO DE CASOS DE LA
CIUDAD DE SANTIAGO.

SEMINARIO PARA OPTAR AL TÍTULO DE:
COMUNICACIÓN SOCIAL EN MARKETING

-CARLA ALEJANDRA COLOMBO PÉREZ.

-CARLOS ALBERTO ESCUDERO PINO.

-CRISTIAN HERNAN DELGADO DELGADO.

-DENISSE ANDREA GÓMEZ NAVARRO.

-PATRICIA OLIMPIA ROJAS ADASME,

PROFESOR GUÍA: DANIELA BUSSENIUS.

SANTIAGO, 2015

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

Primeramente a Dios por ser mi gran protector.

A mis padres por inculcarme la importancia de estudiar, por entregarme día a día su apoyo incondicional y siempre alentarme cuando sentía que no podía más, sin ustedes habría sido más difícil.

A mi hermana Karen, por hacerme sentir siempre el gran orgullo que sentía por mí, y por siempre levantar mis brazos cuando ya no podía hacerlo sola.

A mi ALMA Maite, porque sin saberlo, cada día me llenaba de energía y ganas de ser un ejemplo en su vida.

A mi compañero de vida Nacho, por cada día guiarme y ser mi refugio en los momentos más difíciles.

A mi familia y amigos que siempre tuvieron un segundo de su vida para preguntar cómo iba todo en este recorrido.

Y por su puesto a mis queridos compañeros y amigos, Patricia, Carla y Carlos. Gracias por todos los momentos que vivimos juntos.

Finalmente quiero dedicarle este gran trabajo a mis angelitos, que sin duda desde el cielo celebran conmigo... Viejito lindo y tío querido.

Denisse Gómez Navarro.

Aprovecho esta instancia, para agradecerle a cada uno de los que me han apoyado y formado parte de este proceso importante en mi vida.

Quiero comenzar agradeciéndoles a mis padres, por el amor y entrega incondicional. Sin ustedes este proceso se hubiese hecho más difícil. Gracias por el tiempo dedicado a Nahi, mientras me encontraba en clases.

A Nahi y Paulo, por el aliento entregado, las energías y motivación. Los amo.

A mi hermanita pequeña Marcela, por todas esas conversaciones donde lo único que quería era tirar la esponja y con simples palabras me hacías cambiar de opinión.

A Daniela Bussenius, por todo los momentos en que nos motivó cuando nos sentíamos angustiados y decaídos. Por ser una buena guía siempre, por eso y mucho más gracias.

A mis jefas Constanza Leyton y Consuelo Valenzuela, mis compañeras de trabajo Fernanda Murillo y Suivan Olivares, por todo el apoyo entregado y las facilidades que me dieron para terminar esta etapa.

A mis compañeros fieles de equipo, Carla, Denisse y Carlos, por todas esas diferencias de opiniones que nos sirvieron para crecer y complementarnos.

Patricia Rojas Adasme.

ÍNDICE

I.	Introducción.....	Pág. 6
	1. Imag. N°1: Generación de empleos por parte de la Pymes.....	Pág. 7
II.	Marco teórico.....	Pág. 8
	1. Imag. N°2: Efecto del Emprendimiento sobre la FP P.....	Pág. 11
	2. Imag. N°3: Oportunidad, identificador de una necesidad.....	Pág.13
III.	Marco contextual o referencial.....	Pág. 19
	1. Imag. N°4: Crecimiento del presupuesto.....	Pág. 19
	2. Financiamientos y ayuda al emprendedor.....	Pág. 20
IV.	Cómo crear una empresa.....	Pág. 33
	1. Organización Legal.....	Pág. 33
	2. Obligaciones Tributarias.....	Pág. 35
	3. Inscripción en el registro de comercio del CBR.....	Pág. 36
	4. Publicación en diario oficial.....	Pág. 36
	5. Autorización Municipal.....	Pág. 37
V.	Planteamiento del problema de investigación.....	Pág. 39
VI.	Pregunta de investigación.....	Pág. 42
VII.	Objetivos.....	Pág. 43
	1. Objetivo General.....	Pág. 43
	2. Objetivos Específicos.....	Pág. 43

VIII.	Marco metodológico.....	Pág. 44
	1. Tipo de Investigación.....	Pág. 44
	2. Estudio de casos.....	Pág. 48
IX.	Descripción de fuentes de información.....	Pág. 49
	1. Primarias.....	Pág. 49
	2. Secundarias.....	Pág. 49
X.	Población y muestra.....	Pág. 50
	1. Muestra.....	Pág. 50
	2. Población.....	Pág. 50
XI.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	Pág. 51
	1. Pauta aplicada.....	Pág. 52
XII.	Validez y confiabilidad del instrumento.....	Pág. 72
XIII.	Análisis de resultado de entrevistas.....	Pág. 73
	1. Objetivos y Metodología; Muestra 1.....	Pág. 73
	2. Objetivos y Metodología; Muestra 2.....	Pág. 74
	3. Evaluación general del emprendimiento.....	Pág. 75
	4. Evaluación de elementos específicos.....	Pág. 78
XIV.	Conclusiones.....	Pág. 88
	1. Desglose y Profundización.....	Pág. 88
	2. Perfil del emprendedor Chileno.....	Pág. 94

3.	Adjetivos.....	Pág. 95
4.	Ranking de Adjetivos.....	Pág. 96
5.	Resultado de información en base al perfil.....	Pág. 97
XV.	Propuestas.....	Pág. 98
1.	Creación de Organización.....	Pág. 98
2.	S.O.S Emprendedores.....	Pág. 100
3.	WEB S.O.S Emprendedores (Municipalidad de Santiago).....	Pág. 103
4.	Cultura Emprendedora.....	Pág. 104
XVI.	Anexos.....	Pág. 106
1.	Entrevistas Informantes Claves.....	Pág. 106
2.	Entrevistas Emprendimiento casos exitosos.....	Pág. 132
3.	Entrevistas Emprendimiento casos fallidos.....	Pág. 180
XVII.	Bibliografías.....	Pág. 228
XVIII.	Glosario.....	Pág. 230

I. INTRODUCCIÓN

Luego de identificar la sociedad en que estamos insertos actualmente y viendo que ésta se expande cada día más, se consideró importante la idea de identificar cuáles son las variables que influyen en Chile para que un emprendimiento sea exitoso. En este caso sobre emprendimiento entenderemos que es un proyecto que se lleva a cabo posterior a un tiempo de trabajo que conlleva derribar una serie de dificultades, las que tienen como finalidad la satisfacción de lograr una determinada meta. Existe el emprendimiento creado por necesidad y por oportunidad.

Para poder resolver tal interrogante, se llevaron a cabo entrevistas en profundidad a 6 casos de emprendimientos exitosos y 6 casos de emprendimientos fallidos todos de la ciudad de Santiago que es donde se realiza el estudio, además de la asesoría de 2 expertos, profesionales del área de economía y de sociología, más un informante clave inserto en el mundo del emprendimiento.

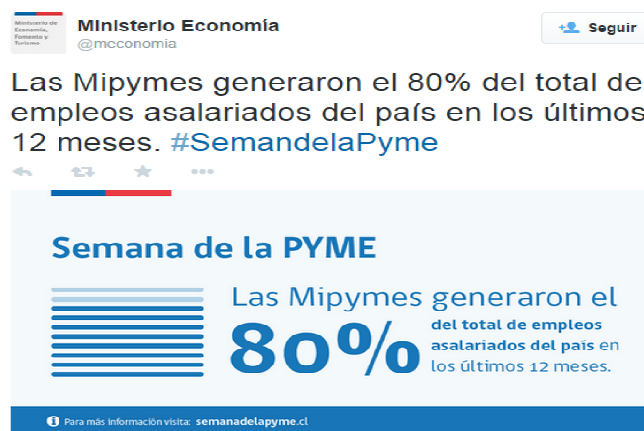
Ante tal información, se destaca la importancia que significa para una persona la correcta utilización de sus recursos y que estos deben ser administrados de manera lógica y muchas veces instintiva, con esto, podemos decir que en resultado de la correcta utilización de los recursos más el riesgo que significa iniciar un negocio, podemos comprender como emprendimiento una acción muy compleja e importante de llevar a cabo.

Aun así, considerando estos antecedentes, y a sabiendas que Chile es un país que tiene un alto porcentaje de emprendimiento según el índice de tasa de Actividad Emprendedora (Total early-stage Entrepreneurship Activity- TEA), realizado por el Global Entrepreneurship Monitor en 2013, que ubicó a Chile como el segundo país más emprendedor de Latinoamérica y el Caribe, con un 24.3% de

TEA. Y según el ministerio de economía de Chile, indicó que son las pymes las que generan el 80% del total de empleos, no se puede considerar que los emprendimientos superan la barrera de la innovación y que a la fecha solo están catalogados como “negocios que sirven para subsistir”.

Sin embargo, hay quienes exponen este concepto como una idea contraria, Joseph Shumpeter (1991), indicó que el emprendimiento es capaz de superar resistencias propias del entorno, las incorpora de forma innovadora a los procesos del mundo real y que, gracias a los cambios en los hábitos de consumo de los consumidores forzados por los productores mediante la psicología de la publicidad, el emprendedor ha logrado un desarrollo económico sostenido y progresivo.

1. Imagen N° 1: Generación de empleos por parte de la Pymes.



1

¹ Ministerio de Economía. (2013). Generación de empleos por parte de la Pymes. 2014, de Ministerio de Economía Sitio web: www.twitter.com

II. MARCO TEÓRICO

El emprendimiento tiene sus orígenes desde los inicios de la historia de la humanidad. Desde su comienzo, los seres humanos han luchado siempre por encontrar nuevas formas de hacer las cosas y mejorar su calidad de vida. A su vez, el emprendimiento es algo innato en la humanidad, algo que siempre ha estado presente en las personas con la posibilidad de generar bienes y servicios de forma creativa, responsable y efectiva.

La acción emprendedora tiene que ver con la capacidad de ver nuevas oportunidades y la creación de nuevos valores, los cuales generan patrones de comportamientos colectivos y establecen una identidad entre sus miembros, los identifica y diferencia de otros grupos.

Así mismo, la cultura del emprendimiento es una manera de pensar y actuar, orientada hacia la creación de riqueza, a través del aprovechamiento de oportunidades, pero a su vez, se debe comprender que las oportunidades están en todas partes y no en un solo sitio, lugar o región geográfica. Es cuestión de aprender a pensar globalmente, desarrollando productos y servicios para el mundo con el propósito de que tengan una larga vida, permitiendo llevar a cabo los proyectos basados en oportunidades

Es importante resaltar que los emprendedores que no son innovadores, no son capaces de sobresalir en un mercado lleno de ofertas y demandas. Así es como Joseph Schumpeter, economista austriaco nacionalizado estadounidense, señala que el proceso emprendedor nace del aprovechamiento de una oportunidad, a través de la cual se obtienen utilidades, estimulando la creación de nuevas empresas, lo que se traduce en un mecanismo de “creación destructiva”, esto

quiere decir que implica la creación de² nuevas empresas y la destrucción de algunas ya existentes. Provocando aumento de la productividad e incrementando la competitividad entre las organizaciones, logrando subsistir las empresas innovadoras y las que se adapten con facilidad a los cambios, ya que son capaces de utilizar y aprovechar de mejor manera sus recursos productivos, dejando fuera a las empresas que no logren alinearse con estos cambios.

Joseph Schumpeter sostiene que las empresas innovadoras son lideradas por los nuevos emprendedores que logran la creación de nuevos productos, servicios, procesos de distribución y nuevas formas de organización, dando paso así a la creación de nuevos empleos que permiten aumentar el ingreso per cápita del país.

A su vez el economista señala que los emprendedores son personas innovadoras, dinámicas y fuera de lo común que actúan como iniciadores del cambio y creadores de nuevas oportunidades.

En este sentido, la aparición de emprendedores en un nicho de mercado se produce porque la capacidad para emprender fluye, como un bien económico más, hacia los nichos donde el emprendedor espera una recompensa en el retorno de la inversión. Cuando ese nicho deja de serlo, es decir, cuando se ha saturado el mercado y no hay más oportunidad para la innovación, el emprendedor desaparecerá para reaparecer en otro mercado con otra innovación que le permita nuevas ganancias en el futuro.

Israel Kirzner, economista norteamericano perteneciente a la denominada Escuela Austriaca, estudia que la esencia de la actividad emprendedora radica en estar alerta a las oportunidades y postula que cualquier persona está capacitada para

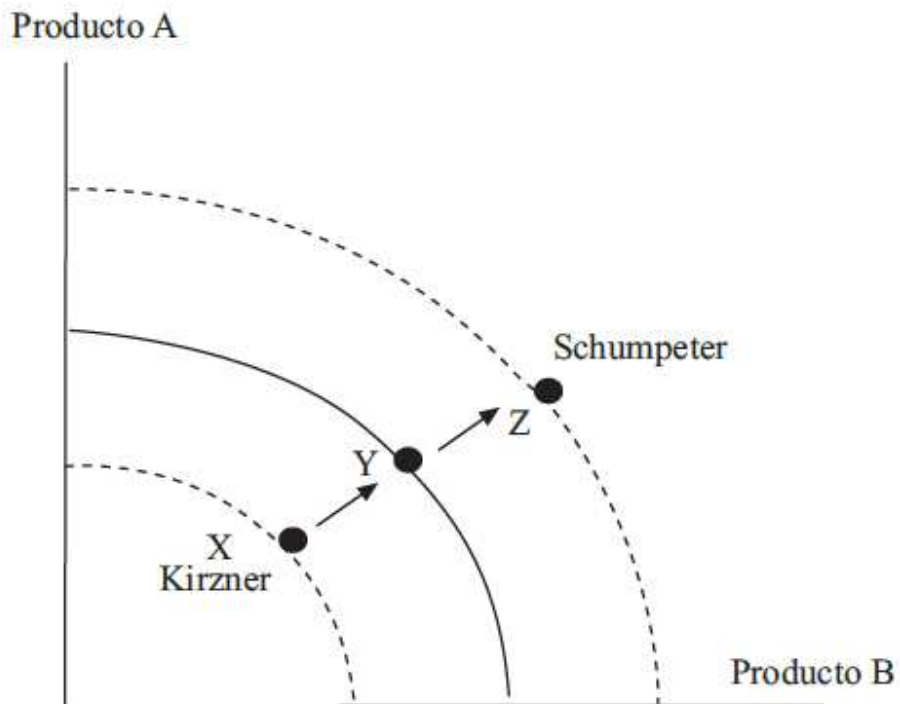
² Patricio Cortés Duran. (2009). Emprendimiento e Innovación en Chile. Septiembre de 2014, de Universidad del Desarrollo Sitio web: <http://cei.udd.cl/files/2010/10/Libro-Emprendimiento-e-Innovacion-en-Chile-Una-tarea-pendiente-Patricio-Cortes-Final.pdf>

emprender, ya que el emprendimiento está presente en todas las acciones humanas. Considera que los emprendedores son fundamentales intermediarios creativos que facilitan el intercambio entre oferentes y demandantes, al reconocer en cualquier desequilibrio de mercado una oportunidad ventajosa que proporciona las presiones necesarias para hacer que la economía vuelva a su estado de equilibrio, definiendo el emprendimiento como “una tendencia al equilibrio y a la coordinación”.

El emprendedor de Schumpeter, al romper el equilibrio del mercado, por medio de su innovación, desplaza la frontera de posibilidades de producción (FPP), alcanzando un nuevo punto de equilibrio y generando un crecimiento hasta el punto “Z”, como se muestra en la imagen N².

Según lo planteado por Israel Kirzner, el emprendedor transforma en oportunidades las ineficiencias del mercado, logrando alcanzar el equilibrio sobre un punto eficiente dentro de la Frontera de Posibilidades Productivas, desplazándose desde el punto “X” al “Y”.

1. Imagen N°2: Efecto del Emprendimiento sobre la FPP (Frontera de Posibilidades Productivas) según Schumpeter y Kirzner.



Por su parte, Daniel Goleman Psicólogo Estadounidense, señala que el emprendedor no se destaca por su coeficiente intelectual, sino que el emprendedor tiene habilidades sociales y emocionales que son las que los diferencian de los demás. Un emprendedor es “aquel que tiene visión, energía, y fuerza, transforma problemas en oportunidades, lo empuja la intuición y la confianza, y se focaliza con propositividad, de manera de llevar sus sueños a la acción.

³ Evelyn Rodriguez. (2012). Emprendedores Daniel Goleman. Septiembre 2014 , de Kairos Sitio web: <http://evaluacion-proyecto-b4.blogspot.com/2012/02/autores-que-hablen-de-emprendedor.html>

Si hay un aspecto que define al emprendedor, es su capacidad de identificar nuevas oportunidades de negocio y sobre todo, de ir más allá y ponerse a trabajar para aprovecharlas. El profesor Stevenson (2000) realiza un hincapié en el emprendimiento como un fenómeno relacionado con el comportamiento, afirma que el emprendedor persigue la oportunidad, se compromete rápidamente, está predispuesto al cambio y se responsabiliza ante diferentes escenarios.

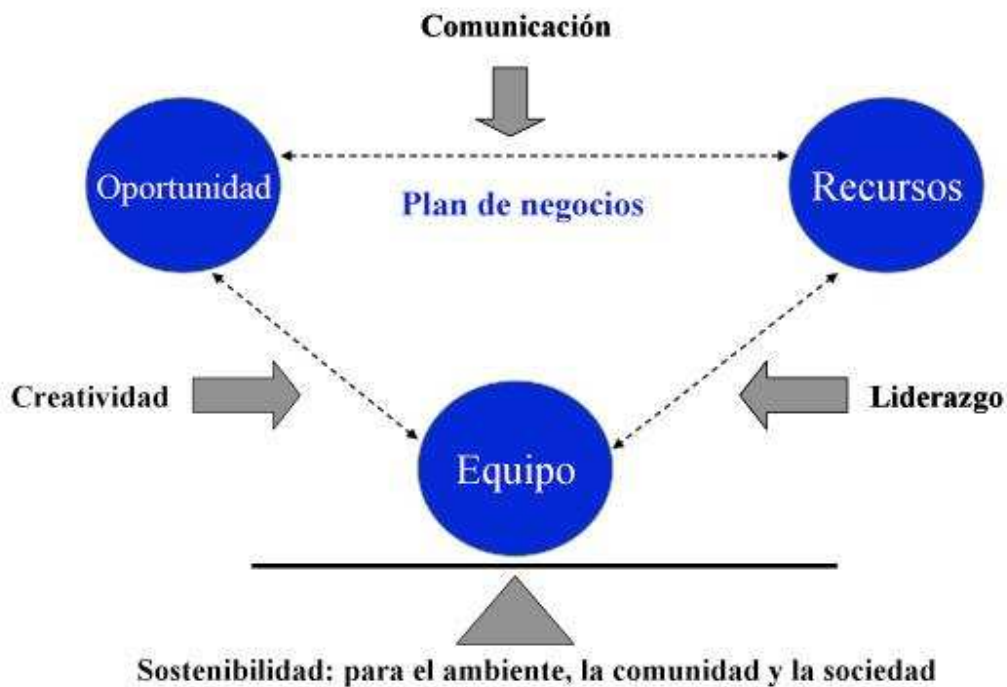
A su vez Stevenson rescata especialmente el rol del emprendedor en la asimilación de cambios, dado que el mundo está modificándose continuamente y plantea al futuro como un verdadero desafío. Además diferencia a los emprendedores exitosos de los ejecutivos exitosos, ya que los primeros poseen una cultura emprendedora, a diferencia de los segundos que se caracterizan por una cultura administrativa.

Por otra parte, Jeffery Timmons Profesor en emprendimiento de la Babson College y Harvard confirma que las claves del éxito de un emprendedor son un modelo compuesto por tres elementos: La oportunidad, los recursos y el equipo.

Estos factores deben encontrar un equilibrio de manera que la oportunidad de mercado identificada pueda ser aprovechada con la provisión de los recursos adecuados, lo cual puede lograrse si el equipo emprendedor trabaja de manera efectiva.⁴

⁴ Cink Emprende. (Diciembre 2012). Modelo Timmons Para Emprender. Septiembre 2014, de Jeffery Timmons Sitio web: <http://www.cink-emprende.es/estrategia-blog/195-modelo-timmons-para-emprender>

2. Imagen N° 3: Jeffery Timmons, la oportunidad como identificador de una necesidad.



Jeffery Timmons considera que la oportunidad se refiere a la identificación de una necesidad latente en la población y una idea capaz de satisfacerla.

La importancia de esto, radica en el hecho de que el proceso de transformar una idea en realidad depende del empuje y la pasión que le imprima su impulsor para aprovechar la oportunidad y encontrar los recursos necesarios, acompañado de otros talentos que lo ayuden a realizar las tareas que él no puede cubrir. Por ejemplo, todo emprendedor debe asegurar que la contabilidad y las finanzas se manejen adecuadamente, y que las operaciones del negocio funcionen de tal manera que los clientes se sientan satisfechos. Para lograrlo, es preciso buscar

ayuda, pues la tarea de crear, llevar adelante y hacer crecer una empresa no puede recaer sobre una sola persona.

Así mismo podemos confirmar mediante Shumpeter que el aprovechamiento de una oportunidad es a través de la cual se obtienen utilidades y los emprendedores que no saben adaptarse al cambio no podrán aprovecharlas

De hecho cuando existe un mercado saturado, ya no existen oportunidades, es por lo mismo que se debe emigrar para poder encontrar nuevas oportunidades. Debido a esto, entendemos que las empresas que no son innovadoras no podrán tener oportunidad en un nuevo mercado.

Israel Kirzner sostiene que cuando hay oportunidad de emprender, toda persona está preparada para realizar un emprendimiento, afirma además que mientras hayan ofertas y demandas en el mercado siempre va haber un equilibrio en ambas logrando un bien en común.

Por otra parte Shumpeter aclara que las personas pueden romper el equilibrio del mercado mediante la innovación. De acuerdo a lo anterior, Daniel Goleman afirma que los emprendedores no necesitan de un alto coeficiente intelectual, si no que teniendo habilidades sociales y emocionales podrán emprender perfectamente y transformar los problemas en oportunidades.

Durante el desarrollo del emprendimiento, existen diferentes oportunidades en que permiten materializar una idea de negocio en una empresa con potencial de crecimiento, que surge al observar algunos desatinos en el mercado y proponen una solución innovadora. Los emprendedores que se aventuran bajo esta modalidad se pueden caracterizar por estar apasionados por desarrollar proyectos mediante una oportunidad, permitiendo que un negocio tome el camino de la creatividad e innovación.

Muchos de los teóricos estudiados confirman que el emprendimiento debe comenzar mediante la oportunidad de negocios, originado por la necesidad que tiene el mercado. Es importante realizar un trabajo de pasión para incorporar el emprendimiento en su plan de vida, ya que las iniciativas basadas en las oportunidades surgen para proponer soluciones y llegan como un valor agregado, en cuanto posean claridad sobre las características requeridas por el producto o servicio. Estos aspectos hacen más fácil el inicio del emprendimiento, pues no tienen que crear una necesidad en las personas, y mucho menos desarrollar una cultura para su consumo.

Una característica que juega a favor de los emprendimientos de oportunidades es su crecimiento, el cual se da más rápido gracias a la posibilidad de conseguir apoyo financiero.

Muchos de los Emprendedores que se basan en nuevas oportunidades, buscan el financiamiento mediante algún programa o asesoramiento que permita cumplir con su objetivo planteado.

Así mismo, hoy podemos encontrar una variedad de programas que se dedican en atraer emprendedores con el fin de potenciar su crecimiento en un mercado de oportunidades, permitiendo orientar a los iniciadores a través de diferentes herramientas que puedan promover y apoyar a los nuevos emprendedores, ya que sin embargo con la teoría no basta y la capacidad por si sola es insuficiente, es por eso que se requiere de programas que levanten y dirijan a los emprendedores.

En un país como Chile donde el índice de emprendimiento es cada vez más alto y las personas son más capaces de tomar la iniciativa de emprender y ser capaces de evaluar sus conocimientos, gustos, habilidades, intereses, fortalezas e

identificar una oportunidad para su emprendimiento, se necesitan más programas para aquellos emprendedores que como afirma Shumpeter aprovechan la oportunidad en el cual obtienen grandes utilidades, estimulando la creación de sus negocios.

Esto afirma que muchos de los emprendedores que encuentran la oportunidad de surgir en el mercado, quedan en la borda, por no obtener el financiamiento adecuado. Permittederrochar grandes ideas.

La falta de conocimiento, respecto a los tipos de créditos, asesorías, concursos y programas, ha provocado que muchas de los emprendedores no puedan desarrollar sus ideas por miedo a endeudarse más de lo debido o por tener la incertidumbre a fracasar. Esto afirma que los temores de los emprendedores, se inicia por la falta de asesoría o recomendación.

Algunas de las recomendaciones que podemos destacar por medio de Sernac, que antes de tomar un crédito debemos informarnos bien y averiguar si realmente es necesario tomarlo. El comparar varias alternativas nos facilita tomar la mejor opción.

En cuestión, todos los autores dejan reflejado que el concepto de oportunidad está siempre entrelazado con emprendimiento, los emprendedores son personas fuera de lo común como lo señala Shumpeter quizás esas personas fuera de lo común son las que salen a explorar un mundo desconocido, que trae riesgos y a la vez recompensa, son esas personas que actúan como propulsores de cambios, que están siempre observando las oportunidades que ofrecen los diferentes mercados e industrias, personas inquietas, innovadoras que muchas veces se apartan del status y que por hacer algo diferente, los tratan de inadaptados, de rebeldes o inquietos.

Como afirma el psicólogo Goleman “los emprendedores siempre están viendo oportunidades donde otros ven problemas” estas personas tienen muy desarrollado su inteligencia emocional y se caracterizan por ser enérgicos, apasionados e innovadores, emprendedores que de la nada han hecho cambios radicales, dejando el mundo diferente a lo que se encontraba, no se guían por parámetros establecidos, crean nuevos hábitos de consumo, crean nuevas industrias tal como lo hizo Steve Jobs al crear Apple, quien iba a pensar que un emprendimiento salido de un garaje iba a revolucionar el mundo de la tecnología y que hasta hoy es una de las marcas más valorizadas y reconocida por todo el orbe.

Los emprendedores son seres que no se conforman con nada, que tienen una fuerza admirable y tienen el “coraje” de avanzar, palabra que repite mucho Marcelo Guital ganador de múltiples premios al emprendimiento tanto en Chile como en Latinoamérica por haber creado una marca tan sofisticada y valorada por muchos chilenos, agua Benedictino apareció de la nada y estuvo a punto de ganarle la participación de mercado a Cachantun, que años atrás lideraba el mercado de aguas embotelladas en Chile, cuando Coca-Cola vio que su competencia estaba ganando terreno por ende decidió comprarle la empresa en 5 millones de dólares a Guital, fiel reflejo está en sus charlas del creador de Benedictino que empezó de la nada hasta haber creado la primera agua Premium reconocida por todo los chilenos. El consejo que entrega Guital, para quienes buscan encontrar un emprendimiento exitoso es "Hacer lo que te gusta, lo que te apasiona y todo fluye".

Muchos de los teóricos estudiados y/o nombrados coinciden que se necesita una alta dosis de pasión, visión y esfuerzo para llevar a cabo un emprendimiento, el concepto emprendedor hasta hace unos años atrás era algo desconocido por el

común de las personas, poco se hablaba de este nuevo concepto que si bien se estaba volviendo popular para algunos, para otros la palabra era tan familiar, que no necesitaban mayor explicación.

Aprovechar las oportunidades es un factor en el cual todos los teóricos coinciden para emprender, algunos emprendedores al momento de extrapolar sus ideas deberán enfrentar las cosas negativas de su alrededor, pero ninguna idea se puede juzgar a priori si es buena o mala, solo el tiempo se encargará de dar su veredicto final.

Día a día en el mundo se inician nuevos emprendimientos con la idea de ser exitosos, ganar dinero y ser su propio jefe, pero también cada día van quedando otros emprendimiento en el camino, conquistar la cumbre al parecer es una tarea muy compleja y ardua, que no todos se atreven a enfrentar, quizás hay que tener cierta dosis de locura para aventurarse a lo desconocido como bien lo dijo alguna vez un gran emprendedor “las personas suficientemente locas para pensar que pueden cambiar el mundo, son la que finalmente lo hacen” (Steve Jobs)

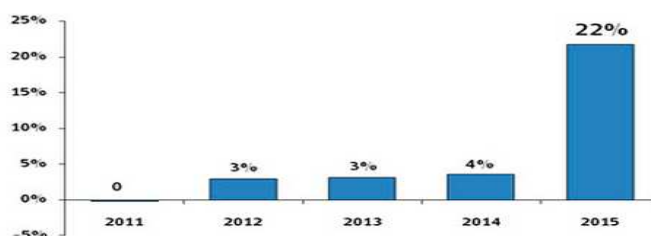
Finalmente, los emprendedores son todo un mundo por descubrir, personas que están dispuestas a salir de su zona de confort, para ir a explorar y aventurarse a lo incierto y desconocido, pero siempre sabiendo que en esa búsqueda incierta y desconocida, pueden encontrar certeza de lo que alguna vez solo fue una idea que estaba en sus mentes. El filántropo-emprendedor Bill Gates dijo “está bien celebrar el éxito, pero es más importante, prestar atención a las lecciones del fracaso”.⁵

⁵ Jessica Marticorena. (Septiembre 2014). Guital, después de Benedictino. Septiembre 2014, de Marcelo Guital Sitio web: <http://diario.latercera.com/2014/09/21/01/contenido/negocios/27-173592-9-guital-despues-de-benedictino.shtml>

III. MARCO CONTEXTUAL O REFERENCIAL

En Chile, según el Proyecto de Ley de Presupuestos 2015, contempla para el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo \$538 mil millones a nivel del gasto de Estado de Operaciones, que en comparación con el año anterior, significa un aumento del 22%.

1. Imagen N°4: Crecimiento del presupuesto del Ministerio de Economía.



(*) Corresponde al crecimiento del gasto total del Estado de Operaciones del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo; Leyes de Presupuesto 2011-2015.

El aumento del presupuesto destinado a la economía, se fundamenta en un compromiso por parte del Gobierno y del Ministerio en modernizar, diversificar y regionalizar la estructura productiva del país con el objetivo de un crecimiento sostenido a largo plazo. Se busca dar un salto significativo en productividad, como factor principal del crecimiento económico, ya que al generar ganancias para el país, también se ve favorecida la calidad de vida de los ciudadanos, en cuanto a oportunidades de empleo y mayor salario. Principalmente afecta al empleo, ya que las pequeñas y medianas empresas son una gran fuente de trabajo, según antecedentes vistos en la introducción del presente documento.⁶

⁶ Ministerio de Economía Fomento y Turismo. (2014). Presupuesto 2015 aumenta en un 48% los recursos para emprendimiento dinámico. 2014, de Ministerio de Economía Fomento y Turismo Sitio web: <http://www.economia.gob.cl/2014/10/13/presupuesto-2015-aumenta-en-un-48-los-recursos-para-emprendimiento-dinamico.htm>

Éste presupuesto es repartido en diferentes actividades, como lo son: La Agencia de Innovación, Productividad y Crecimiento; que vela por el surgimiento de sectores de mayor valor agregado, contenido tecnológico y de conocimiento.

Por su parte se encuentra también el Presupuesto de Innovación para la Competitividad, que permitirá incrementar la posibilidad de nuevos convenios con programas que fomenten la innovación, ciencia y tecnología.

En cuanto al emprendimiento dinámico, se destinarán \$27 mil millones, que significa un crecimiento del 48% en comparación con el año anterior, lo que permite aumentar el gasto del emprendimiento temprano como expansión del capital semilla, financiamiento de las medidas pro-emprendimiento, entre otros.

2. Financiamientos y ayuda al emprendedor.

Existen diferentes tipos de financiamientos, incentivos y ayudas destinadas a los emprendedores tanto por entidades públicas como privadas, algunos se enfocan en un grupo de personas en específico, como por ejemplo determinan sexo, condición física o edad.

Concurso Jump-UC:

Creado para estudiantes de pre y posgrado de todo Chile, su finalidad principal es promover el emprendimiento y la innovación, aportando al desarrollo del país con ideas y modelos de negocios innovadores y sustentables.

Concurso Despega:

Se realiza con el objetivo de potenciar el desarrollo de emprendimientos tempranos que cuenten con un importante componente de innovación, permitiendo fomentar y potenciar el desarrollo de nuevos negocios y apoyarlos en su crecimiento y escalamiento comercial.

El ganador participa en la gira que conecta a emprendedores, inversionistas y empresarios con los líderes en inversión y tecnología e innovación a nivel Global.

Concurso Capital Semilla:

El objetivo del programa es apoyar a emprendedores(as) en el desarrollo de sus proyectos de negocios de alto potencial de crecimiento, mediante el financiamiento de actividades para la creación y puesta en marcha de sus emprendimientos. Se entenderá por emprendimientos de alto potencial de crecimiento aquellos que, en los siguientes 3 años, tengan la capacidad de crecer a tasas superiores al 20%, es decir, negocios que puedan crecer al doble cada 3 o 4 años.

Existe también apoyo por parte de las instituciones públicas a los emprendedores, como las siguientes que se ejemplifican:

Crédito CORFO (Corporación de Fomento de la Producción):

Permite que los negocios beneficiarios puedan acceder a cofinanciamiento otorgado con recursos de la Corporación de Fomento de la Producción, a través de intermediarios (instituciones financieras no bancarias).

Los emprendedores (as) tienen a su disposición un monto máximo de 5.000 Unidades de Fomento (UF) y un plazo no superior a 120 meses.

Una vez aprobado y entregado el beneficio, el empresario debe pagar sus cuotas regularmente de acuerdo con el plan de pago establecido con el intermediario.

Actualmente CORFO cuenta con más de 50 programas que apoyan a 200 mil beneficiarios al año.

Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec):

Apoya iniciativas de mejoramiento de las micro y pequeñas empresas mediante el subsidio capital semilla emprendimiento línea 1, que entrega un subsidio para la materialización de proyectos, con montos variables entre \$1.000.000 y \$2.000.000. Los postulantes, por su parte, deben considerar un cofinanciamiento mínimo en efectivo equivalente al 20% sobre el subsidio de Sercotec. A la misma vez los empresarios/as beneficiados reciben un acompañamiento para la correcta implementación del proyecto.

Fondo Esperanza (FE) es una institución de desarrollo social, que tiene como misión apoyar el emprendimiento de mujeres y hombres de sectores vulnerables a través de servicios de microcréditos productivos, capacitación y redes, con el objetivo de aportar al mejoramiento de sus condiciones de vida, la de sus familias y comunidades.

FE cuenta con más de 11 años de trayectoria en el país, y actualmente se encuentra trabajando por apoyar los sueños de 100.000 emprendedoras y emprendedores de 241 comunas desde Arica a Chiloé, y está presente en más de 54 oficinas a lo largo del país.

Fondo de Solidaridad e Inversión Social (Fosis):

Orientada a financiar iniciativas que contribuyan a la superación de la pobreza por hasta \$35 millones cada uno. Fosis financia a los mejores proyectos para impulsar iniciativas que mejoren la calidad de vida de personas en situación de vulnerabilidad, que surjan de instituciones como fundaciones, universidades, corporaciones, organismos no gubernamentales, empresas y consultoras, entre otras.

Instituto Nacional de la Juventud (Injuv):

Orientado en apoyar los emprendimientos juveniles específicos, mediante un concurso que realiza la institución. Los seleccionados reciben 25 millones para la ejecución del negocio.

Estos proyectos se llevan a cabo con el apoyo de expertos en innovación, emprendimiento y sustentabilidad, quienes acompañarán a los ganadores en el desarrollo de sus iniciativas.

Servicio Nacional de la Discapacidad (Senadi):

Programa que ayuda a personas con discapacidad al desarrollo de un emprendimiento o un negocio con un financiamiento total o parcial, permitiendo a los discapacitados y sus familias desplegar su potencial emprendedor.

Programa: FNDR Discapacidad:

Beneficia a cincuenta mujeres y cincuenta hombres, para que puedan iniciar sus negocios.

Servicio Nacional del Adulto Mayor (Senama):

Es un programa de emprendimiento exclusivo para mejorar la calidad de vida de personas mayores, a través del Fondo Nacional del Adulto Mayor que apoya el micro-emprendimiento de sus beneficiarios. Cuenta con un presupuesto total a nivel nacional de \$ 350.900.000, para los proyectos seleccionados.

Servicio Nacional de la Mujer (Sernam):

Mediante sus programas de emprender, contribuye al aumento del emprendimiento femenino, generando redes y alianzas que fortalezcan y desarrollen sus capacidades. Las cincuenta mujeres seleccionadas serán beneficiadas mediante el banco estado y los distintos programas del gobierno para el financiamiento de su negocio.

Asech:

Al igual que la asociación de emprendedores de Chile "Asech" que es la asociación de emprendedores más grande del país, reúne a más de 15.000 socios de diversos rubros, edades y realidades a lo largo del país. Promueven y defienden el emprendimiento para que todos puedan materializar sus sueños de forma libre y sin trabas. En ASECH trabajan cada día para hacer de Chile un mejor lugar para emprender

El Presidente de Asech, Juan Pablo Swett, recorrió gran parte del país para conformar un nuevo movimiento social capaz de interpretar las necesidades de los emprendedores y Pymes de Chile. Más de 15 ciudades, entre Calama y Chiloé han participado de esta nueva agrupación, Juan Pablo señala que los emprendedores son el motor de la economía de Chile ya que generan más del 70% de los empleos del país, y por ende son los que generan los cambios en los mercados y en la sociedad, fomentando la libre competencia y la necesaria movilidad social.

Start-Up Chile:

Programa de emprendimiento más importante de América Latina, su fin es traer emprendedores de todo el mundo que quieran iniciar sus negocios en Chile y con esto transformar el país en un polo de emprendimiento.

Los proyectos seleccionados por el programa, acceden a una red con representantes en todo el mundo para hacer crecer su negocio, además de 40 mil dólares, los ganadores deben comprometerse a contagiar su espíritu emprendedor a través de charlas, talleres y distintas actividades de impacto social.

Emprendo Verde:

La primera Aceleradora de Negocios Sustentables de Alto Impacto en Chile. Dedicada a apoyar y asesorar a sus clientes de manera integral en materias de desarrollo de nuevos negocios sustentables a través de asesorías, capacitaciones y redes de contactos, hay organizaciones como los bancos, cooperativas de créditos entre otras que fomentan el emprendimiento y fortalecen la cultura de la innovación, tanto en los negocios y financiamiento de forma privada.

Así mismo, muchas de las cooperativas de crédito que ayudan a los emprendedores, se enfocan directamente en su financiamiento, cuyo objetivo social es servir las necesidades de ellos. Algunas de las cooperativas que impulsan a los emprendedores son las siguientes:

Coocretal:

Ayudan a los emprendedores permitiendo financiar sus actividades mediante el otorgamiento de créditos para Capital de Trabajo o Inversiones de largo plazo. La ayuda va enfocada a renovación de maquinarias, mejoras o ampliaciones de locales comerciales.

Oriencoop:

Se enfoca en ayudar a emprendedores que requieran financiamiento para inversiones que aporten al crecimiento de sus negocios.

Características:

-Crédito Microempresa: \$1.500.000

-Número de cuotas: 60 cuotas.

-Vencimiento primera cuota: a 30 días

Detacoop:

Ayuda a potenciar la productividad de las empresas y asegurar el futuro de los proyectos de comerciantes, empresarios y emprendedores chilenos, requiere de respuestas crediticias acordes a las expectativas.

Créditos microempresa:

-Crédito del Capital trabajo que ofrece la posibilidad de comprar materias primas, vehículos, maquinarias de producción, etc.

-Se puede acceder a un monto mínimo de \$100.000.

-El plazo de financiación está comprendido entre los 6 y los 120 meses.

- Se puede pagar el crédito mediante cuotas iguales y fijas.

Crédito para pymes:

-Destinado a empresas productoras de bienes o que prestan diferentes servicios.

-El plazo máximo de los créditos para Pymes es de 120 meses.

Uniocoop:

Ayuda a los emprendedores con la finalidad de hacer crecer sus negocios mediante un crédito destinado al financiamiento de capital de trabajo y mejoras para a su infraestructura.

Características:

-Plazo máximo 36 meses

-Plazo para pagar 1ra. Cuota Hasta 90 días, Convenio PAC. (Pago automático de cuenta)

-Incluye seguro de desgravamen

-Incluye gastos notariales.

-No cobran comisión

-No cobran impuestos, ni estampillas.

Hay soportes como los bancos que promueven la creación de nuevos negocios, motivando y orientado a las personas. Su finalidad es ayudarlos mediante el financiamiento de algunos de sus créditos o fondos concursables.

Banco estado:

Concurso (Premio al Emprendedor):

Su finalidad es reconocer historias de esfuerzo y distinguir a microempresarios que destacan por su trayectoria, empuje y capacidad innovadora. Valoran a los emprendedores que hayan tenido la capacidad de incorporar nuevas herramientas y procedimientos para el desarrollo de sus negocios, diferenciándose de su competencia y convirtiéndose en un referente del rubro que desempeñan. Los ganadores del primer lugar obtendrán una camioneta Zna Rich, mientras que los segundos y terceros lugares recibirán un estímulo en dinero, de un millón, y quinientos mil pesos respectivamente.

Crédito (Financiamiento Pequeños Empresario):

Permite obtener el financiamiento que necesita tu empresa, hasta UF 5.000, accediendo a plazos que van desde 12 a 120 meses, dependiendo de la capacidad de pago y la evaluación de los antecedentes de su empresa.

Características:

- Cuenta con el respaldo que necesita para desarrollar y expandir su negocio.
- Accede a una Tasa de Interés Fija, mientras esté vigente el Crédito.
- Se puede empezar a pagar hasta 6 meses después de otorgado el Crédito.⁷

⁷ Fondo Esperanza. (2014). Fondo Esperanza. Octubre 2014, de Fondo Esperanza Sitio web: <http://www.fondoesperanza.cl/>

⁷ Innovación. (2012). instituciones pueden apoyar su emprendimiento. 2014, de Emprendimiento Sitio web: <http://www.innovacion.gob.cl/2012/04/sepa-cuales-instituciones-pueden-ayudarlo-con-su-emprendimiento/>

Fondo de garantía para el Pequeño Empresario FOGAPE:

FOGAPE a través Banco Estado Pequeñas Empresas, ayudan a acceder a financiamientos y operaciones de leasing, entregando garantías a las personas naturales o jurídicas que no cuenten con garantías suficientes. Pueden acceder:

- A financiamientos y Leasing hasta UF 5.000.
- A financiamientos y Leasing hasta 10 años plazo.
- A cobertura de hasta un 80% del financiamiento.

Características:

- Respaldan los créditos y operaciones de leasing cuando no se cuenta con garantías suficientes.
- Ayudan a obtener financiamiento de Capital de Trabajo o Inversión.
- Está disponible para financiamientos en pesos, dólares o UF, en plazos y condiciones altamente convenientes y flexibles

Scotiabank Chile:

Cuenta con créditos generales que ayudan al financiamiento de cada negocio permitiendo concretar los proyectos de inversión, renovación y aumento de maquinarias o equipamiento.

Banco BCI:

Ofrece una gama de financiamiento ya sean de corto o largo plazo.

- Corto Plazo: Cumple la finalidad de cubrir necesidades de financiamiento de capital de trabajo relacionado al giro de la empresa, tales como compras de materias primas, desfases de caja, entre otros

-Plazo: Menos de un Año.

-Moneda: En pesos y UF.

-Largo plazo: Su financiamiento va dirigida directamente a giros del negocio, tales como: oficinas, sitios, galpones, maquinarias y equipos.

Existen otro tipo de programas enfocados en el desarrollo del emprendimiento que participan en las capacitaciones y contribuyen a la cultura del emprendimiento en Chile.

Estas no tienen relación con los fondos ni con apoyo económico, sino que se enfocan principalmente en la realización de actividades. Entre las que se encuentran iniciativas como; First Tuesday, Reset and Start Up, Endeavor Chile, Atrévete Hoy, Mentores por Chile, entre otros.

Otro tipo de apoyo, son aquellas entidades que funcionan como “incubadora de negocios” proveyendo de recursos técnicos y financieros a los emprendedores, son propulsadas por instituciones como la Universidad Arturo Prat con su programa Incuba Unap, Incuba UC, Innovo Usach, Austral Incuba, y otras entidades privadas.

Además encontramos las “Redes de inversionistas ángeles” que ayudan a que aumenten las inversiones en las empresas innovadoras. Estas iniciativas son impulsadas por Ángeles Dictuc, Ángeles de Chile y Chile Global Angels.

Actualmente los Municipios por su parte, prestan apoyo al emprendimiento por medio de organizaciones que trabajan en pos de esto, la Dirección de Desarrollo Económico Local de la Ilustre Municipalidad de Santiago es un ejemplo claro de esto, ya que ésta apunta a contribuir al crecimiento de la comuna y a mejorar la

calidad de vida de los Santiaguinos de forma sustentable, innovadora e inclusiva, trabajando en conjunto con la DIDECO (Dirección de Desarrollo Comunitario) para que las empresas, vecinos y Municipio diseñen e implementen planes de desarrollo de sus barrios acorde a su identidad, cultura y potencial económico.

Ésta gestión de desarrollo se enfoca principalmente en el apoyo a las pequeñas y medianas empresas en pos de mantener y fortalecer la identidad y cultura de la comuna.

La DIDEL está compuesta por tres áreas que atienden según las necesidades de los residentes de la comuna, estas son:

Desarrollo Empresarial: Participa en la creación de redes empresariales, capacitaciones, asistencia técnica y contribuye en el desarrollo de proyectos específicos, en otras palabras, apoya el mejoramiento de las actividades productivas y comerciales.

Inclusión económica social: Es un apoyo a personas en situación de vulnerabilidad social y que muchas veces son discriminadas, resultando en una dificultad al momento de desarrollar emprendimientos o incorporarse en un nuevo empleo.

Empleo: Consiste en la orientación laboral, también hay capacitaciones y certificación de competencias. Este trabajo se realiza en conjunto con el sector privado e instituciones de educación superior con el fin de asegurar estabilidad y mejores ingresos.

Las instituciones que funcionan como aliados directos de la DIDEL son la Corporación de Desarrollo de Santiago y Santiago Innova.

Esta última es una aceleradora de negocios de la Municipalidad de Santiago, que sortea fondos mediante concurso de proyectos, con el objetivo de incentivar la actividad empresarial y el emprendimiento del país.

Además del apoyo económico, funciona como “incubadora”, otorgando condiciones controladas a los emprendedores, con el fin de contribuir en la permanencia del negocio en su etapa más crítica del emprendimiento, que son los tres primeros años de vida. Este proceso facilita espacio físico, orientación, capacitaciones, servicios de secretaría, de internet, asistencia legal, entre otros. Lo que ha permitido que el 70% de las empresas haya permanecido en el mercado posterior a su proceso de incubación.

Mientras que la Corporación de Desarrollo de Santiago, o la CORDESAN promueve el desarrollo social y urbano de Santiago, fomentando la colaboración entre la I. Municipalidad de Santiago, el sector privado y la comunidad. Además tiene un rol coordinador, que sirve como receptor de las iniciativas de los vecinos, como también ofrece o funciona como propulsor de soluciones a sus inquietudes.

Dentro del contexto en el que se desenvuelven las nuevas empresas en Chile hoy en día, cabe destacar el proceso administrativo por el cual los emprendedores deben pasar una vez que deciden iniciar actividades comerciales.

IV. CÓMO CREAR UNA EMPRESA

En Chile, quienes deseen emprender un negocio, cuentan con diferentes alternativas para comenzar, toda iniciación de empresa conlleva una serie de trámites y permisos y una de las cosas más importantes son sin duda el área legal, las obligaciones tributarias y por supuesto el permiso de funcionamiento otorgado por la municipalidad donde funcionará la empresa. Para explicarlo en mayor detalle, se detallan a continuación los pasos:

1- Organización Legal

- Constitución de Sociedad: Puede ser constituido como persona natural o persona jurídica.

Una forma de realizar actividades comerciales bajo responsabilidad de persona natural es:

La figura societaria de Empresa Unipersonal o Individual, entidad formada por el capital y que está dedicada a cualquier actividad industrial o comercial sin estar organizada como persona jurídica. En este caso el empresario opera con su Rut personal y debe responder ilimitadamente sobre los compromisos adquiridos.

Formas de realizar actividades comerciales bajo responsabilidad de persona jurídica son:

- Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) Ley N°19.857

Este tipo de constitución permite la creación de una persona jurídica con patrimonio propio, es decir diferente al del titular y con carácter comercial. El propietario responderá con sus bienes personales solo hasta el aporte de capital efectuado a la empresa.

La empresa es representada por el propietario judicial y extrajudicialmente.

- Sociedad por Acciones (Spa) Ley N° 20.190

Definida como una persona jurídica creada por una o más personas cuya participación en el capital es representada por acciones. Puede ser constituida por personas naturales o jurídicas, que solo son responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Puede ser dirigida por cualquier modelo de administración, no tan solo por un directorio.
- Sociedad Anónima (S.A.) Ley N° 18.046

Se define como aquella persona jurídica conformada por un fondo común de accionistas que se responsabilizan solo de sus respectivos aportes. Administrada por un directorio integrado por miembros revocables. Prima el capital por sobre sus accionistas y las pérdidas son asumidas por el mismo fondo constituido.

Este tipo de constitución se subdivide en dos tipos:

I Abiertas: acciones que se tranzan en la bolsa de valores. Fiscalizadas por la Superintendencia de Valores y Seguros.

II Cerradas: acciones que no pueden ofertar públicamente sus acciones, a menos que voluntariamente se sometan a la fiscalización de la Superintendencia de Valores y Seguros.
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (Ltda.) Ley N° 3.918

Las Sociedades de Responsabilidad Limitada pueden ser conformadas desde dos a cincuenta socios, que pueden ser personas naturales o jurídicas. Como su nombre lo indica, la responsabilidad de los miembros es limitada, además las cuotas de participación no están incorporadas en documento por lo que no son transmisibles. Para efectuar un cambio en los estatutos sociales se necesitará la aprobación de todos los socios.

Sociedad Colectiva.

Es una constitución de empresa que tiene menos requerimientos para su creación lo que a su vez agiliza los procesos administrativos y disminuye el tiempo de tramitación.

En este caso, los socios se responsabilizan solidaria e ilimitadamente de las deudas de la sociedad, incluso con sus bienes personales.

Sociedad Comanditaria.

El Código de Comercio señala que hay dos especies de sociedad comandita; simple y por acciones.

En este tipo de sociedades, los socios pueden ser Socios Administradores, Generales; que responden ilimitadamente y participan en la gestión de la sociedad. Y Socios Comanditarios; que solo responden por las obligaciones y pérdidas hasta la concurrencia de sus aportes.

El nombre de los socios en estas sociedades es desconocido para terceros, ya que no aparecen sus nombres en la escritura social ni tampoco en el extracto.

MEF (Microempresa familiar), se aparta porque no es en sí una constitución de sociedad, pero se utiliza para formalizar una empresa que comercialmente funciona desde la casa habitación de los miembros.

2- Obligaciones Tributarias.

- Régimen Tributario: Toda iniciación de actividades, debe cumplir con el régimen general de tributación (la emisión de documentos de ventas es decir, facturas, boletas guías, entre otros) y el deber de llevar el libro de compras y ventas), o bien para simplificar pueden tomar opciones más

fáciles para el impuesto a la renta como por ejemplo: optar a regímenes simplificados de tributación, (artículos 22 y 84 de la ley sobre impuesto a la renta), y para el IVA (artículo 29 de la ley sobre impuesto a las ventas y servicios), o bien ver la opción de ser redimidos del deber de llevar contabilidad completa (artículo 23 Código Tributario)

- Inscripción en SII (Servicio de impuestos internos): Es aquí donde se declara el inicio del negocio y se obtiene el RUT de empresa, trámite que se debe realizar en un plazo máximo de 2 meses desde el inicio. Se requiere la definición de 1 o más códigos de actividad económica, como por ejemplo: Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura, Pesca, Hoteles y Restaurantes Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones, etc.
- Timbraje de documentación: Se exige el timbraje para la legalización de las operaciones comerciales, trámite que se realiza en el SII quien pide verificación a través de un funcionario que comprueba la declaración de la actividad, esto es para efectos del 1º timbraje a los documentos con derecho a crédito fiscal de IVA.

3- Inscripción en el registro de comercio del Conservador de Bienes Raíces:

Es aquí donde se debe acreditar la existencia del negocio y para esto se debe realizar la inscripción del extracto de la escritura pública.

4- Publicación en diario oficial:

Este trámite tiene un plazo de 60 días desde que se estipula la escritura, y los pasos para realizar esto son los siguientes:

1. Dos extractos de la escritura de constitución de sociedad y el formulario N° 2 que se solicita en la misma oficina correspondiente del conservador de bienes raíces.

2. Inscribir la sociedad en el registro de comercio por los socios o el representante legal, se realiza en el conservador de bienes raíces donde se presentan los 2 extractos de la escritura y el formulario N°2.
3. Acudir nuevamente a las oficinas del Conservador de Bienes Raíces a retirar la Protocolización de la Sociedad (Fojas, Número de Inscripción y Año).
4. El valor de la inscripción de una sociedad corresponde al 0,2% del capital de ésta para Santiago, San Miguel, Valparaíso y Viña del Mar, con un tope máximo de \$256.000. Para el resto del país el monto es equivalente a un 0,3%, con un tope de \$384.000.
5. La publicación para sociedades con un capital inferior a 5.000 UF no tiene costo, para el resto, el precio es de 1 UTM y se demora de 3 a 10 días hábiles.

5- Autorización Municipal: (Patente comercial o industrial).

La ley de rentas municipales exige que todo negocio debe funcionar si y solo si se tiene una patente comercial o industrial dependiendo del giro, la cual se paga de manera semestral (2 veces al año) a la municipalidad donde se ubica el negocio, previo a la obtención de este documento se deben obtener una serie de permisos entregados por distintos organismos públicos.

Por ejemplo:

- Certificado de informaciones previas
- Certificado municipal de zonificación
- Permiso de edificación
- Recepción definitiva de obras

- Permisos sanitarios
- Permisos para instalación de servicios básicos
- Permisos especiales

Para realizar el trámite en el departamento de patentes comerciales de cada municipio se deben considerar los siguientes documentos:

- Fotocopia de la cédula de identidad y/o RUT de la empresa.
- En caso de haber creado la empresa por la vía tradicional: fotocopia legalizada de la escritura de constitución y extracto, copia de su inscripción en el registro de comercio del conservador de bienes raíces respectivo y de su publicación en el diario oficial.
 - Fotocopia de las modificaciones de la escritura de constitución, protocolización del extracto, publicación en diario oficial e inscripción en el registro de comercio, del Conservador de Bienes Raíces respectivo.
 - Acta de sesión del directorio del nombramiento del representante legal (en caso de las sociedades anónimas).
 - Fotocopia de la declaración de inicio de actividades del SII
 - Declaración simple de capital inicial, generalmente incluida en el formulario.
 - Plano de la distribución interna del local u oficina.
 - Permiso de edificación del inmueble donde se realizará la actividad comercial (si va a construir).⁸

⁸ D'Chile . (2012). Pasos para crear una empresa en Chile. 2014, de Creación Empresas Sitio web: <http://www.derecho-chile.cl/pasos-para-crear-una-empresa> Chile Atiende - SII

V. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

La temática que abordaremos dentro de esta investigación, es un concepto que se encuentra en boga, y lo más probable es que a diario escuchemos hablar de ello. Muchas veces podemos desconocer la importancia que tiene para la economía del país, y a su vez lo difícil que puede resultar salir airoso en los proyectos para quienes los emprenden.

El emprendimiento está presente en discursos políticos, actividades implantadas por los municipios o por empresas privadas, podemos decir que estos incentivos ubican a Chile como el país número 34 en la economía, entre 189 países*1 según el Ranking Doing Business 2014 del Banco Mundial que compara el número de empresas creadas, o en el nivel de inversión pública y privada destinada a la creación de nuevos negocios, por otra parte, el índice de la tasa de Actividad Emprendedora (Total early-stage Entrepreneurship Activity- TEA), realizado por el Global Entrepreneurship Monitor en 2013, mide las iniciativas emprendedoras que permanecen en el mercado hasta 3.5 años en una población entre 18 y 64 años de edad, misma actividad que arrojó a Chile como el segundo país más emprendedor de Latinoamérica y el Caribe, con un 24.3% de TEA⁹. Para complementar, Global Entrepreneurship Monitor Chile indica además: que en el país el 7,7% de la población económicamente activa está iniciando un nuevo emprendimiento, lo que representa a números cercanos a las 600.000 personas, aun así, aunque sea contradictorio, no podemos dejar de prestar atención a lo mencionado por Luis Ramírez, “En Chile no hay ningún caso parecido a un Youtube, un Google o un Amazon. Ninguno”.

⁹ Global Entrepreneurship Monitor. (2013). TEA. 2014 , de Gemconsortium Sitio web: <http://www.gemconsortium.org/docs/download/3368>

Lamentablemente, a pesar de que el resultado de las estadísticas muestra cifras favorables para Chile, no somos un referente mundial de emprendimiento. Y es que aún existen diversas barreras que dificultan las posibilidades de emprendimiento en Chile, como la cultura empresarial adversa al riesgo, falta de políticas de estado a largo plazo y una meritocracia limitada.

Es por esto que nuestro tema está ligado al emprendimiento, específicamente queremos definir **La Fórmula para un Emprendimiento Exitoso en Chile**.

Nuestra investigación será de carácter cualitativa exploratoria por medio de una muestra que no es representativa, llevaremos a cabo un análisis de casos en profundidad, que nos permitirán visualizar información de calidad, ya que el sentido de esta investigación prima la calidad de información sobre la cantidad de esta recolectada.

Se puede conocer de antemano que existen diferentes barreras que perjudican el progreso y resultan en fallos o simplemente en no concretar la decisión de emprender, éstos obstáculos pueden ser tanto en aspectos económicos, políticos o culturales.

Lo cultural va ligado a la educación que se imparte desde la enseñanza básica a lo largo de la vida estudiantil, ya que muchas veces se ha dicho que somos educados para ser trabajadores dependientes o asalariados.

Considerando estos términos, podemos suponer que hay talentos que no salen a la luz o que lamentablemente fallan en sus negocios, como se cuestiona en el medio “el dinamo” con la interrogante “¿Por qué en Chile no podemos encontrar un Mark Zuckerberg? Y es que hay diversas variables que influyen de manera directa e indirecta en el desarrollo del emprendimiento en los distintos países.

Para esto, consideramos importante proporcionar información a quienes optan por el camino del emprendimiento, de tal manera que podamos ser un apoyo y un guía en su crecimiento como empresarios.

Por esto, reafirmamos nuestra idea de realizar un aporte a la cultura emprendedora de tal forma que podamos plantear un camino al éxito por medio de un estudio de casos, y entregar las herramientas y la información necesaria para contribuir al emprendimiento en Santiago de Chile.

VI. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Existe una fórmula garantizada para que un emprendimiento en Chile sea exitoso?



VII. OBJETIVOS

1. General

Descubrir si existe una fórmula para el éxito de los emprendedores, que se desenvuelvan en la ciudad de Santiago de Chile.

2. Específicos

- I. Conocer las principales iniciativas de emprendimiento en Chile a las que podrían acceder los emprendedores de la Ciudad de Santiago.
- II. Identificar características psicográficas similares entre los casos investigados, que nos permitan crear el perfil de un emprendedor tipo chileno.
- III. Descubrir las falencias en el sistema de apoyo que dificultan el crecimiento de un emprendedor.

VIII. MARCO METODOLÓGICO

1. Tipo de Investigación

Además de la información que sea recopilada de fuente de datos secundaria, el modelo de producción del conocimiento será por medio de entrevistas a personal con un conocimiento experto de la situación objeto de investigación y estudio de casos a mini-muestras. Con el objetivo de penetrar en los casos entrevistados, con el fin de interpretar situaciones, que significan para ellos, que intenciones, creencias, motivaciones les guían, etc.-

Esta investigación será de tipo exploratoria, debido a la necesidad de aprender de la experiencia de la investigación, partiendo desde la base del nivel máximo de la ignorancia. Con el fin de evitar nociones preconcebidas a causa de prejuicios o estrechez de miras.

Además nos permitirá familiarizarnos con cualquier efecto temporal/ estacional que pueda ocurrir, la oportunidad de identificar los principales «actores» y personalidades en el entorno que participan en el proceso del emprendimiento. Como identificar los problemas, oportunidades, amenazas, variables y tendencias.

El paradigma con el que se trabajará es Interpretativo, ya que la modalidad cualitativa permite comprender la realidad como dinámica. Principalmente por su orientación al “descubrimiento”. Debido a que se busca la interconexión de los elementos que pueden estar influyendo en el éxito o fracaso de un emprendimiento.

La investigación se centrará en la descripción y comprensión de lo individual y lo singular de los fenómenos.

Cualitativa: En el libro “Metodología de la Investigación Cualitativa” Escrito por (Gregorio Rodríguez Gómez, Javier Gil Flores y Eduardo García Jiménez) sostiene que La investigación cualitativa tiene significados diferentes en cada momento, una primera definición, aportada por Denzin y Lincoln (1994:2) destaca que “Es multimetódica en el enfoque, implica un enfoque interpretativo naturalista hacia un objeto de estudio”. Esto significa que lo investigadores cualitativos estudian la realidad en su contexto natural, tal y como sucede, intentando sacar sentido de, o interpretar, los fenómenos de acuerdo a los significados que tiene para las personas implicadas.

El enfoque cualitativo implica la utilización y recogida de una gran variedad de materiales, entrevista, experiencia personal, historias de vida, observaciones, textos históricos, imágenes, sonidos que describen la rutina y las situaciones problemáticas y los significados en la vida de las personas.

Por su parte Taylor y Bogdan (1986:20) consideran, en un sentido amplio la investigación cualitativa como aquella que produce datos descriptivos: Las propias palabras de las personas habladas o escrita, y la conducta observable. Estos autores llegan a señalar las siguientes características propias de la investigación cualitativa:

- Es inductiva
- El investigador ve al escenario y a las personas desde una perspectiva holística, las personas los escenarios o grupos no son reducidos a variables, si no que considerados como un todo.
- Los investigadores cualitativos son sensibles a los efectos que ellos mismos causan, son las personas que son objetos de sus estudios.
- Para el investigador cualitativo todas las perspectivas son valiosas.

- Para el investigador cualitativo, todos los escenarios son dignos de estudios.
- Los métodos cualitativos son humanistas.

Por otra parte Miles y Huberman (1994:5-8) dejan plasmado que la investigación cualitativa intenta capturar los datos sobre las percepciones de los autores desde dentro, a través de procesos de una profunda atención, de comprensión empática y de suspensión o ruptura de las preconcepciones sobre los tópicos objeto de discusión.

A su vez Lecompte (1995) Dice que la investigación cualitativa podría entenderse como “una categoría de diseños de investigación que extraen descripciones a partir de observaciones que adoptan la forma de entrevista, narraciones, notas de campo, grabaciones, transcripciones de audio y vídeos cassettes, registros escritos de todo tipo, fotografías o películas y artefactos.” Para esta autora la mayor parte de los estudios cualitativos están preocupados por el entorno de los acontecimientos, y centran su indagación en aquellos contexto naturales, o tomados tal y como se encuentran, más que reconstruidos o modificados por el investigador, en los que los seres humanos se implican e interesan, evalúan y experimentan directamente. La calidad, según LeCompte (1995) significa “lo real, más que abstracto; lo global y concreto, más que lo disgregado y cuantificado.

Blasco y Pérez, señalan que la investigación cualitativa estudia la realidad en su contexto natural y como sucede, sacando e interpretando fenómenos de acuerdo con las personas implicadas. Utiliza variedad de instrumentos para recoger información como las entrevistas, imágenes, observaciones, historias de vida, en los que se describen las rutinas y las situaciones problemáticas, así como los significados en la vida de los participantes.

Las características que destaca Stake (1995) dice que la investigación cualitativa es el papel personal que adopta el investigador desde el comienzo de la investigación, interpretando los sucesos y acontecimiento desde los inicios de la investigación. En este enfoque lo que se espera es una descripción densa, una “comprensión experiencial” y “múltiples realidades”. Como tercera característica de la investigación cualitativa, Stake (1995) argumenta que en esta el investigador no descubre si no que construye el conocimiento. Como síntesis de su perspectiva Stake considera como aspecto diferenciales de una estudio cualitativo su carácter holístico, emperico, interpretativo y empático.

Para nuestra investigación de caso es fundamental guiarnos por el enfoque interpretativo, el cual usaremos para analizar el estudio que se encuentra en proceso.

Según Stake (1995:47) Las Características del enfoque Interpretativo dice que:

- Los investigadores se basan más en la intuición.
- Los observadores ponen la atención en el reconocimiento de sucesos relevantes.
- Se entiende que el investigador está sujeto a la interacción.

Exploratoria: Ander-Egg dice que este tipo de investigaciones presenta una visión general del tema de estudio, sin llegar a desarrollar más que conceptos básicos o caracterizar una situación o problemática determinada. Ander - Egg apunta, citando a Selltiz, que las finalidades de este tipo de estudios son, entre otras:

- Formular problemas
- Desarrollar hipótesis
- Familiarizar al investigador con el fenómeno que desea estudiar

- Aclarar conceptos
- Establecer preferencias para posteriores clasificaciones y reunir información acerca de posibilidades prácticas para llevar a cabo investigaciones en marcos de vida actual.

2. Estudio de caso:

Es definido por Denny (1978:370) como “un examen completo o intento de una faceta, una cuestión o quizás lo acontecimiento que tiene lugar en un marco geográfico a lo largo del tiempo”.

Otros autores como MacDonald y Walker (1977) hablan del estudio de caso como un examen de un caso en acción.

Patton (1980) lo considera como una forma particular de recoger, organizar y analizar datos. Todas las definiciones vienen a coincidir en que el estudio de caso implica un proceso de indagación que se caracteriza por el examen detallado, comprensivo, sistemático, y en profundidad del caso objeto de interés.¹⁰

¹⁰ Gregorio Rodríguez Gómez, Javier Gil Flores y Eduardo García Jiménez. (1996). Metodología de la Investigación Cualitativa. Granada, España: Ediciones Aljibe.

IX. DESCRIPCIÓN DE FUENTES DE INFORMACIÓN

Esta investigación exploratoria se basa en dos fuentes de información: Fuentes primarias y secundarias:

1. Primarias:

- Consiste en la recolección de información y la validación de ésta, a través de expertos e informante clave, por medio de entrevistas en profundidad que nos permitan obtener información relevante para la investigación.
- Consiste en la recolección de relatos de emprendedores que han tenido emprendimientos fallidos y de emprendimientos exitosos de la ciudad de Santiago. Con el fin de realizar los levantamientos necesarios que nos permitan establecer similitudes o aprendizaje de ellos.

2. Secundarias:

- Corresponde a la búsqueda de información en libros, revistas, artículos en páginas web, que van generando el marco contextual y teórico de la investigación acerca del emprendimiento.

El proceso se dividirá en dos fases, la primera fase constará de la recolección de datos secundarios y la segunda fase será el levantamiento de la información primaria.

X. POBLACIÓN Y MUESTRA

El estudio de casos se realizó a mini-muestras que no son representativas. El tipo de muestra es “bola de nieve” ya que se amplió progresivamente la muestra, desde contactos facilitados por otros sujetos.

1. Muestra:

Como parte de la segunda fase de la investigación, se contará con la muestra de:

- I. 6 casos de emprendimientos exitosos. De sexo indistinto.
Entre 25 y 40 años de edad.
- II. 6 casos de emprendimientos fallidos. De sexo indistinto.
Entre 25 y 40 años de edad.

2. Población:

Ambos grupos desempeñan sus funciones en la Ciudad de Santiago y serán escogidos de acuerdo a las necesidades de la investigación.

El equipo a cargo del levantamiento de información y recolección de datos en terreno, está constituido por cinco estudiantes de la Carrera de Comunicación Social en Marketing, pertenecientes a la comunidad estudiantil del Instituto Profesional Los Leones, que se encuentran en proceso de titulación.

XI. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Con la finalidad de recoger, obtener, información requerida y poder indagar en profundidad en ella, nos apoyaremos en los siguientes instrumentos:

- Ficha de Reclutamiento, se aplicará a la muestra de los emprendedores, con el fin de obtener información generalizada para posteriormente definir los casos a estudiar.
- Entrevistas en profundidad a casos de emprendimiento exitoso.
- Entrevistas en profundidad a casos de emprendimiento fallido.
- Análisis y levantamiento de aprendizajes (Conclusiones).
- Entrevista en profundidad dirigida al experto en economía.
- Entrevista en profundidad dirigida al experto en sociología.
- Entrevista en profundidad informante clave, dirigida a colaboradora de la DIDEL.

1. Pauta Aplicada.

Pauta N°2: Pauta Entrevista Experto en Economía.

.

Nombre de entrevistada/o:

Profesión:

Fecha de Realización de entrevista:

Teléfono:

E-Mail:

I. Objeto:

El objetivo de esta entrevista es obtener información relevante sobre el emprendimiento proporcionada por un experto en la materia. Con el fin de utilizar estos datos en Seminario de Título para el grado de Comunicador Social en Marketing.

II. Elementos Importantes a Destacar:

La entrevista será grabada, con el fin de respaldar información y posterior uso en la presentación.

Es muy importante la transparencia en la información que nos pueda proporcionar.

La información proporcionada en esta entrevista será solo para los fines antes señalados.

III. Preguntas:

Conceptuales:

¿Cómo definiría emprendimiento?

¿Cómo definiría o describiría al emprendedor/a. Chileno/a?

Nivel país:

Cuénteme, ¿considera usted que en Chile los emprendedores cuentan con las herramientas necesarias para formar un negocio?

¿Qué elementos benefician al emprendimiento en el país?

¿Qué elementos perjudican o dificultan al emprendimiento en el país?

¿Considera que es importante el partido político de turno en el momento de emprender en Chile?

¿De qué manera se refleja en la economía a nivel país si la tasa de emprendimiento sube?

¿De qué manera se refleja en la economía a nivel país si la tasa de emprendimiento baja?

Opinión personal:

¿Cuáles son los factores claves para que un emprendimiento sea exitoso en Chile?

Según su visión, ¿Cuáles son los aspectos positivos de un emprendimiento?

¿Cuáles son los aspectos negativos de un emprendimiento?

¿Todas las personas pueden ser emprendedoras?

¿Qué características debe tener una persona para ser un emprendedor exitoso?

¿Qué cree que tendría que hacer la Municipalidad de Santiago, para que no existan barreras o problemas durante el proceso de emprendimiento? Por último y para finalizar, nos gustaría saber sobre su experiencia como emprendedor, los valores aprendidos y si aconsejaría a los demás seguir sus pasos.

Pauta N°3: Pauta Entrevista Experto en Sociología.

Nombre de entrevistada/o:

Profesión:

Fecha de Realización de entrevista:

Teléfono:

E-Mail:

IV. Objeto:

El objetivo de esta entrevista es obtener información relevante sobre el emprendimiento proporcionada por un experto en la materia. Con el fin de utilizar estos datos en Seminario de Título para el grado de Comunicador Social en Marketing.

V. Elementos Importantes a Destacar:

- ✓ La entrevista será grabada, con el fin de respaldar información y posterior uso en la presentación.
- ✓ Es muy importante la transparencia en la información que nos pueda proporcionar.
- ✓ La información proporcionada en esta entrevista será solo para los fines antes señalados.

VI. Preguntas:

Conceptuales:

- ✓ ¿Cómo definiría emprendimiento?
- ✓ ¿Cómo definiría o describiría a los emprendedores chilenos? ¿Qué los caracteriza?

Nivel social:

- ✓ ¿Cómo socialmente se construye el emprendimiento en Chile?
- ✓ ¿De qué manera cree que los medios de comunicación influyen en el emprendimiento chileno?
- ✓ ¿De qué forma la comunicación participa en el proceso del emprendimiento?
- ✓ ¿Cómo deberían empoderarse los emprendedores de ellos mismos?
- ✓ ¿Cómo ha experimentado la información que existe para emprender en Chile?

Opinión personal:

- ✓ ¿Cuáles son los factores claves para que un emprendimiento sea exitoso?
- ✓ Según su visión, ¿Cuáles son los aspectos positivos de un emprendimiento?
- ✓ ¿Cuáles son los aspectos negativos de un emprendimiento?
- ✓ ¿Todas las personas pueden ser emprendedoras?

¿Qué características deben tener las personas para ser emprendedores exitosos?

Pauta N°4: Pauta Entrevista Informante Clave.

Nombre de entrevistada/o:

Profesión:

Fecha de Realización de entrevista:

Teléfono:

E-Mail:

I. Objeto:

El objetivo de esta entrevista es obtener información relevante sobre el emprendimiento proporcionada por un experto en la materia. Con el fin de utilizar estos datos en Seminario de Título para el grado de Comunicador Social en Marketing.

II. Elementos Importantes a Destacar: La entrevista será grabada, con el fin de respaldar información y posterior uso en la presentación.

Es muy importante la transparencia en la información que nos pueda proporcionar.

La información proporcionada en esta entrevista será solo para los fines antes señalados.

III. Preguntas:

Conceptuales: ¿Cómo definiría emprendimiento?

¿Cómo definiría o describiría al emprendedor/a. Chileno/a? ¿Cuáles serían sus características?

Nivel país: Cuénteme, ¿considera usted que en Chile los emprendedores cuentan con las herramientas necesarias para formar un negocio?

¿Qué elementos benefician al emprendimiento en el país?

¿Cuáles son las barreras con las que se encuentran quienes deciden emprender durante la construcción de este camino?

Profundizando en el tema, ¿considera que se les entrega la orientación e información necesaria a quienes deciden emprender, para que obtengan resultados óptimos? ¿Por qué?

¿Qué tipo de capacitaciones considera necesarias para quienes quieren formar su propio negocio, para que sea rentable y perdurable en el tiempo?

Opinión personal:

¿Cuáles son los elementos claves para que un emprendimiento sea exitoso?

Según su visión, ¿Cuáles son los aspectos positivos de un emprendimiento?

¿Cuáles son los aspectos negativos de un emprendimiento?

¿Todas las personas pueden ser emprendedoras?

¿Qué características debe tener una persona para ser un emprendedor exitoso?

¿Qué cree que tendría que hacer la Municipalidad de Santiago, para que no existan barreras o problemas durante el proceso de emprendimiento?

Por último y para finalizar, nos gustaría saber sobre su experiencia como emprendedor, los valores aprendidos y si aconsejaría a los demás seguir sus pasos.

Pauta N°5: Ficha de Reclutamiento.

Ficha de Reclutamiento

EMPRENDIMIENTO

- Buenos días/tardes. Mi nombre es NOMBRE ALUMNO somos alumnos del Instituto Profesional Los Leones. Nos encontramos en la fase final de la carrera de Comunicación Social en Marketing y hemos escogido investigar acerca del emprendimiento en Chile.
- Para asegurarnos de que usted calza con el grupo de personas que estamos buscando, nos gustaría hacerle algunas preguntas.
- ***Queremos asegurarle que en esta entrevista no se ofrecerá ni intentará vender ni comprometer con nada, sólo nos interesa su opinión y participación para un posterior análisis y desarrollo de nuestra tesis.***

FECHA: / / 2014	HORA:
DATOS DEL ENTREVISTADO	
Nombre y Apellidos:	
Edad:	RUT:
Dirección:	Comuna:
Teléfono:	Celular:
Ocupación:	
Empresa:	

Filtro GSE

- 1) ¿Me podría decir cuál es su nivel educacional?
¿Hasta qué curso llegó?
- 2) ¿Qué profesión tiene?
- 3) Tipo de emprendimiento.
- 4) ¿Tiene socios?
- 5) ¿Cuántos empleados tiene aproximadamente?
- 6) ¿Qué profesión tiene?
- 7) ¿Cuántos años lleva como emprendedor?
- 8) ¿Ha recibido capacitaciones? ¿cuáles?

Pauta N°6: Pauta Entrevista Casos de Emprendimiento Exitoso.

Nombre de entrevistada/o:

Nombre de la empresa:

Cantidad de personas en la empresa:

Fecha de Realización de entrevista:

Teléfono:

E-Mail:

- IV. Presentación y elementos de contexto:** Señalar que la investigación está siendo realizado por alumnos de la carrera Comunicación Social en Marketing, del Instituto Profesional Los Leones. Recalcar confidencialidad de los datos y relevancia de transparencia en la entrega de la información, la cual será utilizada en el desarrollo de Seminario de Título. También indicarles que la entrevista será grabada, para respaldo de la información y posterior uso en la elaboración de informe.
- V. Vínculo y valoración con el emprendimiento:** (preguntas para casos de emprendimiento fallido y exitoso)
- a. Asociaciones espontáneas: *Ahora les voy a decir una palabra y la idea es que me digan todo lo que se les venga a la mente, imágenes, sensaciones, recuerdos, colores, sentimientos, lo que a ustedes se les ocurra... Si les digo "Emprendimiento", ¿qué se les viene a la mente? (LISTAR)*
- i. Para cada concepto relevante profundizar: ¿Por qué asocian emprendimiento con esta idea?
- ii. Elementos de agrado: ¿Qué es lo que más les gusta del proceso de emprender? Razones.

- iii. Elementos de desagrado: ¿Qué es lo que menos les gusta del proceso de emprender? Profundizar.
- b. Imagen general de Emprendimiento: Si tuvieran que contarle a un amigo qué es Emprendimiento, ¿qué le dirían?
 - i. Atributos proyectados: ¿Qué caracteriza a un emprendedor?
 - 1. Si pudieran usar 3 adjetivos para definir a un emprendedor, ¿qué adjetivos usaría?
 - a. Según usted, ¿Cuáles son los beneficios de iniciar un emprendimiento?, ¿por qué?
- c. Identificar variables que inciden en el éxito o fallo de un emprendimiento:
 - i. Cuales diría usted, que son los factores que ayudan al éxito de su emprendimiento? (profundizar con factores internos y/o externos)
 - ii. ¿Cómo surgió la idea del emprendimiento? ¿Cuándo? ¿A raíz de que?
 - 1. ¿En qué consiste su negocio?
 - 2. ¿Cómo lo financia?
 - 3. ¿Se realizó una planificación o un estudio de mercado antes de comenzar con el emprendimiento?
 - 4. ¿Se observó a la competencia? ¿Quién o qué era su competencia?
 - 5. ¿Quiénes son sus clientes o consumidores?
 - 6. Para conseguir clientes ¿Cuál es la estrategia que utiliza?

7. ¿Quiénes son sus proveedores?, ¿Cómo es la dinámica de la relación que tiene con ellos para hacer posible que su negocio funcione?
8. ¿Cuáles, según su parecer son los factores que influyen de manera negativa en el éxito de un emprendimiento?
9. ¿Cuáles son las Ventajas de un emprendimiento según su experiencia?
10. ¿Cuáles son las Desventajas de un emprendimiento según su experiencia?
11. Previo a comenzar con su emprendimiento, ¿Recibió alguna capacitación que lo orientara para llevar un buen control y desarrollo de su negocio?
12. ¿Usa herramientas tecnológicas en su emprendimiento?
¿Cuáles? ¿Para qué las utiliza?
13. Lo último, ¿Está informado de los fondos existentes o beneficios a los cuáles podría acceder?

VI. Sugerencias para quienes hacen posible el emprendimiento: (Aplicar a casos de fallo y éxito).

- a. Acciones posibles que se puedan llevar a cabo para que los emprendimientos sean exitosos, ¿Qué creen que tendría que hacer la Municipalidad de Santiago, para que no existan barreras o problemas durante el proceso de emprendimiento?

AGRADECIMIENTOS Y CIERRE

Pauta N°7: Pauta Entrevista Casos de Emprendimient o Fallido.

Nombre de entrevistada/o:

Nombre de la empresa:

Cantidad de personas en la empresa:

Fecha de Realización de entrevista:

Teléfono:

E-Mail:

VII. Presentación y elementos de contexto: Señalar que la investigación está siendo realizado por alumnos de la carrera Comunicación Social en Marketing, del Instituto Profesional Los Leones. Recalcar confidencialidad de los datos y relevancia de transparencia en la entrega de la información, la cual será utilizada en el desarrollo de Seminario de Título. También indicarles que la entrevista será grabada, para respaldo de la información y posterior uso en la elaboración de informe.

VIII. Vínculo y valoración con el emprendimiento: (preguntas para casos de fallo y éxito)

a. Asociaciones espontáneas: *Ahora les voy a decir una palabra y la idea es que me digan todo lo que se les venga a la mente, imágenes, sensaciones, recuerdos, colores, sentimientos, lo que a ustedes se les ocurra... Si les digo "Emprendimiento", ¿qué se les viene a la mente? (LISTAR)*

i. Para cada concepto relevante profundizar: ¿Por qué asocian emprendimiento con esta idea?

ii. Elementos de agrado: ¿Qué es lo que más les gusta del proceso de emprender? Razones.

- iii. Elementos de desagrado: ¿Qué es lo que menos les gusta del proceso de emprender? Profundizar.
- b. Imagen general de Emprendimiento: Si tuvieran que contarle a un amigo qué es Emprendimiento, ¿qué le dirían?
 - i. Atributos proyectados: ¿Qué caracteriza a un emprendedor?
 - 1. Si pudieran usar 3 adjetivos para definir a un emprendedor, ¿qué adjetivos usaría?
 - a. Según usted, ¿Cuáles son los beneficios de iniciar un emprendimiento?, ¿por qué?
- c. Identificar variables que inciden en el éxito o fallo de un emprendimiento:
 - 1. ¿Cuáles diría usted, que fueron los factores que hicieron que su emprendimiento no funcionara?
 - 2. ¿En qué consistió su negocio?
 - 3. ¿Cómo lo financió?
 - 4. ¿Se realizó una planificación o un estudio de mercado antes de comenzar con el emprendimiento?
 - 5. ¿Se observó a la competencia? ¿Quién o qué era su competencia?
 - 6. Para conseguir clientes ¿Cuál es la estrategia que utilizaba?
 - 7. ¿Quiénes eran sus proveedores?, ¿Cómo fue la dinámica de la relación que mantenía con ellos?
 - 8. ¿Cuáles, según su parecer, son los factores que influyeron de manera negativa en el éxito de su emprendimiento?
 - 9. ¿Cuáles son las Ventajas de un emprendimiento según su experiencia?

10. ¿Cuáles son las Desventajas de un emprendimiento según su experiencia?
11. Previo a comenzar con su emprendimiento, ¿Recibió alguna capacitación que lo orientara para llevar un buen control y desarrollo de su negocio?
12. ¿Usó herramientas tecnológicas en su emprendimiento?
¿Cuáles? ¿Para qué las utilizó?
13. Lo último, ¿Estuvo informado de los fondos o beneficios a los cuáles pudo haber accedido?

❖ **Sugerencias para quienes hacen posible el emprendimiento:**

Acciones posibles que se puedan llevar a cabo para que los emprendimientos sean exitosos, ¿Qué creen que tendría que hacer la Municipalidad de Santiago, para que no existan barreras o problemas durante el proceso de emprendimiento?

AGRADECIMIENTOS Y CIERRE

XII. VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO.

Con el fin de concretar los objetivos antes planteados, se realizó la construcción de un instrumento de medición válido y confiable, el cual ha sido aprobado, validado por expertos mediante entrevistas aplicadas. Los expertos que han colaborado para hacer efectivo este instrumento apto para llevar a cabo el levantamiento de información son Claudio Avendaño, Sociólogo y Sigfrid Ewertz Economista.

La validez en el entorno de la investigación cualitativa, estará referida a “la precisión con que los descubrimientos obtenidos representa efectivamente la realidad del grupo a investigar”.

La confiabilidad depende del instrumento de investigación, con el cual se realizará la técnica de entrevista y observación para describir lo que está ocurriendo en el contexto determinado.

XIII. ANALISIS DE RESULTADO DE ENTREVISTAS APLICADAS.

Objetivos y Metodología

1. Muestra 1

OBJETIVO	Comprender las principales impresiones de expertos acerca del emprendimiento
TÉCNICA	Entrevista en Profundidad
TARGET	<ul style="list-style-type: none">• 2 profesionales.• 1 Informante Clave
MUESTRA	3 Entrevistas en profundidad, 1 de cada segmento. <ul style="list-style-type: none">• 1 Profesional del área Económica.• 1 Profesional del área Sociológica.• 1 Informante clave, trabajadora de la Municipalidad de Santiago.

Objetivos y Metodología

2. Muestra 2

OBJETIVO	Comprender las principales impresiones de los emprendedores acerca de lo que conlleva comenzar un negocio.
TÉCNICA	Entrevista en Profundidad
TARGET	<ul style="list-style-type: none">• Emprendedores con negocio exitoso y fallido.
MUESTRA	12 Entrevistas en profundidad, 6 de cada segmento. <ul style="list-style-type: none">• Emprendedor con negocio exitoso.• Emprendedor con negocio fallido.

3. Evaluación General del Emprendimiento.

- Definición de Emprendimiento según expertos.

El primer concepto a levantar, es la definición de emprendimiento, que según los expertos entrevistados se percibe como:

<<Negocio independiente, que se encuentra en la etapa inicial y surge a partir de una forma de subsistencia>>

Esta idea general es la suma de la definición que cada uno dio por su parte, y que se detallan a continuación:

- Desarrollar una actividad independiente, sin vinculación a una organización.
- Un negocio con o sin fines de lucro, que se encuentra en la etapa inicial de su vida.
- Forma de subsistencia.

“Es como un autoempleo”.

- Principales Asociaciones Espontáneas de los Emprendedores.

En las entrevistas aplicadas, existe un punto especial para este ítem de asociaciones espontáneas, pero a lo largo de las entrevistas se han encontrado comentarios que tienen relación profunda con el término emprendimiento, y según su experiencia en este ámbito, que significa para ellos. Es por esto, que se ha considerado necesario rescatar frases textuales que los entrevistados han señalado:

“uf, un proceso tremendamente complejo, pero que si se quiere se puede”.

“lidiar con el éxito o el fracaso”.

“A los grupos sociales e individuos les cuesta mucho aceptar el emprendimiento dado que representa una desviación a la conducta laboral standard.”.

“Emprender significa apartarse de la manada”.

“La mayoría de la gente cuando no es emprendedor, le echa la culpa a otro, inventa pretexto, siempre las cosas son malas por culpa del otro uno nunca tiene la culpa en cambio, cuando tú eres emprendedor tu asumes, que si pasa algo es por tu culpa y hay esta la diferencia entre un emprendedor y uno que no es emprendedor”.

“No hay límites – Si tú sabes y puedes y quieres y tienes una visión, el único límite eres tú mismo”

“Saber pescar”

Por lo tanto, en suma de las frases textuales rescatadas de las entrevistas aplicadas a los grupos de emprendedores, se puede decir que:

- La muestra reconoce que para emprender, se debe tener una capacidad, o prestar atención al entorno de tal manera de reconocer las oportunidades que pueden ser provechosas para un negocio.

- Se autodefine como alguien distinto al común de la sociedad, ya que identifican la conducta estándar el trabajar como empleado o dependiente, considerando que al tomar la decisión de emprender, pasan a formar parte de otro grupo menor y diferente.

- Por último, los emprendedores señalan diferenciarse de los dependientes por su esfuerzo, por su responsabilidad en sus actos, y porque pueden llevar a cabo cualquier idea que les resulte productiva, siendo ellos la única piedra de tope.

4. Evaluación de Elementos Específicos.

- Factores Claves en el Emprendimiento según visión de los expertos.

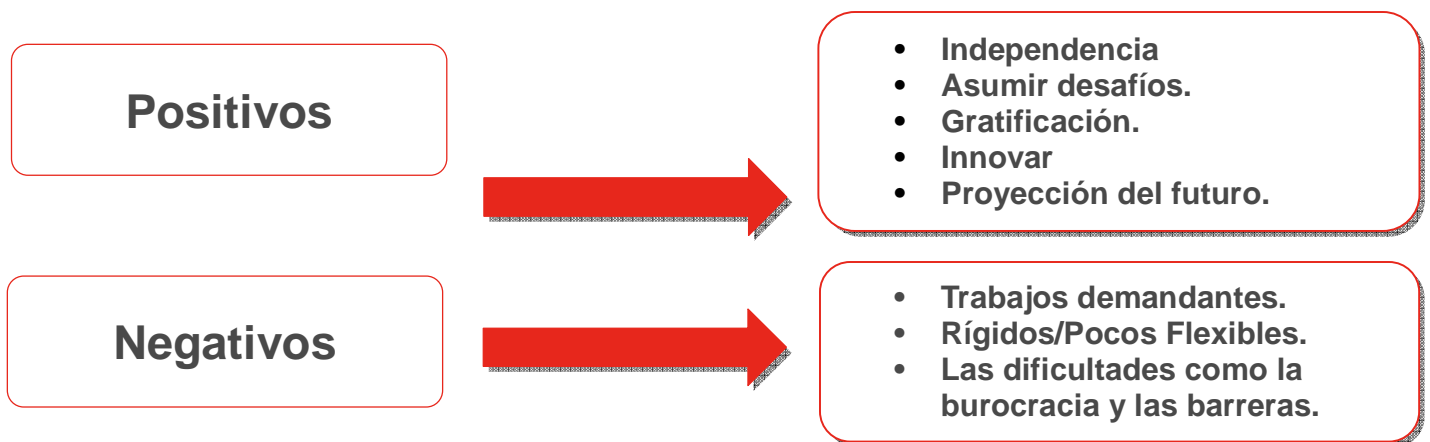
Los expertos entrevistados coinciden en que el factor clave para ser emprendedor no es necesariamente “ser inteligente” o estudiar determinada carrera, más bien concuerdan en la existencia de características en la personalidad del emprendedor, como la actitud positiva, la fuerza, el esfuerzo, etc.; y estas complementadas con factores externos como por ejemplo con capacitaciones.

Factores específicos según expertos:

1. Perseverancia, fortaleza subjetiva y la flexibilidad
2. No hay una receta ni se estudia, va en uno, tener actitud ante la vida, ser constante.
3. Tolerancia a la frustración, al fracaso, el saber llevarlo, levantarte, seguir avanzando.
4. Capacitación

- Aspectos Positivos y Negativos de un Emprendimiento, según Expertos.

A lo largo de las entrevistas aplicadas a los expertos de la muestra, se han identificado los elementos positivos y negativos del emprendimiento según su parecer.



Cuando se habla de emprendimiento, se asocia rápidamente a la independencia y a la demanda de tiempo que esto implica, que son dos factores claves que se contraponen entre sí, porque si de alguna forma no se tiene que “pedir permiso al jefe”, se trabaja en mayor cantidad que si se pidiera permiso.

El factor “independencia” es relativo, ya que si la derivación de tareas no es bien manejada, o si no se aprovechan los tiempos de manera eficiente, se puede llegar a ser un “esclavo de uno mismo”, siendo prioridad siempre el negocio, sobre la familia, y sobre uno mismo.

De alguna forma, cuando el emprendimiento nace de una oportunidad y no de una necesidad, el mayor aspecto positivo es la gratificación, que tiene que ver con el

desarrollo personal y profesional, el asumir desafíos, el innovar, el participar en el desarrollo de una actividad para luego ver el resultado de esta, finalizando en un sentimiento de orgullo propio y sensación de satisfacción.

- Motivos por los que se decide emprender, según emprendedores.

Universalmente, existen dos diferentes motivos por los que una persona puede tomar la decisión de emprender; que son por oportunidad o por necesidad. El emprendimiento por necesidad es un indicador de pobreza, ya que se debe a que en el país no están las condiciones necesarias para que una persona trabaje conforme, o a una tasa alta de desempleo. En cambio en el emprendimiento por oportunidad, tiende a ser una persona visionaria que sabe aprovechar las necesidades existentes del mercado, en este caso suelen ser personas más capacitadas y con mayor conocimiento.

En la muestra entrevistada se detectaron ambas motivaciones para emprender:

¿Por qué decidió emprender?

1. Con la finalidad de obtener ganancias económicas obviamente.
2. Fue por lanzarse a vivir una aventura.
3. Porque me despidieron y ya estaba viejo para buscar trabajo.
4. Desarrollo personal.
5. Necesidad económica.
6. Surge como una inversión.
7. Ganas de tener un negocio propio.

- Elementos de Agrado y Desagrado, por emprendedores.

En este ítem, se identificaron los elementos de agrado y desagrado del emprendimiento para los emprendedores.

Principalmente como factor de desagrado encontramos el problema de la cultura inexistente de emprendimiento en Chile y la precariedad de resguardo por parte de las instituciones gubernamentales, ya que los emprendedores se ven en la necesidad de una garantía que asegure el pago del cliente y en la fecha correspondiente.

Agrado

- Ser independiente,
- Crecimiento/desafío profesional.
- Liderar.
- Ayuda al país.
- Hacer lo que a uno le gusta.

Desagrado

- Mayor carga de trabajo.
- Enfrentar riesgos.
- Carencia de respaldo de organizaciones.
- Variación del ingreso económico.
- Salida de un estilo de vida, cambios

Se rescataron frases textuales de la muestra entrevistada, en relación a los factores de agrado y desagrado:

“Si te va bien, todos te aplauden; si te va mal todos te dan la espalda“

“Liderazgo, estoy en la punta siempre“

“el hecho que seas tú mismo el jefe produce que estés 100% amarrado a tu negocio, si no trabajas no ganas.”

“Innovar, siempre estoy haciendo y aprendiendo cosas nuevas“

“si eres exitoso en lo que creaste podrás seguir creciendo. ¿Por qué no poder ser un gran empresario?.”

“estoy ayudando que el país, colaborando que la gente hable bien inglés”

“Si no hay un plan B, estas obligado a buscar otra letras que no siempre están disponibles “

- Elementos que Hicieron que el Emprendimiento no Funcionara.

En la investigación, además se indagó en los factores que desmedraron su emprendimiento.

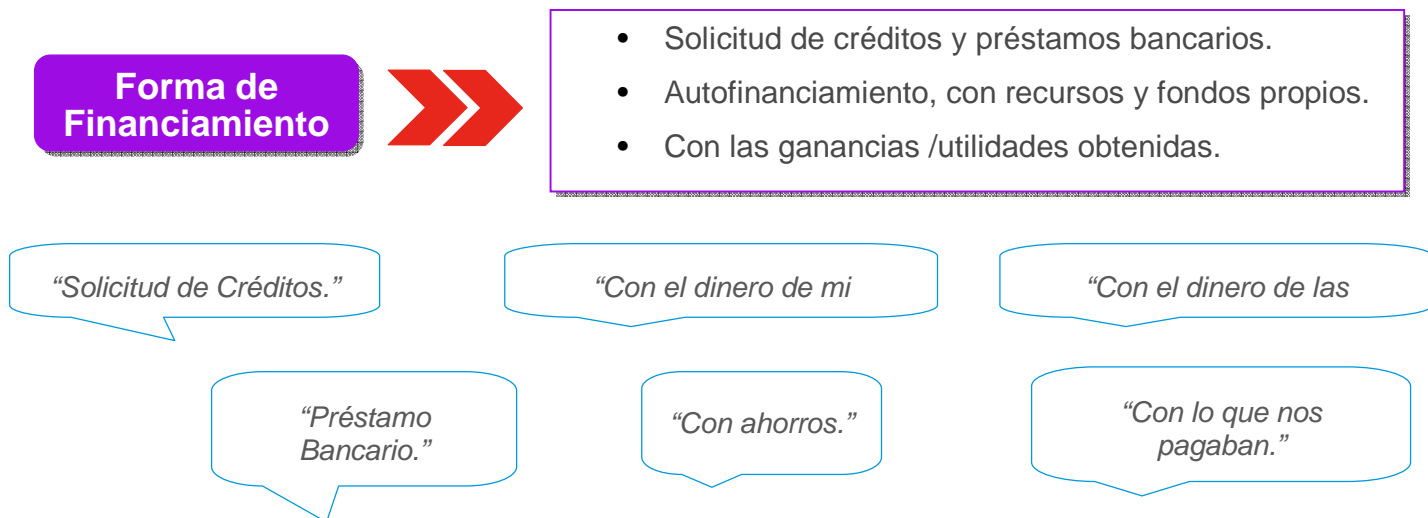
¿Cuáles diría usted, que fueron los factores que hicieron que su emprendimiento no funcionara?

1. Inexistencia de una planificación, estrategias y enfoque de negocios. Mala ubicación y falta de publicidad.
2. Recursos económicos limitados.
3. Falta de seguimiento y acompañamiento de los clientes de los planes de acción aceptados y acordado.
4. Impuntualidad en el pago de los clientes.
5. Des-ligación del socio
6. Faltó tiempo y dinero.
7. En ese período hubo una crisis en la construcción, entonces se bajaron las construcciones, por ende bajaron las ventas, eeeem hubo mucho susto la gente no quería comprar y obviamente las construcciones demoraban más del tiempo de lo normal.
8. En mi caso, fue aumentar los productos a comercializar sin tomar los resguardos necesarios en las operaciones y compras financieras. (estafa, confiar plenamente en el cliente).

Sin duda esto tiene mucho que ver con los elementos de desagrado, ya que se puede identificar a simple vista que los emprendedores necesitan resguardo y capacitación.

- Nivel de Conocimiento, de Financiamiento y Fondos.

Transversalmente, se observa que los emprendedores que participaron de las entrevistas, financiaron de maneras similares sus negocios. En este contexto se reconocen 3 grandes aspectos, que les permitieron financiar e iniciar sus emprendimientos, los cuales no tuvieron relación con los diferentes fondos que ofrecen las entidades encargadas de apoyar el emprendimiento.



De manera general, la mayoría de los emprendedores manifiesta no haber recibido capacitaciones, ni tampoco algún tipo de inducción o información que los orientara acerca de lo que conlleva el emprender. Esto se debe al

desconocimiento frente a este elemento. Sin embargo hay 3 casos en los cuales se expresa que se capacitaron por iniciativa propia, en el inicio y durante el proceso del emprendimiento.

Las áreas en que se capacitaron son:

- Marketing y Comercio.
- Economía y Negocios en general.

“NO, por desconocimiento.”

“Cuando partí no, pero durante el proceso sí.”

- Relación de Comunicación con Clientes y Proveedores.

En este contexto, se identificó que los emprendedores realizan varias estrategias de captación de clientes, las cuales se dividen en herramientas tecnológicas, para lograr una cobertura masiva. La segunda que tiene como fin lograr una comunicación más personalizada y la fidelización.

Los emprendedores manifiestan que utilizan las siguientes herramientas y acciones para conseguir clientes, en las cuales se utiliza internet como elemento clave, ya que le permite mayor interacción con ellos:

Herramientas tecnológicas



- Publicidad a través de Redes Sociales como Facebook:
- Página web.
- E-mail.

“A las redes sociales subimos fotos del producto para que el cliente lo pueda apreciar”.

“En venta trabajamos muy fuerte con internet, con páginas como Google y Facebook.”

Se observa a la vez, que para ellos es importante realizar gestiones que permitan generar un vínculo más cercano con sus clientes, para dar paso a la fidelización y la recomendación:

Herramientas de Comunicación



- Atención de Calidad.
- Entrega de tarjetas de presentación.
- Personal dedicado a la atención personalizada.
- Convenios especiales con los clientes.

“Nuestra publicidad se ha realizado mayormente a través del boca a boca y la recomendación”.

“Brindar buena atención, asegurando calidad en ella”.

“Nuestra principal estrategia es la atención al cliente, seguida por los precios”.

Se observa que la relación que desarrolla con los proveedores, se limita sólo al ámbito de negocio, a excepción de un caso en el cual se generó un vínculo más cercano con los proveedores como consecuencia del sistema y dinámica de trabajo diario, pero los demás expresan que es un nexo netamente comercial.



“Relación que sólo se limita a la compra y venta”.

“Mi relación es netamente comercial, en la cual hay fechas

“La comunicación es casi nula”.

XIV. CONCLUSIONES

Conclusión, críticas y perfil del emprendedor chileno.

- Fuente formal de difusión de información acerca de los proyectos y capacitaciones.
- Alineamiento de lo público y privado.
- La falta de cultura para el emprendimiento.
- Estigma sobre el fracaso por parte de la banca y la sociedad.

1. Desglose y profundización

La esencia para lograr convertirse en un emprendedor constante, primeramente es que deben considerar tener de manera imperante una “fuerza interior”, este término comúnmente se le conoce como la estabilidad emocional y del temple para saber y poder afrontar los obstáculos que puedan arribar en un futuro, por consiguiente, ésta cualidad anímica les permitirá soportar y/o sobreponerse ante cualquier situación adversa en lo que refiere a su emprendimiento. Ser emprendedor no es algo fácil, es por ello que no cualquier persona se atreve a serlo y dejar de trabajar como un profesional con contrato acordado con un tercero, esta nueva aventura laboral, si bien va a dar satisfacciones, también tendrá muchas complicaciones, precisamente esto lo hace convertirse en todo lo contrario a una tarea fácil. No obstante, se aconseja y es menester a su vez para el emprendedor, estar asistiendo a constantes capacitaciones e ir actualizando conocimientos, técnicas, estrategias, etc. Para una mejora en sus resultados. Por último, como nombramos en un comienzo, la esencia para comenzar el emprendimiento, es siempre conservar una actitud positiva y un pensamiento

amplio y crítico, lo que le permitirá tener una visión más vasta acerca del mundo y sus oportunidades, lo que a la peste se podrían convertir en considerables logros.

Es de importancia a su vez destacar que en Chile existe una gama variada para ir en apoyo a los emprendedores, sin embargo, son los mismos emprendedores los que acusan el hecho de no haber recibido ningún tipo de ayuda, inducción o información, dirigida a lo que conlleva el emprendimiento y su financiamiento, permitiéndonos darnos cuenta que las entidades aún no son capaces de difundir en su totalidad la información necesaria, que permita orientar a los emprendedores, o desde otro prisma puede que también los canales de distribución del mensaje no sean los correctos o los más directos para el público objetivo que tienen éstas campañas. Lo que conlleva a que el mensaje impartido por los organismos que van en ayuda a los emprendedores, simplemente, no sean efectivos y este problema conduce a una falta de información en los diversos emprendedores que acusan una no ayuda y no importancia a ellos.

Es importante el hecho de que exista una alineación de visión entre lo público y privado en Chile, que haya una conexión y una comunicación fluida entre ambas instituciones, para avanzar en conjunto hacia nuevas mejoras y ayuda al mundo del emprendimiento, ya que ambos engranajes trabajando en conjunto lograrán acelerar el crecimiento económico del país.

Los resultados arrojados en las entrevistas muestran a las asociaciones espontáneas de los emprendedores exitosos y fallidos, dentro de las que encontramos la importancia de lidiar con el éxito y el fracaso, o comprender que emprender los hace diferentes, de las entrevistas realizadas, podemos rescatar una pequeña frase muy acertada que consignó un entrevistado, él señaló lo

siguiente: “emprender significa apartarse de la manada”. Algunos de estos emprendedores decidieron embarcarse y navegar muchas veces por aguas desconocidas, sin saber que el trayecto les iba a ser tan extenuante y difícil, es por ello que para ser emprendedor de algún negocio, el ser perseverante es una de las claves para conseguir los objetivos.

Sobre la base de las consideraciones anteriores referente a la fórmula que se debe tener para alcanzar el éxito y la prosperidad de una idea y un nuevo negocio, hemos podido ver que hay muchas variables que influyen y que se deben tener en consideración, por ejemplo, no necesariamente se debe ser el más inteligente o contar con un título profesional, esto se puede ver suplido por características de la personalidad, que están enfocadas en una actitud positiva; la perseverancia, la resiliencia, el esfuerzo, el ser responsable y otras cualidades con las que se enfrentan a las oportunidades y obstáculos del negocio que puedan tener entre manos. Lo que permitirá lograr sus objetivos y poder llegar a encontrar grandes oportunidades en el mercado. A su vez un emprendedor tiene la capacidad de perseverar en una idea de manera de poder transformarla en una actividad que cumple con los objetivos que el mismo se ha planteado. Cabe destacar y recalcar nuevamente, la actitud de una mente crítica y abierta al exterior, con la cual se podrá analizar de forma más clara y objetiva cuales son las oportunidades y problemas que se pueden tener en frente o que pueden ser venideras en el andar del negocio.

Hace falta más “Cultura Emprendedora”, de la cual se desprende todo lo que se mencionó anteriormente y otros factores más. Según el testimonio de personas que han decidido convertirse en emprendedores, comentan que hay una cultura inexistente en cuanto al hecho de realizar un emprendimiento en Chile y la escasez de ayuda y respaldo por parte de las instituciones gubernamentales,

haciendo que la praxis del emprendedor se vuelva más compleja. Permitiendo que esta situación de la impresión para muchos emprendedores que se sientan desvalorizados y segregados por parte de las entidades públicas y privadas, acusando especialmente la falta de apoyo, agregando además que muchas veces, producto de la segregación recibida, van quedando a la deriva, y viendo en el abandono cómo sus proyectos se van estancando al no poder contar con el apoyo suficiente que se requiere para embarcarse en un emprendimiento, por lo casi siempre se muestran casos de emprendimientos exitosos, de personas que han logrado embarcarse por la senda correcta y próspera, porque si te va bien, todos te aplauden y elogian, por contraparte si te va mal, todos te dan la espalda.

A esto es lo que se denomina la falta de Cultura Emprendedora, porque así se siente, se ve que hay organismos que ofrecen ayuda y soluciones, pero no ven que estos se acerquen o den facilidades para que haya aproximaciones entre ambas partes, es por ello que se debe estar alineados entre todas las partes, para que se avance hacia un mismo desafío, no apuntar con el dedo señalando que su emprendimiento es un fracaso, sino que solo tuvo un acto fallido de emprendimiento e incentivarlos a que vuelvan a intentarlo siempre y cuando se les den las asesorías correspondientes. Para que los riesgos de acto fallido se vean minimizados. La finalidad de hacer mención de estos ejemplos, es para que por medio de una mayor legislación, priorización de ayuda, respaldo y capacitación hacia los emprendedores, sumando la imposición de una “Cultura Emprendedora” en el ambiente del mundo de los negocios privados y también con la presencia de organismos gubernamentales en apoyo de esta iniciativa, se llegue al término de la estigmatización y segregación de muchos emprendedores, que no solamente haya un reconocimiento de éxitos, sino que también haya un socorro para aquellos emprendedores que ven que sus negocios se estancan, que no pueden darles el hincapié inicial (por falta de fondos, desconocimientos técnicos u o falta de

información.) o derechamente que ven que su emprendimiento está fracasando. Para que así exista un mayor fomento de la actividad de iniciar nuevos negocios y así generar nuevas oportunidades laborales. Para ello es necesario que tanto organismos financieros privados (como bancos y cooperativas) o bien, organismos estatales que ofrecen ayuda para los emprendedores, no solamente consideren a los que ya han conseguido solvencia en sus negocios, sino que el Gobierno también considere a aquellos que no están en la mejor de las situaciones, los “Rescate” de aquella situación y así puedan seguir adelante, porque se tiene que considerar que no es solamente una idea la que fracasa, sino que hay dinero invertido y personas que están detrás de aquel negocio y que dependen del éxito de éste. Y por consiguiente, si estas dos partes apoyan al nuevo emprendedor, se verá también reflejado esto en el ámbito social, que mirará con otros ojos la actividad del emprendimiento de nuevos negocios.

De esta misma manera, se debe motivar a una mayor priorización hacia el “Rescate” de los pequeños emprendedores, puesto que estos también son una fuente de trabajo para gran parte de la sociedad laboral en el país, primeramente recalcar e incentivar a que el Estado tenga una mayor consideración con estos pequeños emprendedores, para que así se disminuya la segregación y no solamente exista una ayuda hacia las personas de sectores más “privilegiados”, sino que la ayuda sea parcial para todos los grupos sociales que tengan la motivación de conseguir una independencia laboral y un negocio exitoso. A su vez, que por medio de campañas estatales se promueva que el mundo de los privados también sean proveedores de financiamiento hacia este grupo de personas, que exista facilidad en la obtención de ayuda para lograr que el negocio siga en funcionamiento.

El emprendimiento en Chile es algo a lo que se debe dar más tribuna, ya que el emprendimiento lo escogen las personas en busca y persecución de lograr además del éxito esperado fruto del esfuerzo en base al trabajo realizado, otro factor considerable e importante a lograr es la independencia y estabilidad económica, ya que esta a su vez además de beneficiar inicialmente al que inicia el negocio, si este prospera puede generar beneficios para más personas, terceros que se sumen a trabajar en aquel negocio ya algo más maduro. Esto en vista y consideración de la alza en la tasa de desempleo del país, la baja calidad de empleos que existen y la economía en plena desaceleración, es por ello que se debe dar priorización a los emprendedores. Ya que hoy en día la economía nacional está cursando por un periodo poco optimista y con una desaceleración latente, iniciativas como la reforma tributaria impulsada por el Estado ha traído y preocupado a muchos actores, tanto públicos como privados, cuando se presentan cifras negativas y signos de desaceleración en un país, las empresas privadas toman resguardos de inversión mientras se esperan que las cifras presenten mejorías y sean positivas para nuevamente poder invertir y desarrollar nuevos negocios, pero eso al fin de cuentas se va transformando en un efecto dominó los cuales, se traducen en incertidumbre para las PYMES y para los consumidores, es importante que en periodos de estancamiento económico el estado les brinde todo el respaldo necesario para que los emprendedores no se atrofien y puedan seguir desarrollando sus proyectos,

Es menester que existan organismos que estén constantemente capacitándolos y brindándoles toda las asesorías que sean necesarias para que no vayan quedando en el camino, no tan solo el Estado se debería hacer cargo del apoyo a los emprendedores, sino que también los privados deberían cumplir un rol más protagónico, ya que si un emprendimiento a futuro es rentable, todos ganan. Se necesita más visión participativa tanto las entidades públicas como privadas, que

trabajen en conjunto para lograr avanzar todos hacia los mismos objetivos que es la de un país con más oportunidades, menos segregador y más inclusivo para que en un futuro todos puedan entender que mientras más emprendimientos exitosos hayan, más oportunidades de trabajo habrán, eso a la larga se traducirá en cifras positivas para la economía, recordemos que esto funciona como una gran maquinaria, donde cada organismo, privados y estatales, representan engranajes y para que este gran motor pueda tener un funcionamiento óptimo, todos deben tener una operación constante y efectiva, para que entre todos puedan lograr prosperar en el camino de conseguir ser un país que ha evolucionado y se ha desarrollado.

De acuerdo a los datos arrojados por la investigación se elaboró el perfil del emprendedor chileno que a continuación se dará a conocer

2. Perfil del Emprendedor Chileno

- Definición del Emprendedor/a.

De acuerdo a la información proporcionada por los expertos, se puede definir al emprendedor chileno/a. como:

La persona que quiere lograr independencia laboral, que busca reconocimiento y no se encuentra cerrado a las oportunidades que le entrega el mercado. Con tolerancia a la frustración y la capacidad de continuar cuando no se ven resultados óptimos.

- ¿Todas las personas pueden ser emprendedoras?

La opinión de los expertos frente a la pregunta antes mencionada, discrepa ya que algunos consideran que todas las personas pueden ser emprendedoras, siempre y cuando logren superar las barreras personales tales como; los temores, la desconfianza, ya que no es fácil emprender, pero si se puede lograr el objetivo si la actitud es positiva, se es constante y perseverante.

Como se vio anteriormente en los factores claves, los expertos entrevistados coinciden en que el factor clave para ser emprendedor no es necesariamente “ser inteligente” o estudiar determinada carrera, más bien concuerdan en la existencia de características en la personalidad del emprendedor.

- Perfil del Emprendedor.

En base a las entrevistas aplicadas, se destacaron los siguientes adjetivos que nos permiten definir el perfil de un emprendedor chileno.

3. Adjetivos



4. **Ranking de adjetivos Ranking de etiqueta de cuenta de visionario (cantidad de veces que se repite la palabra)**

ADJETIVO	REPETICIÓN
Perseverante	6
Entusiasta	6
Responsable	3
Creativo	3
Visionario	3
Ambicioso	3
Ordenado	2
Arriesgado	2
Productivo	2
Comprometido	2
Luchador	2
Valiente	2
Dispuesto	1
Paciente	1
Motivado	1
Estudioso	1
Planificador	1
Exigente	1
Esforzado	1
Con actitud	1
Enfocado	1
Innovador	1
Convencido	1
Trabajador	1
Entregado	1
Dedicado	1
Simático	1
Empático	1
Minucioso	1
Inteligente	1
Líder	1
Fuerte	1
TOTAL	56

5. Como resultado de la información presentada anteriormente, el perfil del emprendedor/a. chileno es el siguiente:

El perfil del emprendedor exitoso está construido por la pasión que entregan al 100% para lograr sus objetivos y metas propuestas, es el componente esencial que les permite sobrevivir al sacrificio que significa emprender.



Son visionarios, definen los pasos estratégicos que los llevará a alcanzar los resultados, establecen las metas para visualizar con más claridad las necesidades actuales y sus prioridades.



Cuentan con la capacidad de aprender, saben que el que se niega a aprender y a escuchar, se está negando así mismo nuevas oportunidades.



Son personas determinantes y resilientes, aceptan los problemas que se le presentan, priorizan de tal forma que le dan una pronta solución al inconveniente que ha surgido. Son capaces de levantarse una y otra vez, logrando armarse más fuerte en cada tropiezo, preparados para superar cualquier adversidad.



Son personas creativas e innovadores, capaces de identificar nuevas formas de realizar cosas, para poder lograr la diferenciación de los demás y darle un valor agregado a sus ideas.



XV. PROPUESTAS

1. Creación de organización “S.O.S Emprendedores”.

El proyecto se concibe con la idea de visualizar como es necesaria la accesibilidad a la información por parte de los emprendedores ó personas que deseen serlo. Ya que tras esta ardua investigación hemos levantado la falencia de difusión existente de las entidades en funcionamiento, ya sea de capacitaciones y/o de financiamiento.

La gran problemática es la falta de información, lo que se traduce en que solo unos pocos tienen la posibilidad de optar a beneficios que le permitan sostener o iniciar su negocio.

Con el objetivo de dar término a esta situación desequilibrada en la sociedad, se crea la organización “S.O.S Emprendedores” que cuenta con profesionales en el área rediseño gráfico publicitario, Ingeniería en Marketing e Ingeniería en Administración de Negocios y Ventas, siendo una organización sin fines lucrativos, que busca ser financiado mediante algún fondo de la Ilustre Municipalidad de Santiago.

Por otra parte, “S.O.S Emprendedores” busca obtener el apoyo de grandes instituciones con Banco Estado, que desde hace años ha demostrado valorar las iniciativas de apoyo hacia a los emprendedores.

La idea de alinearnos con Banco Estado permitirá construir un valor agregado tanto nuestros servicios como a los de ellos, generando Responsabilidad Social Empresarial, pudiendo así destacarnos como una iniciativa emprendedora que busca terminar con el desequilibrio social.

Con la finalidad de apoyar y difundir más la cultura emprendedora queremos crear convenios con instituciones estudiantiles como el Instituto AIP y Santo tomas, siendo un aporte a los emprendedores que necesiten de nuestro impulso, entregándole la asesoría necesaria para su negocios, creando un área de trabajo que permita que los emprendedores que requieran de la ayuda desarrollen sus proyectos profesionales de manera eficiente en conjunto con S.O.S Emprendedores.

Esta organización consta principalmente de proveer de la información necesaria a aquellos emprendedores con menos fuerzas, ayudándoles a fortalecer sus negocios.



2. S.O.S Emprendedores

La principal actividad a desarrollar por “S.O.S Emprendedores” es la “Ambulancia S.O.S Emrende”.

El concepto que llevamos a cabo para esta actividad, se trata de una “ambulancia” abordada por especialistas que cumplen el rol de “Doctor”, quien diagnosticará las falencias que tiene el emprendedor visitado.

Esto con la finalidad de entregar la información necesaria para conseguir “La fórmula para un emprendimiento exitoso”.

La forma de llegar a los emprendedores; ya que en concordancia con el concepto de la ambulancia, somos nosotros quienes los visitaremos; será por medio de la base de datos llevada por la Ilustre Municipalidad de Santiago, esta se filtrará por aquellos emprendimientos con menor fuerza o crecimiento a la fecha, y es a ellos a los que se les visitará en su domicilio u oficina, otro medio que tendrán los emprendedores para recibir la ayuda, será a través del llenado de un formulario que deben completar en el mismo municipio.

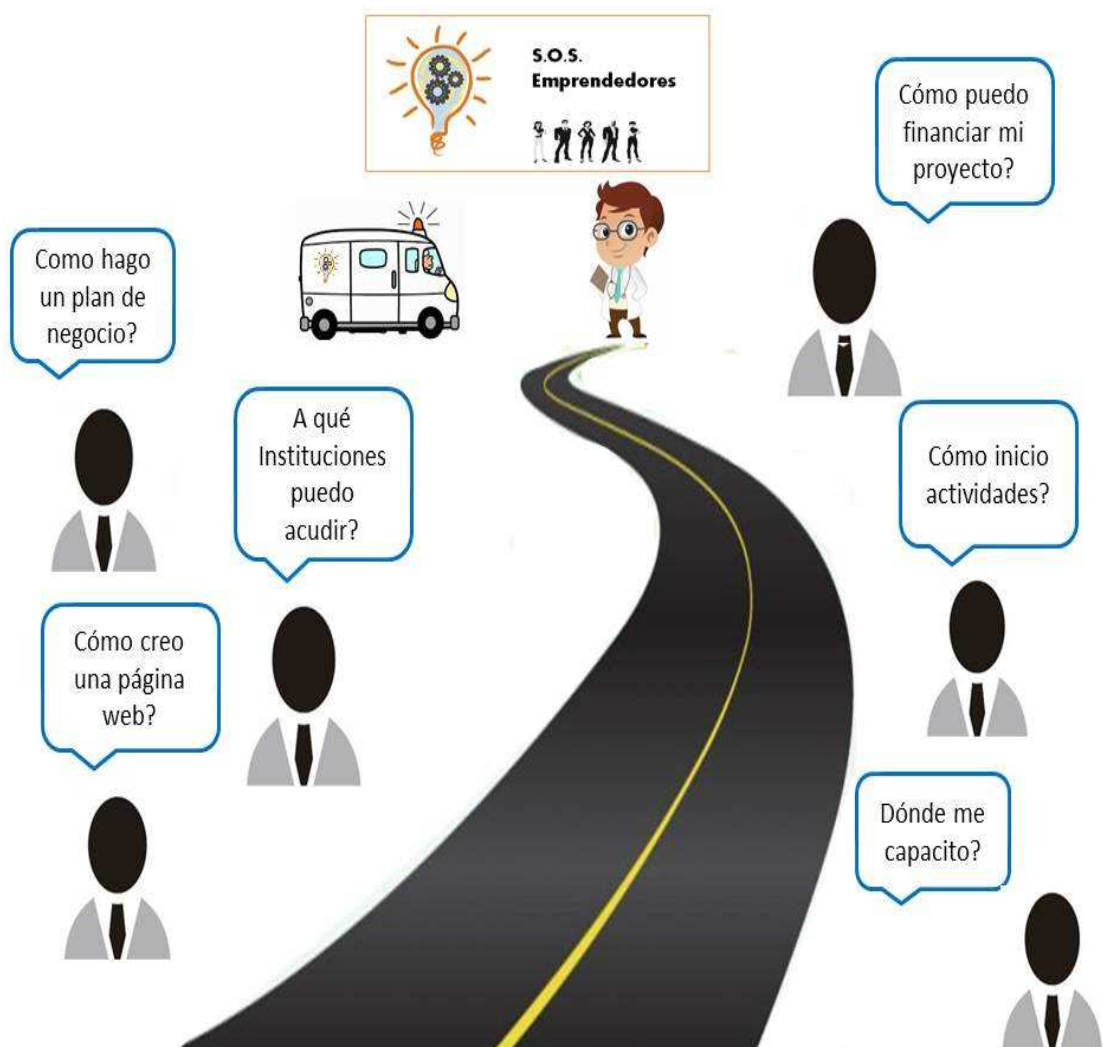
En esta visita; si el emprendedor acepta. Se realizará un diagnóstico para identificar las falencias que este pueda presentar. Una vez definidas estas, se le entregará la “receta” que indicará a las entidades que pueda solicitar su ayuda, comentar en qué consisten y de qué forma le pueden beneficiar. Cómo acceder a ellas, etc.

De otra forma, en el caso que la falencia trate de algún conocimiento específico, la misma organización “S.O.S Emprendedores” puede capacitar en el área requerida.



Un punto muy importante es no permitir que el contacto con el emprendedor acabe en ese acto, sino más bien entregarle los medios de contacto para que él se pueda comunicar en caso de cualquier consulta o duda que éste presente.

Otro punto relevante, es el seguimiento de los casos y apoyo hasta que su emprendimiento llegue a un punto en el que ya pueda desenvolverse de mejor manera.



Formulario

S.O.S Emprendedores

INSTRUCCIONES DE LLENADO:

1. Complete TODOS los casilleros con letra Mayúscula.
2. Marque con una X según corresponda.
3. Es el representante legal quien debe completar el formulario.
4. En caso de error, vuelva a completar.

[Datos Empresa]	
[Seleccione la fecha]	
Razón Social	
Giro	
Rut	
Dirección Comercial	
Representante Legal	
Rut Representante Legal	
Teléfono Fijo	
Correo Electrónico	
[Organización]	
Tipo de Organización	
Entidad con o sin fines de lucro	
Municipio	
Cantidad de Trabajadores	
Tipo de Oficina	Local <input type="checkbox"/> Oficina <input type="checkbox"/> Vivienda <input type="checkbox"/> Fabrica <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/>
[Financiamiento]	
Tipo de Financiamiento	Propio <input type="checkbox"/> Público <input type="checkbox"/> Privado <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/>
(Nómbrelo)	
Participó en algún concurso, especifique:	
[Ayuda]	
Qué tipo de ayuda necesita	Capacitaciones <input type="checkbox"/> Orientación <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/>
Comente sus mayores falencias:	

3. Web “S.O.S. Emprendedores” Municipalidad de Santiago.

Al tratarse de una organización dependiente de la Ilustre Municipalidad de Santiago, “S.O.S Emprendedores” no tendrá una propia página web, sino que aparecerá como link dentro de la página de la municipalidad como se muestra en la siguiente maqueta.

En este portal, el público podrá encontrar información de la organización, o inscribirse en los programas disponibles.



4. CULTURA EMPRENDEDORA.

Se considera necesario realizar acciones de manera transversal para crear conciencia y cultura emprendedora, con esto nos referimos a que para poder lograr este objetivo, se deben implementar las siguientes iniciativas en dos segmentos relevantes, el primero los niños, aprovechar que están en una etapa en donde absorben todo y tiene una capacidad más rápida de captar, comprender y poner en práctica lo que se les enseña.

El segundo segmento a abordar serían los adultos.

Estas acciones a desarrollar son a largo plazo, ya que implica un cambio relevante, en la sociedad.

Cultura emprendedora en niños: Esta primera alternativa, consiste en que se inicie como programa piloto en algunos colegios municipales, que pertenezcan a **Municipalidades que destinen fondos para proyectos de emprendimiento**, una metodología de enseñanza de lo que significa emprender, la cual se desarrollaría como actividad extra programática, durante las jornadas completas de los colegios. Para cumplir este objetivo, mediante esta metodología se podrá dar solución a las falencias con las que cuentan gran parte de los emprendedores actuales, tales como, la falta de valores culturales del “Espíritu Emprendedor”, desconocimiento de las oportunidades que proporciona el emprendimiento y la falta de desarrollo de habilidades empresariales. Para esto se aplicaría una metodología didáctica, con énfasis en la práctica, con esto nos referimos a que se proponga objetivos negociados, por ejemplo visualizar al alumno como centro del proceso de aprendizaje, la evaluación como mecanismo de mejora.

Cultura emprendedora en adultos: Se considera necesario, realizar programas en los cuales se les capacite y enseñe lo que significa emprender. Para esto las iniciativas que se creen necesarias a desarrollar son, capacitaciones en lugares estratégicos, como reunión en salón municipal, en donde se les explique qué es y en que consiste un emprendimiento, que se les enseñe a conocer el mercado, que tenga talleres para autoconfianza y asistencia a “charlas motivacionales” otorgadas por emprendedores exitosos.

XVI. ANEXOS

ENTREVISTAS

1.- Entrevista Sociólogo.

NOMBRE ENTREVISTADO: Claudio Avendaño.

Fecha: 22 – 10 – 2014.

Entrevistador: Carlos Escudero

Transcriptor: Patricia Rojas.

Entrevista

Observaciones: (Si corresponde)

1- Pregunta numerada y en negrita

- Respuesta con viñeta y letra normal.

1. ¿Don Claudio usted cómo definiría el emprendimiento?

- Yo diría que el emprendimiento tiene que ver con desarrollar una actividad independiente, sin vinculación a una organización o a una institución que suponga un proceso de sanitización, entonces el emprendedor normalmente es un sujeto que tiene ciertas ideas para realizar en su gran mayoría una sociedad del mercado, más que el mundo social, digamos que ahora ha surgido también el concepto de empresas sociales, sobre todo en

lo digital y que busca ponerse de alguna manera desarrollar una forma sustituto de un emprendedor tradicional, del Siglo XX.

2. ¿Cómo definiría o describiría a los emprendedores chilenos?

- Yo creo que el emprendedor tiene mucho que ver con el atributo que se ha instalado en nuestra sociedad que es la individualización, que es distinto al individualismo. El individualismo algunas veces está más asociado a conductas más egóticas y aquí estamos hablando de individualización, en el sentido de que los sujetos ven que por sí mismos pueden realizar una actividad, sin necesariamente estar bajo el paragua de una institución u organización. Entonces el emprendedor es un sujeto que de alguna manera siente no solamente que tiene la idea de hacer algo, sino también, la capacidad de perseverar en esa idea de manera de poder transformarlo en una actividad que cumpla con los objetivos que el mismo se ha planteado.

3. ¿Y usted que piensa en el sentido de las personas que son emprendedores, pero que a la misma vez trabajan directamente en una empresa?

- Yo creo que en eso estaríamos hablando de una situación más parecida a un empleo, es decir antiguamente se hablaba de este concepto cuando las personas no tenía suficiente recursos, no obtenía suficiente recurso con un empleo, entonces tenían que obtener un segundo o un tercer empleo, y yo creo que esto tiene que ver en parte, puede deberse a eso, que el empleo no genera la cantidad de recursos pero también tiene que ver con la posibilidad de ensayar, de ver cómo te puede ir en una actividad como independiente y mientras no se den las condiciones y ni produzcan lo suficiente, obviamente mantengo mi empleo y desarrollo la otra actividad.

4. Ahora a nivel social, ¿cómo socialmente se contribuye el emprendimiento?

- Yo creo que el emprendimiento tiene que ver con un modelo de sociedad, que es la sociedad que podríamos llamarle neoliberal o de mercado, en este tipo de sociedad obviamente el empleo se hace o bien cae en una actividad cada vez más precaria, hay menos empleos mal pagados y también no solamente mal pagados sino en que las personas no tienen derechos que de alguna manera le permitan cierta seguridad sobre el futuro, entonces frente a eso, a esa situación de precarización del empleo se promueve el emprendimiento, sobre todo porque el emprendimiento es muy funcional a las grandes empresas, a las grandes corporaciones porque las grandes corporaciones lo que de alguna manera realiza es contratar a pequeñas empresas, para que realicen acciones que a ellos no le resultan rentables hacerlos o que pueden generar más complicaciones que beneficios.

5. Perfecto, ¿usted de qué manera cree que los medios de comunicación influyen en el emprendimiento?

- Yo creo que influyen no directamente, pero si a que el tipo de actividad que realizan las personas muchas veces tienen que ver con este ámbito, lo puedes ver en las telenovelas chilenas estamos hablando específicamente, esta idea del pequeño negociante, la persona que pone su tallercito, etcétera, etcétera, y que de alguna manera va privilegiando un tipo de oficio que ya no es el empleado sino también la persona que tiene entre comillas “La Vocación empresarial”.

6. ¿Cómo la comunicación sirve a los emprendedores?

- Yo creo que sirve en múltiples dimensiones, pero tal vez la más importante es que cualquier actividad de emprendimiento necesita una estrategia de comunicación. O sea necesita que de alguna manera aquello que tu estas emprendiendo el servicio o producto que vas a desarrollar de alguna manera sea conocida con las personas que necesitan ese producto o ese servicio y de esa manera yo creo que es necesario una estrategia de comunicación. Por otro lado también uno puede pensar que la promoción del emprendimiento en términos de gobierno, municipalidades u otro tipo de organizaciones, tiene que ver a legitimar esta actividad a valorarla socialmente es decir, a reconocer que aquí hay algo nuevo que es necesario y disocialmente deseable, entonces también se desarrolla actividades de ese estilo y se están promoviendo cursos, talleres, para que las personas se dediquen a esto.

(Comentario de entrevistador) Claro porque hay muchas iniciativas como gubernamentales tanto privadas y públicas que están ayudando al emprendimiento, ya que mediante concursos, mediante algún tipo de crédito...

- Exactamente y eso va legitimando y se hacen visible, se visibilizan a través de la comunicación.

7. ¿Cómo deberían empoderarse los emprendedores de ellos mismos?

- Yo creo que el tema más complicado de cualquier emprendimiento, que funciona con lógica de proyecto y los proyectos normalmente cuando parten no son de la misma manera de como terminan, en el sentido de que pasan muchas cosas que obligan al emprendedor o al jefe de proyecto a hacer los

ajustes en función de los cambios que se van produciendo en el contexto, las oportunidades, etc. Entonces eso requiere una fortaleza desde el punto de vista subjetivo, cierta resiliencia que le permita ir superando los problemas que se van presentando que a veces son muchos y que algunas veces llevan al fracaso, pero el mundo del emprendimiento, es un mundo asociado al fracaso, o sea nadie, nadie, siempre triunfa en este cuento, siempre fracasan y normalmente lo que se dice, es que las personas que fracasan son los mejores nuevos emprendedores, porque tienen la experiencia de evitar ciertas cosas, que aquel que le va bien a la primera.

8. ¿Usted cree que los emprendedores de hoy en día lo están haciendo por necesidad?

- Si claro, porque los empleos son muy precarios, eh... porque de alguna manera es la forma de ser reconocido socialmente, hay un factor social evidentemente.

9. Y eso por decirlo en el ámbito político ¿cree que influye en este caso, depende del gobierno que esté al mando?

- Pero más que del gobierno, porque los gobiernos tienen periodos relativamente corto, va a ser el modelo de desarrollo y de nosotros eso hemos apostado en el país hace 30, 40 años, 30 años probablemente por un gobierno neoliberal o de mercado y este tipo de práctica está muy asociado a ese modelo, entonces lo político define este tipo de práctica como deseable y eso se está instalado en la sociedad.

10.A, OK, ¿Cree que se les entregue la orientación o información necesaria a los emprendedores para que tengan buenos resultados?

- Yo creo que todavía se sigue un temas que habría que desarrollar más que es el tema del fracaso, o sea reconocerlo como algo posible, y en nuestra cultura el fracaso es sinónimo de ser perdedor, de que te fue mal, y en este ámbito yo creo que hay que pensar en negocios que no empiecen que son permanentes, que son exitosos y no vulneran, sino que lo lógico es ir emprendiendo, emprendiendo y emprendiendo y no necesariamente que resulten todos exitosos.

(Comentario de entrevistador) Claro porque muchos de las personas que han fracasado, le echan la culpa a que no hay muchos sistemas que los apoyen o como hay personas que a la misma vez son exitosas por ellos mismos, entonces en estos casos cuando las personas fracasan, se echan a morir, hay muchas empresas que no duran más de 3 años hacia arriba, o las personas que se denominan exitosas son las que duran 3 años hacia arriba.

- Lo que pasa es que se asocia el fracaso a algo personal y lo que pasa es que lo que fracasa no eres tú, es tu proyecto y esa distinción en nuestra cultura no es fácil.

11.A opinión personal ¿Cuáles son los factores claves para que un emprendimiento sea exitoso?

- Yo creo que la perseverancia.
- La fortaleza subjetiva que permite mantener.
- La flexibilidad que te permite ir acomodándote a los distintos escenarios.

12. Ok, según su visión ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de un emprendimiento?

- Yo creo que los positivos son que el sujeto es independiente y para aquello que la libertad es un valor, es un tema deseable, pero al mismo tiempo una ilusión porque estos trabajos son tremendamente demandantes en términos de hora y de día de las semana y de preocupación, no es algo que tú empiezas a trabajar cuando llegas al trabajo, es algo que estas todo el día en función de esto, y eso de alguna manera es gratificante al mismo tiempo a medida de que vaya funcionando, entonces creo yo que a las personas que les gusta asumir desafíos este es un ámbito que les favorece.

13. ¿Todas las personas pueden ser emprendedoras?

- Yo creo que hay tipos de personas que tienen más predisposiciones positivas para ser emprendedoras, no es para todos, es como suponer que todos somos iguales y no, algunos sirven para una cosa, y otros para otras.

14. ¿Qué características deben tener las personas para ser emprendedores exitosos?

- Como lo que yo te decía, tener esta capacidad de flexibilidad, perseverancia, fortaleza interior, que les permita mantener una actividad y hacer los cambios que sean necesarios.

15. ¿Cree que el emprendimiento le ayude a la sociedad?

- A este modelo de sociedad sí, pero hay muchos tipos de sociedades y hay sociedades en donde el emprendimiento es visto como algo negativo, entonces para este tipo de sociedad como en el que nosotros vivimos sí.

16. Aquí en Chile ¿cree que haya mucha competencia entre los emprendedores?

17. Entre los emprendedores... no sé no lo tengo claro, pero sí que cada vez se apoya más a los emprendedores, por lo menos en el papel, ahora no se si los bancos, son lo suficientemente flexibles para apoyar; si entiende el banco que fracasar no tiene que ver con una cuestión permanente sino que el fracasado es una persona que puede hacer mejor las cosas después.

18. ¿Sobre los emprendimientos innovadores que piensa sobre eso?

- Yo creo que esta es una sociedad que viene de la innovación, o sea el cambio forma parte del ADN, de nuestra forma de entender lo que es deseable, entonces en ese sentido la innovación, la velocidad y la globalización, es lo que distingue una empresa de otra, pero no solo en el ámbito de empresas, sino que en la sociedad civil, o en el discurso de la universidad, de la educación superior, el tema de innovar es algo que se considera algo deseable, útil.

2.- Entrevista Economista.

NOMBRE ENTREVISTADO: Sigfrid Ewertz
Fecha: 04 – 11 – 2014.
Entrevistador: Cristian Delgado.
Transcriptor: Patricia Rojas.

Entrevista.

Observaciones: (Si corresponde)

1- Pregunta numerada y en negrita

- Respuesta con viñeta y letra normal.

1. Las primeras preguntas son conceptuales, ¿Cómo definiría emprendimiento?

- Un emprendimiento es cualquier nuevo negocio con o sin fines de lucro, el cual está en su etapa inicial de vida, básicamente eso es emprendimiento. Trate de buscarle una respuesta que en realidad sea entendible para cualquier persona que le pregunte, que esa es la función y la visión. Hay emprendedores capacitados y no capacitados.

2. ¿Cómo definiría o describirías al emprendedor/a. chileno/a? ¿Cuáles serían las características de este emprendedor/a. Chileno/a?

- El emprendedor chileno en general es muy trabajador, pero es muy poco teórico, en general trabaja mucho a prueba y error y eso le trae algunos problemas.
- El emprendedor chileno está por decirlo así en una transición de ser un emprendedor tradicional a pasar a innovar en sus nuevos proyectos. Esto quiere decir lo siguiente, yo por ejemplo en gestión empresarial enseñé a los alumnos de publicidad a hacer un plan de negocio, un emprendimiento está muy relacionado a un plan de negocio, en el sentido que un buen plan de negocio si bien no te va a llevar al éxito, pero se va a minimizar los riesgos, cuando hablo del que el chileno es muy trabajador pero muy poco teórico, es porque hoy día requieres para emprender de conocimientos y esos conocimientos no te los entregan tus carreras, ni la de comunicación social en marketing, ni la de publicidad. Tú en un semestre no puedes enseñarlo te fijas. De hecho para postular a ciertos capitales te exigen un plan de negocio y la gente dice ¿Qué es un plan de negocio? O sea hay emprendedores que tienen demasiado conocimiento y que se van por esta veta verdad, por esta área, pero también mucha gente que se va por prueba y error.

3. Y a nivel país, ¿Crees que en Chile los emprendedores cuentan con las herramientas necesarias para formar un negocio?

- Mira en Chile existen muchas herramientas que fomentan el emprendimiento, por supuesto nunca son suficientes, pero comparando con la región, estamos hablando de Latinoamérica, Chile es un país que proporciona un ambiente propicio para los emprendedores.

4. ¿Qué elementos benefician al emprendimiento en el país?

- Haber en el país existen programa de apoyo económico para la creación de nuevos negocios ya sea un capital semilla, un capital abeja o un fondo de Sercotec, la Corfo además es una organización estatal dependiente al ministerio de economía que se encarga de gestionar estos recursos. Por otro lado la economía del país aún por las especulaciones de la reforma sigue siendo una economía fuerte, crea un ambiente propicio para el desarrollo de emprendimientos.

5. ¿Influye el partido político que esté gobernando al momento que se decide emprender?

- Haber esa pregunta es cómo extraña en el sentido de que todo el mundo podría pensar que sí. Chile en realidad tiene una economía de libre mercado y tiene una economía capitalista, o sea económicamente voy a hablar que Chile es una economía por decirlo así de derecha, te fijas no, independiente del pensamiento político estamos insertos en una globalización y esta es una cuestión es necesaria no funciona de una manera diferente, a lo que voy yo en realidad es que no va a afectar al gobierno de turno, Chile ya está inmerso en esta globalización.
- Ahora bien, básicamente por ejemplo en el gobierno anterior si hubo... no mayores oportunidades pero tal vez el gobernante verdad y su gente, estaba más familiarizado y pudo haber hecho ciertas cosas más específicas, ponte tu como el tema de las empresas por un día

6. ¿Y de qué manera se refleja en la economía a nivel país, si la tasa de emprendimiento sube?

- Creo que esa pregunta no está bien formulada, pero podría generar una baja en la tasa de desempleo debido a la creación de nuevos puestos de trabajo, se ve el aumento del factor inversión, entre más emprendimiento, mayor inversión, sin embargo analizar solo la tasa de emprendimiento es un poco irresponsable porque el sistema económico, es un ecosistema, el cual depende de muchos factores y sin ir más lejos en muchos casos, el aumento del emprendimiento podría ser una alza en la tasa de desempleo, las personas buscan surgir emprendiendo, crear nuevos negocios para emprender y eso es resultado de que han perdido su puesto de trabajo, es por eso que esta pregunta es muy abierta.

7. ¿De qué manera se refleja la tasa de emprendimiento si baja?

- Es el efecto inverso, pero es muy difícil interpretar en base a un solo ratio, la tasa de desempleo por ejemplo.

8. Las siguientes preguntas son a nivel personal, ¿Cuáles son los elementos claves para que un emprendimiento sea exitoso?

- A mi estas preguntas me gustan, porque Doña tina que comenzó vendiendo pan en la calle, hoy día tiene un tremendo restaurant y se dedica a la actividad gastronómica y es un restaurant muy turístico y todo el mundo le pregunta cuál es la receta... Yo creo que no hay una receta que diga oye sabes que si tú sigues estos pasos, en tu emprendimiento te va a ir bien. Yo creo que primero que todo tienes que ser constante, porque un emprendimiento cuesta, tienes que tener actitud, esa actitud que hoy día pocos jóvenes tienen, la actitud tampoco se estudia, la constancia tampoco

se estudia, van contigo. Actitud ante la vida, actitud de decir “Me va a ir bien”, pero “no soñador” ojo, tener la actitud de que las cosas van a funcionar, pero las cosas no funcionan con una barita mágica “pum soy emprendedor y me fue súper bien”, no. La actitud ante la vida, tolerancia a la frustración, al fracaso, el saber llevarlo, levantarte, seguir avanzando, entender que tal vez los resultados no los vas a ver en el primer, ni el segundo año, ni en el tercer año, ni en el cuarto. Cuando hablo de actitud, hablo de creerse el cuento y bueno por supuesto mucho trabajo y constancia en hacer las cosas y ser constante en lo que estás haciendo, muchos negocios, inclusive contablemente servicio de impuestos internos, en impuesto a la renta, determina que los dos primeros años del negocio pueden tener pérdida y si contablemente se determina que los negocios pueden tener pérdida, es porque en general hay pérdida, o sea los buenos negocios no comienzan ni el primero ni el segundo año, pero las claves del éxito por así decir son mucha y yo con esto te podría dar algunas, colegas míos podrán diferir, pero hay que ser “Constante, tener actitud, pero ser aterrizado”, de hecho yo recomiendo un plan de negocio, fusionar toda la idea para realizarla y decir, no en realidad los costos son súper altos, en realidad me va a ir mal. Ahora un plan de negocio, no te asegura el éxito, un plan de negocio te ayuda a que puedas tener éxito, pero tampoco te lo asegura, como que un plan de negocio te de rojo y te diga este negocio no va a funcionar, no va a funcionar.

9. ¿Y cuáles son los aspectos positivos de un emprendimiento?

- Bueno los positivos es que yo hoy día puede reunirme contigo, a la hora que quisiera y no le pregunte a nadie, sin embargo tu tuviste que pedir permiso para venir acá. Lo positivo sigue siendo, que echas a volar tu

imaginación. Emprendimiento está muy ligado a innovación, haber un emprendimiento es toda idea de un nuevo negocio que hoy en día está muy ligado a la innovación, en el fondo dejas que tu cabeza trabaje, sola en base a tu experiencia, no digo que no hay trabajo en equipo, pero de pronto si tú tienes ideas claras, hay que dejarlas andar. La industria chilena, el empresario chileno es muy viejo y esto de los emprendimientos y la innovación, lo ven con mucho recelo, porque son muy estructurados, entonces hoy en día la idea es decir, yo tengo tantas buenas ideas y estar inmerso en una organización que no me deje plasmar esta idea, que no me tome en cuenta con lo que está sucediendo, se supone que las organizaciones son mucho más abiertas, pero como te digo no es así, entonces te da la posibilidad de poder crear, de tu poder innovar, en el fondo la idea general es tuya, después echas a volar tu imaginación de buena manera y de negocios que nadie cree que van a ser exitoso, pueden ser muy exitoso. No sé hoy vender huevos, todo el mundo vende huevo, para que vender huevos, pero los huevos se venden de manera diferente, puedes buscar la manera de vender huevos de forma distinta esa es la parte positiva.

10. ¿Y los aspectos negativos?

- Y la parte negativa, hay varias, yo por ejemplo no tengo vacaciones, no tengo licencias médicas, ¿a quién le presento las licencias médicas? A mí mismo. Haber tu sales de tu pega a las ocho, tu bajas la cortina, te olvidas de tu trabajo, por lo demás no es ni problema tuyo, a ti te van a pagar igual, acá la cortina se trata de bajar a una hora determinada, pero te pueden dar las doce de la noche, la una de la mañana, porque tú tienes que avanzar, ese es el lado negativo que puedes encontrar, aunque para mí, no hay

nada negativo. La edad te da la experiencia de bajar la cortina. Tal vez la parte negativa es que siempre tienes que estar dispuesto, si un cliente te llama y tú quieres un negocio, porque hiciste un emprendimiento, tú vas a aplicarle un grado de diferenciación y si ese grado de diferenciación, significa entregar una mejor calidad de servicio y eso significa que yo, como gestor inmobiliario yo le digo “a qué hora y cuando puede usted”, lo que pasa es que trabajo hasta las nueve, bueno veámonos a las diez. Esa es mi diferenciación, entonces en el fondo, tú trabajas hasta las diez, pero en la mañana yo voy al gimnasio y llego a las doce si quiero al trabajo.

11. ¿Y que todas las personas pueden ser emprendedoras?

- O sea sí, pero mueren en el intento, más de la mitad. Haber hay algo muy curioso, toda la gente quiere trabajar en sus trabajos, valga la redundancia y ahorrar dinero y ser independiente y emprender algo, no es fácil emprender, la gente cree que es fácil emprender y no es fácil, no es llegar y juntar un capital comprarte un par de máquinas y poner un negocio de abarrotes, eso te significa trabajar doce horas diarias, trabajar de lunes a domingo y eso la gente no lo ve. Yo creo e insisto, esta es una opinión personal, que nace gente para ser empleada y para ser muy buenos empleados, nace gente para ser subordinada, nace gente para ser líder, nace gente para crear, cuando tú tienes esa sensación de crear cosas y cuando la organización no te da las herramientas para crecer, vas a ser un buen emprendedor, porque tienes esa actitud y esa fuerza, pero hay gente que es muy cómodo, que para ellos es muy cómodo entrar a trabajar a las nueve de la mañana, salir de almuerzo de una a dos, ganar quinientos, seiscientos mil pesos y no es malo, y les interesa más, porque después de las seis de la tarde se van a sus casas, por ejemplo las posibilidades que

hay para estudiar son muchas más de las que habían hace treinta años atrás, entonces es más fácil irse a sus casas, sacarse la ropa, ponerse un short, ponerse sandalias, tomarse una cerveza y ver televisión, mientras que ustedes los que estudian en la noche sale corriendo a las seis y cuarto, toma el metro estresado a escuchar dos o tres clase, salir a las diez y media para irse a sus casas, llegar a las once y media y acostarse a las doce de la noche. Ahí están las diferencias.

12.Ok, ¿Y qué características debiera tener la persona para ser un emprendedor exitoso?

- Bueno yo creo que con todo lo que hemos hablado acá, que las preguntas te las he respondido súper global, no hay una clave, e insisto ser constante, perseverante, trabajador, responsable y con esto no digo nada nuevo, pero la gente tiende a ser floja, la gente tiende al menor esfuerzo. Es que la gente en general hace el menor esfuerzo, vamos hablar de una oficina pública que cuando debes hacer algo y te piden documentos y te falta un papel, y pueden realizar la acción sin ese papel, que tal vez le signifique pararse de la silla para lograr algo y que esa persona se vaya bien atendida, o en la empresa privada la gente tiende a no involucrarse mucho con la organización y no es culpa de ellos, tal vez la culpa es de su empleador y por eso sus trabajadores no logran como se dice vulgarmente, ponerse la camiseta, eso es todo un trabajo que hace un líder, entonces en general no hay una receta para ser exitoso, pero si hay cosas que son importantes e insisto, ser trabajador, responsable, constante, perseverante, y si nos vamos más por el lado de la naturaleza, ser un hombre con valores, con respeto, yo creo que el conjunto de esas cosas te hace, ahora bien tu puedes tener este concepto súper bien arraigado, pero simplemente no

tienes las ganas de ser emprendedor, o tu consideras que es un tremendo riesgo y que en realidad tú no te vas a arriesgar, porque emprender es un riesgo y puedes tener como te digo todas estas otras características que son muy buenas, pero definitivamente no quieres emprender, o sea querer es poder. Primero que todo querer, pero querer con fuerza, luego tener estas otras características verdad y levantarte las veces que sean necesario, porque no todos los emprendimientos resultan y un emprendimiento que no resulta significa un fracaso y nosotros los seres humanos en general, no estamos acostumbrados a fracasar, me caí y me levante, me sacudí las rodillas y sigo avanzando, pero si no tienes esa capacidad no emprendas, “porque no hay una receta, no hay una fórmula”.

13.Ok, la última pregunta ¿Qué tendría que hacer la Municipalidad de Santiago, para que no existan barreras o problemas durante el proceso de emprendimiento?

- No lo conozco lo que tú me estás diciendo y como no lo conozco no me puedo referir a ello, pero si como barreras, insisto en Chile hay instituciones que se dedican a los emprendimientos, no sé si la municipalidad de Santiago, pero ya se las enumeré, ahora bien si independiente de la municipalidad que sea, e independiente de la institución que sea, yo sí creo que debiera haber “mayor difusión” de que es un emprendimiento, de lo que es un capital semilla, de lo que es un capital abeja, cuando usted ve cómo se obtiene un capital de Sercotec y le piden un plan de negocio, a una señora que tiene un negocio pequeño y que no quiere emprender con ese solo nuevo negocio, ojo, porque quiere ampliar su negocio, por ejemplo vendía abarrotes y ahora quiere vender almuerzos, para eso tiene que ampliar su negocio verdad, porque tiene que ampliar la cocina, tiene que ir

a la seremi permiso y todo eso tiene un costo, cuatro millones, entonces eso cuesta cuatro millones, va a postular a un capital semilla a través de Sercotec, y Sercotec le dice que necesita un plan de negocio, ¿qué sabe la señora Juanita de un plan de negocio? No tiene idea, quien se gana el capital, una persona que tiene conocimientos, una persona que haya tenido clases en los Leones conmigo verdad o con algún otro docente que le haya hecho ver que es lo que es un plan de negocio, que la menos ya tienen la idea y que esa misma persona, agarrara y me dijera que me podría ayudar, de hecho conozco gente que hace planes de negocio, solo planes de negocio y los gana y eso es injusto, porque le niegan la posibilidad de cómo tomar bien la oportunidad. La máxima barrera que hay es la difusión porque nadie sabe.

14. ¿Cómo ha sido su experiencia como emprendedor?

- Yo hago clases porque me gusta, porque me apasiona y yo en realidad, creo que como docentes tenemos la misión de educar, educar a un ser humano en tantas cosas y educar también significa traspasar experiencia, que hoy requiere la juventud en Chile. Se ve menoscabada, más cansada. Falta creerse el cuento, mucha actitud, falta aplicar la constancia, la perseverancia, el valor del trabajo y la responsabilidad, lamentablemente esto no se enseña en la universidad, no se enseña en el IP., ni en el CFT., si se enseña en el colegio, en la básica, se enseña en la media y también tus padres y lamentablemente no todos tenemos la oportunidad de tener padres que tenga esto claro, pero lo puedes aprender en el colegio, es la actitud que vas adquiriendo a lo largo de la vida, tú me preguntaste sobre mi experiencia como emprendedor y yo te digo que creerse el cuento, genera actitud, informarse, leer periódicos que te permitan tener una mente

más global, tratar de ser mejor ser humano, no el mejor trabajador, ser el mejor hombre o mujer, con amor a la familia, a lo que hace. Cuanta gente se levanta en la mañana y dice, que lata tengo que ir a trabajar, muchos y déjame decirte algo, jamás me he levantado sin ganas de ir al trabajo y no nací siendo gerente, no nací siendo emprendedor y no nací siendo lo que soy en mi vida. La respuesta es si vas a ser un auxiliar de servicio, sé el mejor auxiliar de servicio, si vas a ser un gerente, sé el mejor gerente, si vas a barrer las calles, sé el que siempre las barre mejor, que nadie nos obligue a ir a este trabajo, tú vas a este trabajo porque tú quieres, el día que tú te levantes obligado al trabajo, es mejor que no te levantes y quédate ahí donde estas, cámbiate de trabajo y te responden no porque con eso yo me mantengo, entonces ama a tu trabajo, ama lo que haces, tal vez no es lo que deseaste algún día, pero es lo que te va a llevar al éxito, a lo mejor hoy en día eres junior, lo que significa tener una renta, una remuneración, con eso pago mis estudios y es el medio, para ser distinto, diferente al resto, un mejor profesional, pero debes levantarte feliz y si no te gusta vuela, si la vida del ser humano es súper corta, tú debes volar ahora, yo hoy en día si hay algo que no me gusta, vuelo, si yo mañana no quiero ir a trabajar, no voy a trabajar, cosa positiva del emprendimiento, yo tengo el compromiso que voy a venir, pero nunca te sientas obligado a lo que estás haciendo, tienes que entender que si tú quieres mañana trabajar en el Alto Las Condes, es porque tú quieres trabajar, porque no te van a meter preso si tú no vas, tu mañana podrías ir al terminar de buses y tomar un bus y hasta luego, porque tienes la libertad de elegir, pero lo que hagas en la vida hazlo con pasión.

Bueno le agradezco la entrevista.

- Ok.

3.- Entrevista Informante Clave.

NOMBRE ENTREVISTADO: Claudia Soto.
Fecha: 27 – 10 – 2014.
Entrevistador: Patricia Rojas.
Transcriptor: Patricia Rojas.

Entrevista.

Observaciones: (Si corresponde)

- **Pregunta numerada y en negrita**
- Respuesta con viñeta y letra normal.

1. Las primeras preguntas son conceptuales, ¿Cómo definirías emprendimiento?

- En general el emprendimiento que llega acá es una forma de subsistencia, es como un “autoempleo”. El que llega aquí, el que llega a la OMIL de Santiago, o del Desarrollo Económico Local, lo hace por una forma de “autoempleo”.

2. ¿Cómo definiría o describirías al emprendedor/a. chileno/a? ¿Cuáles serían las características de este emprendedor/a. Chileno/a?

- Voy a salir súper mal parada de acá, pero en términos generales, el emprendedor que llega hasta acá es la persona que no quiere seguir trabajando con horario fijo, que no quiere tener un patrón, que quiere ganar más plata, que quiere ser reconocido, en realidad busca más “La Comodidad”.

- Cuando llegan acá y a partir de nuestra orientación y capacitaciones, se les tiene que cambiar el chip, porque el que quiere eso, de verdad no va a llegar a ninguna parte.
- Por lo tanto el que sigue, al cual tú vas a entrevistar después como exitoso, es el Constante, el Perseverante, el que NO está cerrado a las oportunidades que le ofrece el mercado, ese es el “Interesante”. El otro normalmente “Fracasa”.

3. Y a nivel país, ¿Crees que en Chile los emprendedores cuentan con las herramientas necesarias para formar un negocio?

- Se está mejorando, se ha ido mejorando, se ha tratado de mejorar a través de las leyes, a través de los fondos de financiamiento que pone el estado a disposición, pero es un camino y un camino súper largo, o sea hoy día estamos recién partiendo, em... como te digo el emprendimiento a pesar de que la micro empresa en Chile es la que te otorga la mayor cantidad de puestos de trabajo, no ha sido bien valorada, “Desde el Estado”, pero vamos camino a eso, va camino a que hoy en día se están abriendo muchas más ofertas de financiamiento, muchas más oportunidades de capacitación, mejorar los trámites municipales ya es algo que está favoreciendo, la creación o aceptación de mi empresa en un día, la tarjeta de la empresa cuenta Rut empresa, el tema de la microempresa familiar, son sólo trámites que han ido a facilitar la formación de emprendedores, que si no va acompañado, “ojo que ésta es opinión personal”, de una buena capacitación, lo que podamos tener más adelante son, muchos microempresarios fracasados y con mucha deuda, entonces debe ir acompañado de una capacitación de verdad.

4. ¿Qué elementos benefician al emprendimiento en el país?

- El financiamiento como te decía, el apoyo en la formalización, hay diferentes instituciones que se dedican a apoyar el emprendimiento, hoy está la asociación de emprendimiento ASECH, La Sercotec, Corfo, Santiago Innova, las mismas municipalidades que tienen todas fomentos productivos, o sea las instituciones que se dedican a eso.

5. ¿Cuáles son las barreras con las que se encuentran quienes deciden emprender durante la construcción de este camino?

- La dificultad.
- La Burocracia para generar formalización.
- Las restricciones.
- La falta de capacitación.
- Los miedos a la apertura, los cambios y eso.

6. ¿Crees que se les entrega la orientación e información necesaria a quienes deciden emprender, para que obtengan resultados óptimos?

- No en todos lados, acá... Es que en realidad cada uno hace su negocio, en Santiago se les está dando hartito, hartito empuje al micro emprendimiento de desarrollo local, entre ellos el micro emprendimiento, pero no en todos lados. Lo sé porque nosotros como comuna capital la gente llega acá a preguntar y llega acá porque en sus comunas no existe nada parecido, como "yo fui, pero todos me dicen que vaya a Santiago". A fondos de financiamiento ellos no pueden postular, pero si nosotros orientamos (se refiere a las personas que van desde otras comunas a solicitar financiamiento). Aunque llegue de la comuna que sea, Sercotec es para todas las comunas, Corfo es para todas las comunas, en todas las comunas

puedes sacar permiso de micro empresa, todas tienen diferentes formas, pero en todas hay, entonces yo te puedo orientar, tu llegas acá de otra comuna y yo te voy a decir mira lo que nosotros ofreceríamos sería micro empresa y para eso debes ir al departamento de renta de tu municipalidad.

7. ¿Qué tipo de capacitaciones cree necesaria deben adquirir quienes quieren formar su propio negocio para que sea rentable y perdurable en el tiempo?

- Aunque todos me digan que es más de lo mismo, sí, yo creo fervientemente que necesitas saber lo que es un plan de negocio, antes de cualquier otra cosa. Desarrollar un plan de negocio, saber, porque a partir del plan de negocio, te vas a dar cuenta que vas a necesitar, hacia donde te vas a proyectar, entender de qué se trata, porque nadie puede pretender hacer un plan de negocio estructurado hoy día y que no tenga modificación en los próximos 20 años, es una cosa que va a ir cambiando que tenemos que ir adaptando, que tenemos que ir modificando, eso por una parte.
- Contabilidad por lo menos las nociones básicas para poder controlar a quien te haga la contabilidad y no meter la pata.
- Tributación, la importancia de la tributación, ¿por qué tenemos que tributar?, La mayoría no quiere formalizarse, pero ¿por qué no quieren formalizarse? por la complicación de la tributación, porque no saben que al final la tributación es la que te acarrea a beneficio, porque si yo no tributo, si yo no soy formal, no me pescaran los bancos, si no me pescan los bancos no tendré posibilidades de crecer.
- Marketing y comercialización.
- Estrategias de ventas.
- Marca, posicionamiento en el mercado, legislación laboral,

8. Las siguientes preguntas son a nivel personal, ¿Cuáles son los elementos claves para que un emprendimiento sea exitoso?

- Haber, lo primero que tengo que decir que si yo supiera exactamente lo que es clave para ser exitoso con un emprendimiento no estaría atrás de éste escritorio, eso es evidente, pero lo que sí en cualquier orden de cosa, la “Perseverancia, la Constancia, La intención de ser mejor, disposición hacia los mejor, sumado a una capacitación, Te van a dar si o si buenos resultados.

9. ¿Y cuáles son los aspectos positivos de un emprendimiento?

- Yo creo que la proyección, solamente la proyección, si tú me dices entre ser dependiente y ser independiente, el problema seguro vas a seguir siendo dependiente, Pero la única manera de proyectarte, proyectar tu futuro, lo que quieres para tu familia y todo, es ser independiente, de hecho lo pones tú, no te lo pone nadie, esa es la gran ventaja.

10. ¿Y los aspectos negativos?

- Las dificultades para lograrlo, o sea hay burocracia, hay muchas barreras.

11. ¿Crees que todas las personas pueden ser emprendedoras?

- NO, yo soy una convencida de que no todos tienen pasta para el emprendimiento, lo más probable es que yo sea una de esas personas que no tengan pasta para el emprendimiento y se hartó, que yo podría decir, si capacitación yo no requiero, pero no me sirve solamente saber, sino que hay que ponerlo en práctica y el ponerlo en práctica. Significa que hay que botar varias barreras personales, los temores, la desconfianza, hay muchas

barreras personales, entonces no hay fórmula para hacer exitoso, aparte de tener ahí, como te digo, pequeñas cosas como la perseverancia, la constancia, más las capacitaciones, yo creo que ahí a cualquiera que tenga esas virtudes le va a ir bien.

12. Ok, ¿Y qué características debiera tener la persona para ser un emprendedor exitoso?

- Ser perseverante,
- Ser constante.
- Creer en los sueños.
- “Echarle pa´delante”

13. Ok, la última pregunta ¿Qué tendría que hacer la Municipalidad de Santiago, para que no existan barreras o problemas durante el proceso de emprendimiento?

- Capacitar a todos los funcionarios, si porque una gran barrera ponte tú que las micro empresas familiar, necesita un permiso que se otorga directamente del municipio, la gran dificultad que se encuentra es la diversa interpretación que le da entre un funcionario y otro, la ley en sí, dice una cosa, eso no se va a cambiar, pero las distintas municipalidades, le otorgan cierto énfasis a ciertos puntos, por ejemplo la ley dice que debo demostrar que soy usufructuaria legal del lugar donde voy a desarrollar mi emprendimiento, en ninguna parte sale que debe decir específicamente que debe estar destinado un espacio de mi casa para tal cosa, sin embargo si yo soy arrendatario, no me basta demostrar solo con el arriendo si usufructuó de ese lugar, tengo que además pedir permiso al arrendador

para poder ocupar el lugar en una actividad comercial. Entonces depende de la interpretación.

Bueno esa era la última pregunta, así que te agradezco mucho el que nos hayas recibido.

Muchas Gracias, hasta luego.

Hasta Luego.

2. 4.- Entrevista Casos de Emprendimiento Exitoso.

* Caso Número 1.

Ficha de Reclutamiento

EMPRENDIMIENTO

- Buenos días/tardes. Mi nombre es Denisse Gómez somos alumnos del Instituto Profesional Los Leones. Nos encontramos en la fase final de la carrera de Comunicación Social en Marketing y hemos escogido investigar acerca del emprendimiento en Chile.
- Para asegurarnos de que usted calza con el grupo de personas que estamos buscando, nos gustaría hacerle algunas preguntas.
- ***Queremos asegurarle que en esta entrevista no se ofrecerá ni intentará vender ni comprometer con nada, sólo nos interesa su opinión y participación para un posterior análisis y desarrollo de nuestra tesis.***

FECHA: 17 / 11 / 2014	HORA: 22:10
DATOS DEL ENTREVISTADO	
Nombre y Apellidos: Luis Hormazábal Valdés	
Edad: 40 años	RUT: 10.049.411-6
Dirección: San Mario 2619	Comuna: Puente Alto
Teléfono: 02-3110222	Celular: 08-4019411
Ocupación: Dueño emprendimiento de empresa de Publicidad.	
Empresa: AllGift.	

Filtro GSE

1) ¿Me podría decir cuál es su nivel educacional?

¿Hasta qué curso llegó?

- Enseñanza media completa

2) ¿Qué profesión tiene?

- Ninguna

3) Tipo de emprendimiento.

- Emprendimiento por necesidad

4) ¿Tiene socios?

- Sí, 1, mi hijo menor

5) ¿Cuántos empleados tiene aproximadamente?

- Sólo trabajo yo y mi esposa

6) ¿Qué profesión tiene?

- Ninguna

7) ¿Cuántos años lleva como emprendedor?

- 3 años y 8 meses

8) ¿Ha recibido capacitaciones? ¿cuáles?

- Ninguna

Nombre de entrevistada/o: Luis Hormazábal Valdés

Nombre de la empresa: AllGift

Cantidad de personas en la empresa: 3

Fecha de Realización de entrevista: 17 de Noviembre de 2014

Teléfono: 02-311 0222

E-Mail: Luis.hormazabal@allgift.cl

Entrevistador: Denisse Gómez N.

Transcriptor: Denisse Gómez N.

1. Asociaciones espontáneas: *Ahora les voy a decir una palabra y la idea es que me digan todo lo que se les venga a la mente, imágenes, sensaciones, recuerdos, colores, sentimientos, lo que a ustedes se les ocurra... Si les digo "Emprendimiento", ¿qué se les viene a la mente? (LISTAR)*

- Constancia
- Esfuerzo
- Desvelo
- Garra
- Lucha
- Tiempo
- Recompensa

2. Para cada concepto relevante profundizar: ¿Por qué asocian emprendimiento con esta idea?

- Considero que este proceso encuadró varias cosas en mi vida, tuve que ser constante cada día para conseguir que mi negocio fuera conocido, eso conllevó gran esfuerzo, noches de desvelo, tiempo en el que tuve que dejar de hacer muchas cosas pero finalmente llegó la recompensa.

3. Elementos de agrado: ¿Qué es lo que más les gusta del proceso de emprender? Razones.

- Manejo mi tiempo.

4. Elementos de desagrado: ¿Qué es lo que menos les gusta del proceso de emprender? Profundizar.

- Como indicaba, al inicio era complejo porque le dedicaba muy poco tiempo a mi familia, me arriesgue a algo nuevo y al principio costó mucho.

5. Imagen general de Emprendimiento: Si tuvieran que contarle a un amigo qué es Emprendimiento, ¿qué le dirían?

- Uf, un proceso tremendamente complejo, pero que si se quiere se puede.

6. Atributos proyectados: ¿Qué caracteriza a un emprendedor?

- Las ganas, la perseverancia y el atreverse a correr riesgos.

7. Si pudieran usar 3 adjetivos para definir a un emprendedor, ¿qué adjetivos usaría?

- Debe ser una persona enfocada,

- Muy exigente
- Pero por sobre todo muy minucioso.

8. Según usted, ¿Cuáles son los beneficios de iniciar un emprendimiento?, ¿por qué?

- Como comentaba antes, lejos que soy mi propio jefe (Entrevistado ríe), si bien cuando uno comienza con esto el tiempo libre es nada, pero al transcurrir el tiempo decido qué cuando y donde hacer cosas, y lo otro es que trabajo y me esfuerzo sólo para mí y mi familia.

9. Identificar variables que inciden en el éxito o fallo de un emprendimiento:

a. Cuales diría usted, que son los factores que ayudan al éxito de su emprendimiento? (profundizar con factores internos y/o externos)

- Yo no conocía nada al respecto, sólo me hice asesorar por mi hijo, él es ingeniero y traté siempre de no tomar decisiones precipitadas.

10. ¿Cómo surgió la idea del emprendimiento? ¿Cuándo? ¿A raíz de que?

- Me despidieron de mi trabajo después de 36 años, ya tenía edad en que cuesta mucho buscar trabajo y sabía que tenía que invertir el finiquito, así que con mi hijo buscamos alternativas y encontramos esta interesante.

11. ¿En qué consiste su negocio?

- Comercialización de merchandising, productos publicitarios.

12. ¿Cómo lo financia?

- Con el dinero de mi finiquito.

13. ¿Se realizó una planificación o un estudio de mercado antes de comenzar con el emprendimiento?

- Fue una especie de estudio de mercado, vimos donde había oportunidad de negocio según el capital que teníamos, además mi nuera conocía el negocio y ella nos ayudó.

14. ¿Se observó a la competencia? ¿Quién o qué era su competencia?

- Sí, empresas que se dedican a esto son muchas, por ende intentamos nuestros precios no sean tan distintos.

15. ¿Quiénes son sus clientes o consumidores?

- Es bien variado, tenemos casinos, clínicas, empresas de envío, etc.

16. Para conseguir clientes ¿Cuál es la estrategia que utiliza?

- Llamado telefónico, buena atención y asegurando calidad.

17. ¿Quiénes son sus proveedores?, ¿Cómo es la dinámica de la relación que tiene con ellos para hacer posible que su negocio funcione?

- Mis proveedores son empresas que exportan los productos principalmente de China, y trabajamos con plazo de pago 30 días, así me pagan y yo pago.

18. ¿Cuáles, según su parecer son los factores que influyen de manera negativa en el éxito de un emprendimiento?

- El desgano, el creer que no pueden, el sentir con un NO la derrota absoluta.

19. ¿Cuáles son las Ventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- Que con el tiempo permiten crecer también profesionalmente.

20. ¿Cuáles son las Desventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- En este caso el tiempo siempre será una desventaja.

21. Previo a comenzar con su emprendimiento, ¿Recibió alguna capacitación que lo orientara para llevar un buen control y desarrollo de su negocio?

- No, de nadie.

22. ¿Usa herramientas tecnológicas en su emprendimiento? ¿Cuáles? ¿Para qué las utiliza?

- Contamos con página web, redes sociales, correo electrónico corporativo y teléfono corporativo.

23. Lo último, ¿Está informado de los fondos existentes o beneficios a los cuáles podría acceder?

- No, jamás recibí asesoría al respecto.

**24. Sugerencias para quienes hacen posible el emprendimiento:
(Aplicar a casos de fallo y éxito).**

a. Acciones posibles que se puedan llevar a cabo para que los emprendimientos sean exitosos, que le aconsejaría usted a quienes decidan optar por el camino del emprendimiento?

- Que se atrevan a cruzar el río, que todos podemos, si somos constantes y ordenador en nuestro negocio podemos llegar muy lejos.

AGRADECIMIENTOS Y CIERRE

*** Caso Número 2.**

Ficha de Reclutamiento

EMPRENDIMIENTO

- Buenos días/tardes. Mi nombre es Denisse Gómez somos alumnos del Instituto Profesional Los Leones. Nos encontramos en la fase final de la carrera de Comunicación Social en Marketing y hemos escogido investigar acerca del emprendimiento en Chile.
- Para asegurarnos de que usted calza con el grupo de personas que estamos buscando, nos gustaría hacerle algunas preguntas.
- ***Queremos asegurarle que en esta entrevista no se ofrecerá ni intentará vender ni comprometer con nada, sólo nos interesa su opinión y participación para un posterior análisis y desarrollo de nuestra tesis.***

FECHA: 17 / 11 / 2014	HORA: 22:30
DATOS DEL ENTREVISTADO	
Nombre y Apellidos: Andrés Zúvic Álvarez	
Edad: 31 años	RUT: 15.445.875-1
Dirección: Apóstol Lucas 2607	Comuna: Puente Alto
Teléfono: 0	Celular: 07-652 8700
Ocupación: Dueño emprendimiento de empresa de Eventos.	
Empresa: NMProducciones	

Filtro GSE

1) ¿Me podría decir cuál es su nivel educacional?

¿Hasta qué curso llegó?

- Enseñanza media completa

2) ¿Qué profesión tiene?

- Técnico Dibujante

3) Tipo de emprendimiento.

- Emprendimiento por necesidad

4) ¿Tiene socios?

- Sí, 1.

5) ¿Cuántos empleados tiene aproximadamente?

- Mi socio y yo

6) ¿Qué profesión tiene?

- Ingeniero en Administración Industrial

7) ¿Cuántos años lleva como emprendedor?

- 5 años

8) ¿Ha recibido capacitaciones? ¿cuáles?

- Ninguna

Nombre de entrevistada/o: Andrés Zúvic Álvarez

Nombre de la empresa: NMProducciones

Cantidad de personas en la empresa: 2

Fecha de Realización de entrevista: 17 de Noviembre de 2014

Teléfono: 07-652 8700

E-Mail: azuvic83@gmail.com

Entrevistador: Denisse Gómez N.

Transcriptor: Denisse Gómez N.

1. Asociaciones espontáneas: *Ahora les voy a decir una palabra y la idea es que me digan todo lo que se les venga a la mente, imágenes, sensaciones, recuerdos, colores, sentimientos, lo que a ustedes se les ocurra... Si les digo "Emprendimiento", ¿qué se les viene a la mente?* (LISTAR)

- Esfuerzo
- Trabajo
- Pocas oportunidades de crecimiento

2. Para cada concepto relevante profundizar: *¿Por qué asocian emprendimiento con esta idea?*

- Considero que no todos tenemos las mismas oportunidades, en mi caso muy pocas puertas se han abierto.

3. Elementos de agrado: ¿Qué es lo que más les gusta del proceso de emprender? Profundizar.

- Poner música es algo que me gusta, por ende esta experiencia ha sido muy buena.

4. Elementos de desagrado: ¿Qué es lo que menos les gusta del proceso de emprender? Profundizar.

- Mmm... Varias cosas aunque me gusta, tengo poco tiempo para descansar, y para darle a mi hijo.

5. Imagen general de Emprendimiento: Si tuvieran que contarle a un amigo qué es Emprendimiento, ¿qué le dirían?

- Que es bueno pero cansador (entrevistado ríe), pero que espero que al menos en mi caso dé los frutos que espero.

6. Atributos proyectados: ¿Qué caracteriza a un emprendedor?

- La perseverancia, yo tuve varios problemas, pero luché por lo que quería, que era levantar mi negocio junto a mi socio y amigo.

7. Si pudieran usar 3 adjetivos para definir a un emprendedor, ¿qué adjetivos usaría?

- 3 Adjetivos? Mmm... qué puede ser? Silencio, debe tener ganas.

8. Según usted, ¿Cuáles son los beneficios de iniciar un emprendimiento?, ¿por qué?

- Que uno puede decir sí o no al trabajo (ríe), si bien casi nunca decimos que no, tenemos ese beneficio.

9. Identificar variables que inciden en el éxito o fallo de un emprendimiento:

a. Cuales diría usted, que son los factores que ayudan al éxito de su emprendimiento? (profundizar con factores internos y/o externos)

- El profesionalismo con que nos tomamos el trabajo, si bien nuestro emprendimiento se da casi siempre en la noche, solo trabajamos, y eso nos ha ayudado a llevar más de 5 años y somos muy conocidos.

10. ¿Cómo surgió la idea del emprendimiento? ¿Cuándo? ¿A raíz de que?

- (Ríe), yo cuando era joven tenía amigos que ponían música, me gustaba, y cuando me vi con necesidades económicas decidí decirle a mi amigo que nos asociáramos ya que él también ponía música con casete (ríe)

11. ¿En qué consiste su negocio?

- Ponemos música en todo tipo de eventos, y además prestamos servicios de iluminación, amplificación y animación.

12. ¿Cómo lo financia?

- Al inicio todo lo sacábamos a crédito, con el tiempo y a medida que fuimos creciendo, comenzamos a pagar con lo que nos pagaban.

13. ¿Se realizó una planificación o un estudio de mercado antes de comenzar con el emprendimiento?

- La verdad no, es un servicio que siempre es requerido.

14. ¿Se observó a la competencia? ¿Quién o qué era su competencia?

- Tenemos muchos conocidos que hacen lo mismo, pero nos ayudamos entre todos.

15. ¿Quiénes son sus clientes o consumidores?

- Gente que quiera pasarlo bien (ríe), organizadores de matrimonios, bautizos, cumpleaños, graduaciones, etc.

16. Para conseguir clientes ¿Cuál es la estrategia que utiliza?

- Entregamos tarjetas en los mismos eventos, y tenemos un sitio web.

17. ¿Quiénes son sus proveedores?, ¿Cómo es la dinámica de la relación que tiene con ellos para hacer posible que su negocio funcione?

- Casi todos nuestros equipos son comprados en Audio Music.

18. ¿Cuáles, según su parecer son los factores que influyen de manera negativa en el éxito de un emprendimiento?

- Nada más de no tomarse el trabajo en serio y no creer que puede funcionar.

19. ¿Cuáles son las Ventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- Que es uno quien decide qué hacer con su futuro.

20. ¿Cuáles son las Desventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- Que queda muy poco para compartir con la familia.

21. Previo a comenzar con su emprendimiento, ¿Recibió alguna capacitación que lo orientara para llevar un buen control y desarrollo de su negocio?

- Jamás. Y la verdad tampoco averiguamos.

22. ¿Usa herramientas tecnológicas en su emprendimiento? ¿Cuáles? ¿Para qué las utiliza?

- Todas mis herramientas de trabajo son tecnológicas, de lo contrario no podríamos funcionar.

23. Lo último, ¿Está informado de los fondos existentes o beneficios a los cuáles podría acceder?

- No, de nada.

24. Sugerencias para quienes hacen posible el emprendimiento: (Aplicar a casos de fallo y éxito).

a. Acciones posibles que se puedan llevar a cabo para que los emprendimientos sean exitosos, que le aconsejaría usted a quienes decidan optar por el camino del emprendimiento?

- A todos les digo, si tienen una idea, háganla real, todos pueden llegar donde quieran llegar.

AGRADECIMIENTOS Y CIERRE

*** Caso Número 3.**

Ficha de Reclutamiento

EMPRENDIMIENTO

- Buenos días/tardes. Mi nombre es Patricia Rojas, somos alumnos del Instituto Profesional Los Leones. Nos encontramos en la fase final de la carrera de Comunicación Social en Marketing y hemos escogido investigar acerca del emprendimiento en Chile.
- Para asegurarnos de que usted calza con el grupo de personas que estamos buscando, nos gustaría hacerle algunas preguntas.
- ***Queremos asegurarle que en esta entrevista no se ofrecerá ni intentará vender ni comprometer con nada, sólo nos interesa su opinión y participación para un posterior análisis y desarrollo de nuestra tesis.***

FECHA: 18 / 11 / 2014	HORA: 22:00
DATOS DEL ENTREVISTADO	
Nombre y Apellidos: Christian Borquez	
Edad: 31 años	RUT:
Dirección:	Comuna: La Florida.
Teléfono:	Celular: 53642398
Ocupación: Dueño y administrador de la empresa.	

Empresa: Sociedad comercial Borquez hnos. Ltda.

Filtro GSE

1) ¿Me podría decir cuál es su nivel educacional?

Media Técnica Completa.

¿Hasta qué curso llegó?

4to. Medio completo.

2) ¿Qué profesión tiene?

Administrativo.

Actualmente me desempeño como vendedor y administrador de tiendas.

3) Tipo de emprendimiento.

Negocio de venta de ropa, zapatillas y accesorios.

4) ¿Tiene socios?

Sí.

5) ¿Cuántos empleados tiene aproximadamente?

14 trabajadores.

6) ¿Qué profesión tenían?

Se desempeñaban como ejecutivos de venta, administración de cada una de las tiendas.

7) ¿Cuántos años lleva con el emprendimiento?

4 años y un poco más.

8) ¿Recibió capacitaciones? ¿cuáles?

No.

Nombre de entrevistada/o: Christian Borquez

Nombre de la empresa: Sociedad Comercial Borquez Hnos. Ltda.

Cantidad de personas en la empresa: 14

Fecha de Realización de entrevista: 18 – 11 - 2014

Teléfono: 53642398

E-Mail: rodrigobone1@hotmail.com

Entrevistador: Patricia Rojas A.

Transcriptor: Patricia Rojas A.

1. *Bueno para comenzar la entrevista, le voy a decir una palabra y la idea es que me diga todo lo que se les venga a la mente, imágenes, sensaciones, recuerdos, colores, sentimientos, lo que a usted se le ocurra... Si le digo “Emprendimiento”, ¿qué se le viene a la mente?*

- Independencia: Manejo de tus tiempos.
- Preocupación: Porque muchas veces no sabes si vas a cumplir con las metas fijadas.
- Sueldo variable: Ya que lo que ganas depende de las utilidades obtenidas, pero si mis trabajadores tienen sueldo fijo por los servicios prestados.
- Mejor pasar: Porque lo que obtienes de ganancia es mucho más de lo que ganas con un empleo dependiente, lo que te permite dar ciertos lujos y comodidades.

2. ¿Qué es lo que más les gusta del proceso de emprender?

- La independencia, ser tu propio jefe, no tener que rendirle cuentas a nadie.

**3. ¿Qué es lo que menos les gusta del proceso de emprender?
Profundizar.**

- No tener un horario, ni un sueldo fijo, tener que estar disponible ante cualquier situación el día que sea y a la hora que sea.

**4. Si tuvieran que contarle a un amigo qué es Emprendimiento,
¿qué le dirían?**

- Es un proyecto que se desarrolla con mucho esfuerzo, muchas dificultades, pero a veces da frutos, se necesita paciencia y muchas ganas

5. ¿Qué caracteriza a un emprendedor?

- Su valentía, su fuerza, su visión sus ganas de llevar adelante una idea sin saber si le ira bien o no

**6. Si pudieran usar 3 adjetivos para definir a un emprendedor,
¿qué adjetivos usaría?**

- Ambición
- Paciencia.
- Perseverancia.

**7. Según usted, ¿Cuáles son los beneficios de iniciar un
emprendimiento?, ¿por qué?**

- Poder iniciar un negocio sobre la vocación, hacer lo que uno le gusta, poder alcanzar la independencia en todo ámbito.

8. ¿Cuáles diría usted, que son los factores que ayudan al éxito de su emprendimiento?

- Ser un visionario, tener ganas de empezar un proyecto de cero, sin importar los comentarios pesimistas ser responsable y estar muy bien enfocado en los objetivos.

9. ¿Cómo surgió la idea del emprendimiento? ¿Cuándo? ¿A raíz de que?

- Surgió de las ganas de tener un negocio propio, tener un mejor sueldo y poder hacer lo que a mí me gusta.

10. ¿En qué consiste su negocio?

- Venta de ropa, calzado y accesorios importados de estados unidos

11. ¿Cómo lo financia?

- Solo con el dinero de las ventas

12. ¿Se realizó una planificación o un estudio de mercado antes de comenzar con el emprendimiento?

- No lo necesite, yo estaba muy interiorizado en ese sector al que quería llegar

13. ¿Se observó a la competencia? ¿Quién o qué era su competencia?

- Si sabía de ellos y eso me sirvió para ver sus debilidades las cuales yo tomé, para tener un mejor negocio que ellos.

14. ¿Quiénes son sus clientes o consumidores?

- Público joven que gusta de la exclusividad

15. Para conseguir clientes ¿Cuál es la estrategia que utiliza?

- Buenas fotos del producto, harta publicidad a través de las redes sociales.

16. ¿Quiénes son sus proveedores?, ¿Cómo es la dinámica de la relación que tiene con ellos para hacer posible que su negocio funcione?

- Mis proveedores son tiendas de Retail en estados unidos, no obtengo ningún beneficio por mis compras, la comunicación es casi nula.

17. ¿Cuáles, según su parecer son los factores que influyen de manera negativa en el éxito de un emprendimiento?

- Mirar mucho para el lado, estar muy pendiente de la competencia
- No tener acceso fácil a créditos bancarios etc.

18. ¿Cuáles son las Ventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- Tener flexibilidad en los horarios.
- La independencia económica

19. ¿Cuáles son las Desventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- Empezar de cero sin saber si le ira bien o no.
- No tener un horario de trabajo.
- Tener que luchar por conseguir el sueldo que uno necesita.

20. Previo a comenzar con su emprendimiento, ¿Recibió alguna capacitación que lo orientara para llevar un buen control y desarrollo de su negocio?

- No nunca

**21. ¿Usa herramientas tecnológicas en su emprendimiento?
¿Cuáles? ¿Para qué las utiliza?**

- Si utilizamos cámaras de seguridad para evitar robos.
- Internet para el uso de las redes sociales, que son un factor clave, para publicitar las tiendas y los productos, facilita bastante la comunicación con los clientes.

22. ¿Está informado de los fondos existentes o beneficios a los cuáles podría acceder?

- De algunos tengo conocimiento, es algo que se va aprendiendo poco a poco.

23. Sugerencias para quienes hacen posible el emprendimiento:

- Sí que se realicen capacitaciones sobre el emprendimiento a nivel país, para que nadie quede desinformado y se pueda comenzar un negocio como corresponde, con elementos más positivos, que negativos.

AGRADECIMIENTOS Y CIERRE

*** Caso Número 4.**

Ficha de Reclutamiento

EMPRENDIMIENTO

- Buenos días/tardes. Mi nombre es Cristian Delgado, somos alumnos del Instituto Profesional Los Leones. Nos encontramos en la fase final de la carrera de Comunicación Social en Marketing y hemos escogido investigar acerca del emprendimiento en Chile.
- Para asegurarnos de que usted calza con el grupo de personas que estamos buscando, nos gustaría hacerle algunas preguntas.
- ***Queremos asegurarle que en esta entrevista no se ofrecerá ni intentará vender ni comprometer con nada, sólo nos interesa su opinión y participación para un posterior análisis y desarrollo de nuestra tesis.***

FECHA: 2 / Noviembre / 2014		HORA: 22:15	
DATOS DEL ENTREVISTADO			
Nombre y Apellidos: Vanessa Caicedo Gamarra			
Edad: 39		RUT: 14.613.418-1	
Dirección: Av. Vitacura 5480 L.73		Comuna: Vitacura	
Teléfono: 0222190473		Celular: 09 – 94472778	
Ocupación: Comerciante			
Empresa: Selby Elizalde Caicedo			

Filtro GSE

1) ¿Me podría decir cuál es su nivel educacional?

- Soy Periodista y Profesora Normalista de la Universidad Estatal de Guayaquil.

2) ¿Hasta qué curso llegó?

- Estudios Finalizados

3) ¿Qué profesión tiene?

- Periodista y bienes raíces

4) Tipo de emprendimiento.

- Mini mercado de Vinos y Licores

5) ¿Tiene socios?

- 1 Socio

6) ¿Cuántos empleados tiene aproximadamente?

- 6 empleados

7) ¿Cuántos años lleva como emprendedor?

- En este tipo de negocio 9 años, 15 años más en Construcción e Importación de maderas.

8) ¿Ha recibido capacitaciones? ¿Cuáles?

- Cursos en Comercio, marketing entre otros.

Nombre de entrevistada/o: Vanessa Caicedo

Nombre de la empresa: Selby Elizalde

Cantidad de personas en la empresa: 7

Fecha de Realización de entrevista: 2 de noviembre de 2014

Teléfono: 94472778

Email: Ventascopeteadomicilio@gmail.com

Entrevistador: Cristian Delgado

Transcriptor: Cristian Delgado

1. Asociaciones espontáneas: *Ahora les voy a decir una palabra y la idea es que me digan todo lo que se les venga a la mente, imágenes, sensaciones, recuerdos, colores, sentimientos, lo que a ustedes se les ocurra... Si les digo "Emprendimiento", ¿qué se les viene a la mente? (LISTAR)*

- Crear
- Generar
- Crecer
- Innovar.

2. Para cada concepto relevante profundizar: ¿Por qué asocian emprendimiento con esta idea?

- El emprendimiento significa estar alerta de las oportunidades del mercado, esto va desde generar una necesidad, crear o innovar para satisfacer las necesidades ya existentes o ser visionario.

3. Elementos de agrado: ¿Qué es lo que más les gusta del proceso de emprender? Razones.

- Para ser emprendedor no solo significa tener una idea sino saber plasmarla, me gusta por el hecho de que no solo trabajo en el producto sino en todos los procesos que este conlleva, se transforma en un trabajo interesante por trabajar en distintas áreas.

4. Elementos de desagrado: ¿Qué es lo que menos les gusta del proceso de emprender? Profundizar.:

- Quizás el principal disgusto que todos nos podemos llevar es la ganancia, pues generalmente tras un pick de ventas se empieza a estabilizar el negocio o también el no llegar a las proyecciones.

5. Imagen general de Emprendimiento: Si tuvieran que contarle a un amigo qué es Emprendimiento, ¿qué le dirían?

- En simples palabras es el satisfacer una necesidad.

6. Atributos proyectados: ¿Qué caracteriza a un emprendedor?

- Ver necesidades, generar ideas para satisfacerlas, seguir innovando y generando nuevas necesidades para el consumidor. Esto significa que tiene que ser consciente de tendencias y poder generar soluciones con los recursos disponibles.

7. Si pudieran usar 3 adjetivos para definir a un emprendedor, ¿qué adjetivos usaría?

- Productivo
- Ambicioso
- Dispuesto.

8. Según usted, ¿Cuáles son los beneficios de iniciar un emprendimiento?, ¿por qué?

- Va desde satisfacer tus propias necesidades monetarias, el poder innovar con tus ideas, generar más oportunidades en el mercado y crecer en muchos aspectos pues ya que uno también está beneficiando a otros y enriqueciéndonos en resumidas en cuentas.

9. Identificar variables que inciden en el éxito o fallo de un emprendimiento:

a. Cuáles diría usted, que son los factores que ayudan al éxito de su emprendimiento?

- El factor más relevante es el poder desarrollar un producto, técnica o servicio acorde a las necesidades que uno puede reconocer en el mercado, entonces tenemos que agregar aparte de la capacidad que tengamos para deducir en el mercado, los factores como los recursos para generar la solución, el conocimiento que siempre va de la mano en el desarrollo y lo que podemos considerar el factor humano lo cual significa el proceso de generar conocimiento del producto, técnica o servicio para que llegue al consumidor.

10. ¿Cómo surgió la idea del emprendimiento? ¿Cuándo? ¿A raíz de que?

- La necesidad de emprender va en principio por el ser productivo, generar nuevos ingresos; surge más como una inversión en el sector donde vivíamos, donde nos enfocamos al delicatesen y fue creciendo la necesidad de tener más productos de Vinos y licores pues existía mínima competencia en el rubro hace nueve años en el sector, nos consolidamos y hasta hoy en día pese a la variedad de negocios de este rubro aún satisfacemos las necesidades pues tenemos una diferencia con nuestra competencia, la cual es la atención al consumidor.

11. ¿En qué consiste su negocio?

- Ventas de vinos y licores, bebidas abarrotés, delicatesen, con atención personalizada.

12. ¿Cómo lo financia?

- Por Autofinanciamiento.

13. ¿Se realizó una planificación o un estudio de mercado antes de comenzar con el emprendimiento?

- Se realizó una planificación para la definición* del negocio y estudios de mercado para ver el potencial y visualizar necesidades por satisfacer.

14. ¿Se observó a la competencia? ¿Quién o qué era su competencia?

- Sí se observó la competencia, la cual en ese momento era una botillería con venta de productos varios de primera necesidad.

15. ¿Quiénes son sus clientes o consumidores?

- Nuestros clientes son vecinos y constantes consumidores de nuestros productos

16. Para conseguir clientes ¿Cuál es la estrategia que utiliza?

- Nuestra principal estrategia es la atención al cliente y le siguen los precios competitivos.

17. ¿Quiénes son sus proveedores?, ¿Cómo es la dinámica de la relación que tiene con ellos para hacer posible que su negocio funcione?

- Proveedores varios desde empresas grandes consolidadas como Capel S.A., Ideal S.A. a emprendimientos de pastelerías artesanales.

18. ¿Cuáles, según su parecer son los factores que influyen de manera negativa en el éxito de un emprendimiento?

- En principio el perfil del emprendedor, va desde no tener claro una necesidad a satisfacer, no tener recursos o algo no menos importante tener pasión por lo que se hace, lo cual ayudará en el caso de un fracaso el cual siempre es probable.

19. ¿Cuáles son las Ventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- Generar productos, innovar, soluciones, ganancias en el caso positivo y también experiencias lo cual es lo más rescatable para seguir emprendiendo.

20. ¿Cuáles son las Desventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- Generalmente es una salida a un estilo de vida y eso significa cambios y por ello puede generar problemas aparte de la incertidumbre del mercado.

21. Previo a comenzar con su emprendimiento, ¿Recibió alguna capacitación que lo orientará para llevar un buen control y desarrollo de su negocio?

- Recibí capacitaciones varias en mis instituciones educativas, además de cursos de economía y negocios en general.

22. ¿Usa herramientas tecnológicas en su emprendimiento? ¿Cuáles? ¿Para qué las utiliza?

- Usamos sistema electrónico computacional de multicajas, base de datos y páginas webs la cuales nos permiten tener control de ventas, inventario de productos y el poder trabajar con delivery.

23. Lo último, ¿Está informado de los fondos existentes o beneficios a los cuáles podría acceder?

- Sí estoy informada de los fondos y beneficios para pymes que entrega tanto instituciones estatales como no estatales.

AGRADECIMIENTOS Y CIERRE

*** Caso Número 5.**

Ficha de Reclutamiento

EMPRENDIMIENTO

- Buenos días/tardes. Mi nombre es Cristian Delgado_somos alumnos del Instituto Profesional Los Leones. Nos encontramos en la fase final de la carrera de Comunicación Social en Marketing y hemos escogido investigar acerca del emprendimiento en Chile.
- Para asegurarnos de que usted calza con el grupo de personas que estamos buscando, nos gustaría hacerle algunas preguntas.
- ***Queremos asegurarle que en esta entrevista no se ofrecerá ni intentará vender ni comprometer con nada, sólo nos interesa su opinión y participación para un posterior análisis y desarrollo de nuestra tesis.***

FECHA: 16 / 11 / 2014		HORA: 20:30	
DATOS DEL ENTREVISTADO			
Nombre y Apellidos: Daniel Francisco García abarca			
Edad: 32 años		RUT: 15.099.514-0	
Dirección: Estado 235 Oficina 1307		Comuna: Santiago	
Teléfono: 26387242		Celular: 87572595	
Ocupación: Empresario			
Empresa: Smooth Talkers			

Filtro GSE

1) ¿Me podría decir cuál es su nivel educacional?

- Universitario, titulado

1) ¿Hasta qué curso llegó?

- Medía Completa

2) ¿Qué profesión tiene?

- Comunicador Audiovisual

3) Tipo de emprendimiento.

- Capacitación de ingles

4) ¿Tiene socios?

- Si

5) ¿Cuántos empleados tiene aproximadamente?

- 16 empleados

6) ¿Cuántos años lleva como emprendedor?

- 4 años

7) ¿Ha recibido capacitaciones? ¿cuáles?

- Sí, he tomado cursos de Sercotec, Sence, Contabilidad e ingreso al PIAL del instituto profesional Los Leones.

Nombre de entrevistada/o: Daniel García Abarca

Nombre de la empresa: Smooth Talkers

Cantidad de personas en la empresa: 16

Fecha de Realización de entrevista: 2/11/2014

Teléfono: 26387242

E-Mail: info@smoothtalkers.cl

Entrevistador: Cristian Delgado

Transcriptor: Cristian Delgado

1. Asociaciones espontáneas: *Ahora les voy a decir una palabra y la idea es que me digan todo lo que se les venga a la mente, imágenes, sensaciones, recuerdos, colores, sentimientos, lo que a ustedes se les ocurra... Si les digo "Emprendimiento", ¿qué se les viene a la mente? (LISTAR)*

- Trabajo
- Esfuerzo
- 3-Motivacion
- Amar lo que haces

2. Para cada concepto relevante profundizar: ¿Por qué asocian emprendimiento con esta idea?

- Se necesita mucho trabajo si se quiere lograr algo

- Sin esfuerzo no hay recompensa y en un emprendimiento se necesita dar todo el esfuerzo humano posible, si realmente se quiere conseguir los objetivos.
- Es la clave para lograr y avanzar sin rendirse en el intento
- Si uno no ama lo que hace entonces para que lo hagas.. en la vida hay que hacer las cosas que realmente te apasionan

3. Elementos de agrado: ¿Qué es lo que más les gusta del proceso de emprender? Razones.

- Me gusta el proceso creativo y me gusta luchar por tener tus propias cosas, sin depender de otras personas, no tener un jefe también.

4. Elementos de desagrado: ¿Qué es lo que menos les gusta del proceso de emprender? Profundizar.

- Cuando uno empieza tiene que hacerlo todo, tu solo al principio, entonces eso es desgastante porque tienes que saber muchas cosas y que no necesariamente de marketing de contabilidad de asistencia al cliente y eso al principio es complicado. Ahora estoy en proceso de desligarme de muchas pegas y empezar a dárselas a otras personas

5. Imagen general de Emprendimiento: Si tuvieran que contarle a un amigo qué es Emprendimiento, ¿qué le dirían?

- Emprender es un camino diferente al que escoge la mayoría de la gente, que es ser contratado por alguien. Es arriesgarse y es tomar la decisión de hacer tu vida de otra manera, no es un camino fácil, pero es un camino que compensa, ¿pienso que si yo me quedaré desempleado en el fondo no tendría ningún problema porque podría buscar siempre o de tener otra

alternativa, en el fondo saber pescar. no solamente esperar que alguien te contrate para solucionar tu vida, mucha gente de repente se deprime porque no tiene trabajo algunos hasta se suicidan.

6. Atributos proyectados: ¿Qué caracteriza a un emprendedor?

- Para ser emprendedor tú tienes que tener mucha motivación propia, por ejemplo, no que te tengan que obligar a que te levanten temprano por la mañana, eso yo creo que es una falla de la mayoría de los chilenos... lo otro es ser puntual, ser comprometido contigo mismo, tener propiedad, ser dueño de tu destino, cual es la actitud, confiable, asumo la responsabilidad de mis actos, eso yo creo que es súper importante, la mayoría de la gente cuando no es emprendedor, le echa la culpa a otro, inventa pretexto, siempre las cosas son malas por culpa del otro uno nunca tiene la culpa en cambio, cuando tú eres emprendedor tu asumes, que si pasa algo es por tu culpa y ahí está la diferencia entre un emprendedor y uno que no es emprendedor.

7. Si pudieran usar 3 adjetivos para definir a un emprendedor, ¿qué adjetivos usaría?

- Una persona que sea arriesgada, tiene que ser esforzada y tiene que ser creativo

8. Según usted, ¿Cuáles son los beneficios de iniciar un emprendimiento?, ¿por qué

- Bueno por ejemplo en mi caso, yo no lo veo como una cosa que estoy solamente ganando plata sino que estoy ayudando que el país,

colaborando que la gente hable bien inglés y que con eso podamos establecer negocios en el mundo o sea yo no lo veo como que le estoy enseñando inglés a una persona si no que a los gerentes que le estoy haciendo clases, gente que está en una posiciones importantes, poder lograr hartas cosas por Chile, el hecho de poder comunicarse, poder mantener una conexión con otro país es algo súper importante, de hecho si Chile no logra ser un país bilingüe de aquí a cierta fecha, no vamos a poder seguir creciendo, nuestra economía se va a estancar, o sea estoy aportando al país, lo veo como algo súper importante lo que yo hago

9. Identificar variables que inciden en el éxito o fallo de un emprendimiento:

a. Cuales diría usted, que son los factores que ayudan al éxito de su emprendimiento? (profundizar con factores internos y/o externos)

- El éxito es siempre estar buscando, no quedarse con lo que uno tiene, siempre buscando cosas nuevas, siempre buscando nuevas oportunidades, estar pendiente de cómo va avanzando la tecnología y como yo me tengo que ir adaptando, pienso que el momento que uno se queda ahí conforme con lo que ahí tu negocio se va a las pailas, porque siempre las cosas van cambiando todo tipo de negocios y sobre todo en esta época.

10. ¿Cómo surgió la idea del emprendimiento? ¿Cuándo? ¿A raíz de que?

- Porque estaba trabajando en algo que no me gustaba y me quede sin trabajo y entre como en crisis, y ahí conocí a un amigo y me dijo que por

qué no hacíamos una empresa, en realidad fue como un poco por desesperación y eso fue cuatro años atrás y a raíz de desesperación, estaba así como que hago! No tenía nada que podía hacer, no estaba con ganas de volver a trabajar en lo que yo había estudiado y empecé a pensar en que cosas y volví a replantearme todo para atrás y lo que yo había hecho hasta ese minuto, que cosas me motivan, que me mueven, así sin que me tengan que estar obligando y todo eso, ahí volví a lo que yo había hecho que había viajado, estando fuera un año en Canadá y un año en Australia y ahí empecé como yo había aprendido hablar inglés, la importancia que había tendido eso para cambiar mi vida y todo en el fondo también me gusta relacionarme con extranjeros para trabajar y vi que eso se podía hacer y empezó como algo no muy serio y ahora estamos acá, tenemos 15 profesores, trabajando con empresas como el Banco BCI, Aston, Muleto, con empresas súper grandes que ahora nos toman en serio, no nos ven como cuando partí que era como un juego de nada a llegar a eso sin inversión, eso es lo que yo valoro de mi propio trabajo, que no tuve alguien que me puso plata

11. ¿En qué consiste su negocio?

- Nosotros capacitamos a la gente para mejorar su nivel de inglés, está enfocado en profesionales, clases individuales personalizadas.

12. ¿Cómo lo financia?

- Con la mismas utilidades de la empresa

13. ¿Se realizó una planificación o un estudio de mercado antes de comenzar con el emprendimiento?

- No, en cierta manera sí que tenía mi socio que estaba trabajando en ese momento, ellos estaban en el mercado del inglés, entonces me iban comentando. mira esta empresa hace esto, y después yo mismo empecé a investigar pero fue un proceso.

14. ¿Se observó a la competencia? ¿Quién o qué era su competencia?

- Cuando partí no, posteriormente después sí, me comentaba de esta empresa trabajan así. Copie algunos modelos que me parecieron interesantes, el hecho de no ser experto en la materia me ayudó mucho, porque quizás si hubiera sido profesor uno tiene mucho miedo, ha pero que pasa si hago esto, si hago esto otro! Como yo no tenía nada que ver con el tema de la capacitación se me hizo más fácil, la competencia más cercana son los Institutos, pero hemos ido ganando harto terreno.

15. ¿Quiénes son sus clientes o consumidores?

- Nuestros clientes son personas, la mayoría chilenos entre los 26 años y los 45 años de clase ABC1 generalmente y también empresas y ahora estamos haciendo clases de Sence.

16. Para conseguir clientes ¿Cuál es la estrategia que utiliza?

- Tenemos a una persona que se dedica a las ventas, bueno yo también, en venta trabajamos muy fuerte, y a través de internet. Google, Facebook etc.

17. ¿Quiénes son sus proveedores?, ¿Cómo es la dinámica de la relación que tiene con ellos para hacer posible que su negocio funcione?

- Los Proveedores más grandes son los profesores, eso como que me promueven y eso es harta pega porque hay que buscar, seleccionar. La dinámica, primero que yo trato de ser bien claro con las reglas en como trabajamos, eso es súper importante, como son profesores nativos, muchos vienen acá a Chile y no se toman muy enserio su trabajo como profesor. Busco gente que se tome bien enserio el rol, que sepa explicar enseñar inglés, que tengan metodologías, que sean simpáticos y tratar de tener una buena relación con ellos, tratarlos con respeto. Que sea lo más horizontal posible que haya confianza si tienen algún problema, si hay algún problema tratarlo de solucionarlo.

18. ¿Cuáles, según su parecer son los factores que influyen de manera negativa en el éxito de un emprendimiento?

- Sobre-endeudarse otra cosa hay que tener ojo, con quien va a trabajar como socio, si tienes un socio que no te sirve, debe ser alguien con las mismas ideas que tú, tener los mismos objetivos, que sea trabajador, la gente que no se capacita, que piensa que lo sabe todo y no escucha, tienes toda las posibilidades que tu negocio no siga adelante, el mayor error de la gente es no escuchar no aprender

19. ¿Cuáles son las Ventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- Bueno es riesgoso, porque tienes todas las posibilidades que tu sueldo sea veinte veces mayor que un profesional o cincuenta o cien o lo que tú

quieras, pero también puede ser que no ganes nada y que pierdas plata, otra ventaja es que tu tiempo lo determina uno, pero si quiere que uno sea exitoso, es que se tiene que ser comprometido con su empresa, yo me organizo mi tiempo sin dar explicaciones a nadie.

20. ¿Cuáles son las Desventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- Es súper fácil que el negocio te consuma, si no sabes organizarte bien si tú lo haces todo... le pasa a mucho padres que casi no ven a los hijos porque están todo el día de lunes a domingo trabajando para sus empresas y al final son sus propios esclavos de sus empresas, otra desventaja si tu no piensas bien tu negocio, no te va bien, puedes afectar a toda tu familia, no solamente quiebra tu negocio quiebra tu casa todo, entonces es un tremendo riesgo.

21. Previo a comenzar con su emprendimiento, ¿Recibió alguna capacitación que lo orientara para llevar un buen control y desarrollo de su negocio?

- Cuando partí no, pero en el proceso sí.

22. ¿Usa herramientas tecnológicas en su emprendimiento? ¿Cuáles? ¿Para qué las utiliza?

- Si por ejemplo tengo un test en la página web que es on-line, el test entrega un resultado al tiro, de tu nivel de inglés, eso me ha ayudado bastante, porque te selecciona a la gente. Aplicaciones móviles, ya que es importante comunicar en este negocio, Archivos PDF audios todo eso lo hacemos

electrónicamente, tenemos fans page donde publicamos contenidos, la gente participa y también llega a través de eso.

23. Lo último, ¿Está informado de los fondos existentes o beneficios a los cuáles podría acceder?

- SI, de hecho me gane un capital semilla en emprendimiento, que fue poco pero me sirvió ya que es plata que tú no tienes y la inviertes, además fue un ejercicio de aprender a invertir, eso yo creo que en realidad busca el capital semilla además si uno invierte bien puede que tu empresa crezca.

AGRADECIMIENTOS Y CIERRE

*** Caso Número 6.**

Ficha de Reclutamiento

EMPRENDIMIENTO

- Buenos días/tardes. Mi nombre es Carlos Escudero somos alumnos del Instituto Profesional Los Leones. Nos encontramos en la fase final de la carrera de Comunicación Social en Marketing y hemos escogido investigar acerca del emprendimiento en Chile.
- Para asegurarnos de que usted calza con el grupo de personas que estamos buscando, nos gustaría hacerle algunas preguntas.
- ***Queremos asegurarle que en esta entrevista no se ofrecerá ni intentará vender ni comprometer con nada, sólo nos interesa su opinión y participación para un posterior análisis y desarrollo de nuestra tesis.***

FECHA: 18 / 11 / 2014	HORA: 18:40
DATOS DEL ENTREVISTADO	
Nombre y Apellidos: Pedro Pablo Escobar Arroyo	
Edad: 43 Años	RUT: 10.875.051-0
Dirección: Honduras # 8016	Comuna: Lo Prado
Teléfono: 97469773	Celular: 97469773
Ocupación: Micro-Empresario	
Empresa: Bortex	

Filtro GSE

1) ¿Me podría decir cuál es su nivel educacional?

- Media Completa

2) ¿Hasta qué curso llegó?

- Quinto medio

3) ¿Qué profesión tiene?

- Mecánico en máquinas de herramientas

4) Tipo de emprendimiento

- Emprendimiento por necesidad

5) ¿Tiene socios?

- No

6) ¿Cuántos empleados tiene aproximadamente?

- Seis

7) ¿Qué profesión tiene?

- Mecánico en máquinas de herramientas

8) ¿Cuántos años lleva como emprendedor?

- 20 años

9) ¿Ha recibido capacitaciones? ¿cuáles?

- No

Nombre de entrevistada/o: Pedro Pablo Escobar Arroyo

Nombre de la empresa: Bortex

Cantidad de personas en la empresa: Seis

Fecha de Realización de entrevista: 18-04-2004

Teléfono: 97469773

E-Mail: Bortex@gmail.com

Entrevistador: Carlos Escudero

Transcriptor: Carlos Escudero

1. Asociaciones espontáneas: *Ahora les voy a decir una palabra y la idea es que me digan todo lo que se les venga a la mente, imágenes, sensaciones, recuerdos, colores, sentimientos, lo que a ustedes se les ocurra... Si les digo "Emprendimiento", ¿qué se les viene a la mente? (LISTAR)*

- Negocios
- Trabajo
- Tiempo
- Dedicación
- Esfuerzo
- Paciencia

2. Para cada concepto relevante profundizar: ¿Por qué asocian emprendimiento con esta idea?

- Es un largo proceso donde tuve que tener mucha paciencia y tiempo para poder salir adelante con mi negocio, en donde debía entregarle mucha dedicación y hasta a veces dejar de lado mi familia.

3. Elementos de agrado: ¿Qué es lo que más les gusta del proceso de emprender? Razones.

- Ser mi propio jefe y administrar mi tiempo.

4. Elementos de desagrado: ¿Qué es lo que menos les gusta del proceso de emprender? Profundizar.

- Acceso de tiempo al emprendimiento y los inicios son complejos.

5. Imagen general de Emprendimiento: Si tuvieran que contarle a un amigo qué es Emprendimiento, ¿qué le dirían?

- Que es un proceso muy sacrificado pero con grandes oportunidades.

6. Atributos proyectados: ¿Qué caracteriza a un emprendedor?

- Dedicado, ordenado dentro de lo posible y responsable.

7. Si pudieran usar 3 adjetivos para definir a un emprendedor, ¿qué adjetivos usaría?

- Productivos
- Entusiastas
- Muy Entregados

8. Según usted, ¿Cuáles son los beneficios de iniciar un emprendimiento?, ¿por qué?

- Beneficios económicos que puedes obtener y el desarrollo personal.

9. Identificar variables que inciden en el éxito o fallo de un emprendimiento:

a. Cuales diría usted, que son los factores que ayudan al éxito de su emprendimiento? (profundizar con factores internos y/o externos)

- Constancia, dedicación.

19. ¿Cómo surgió la idea del emprendimiento? ¿Cuándo? ¿A raíz de que?

- Surgió por la necesidad económica, hace 20 años.

20. ¿En qué consiste su negocio?

- Confección de prendas de vestir e importación.

21. ¿Cómo lo financia?

- Con recursos propios y créditos bancarios.

22. ¿Se realizó una planificación o un estudio de mercado antes de comenzar con el emprendimiento?

- No.

¿Se observó a la competencia? ¿Quién o qué era su competencia?

- No.

23. ¿Quiénes son sus clientes o consumidores?

- Comerciantes de persas o ferias.

24. Para conseguir clientes ¿Cuál es la estrategia que utiliza?

- Principalmente la atención con los clientes.

25. ¿Quiénes son sus proveedores?, ¿Cómo es la dinámica de la relación que tiene con ellos para hacer posible que su negocio funcione?

- Mis proveedores son empresas textiles, mi relación con ellos es netamente comercial y hay fechas acordadas de pagos que no se deben cambiar.

26. ¿Cuáles, según su parecer son los factores que influyen de manera negativa en el éxito de un emprendimiento?

- Mercado saturado y la alta competencia

27. ¿Cuáles son las Ventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- El desarrollo personal y económico

28. ¿Cuáles son las Desventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- Excesiva dedicación y tiempo que hay que dedicarle es una gran desventaja.

29. Previo a comenzar con su emprendimiento, ¿Recibió alguna capacitación que lo orientara para llevar un buen control y desarrollo de su negocio?

- No, nunca.

30. ¿Usa herramientas tecnológicas en su emprendimiento? ¿Cuáles? ¿Para qué las utiliza?

- No mucha, teléfono, correo electrónico y pagina web (entrevistado sonríe)

31. Lo último, ¿Está informado de los fondos existentes o beneficios a los cuáles podría acceder?

- No.

32. Sugerencias para quienes hacen posible el emprendimiento: (Aplicar a casos de fallo y éxito).

- Que den a conocer más los beneficios de los emprendedores y que la ayuda financiera no sea a largo plazo.

AGRADECIMIENTOS Y CIERRE

3. 5.- Entrevista Casos de Emprendimiento Fallido.

* Caso Número 1.

Ficha de Reclutamiento

EMPRENDIMIENTO

- Buenos días/tardes. Mi nombre es Carla Colombo, somos alumnos del Instituto Profesional Los Leones. Nos encontramos en la fase final de la carrera de Comunicación Social en Marketing y hemos escogido investigar acerca del emprendimiento en Chile.
- Para asegurarnos de que usted calza con el grupo de personas que estamos buscando, nos gustaría hacerle algunas preguntas.
- ***Queremos asegurarle que en esta entrevista no se ofrecerá ni intentará vender ni comprometer con nada, sólo nos interesa su opinión y participación para un posterior análisis y desarrollo de nuestra tesis.***

FECHA: 18 / 11 / 2014	HORA: 21:00
DATOS DEL ENTREVISTADO	
Nombre y Apellidos: Pablo Aracena Egas	
Edad: 29 años	RUT: 15.445.654-0
Dirección: Av. Perú 665 Depto 1004	Comuna: Recoleta
Teléfono:	Celular: 7 – 9671138
Ocupación: Asesor Comercial y de Comunicaciones	
Empresa: Minimarket y Cafetería Santana	

Filtro GSE

1) ¿Me podría decir cuál es su nivel educacional?

- Profesional.

¿Qué profesión tiene?

- Relacionador público.

2) Tipo de emprendimiento.

- Ventas.

3) ¿Tenía socios?

- Sí. Uno.

4) ¿Cuántos empleados tuvo aproximadamente?

- Tenía cinco trabajadores.

5) ¿Cuántos años permaneció como emprendedor?

- Duré dos años.

6) ¿Recibió capacitaciones? ¿cuáles?

- Si, de liderazgo, manejo de crisis y reputación corporativa, un diplomado.

Nombre de entrevistada/o: Pablo Aracena Egas

Nombre de la empresa: Minimarket y Cafetería Santana

Cantidad de personas en la empresa: 5 personas.

Fecha de Realización de entrevista: 17 de noviembre de 2014

Teléfono: 79671138

E-Mail: pablo.aracenaegas@gmail.com

Entrevistador: Carla Colombo.

Transcriptor: Carla Colombo.

1. Asociaciones espontáneas: Pablo, le voy a decir una palabra y la idea es que me pueda indicar todo lo que se le viene a la mente, por ejemplo imágenes, sensaciones, recuerdos, colores, sentimientos, conceptos, etc. La palabra es “Emprendimiento”.

- Trabajo
- Tiempo
- Negocio
- Dinero y falta de este

2. Ok, ahora para cada elemento profundizaremos por qué asocia el emprendimiento con esta idea:

- La verdad es que mi experiencia no fue la mejor, fue mucho el trabajo que tuvimos que hacer cuando decidimos ampliar nuestro negocio, eso conllevó dedicar mucho tiempo al negocio y poco a las cosas personales, todo con la

idea de que el negocio fuera creciendo cada vez más y no nos percatamos que estábamos abarcando.

3. Elementos de agrado: ¿Qué es lo que más le gustó del proceso de emprender? Razones.

- A pesar de todo fue una experiencia que me aportó bastante, pude probar que era emprender un negocio “cruce el río” como se dice, y me ayudo a tener más tolerancia al fracaso.

4. Elementos de desagrado: ¿Qué es lo que menos le gustó del proceso de emprender? Profundizar.

- Claramente haber fracasado fue lo que menos me gusto del proceso (entrevistado sonrío), perdí tiempo y dinero, pero gané experiencia y tolerancia, cosas que no se compran con dinero.

5. Imagen general de Emprendimiento: Si tuvieran que contarle a un amigo qué es Emprendimiento, ¿qué le dirían?

- Le diría que se requiere estar dispuesto a tomar riesgos relacionados con el tiempo el dinero y el trabajo, además de lidiar con el éxito o el fracaso.

6. Atributos proyectados: ¿Qué caracteriza a un emprendedor?

- La perseverancia
- Responsabilidad
- Compromiso
- Planificación con el proyecto.

7. Si pudieran usar 3 adjetivos para definir a un emprendedor, ¿qué adjetivos usaría?

- Inteligente
- Creativo
- Ordenado

8. Según usted, ¿Cuáles son los beneficios de iniciar un emprendimiento?, ¿por qué?

- Independencia económica y libertad de horarios. Posibilidad de manejar tus propios tiempos
- Proyectar objetivos y logros.
- Aprovechamiento de los frutos de tu esfuerzo y sacrificio.
- Disfrutar los logros obtenidos.
- Generar tus propios ingresos.
- Posibilidad de mayor y más rápido crecimiento económico personal.

9. Identificar variables que inciden en el éxito o fallo de un emprendimiento:

a. ¿Cuáles diría usted, que fueron los factores que hicieron que su emprendimiento no funcionara?

- La planificación y organización en un enfoque de negocio, ya que el negocio se enfocaba en un principio en comidas y minimarket. Nos ampliamos y agregamos juegos de azar y artículos de librería.
- El público objetivo era disperso y rotaba mucho en los artículos o servicios que solicitaban.
- Campaña de marketing y estrategias en el ámbito de ventas.

10. ¿En qué consistió su negocio?

- Minimarket
- Cafetería y juegos de azar
- Venta de artículos de librería.

11. ¿Cómo lo financió?

- Préstamo bancario.

12. ¿Se realizó una planificación o un estudio de mercado antes de comenzar con el emprendimiento?

- Si

13. ¿Se observó a la competencia? ¿Quién o qué era su competencia?

- Restaurantes de comida casera y minimarket San Lucas la ventaja competitiva de ellos eran sus despachos a domicilio y los convenios que tenían con empresas, que también tuvimos que realizar a través de nuestro negocio.

14. Para conseguir clientes ¿Cuál es la estrategia que utilizaba?

- Se desarrollaron trípticos los cuales fueron repartidos a los clientes en cuatro puntos estratégicos donde transitaba más público, además se crearon plataformas para que los clientes pudieran elegir su menú del día en las redes sociales facebook, twitter, entre otros.

15. ¿Quiénes eran sus proveedores?, ¿Cómo fue la dinámica de la relación que mantenía con ellos?

- Los proveedores eran cada uno de los locales de la vega central y en el minimarket cada una de las empresas de Retail.

16. ¿Cuáles, según su parecer, son los factores que influyeron de manera negativa en el éxito de su emprendimiento?

- La poca planificación y tratar de conocer a cada uno de los clientes en los productos y servicios que consumían.

17. ¿Cuáles son las Ventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- Obtener mucha satisfacción, ya que usted tiene la libertad de ser creativo e innovador, es decir, usted toma todas las decisiones.
- Conseguir la oportunidad de obtener altas ganancias con una pequeña inversión inicial.
- Tener conocimiento de lo que compra hecho que le permite planificar cualquier financiamiento necesario en forma más fácil. Una opción menos arriesgada.

18. ¿Cuáles son las Desventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- Todos los riesgos y responsabilidades recaen sobre el emprendedor.
- El riesgo de que la idea sobre la que está basada el proyecto o negocio no sea adecuada o viable.
- Los ingresos económicos pueden variar mucho de un mes a otro.

- Los ingresos económicos no se producen en un determinado momento del mes.
- La planificación y organización de la vida de un emprendedor es muy distinta a la de un empleado a sueldo: El emprendedor debe hacer reservas para estar cubierto ante pérdidas temporarias del negocio o ante el quiebre del mismo y debe tener un “plan B” ante la posibilidad de esta situación.
- Suelen presentarse dificultades que requieren mucha fortaleza interior y estabilidad emocional.

19. Previo a comenzar con su emprendimiento, ¿Recibió alguna capacitación que lo orientara para llevar un buen control y desarrollo de su negocio?

- Si

**20. ¿Usó herramientas tecnológicas en su emprendimiento?
¿Cuáles? ¿Para qué las utilizó?**

- Si, redes sociales para captar a un público objetivo (jóvenes)

21. Lo último, ¿Estuvo informado de los fondos o beneficios a los cuáles pudo haber accedido?

- No

**22. Sugerencias para quienes hacen posible el emprendimiento:
Acciones posibles que se puedan llevar a cabo para que los emprendimientos sean exitosos, ¿Qué creen que tendría que hacer la Municipalidad de Santiago, para que no existan barreras o problemas durante el proceso de emprendimiento?**

- Entregar capacitaciones a cada una de las personas que quieran emprender en diferentes tipos de negocio y entregar posibilidades concretas a que los jóvenes con proyectos innovadores se les pueda financiar. Entregar charlas gratuitas con personas que tengan proyectos exitosos es una forma de motivar a la ciudadanía a que se interesen y postulen.

AGRADECIMIENTOS Y CIERRE

***Caso Número 2.**

Ficha de Reclutamiento

EMPRENDIMIENTO

- Buenos días/tardes. Mi nombre es Carla Colombo, somos alumnos del Instituto Profesional Los Leones. Nos encontramos en la fase final de la carrera de Comunicación Social en Marketing y hemos escogido investigar acerca del emprendimiento en Chile.
- Para asegurarnos de que usted calza con el grupo de personas que estamos buscando, nos gustaría hacerle algunas preguntas.
- ***Queremos asegurarle que en esta entrevista no se ofrecerá ni intentará vender ni comprometer con nada, sólo nos interesa su opinión y participación para un posterior análisis y desarrollo de nuestra tesis.***

FECHA: 17 / 11 / 2014	HORA: 22:00
DATOS DEL ENTREVISTADO	
Nombre y Apellidos: Antonio González Cerda	
Edad: 38 años	RUT: 15.716.535-9
Dirección: Samuel Izquierdo 01741	Comuna: Quinta Normal
Teléfono: 97179273	Celular:
Ocupación: Pensionado	
Empresa: Inversiones Sur Pacific S.A.	

Filtro GSE

1) ¿Me podría decir cuál es su nivel educacional?

- Universitaria incompleta.

¿Hasta qué curso llegó?

- Hasta el segundo año de ingeniería en mecánica.

2) ¿Qué profesión tiene?

- Mi profesión es Técnico en mecánica de precisión.

3) Tipo de emprendimiento.

- Emmmm. El negocio trataba de comercialización de productos del mar.

4) ¿Tenía socios?

- Sí.

5) ¿Cuántos empleados tuvo aproximadamente?

- Tenía cuatro trabajadores.

6) ¿Qué profesión tenían?

- Se desempeñaban como ejecutivos de venta.

7) ¿Cuántos años permaneció como emprendedor?

- La empresa duró 3 años.

8) ¿Recibió capacitaciones? ¿cuáles?

- Si tomé cursos y técnicas de ventas.

Nombre de entrevistada/o: Antonio González Cerda

Nombre de la empresa: Inversiones Sur Pacíficos S.A.

Cantidad de personas en la empresa: 6 personas.

Fecha de Realización de entrevista: 17 de noviembre de 2014

Teléfono: 97179273

E-Mail: agonzalez@surnet.cl

Entrevistador: Carla Colombo.

Transcriptor: Carla Colombo.

- **Pregunta Numerada y en Negrita.**

1. Asociaciones espontáneas: Don Antonio, le voy a decir una palabra y la idea es que me pueda indicar todo lo que se le viene a la mente, por ejemplo imágenes, sensaciones, recuerdos, colores, sentimientos, conceptos, etc. La palabra es “Emprendimiento”.

- Conocimiento
- Proyección
- Proyecto
- Implementación
- Proveedores
- Surgimiento
- Éxito
- Recurso
- Mejor estatus económico

- Satisfacción personal y familiar
- Encontrar a nivel internacional y nacional mercado para desarrollo

2. Ok, ahora para cada elemento profundizaremos por qué asocia el emprendimiento con esta idea: Partamos por el concepto “Conocimiento”

- Asocio el conocimiento por el conocer y valorar el producto a comercializar, estudiar su manejo y su medio ambiente.

3. Perfecto, ahora la palabra “Proyección”.

- Bien, porque su valor comercial a nivel comercial es de bajo consumo, solamente a nivel de ABC1 se consume pero a nivel internacional este producto es apetecido y rentable.

4. Continuamos con la palabra “Proyecto”.

- Como proyecto es de difícil manejo dado las condiciones climáticas y de transporte y de supervivencia es un desafío.

5. Continuamos con la palabra “Implementación”.

- Porque se necesita ubicar primero al proveedor de este producto, luego transportarlo para tener las condiciones físicas para su mantención y sobrevivencia para finalmente venderlo en la misma condición y calidad que fue recibido. Para todo esto se necesita de recursos propios.

6. Seguiremos con “Proveedores”.

- Es el principal componente de este proyecto, debe ser confiable y por sobre todo que esté comprometido con las entregas oportunas y cantidades requeridas, todo esto legalmente y regido por las instituciones correspondientes.

7. Ahora “Surgimiento”.

- Esto depende principalmente de la calidad del producto, de las confianzas que el proyecto va a entregar y de las relaciones comerciales.

8. Ahora “Éxito”.

- Uuuuf, esto depende de muchos factores, calidad de la relación ejecutivo-comprador, valores a comercializar, competencia, forma de pago, gestión a realizar, asesoramiento, puntualidad y conocimiento del producto. Finalmente si todos estos factores se cumplen se llega al éxito.

9. Seguimos con “Recurso”.

- Sin recursos no hay proyecto, para optimizar este proyecto se debe realizar análisis de mercado.

10. Ahora “mejor estatus económico”.

- Lograr que el proyecto se realice y obtener los resultados económicamente deseados.

11. Ahora “Satisfacción personal y familiar”.

- Llevar a cabo lo planificado para realizar el emprendimiento empresarial. **(Comentario de entrevistador) pero a nivel más personal, como usted mismo lo menciona cuál es la satisfacción personal y familiar.**
- Ah bueno, esto lo relaciono porque en el momento en que la empresa funcionaba la economía en el hogar estaba mucho mejor, que nos permitía darnos gustos y tiempo para la familia, eso.

12. “Encontrar a nivel internacional y nacional mercado para desarrollo”.

- Se asocia a buscar nicho de exportación nacional.

13. Elementos de agrado: ¿Qué es lo que más le gustó del proceso de emprender? Razones.

- Por ser un desafío personal de llevar a cabo el proyecto.

14. Elementos de desagrado: ¿Qué es lo que menos le gustó del proceso de emprender? Profundizar.

- Chuta, lo malo de emprender es encontrarse con obstáculos inesperados. Darle a entender a la gente que el producto vivo tiene el mismo sabor y color y nivel de nutrición que un producto congelado.
- Fue difícil ingresar al mercado, o sea al supermercado porque se obliga a pagar impuesto en desmedro al negocio,
- Me molestaba el incumplimiento del proveedor beneficiando la exportación ante lo nacional.

- Y lo otro es que hubiese sido bueno buscar un sistema que me permitiera como emprendedor que mis recursos sean resguardados con lo que estás comprando para evitar futuras estafas.

15. Imagen general de Emprendimiento: Si tuvieran que contarle a un amigo qué es Emprendimiento, ¿qué le dirían?

- Le diría que es un riesgo y desafío para seguir y desarrollar el proyecto que quieres formar, tener una visión, planificación general del mercado a comercializar.

16. Atributos proyectados: ¿Qué caracteriza a un emprendedor?

- El entusiasmo, la valentía, la perseverancia y los deseos de triunfo.

17. Si pudieran usar 3 adjetivos para definir a un emprendedor, ¿qué adjetivos usaría?

- Estudioso
- Ambicioso
- Y trabajador.

18. Según usted, ¿Cuáles son los beneficios de iniciar un emprendimiento?, ¿por qué?

- El desarrollo personal.

19. Identificar variables que inciden en el éxito o fallo de un emprendimiento:

a. **¿Cuáles diría usted, que fueron los factores que hicieron que su emprendimiento no funcionara?**

- En mi caso, fue aumentar los productos a comercializar sin tomar los resguardos necesarios en las operaciones y compras financieras.

20. ¿En qué consistió su negocio?

En la comercialización de productos del mar, principalmente en la venta de la langosta de la Isla Juan Fernández, incorporando salmones, ostiones y centolla.

21. ¿Cómo lo financió?

Con recursos propios.

22. ¿Se realizó una planificación o un estudio de mercado antes de comenzar con el emprendimiento?

- Si

23. ¿Se observó a la competencia? ¿Quién o qué era su competencia?

- Sí, el mismo proveedor que enviaba los productos que era el sindicato de trabajadores de la isla.

24. Para conseguir clientes ¿Cuál es la estrategia que utilizaba?

- Tenía ejecutivos de venta, entrevistas personales, vía telefónica, vía página web, folletos, email, etc. Valores al comercio.

25. ¿Quiénes eran sus proveedores?, ¿Cómo fue la dinámica de la relación que mantenía con ellos?

- Mis proveedores eran el sindicato de pescadores y era una relación confiable.

26. ¿Cuáles, según su parecer, son los factores que influyeron de manera negativa en el éxito de su emprendimiento?

- En mi caso, la estafa, no tomar las provisiones del caso, ni resguardar confiando plenamente en el cliente.

27. ¿Cuáles son las Ventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- La ventaja es que en Santiago no existía mucha competencia en este rubro, dado que es muy complicado su funcionamiento.

28. ¿Cuáles son las Desventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- En este producto, es el transporte de langosta viva. Se requiere avión, camioneta con frío, mantención y acopio en piscina con agua de mar refrigerada.

29. Previo a comenzar con su emprendimiento, ¿Recibió alguna capacitación que lo orientara para llevar un buen control y desarrollo de su negocio?

- La verdad es que no, solo auto-capacitación y con apoyo de los mismos pescadores.

**30. ¿Usó herramientas tecnológicas en su emprendimiento?
¿Cuáles? ¿Para qué las utilizó?**

- Si, uso de internet, cámaras frigoríficas y piscinas de acopio con tecnologías propia para su uso.

31. Lo último, ¿Estuvo informado de los fondos o beneficios a los cuáles pudo haber accedido?

- No.

32. Sugerencias para quienes hacen posible el emprendimiento:

- Acciones posibles que se puedan llevar a cabo para que los emprendimientos sean exitosos, ¿Qué creen que tendría que hacer la Municipalidad de Santiago, para que no existan barreras o problemas durante el proceso de emprendimiento?
- Como sugerencia, es que debiese haber un sistema que te permita que tus recursos sean garantizados por el estado. Debería existir regulación en la cual fuera producto entregado y producto cancelado.

AGRADECIMIENTOS Y CIERRE

*** Caso Número 3.**

Ficha de Reclutamiento

EMPRENDIMIENTO

- Buenos días/tardes. Mi nombre es Carla Colombo_somos alumnos del Instituto Profesional Los Leones. Nos encontramos en la fase final de la carrera de Comunicación Social en Marketing y hemos escogido investigar acerca del emprendimiento en Chile.
- Para asegurarnos de que usted calza con el grupo de personas que estamos buscando, nos gustaría hacerle algunas preguntas.
- ***Queremos asegurarle que en esta entrevista no se ofrecerá ni intentará vender ni comprometer con nada, sólo nos interesa su opinión y participación para un posterior análisis y desarrollo de nuestra tesis.***

FECHA: 17 / 11 / 2014	HORA: 17:00
DATOS DEL ENTREVISTADO	
Nombre y Apellidos: Fabián Orión Cavada Contreras	
Edad: 37 años	RUT: 13.765.987-9
Dirección: Mandrian 2027	Comuna: Maipú
Teléfono: 22 4900859	Celular: 5 0179788
Ocupación: Contador General	
Empresa: Caval Ltda.	

Filtro GSE

1) ¿Me podría decir cuál es su nivel educacional?

- Mi nivel educacional es enseñanza media completa.

¿Hasta qué curso llegó?

- Hasta cuarto medio.

2) ¿Qué profesión tiene?

- Soy contador general.

3) Tipo de emprendimiento.

- Se trataba de asesoría para la vivienda.

4) ¿Tenía socios?

- Si, un socio.

5) ¿Cuántos empleados tuvo aproximadamente?

- Llegué a tener 5 empleados.

6) ¿Cuántos años permaneció como emprendedor?

- Alcancé a estar 8 meses.

7) ¿Recibió capacitaciones? ¿cuáles?

- No.

Nombre de entrevistada/o: Fabián Orión Cavada Contreras

Nombre de la empresa: Caval Ltda.

Cantidad de personas en la empresa: 5

Fecha de Realización de entrevista: 17 de noviembre de 2014

Teléfono: 50179788

E-Mail: fabian.cavada@hotmail.com

Entrevistador: Carla Colombo.

Transcriptor: Carla Colombo.

1. Asociaciones espontáneas: Fabián, le voy a decir una palabra y la idea es que me pueda indicar todo lo que se le viene a la mente, por ejemplo imágenes, sensaciones, recuerdos, colores, sentimientos, conceptos, etc. La palabra es “Emprendimiento”.

- Con la palabra emprendimiento...
- Superación
- Esfuerzo
- Independencia

2. ¿Por qué cree que asocia estos elementos al emprendimiento?

- Porque al ser un negocio, algo independiente requiere sacrificio del dueño o bien de los socios que van a estar dentro del negocio.

3. ¿Qué elementos de agrado usted puede asociar al proceso del emprender?

- La independencia, ser independiente.

4. Y ¿elementos de desagrado?

- De desagrado? En algún minuto puede ser el sacrificio, el trabajo que se da en un 100%, no es un horario definido sino es el 100% trabajo, 24/7.

5. Imagen general de Emprendimiento: Si tuvieran que contarle a un amigo qué es Emprendimiento, ¿qué le dirían?

- Que en primera instancia es un sacrificio pero luego vienen los frutos si fue bien, bien hecho po.

6. Atributos proyectados: ¿Qué caracteriza a un emprendedor?

- Las ganas de no...., de ser independiente? De ganar dinero y en realidad ser su propio jefe, eso es lo que caracteriza a un emprendedor.

7. Y me puede indicar tres adjetivos específicos para definir a un emprendedor?

- (Silencio) **(Comentario entrevistador) en cuanto a la personalidad**
- En cuanto a la personalidad? emmm Tres adjetivos? Emmmm **(Comentario entrevistador) ¿o cualquier persona puede ser emprendedor?**
- Cualquiera, el que tiene ganas de hacer algo distinto y que considere que, que le va a dar para poder vivir y poder mantener su familia o todo eso, si cualquier persona puede ser.

8. Cuáles diría usted que son los factores que hicieron que su emprendimiento no funcionara?

- El tiempo, el dinero... yo creo que eso, faltó tiempo y dinero.

9. ¿En qué consistió su negocio?

- Asesoría habitacional, consistía en ayudar en realidad a personas a poder adquirir su vivienda. En realidad realizábamos los trámites y cotizaciones necesarias para que la persona, nuestro cliente en este caso no tuviese que realizarlos.

10. ¿Cómo lo financió?

- Fondo propio.
- **(Comentario entrevistador) no participó en algún proyecto que impulsara la municipalidad o algún fondo...**
- No

11. ¿Se realizó una planificación o un estudio de mercado antes de comenzar con el emprendimiento?

- Si, como un año antes.

12. ¿Se observó a la competencia? ¿Cuáles eran las acciones que ellos tenían?

- La verdad es que competencia no tenía en su minuto, lo más cercano podrían ser, eh como se llama? Corredora de propiedades. Pero más allá no tenía competencia, era un negocio nuevo basado en los nuevos proyectos en la construcción.

13. ¿Cuál era la estrategia que utilizaba para conseguir clientes?

- Encuesta, telemarketing, convenios con empresa, básicamente eso, sí. Página web, tecnología.

14. ¿Cuáles eran sus proveedores?

- Bancos, financieras, compañías de seguros, inmobiliarias, constructoras, esos eran mis proveedores.

15. ¿Cómo fue la dinámica o la relación que mantenía con ellos?

- Entregarles clientes, yo era el nexo entre el comprador y ellos daban él., como vendedor y como no se po, ofrecían sus créditos y todo eso. Pero el nexo era ese, yo era el.....
- **(Comentario entrevistador) el que le entregaba los clientes a ellos.**
- El que le entregaba los clientes, sí.

16. ¿Cuáles, según su parecer, son los factores que influyeron de manera negativa en el éxito de su emprendimiento?

- Factores externos, fue que hubo en ese período una crisis en la construcción, entonces se bajaron las construcciones, por ende bajaron las ventas, eeeem hubo mucho susto la gente no quería comprar y obviamente las construcciones demoraban más del tiempo de lo normal.

17. Previo a comenzar con su emprendimiento, ¿Recibió alguna capacitación que lo orientara para llevar un buen control y desarrollo de su negocio?

- No, solo me basé en la experiencia.
- **(Comentario entrevistador) y en base a sus conocimientos...**

- Exacto.

18. Aparte de la página web que me mencionaba, ¿Usó herramientas tecnológicas?

- No, página web no más, eeh correos electrónicos pero tiene que ver con lo mismo. No nada más.

19. ¿Estuvo informado de los fondos o beneficios a los cuáles pudo haber accedido?

- No, la verdad es que no me informé de eso, en ese minuto no, no me informé.
- **(Comentario entrevistador) tampoco se le ofreció...**
- No la verdad que no, noooo, no vi nada de eso, solo me dediqué a trabajar y eso.

20. Sugerencias para quienes hacen posible el emprendimiento:

Acciones posibles que se puedan llevar a cabo para que los emprendimientos sean exitosos, ¿Qué creen que tendría que hacer la Municipalidad de Santiago, para que no existan barreras o problemas durante el proceso de emprendimiento?

- La verdad que una persona que le gusta el negocio y le gusta hacer cosas distintas, le gusta ser independiente... mi consejo es quizá ver los pro y los contra que puede tener el negocio que está emprendiendo y saber que no siempre se gana a veces se pierde y hay que saber y soportar esa pérdida.

AGRADECIMIENTOS Y CIERRE

*** Caso Número 4.**

Ficha de Reclutamiento

EMPRENDIMIENTO

- Buenos días/tardes. Mi nombre es Patricia Rojas, somos alumnos del Instituto Profesional Los Leones. Nos encontramos en la fase final de la carrera de Comunicación Social en Marketing y hemos escogido investigar acerca del emprendimiento en Chile.
- Para asegurarnos de que usted calza con el grupo de personas que estamos buscando, nos gustaría hacerle algunas preguntas.
- ***Queremos asegurarle que en esta entrevista no se ofrecerá ni intentará vender ni comprometer con nada, sólo nos interesa su opinión y participación para un posterior análisis y desarrollo de nuestra tesis.***

FECHA: 18 / 11 / 2014	HORA: 22:40
DATOS DEL ENTREVISTADO	
Nombre y Apellidos: Ítalo Millán	
Edad: 38 años	RUT: 12.987.983-1
Dirección:	Comuna: Maipú
Teléfono:	Celular: 62367558
Ocupación: Dibujante Técnico.	
Empresa: "Arte Manata".	

Filtro GSE

1) ¿Me podría decir cuál es su nivel educacional?

- Técnica Completa.

2) ¿Qué profesión tiene?

- Dibujante Técnico.

3) Tipo de emprendimiento.

- Negocio de venta y fabricación de candelabros.

4) ¿Tuvo socios?

- Sí, uno mi hermano.

5) ¿Cuántos empleados tuvo aproximadamente?

- 2 trabajadores.

6) ¿Qué profesión tenían?

- Mario es soldador al Arco y Jorge administrativo

7) ¿Cuántos años duró su emprendimiento?

- 3 años.

8) ¿Recibió capacitaciones? ¿cuáles?

No.

Nombre de entrevistada/o: Ítalo Millán.

Nombre de la empresa: Arte Manata

Cantidad de personas en la empresa: 5

Fecha de Realización de entrevista: 18 de noviembre de 2014

Teléfono: 62367558

E-Mail: italo.millan@yahoo.es

Entrevistador: Patricia Rojas A.

Transcriptor: Patricia Rojas A

1. Ahora les voy a decir una palabra y la idea es que me digan todo lo que se les venga a la mente, imágenes, sensaciones, recuerdos, colores, sentimientos, lo que a ustedes se les ocurra... Si les digo “Emprendimiento”, ¿qué se le viene a la mente?

- Dolor de cabeza: Porque tienes que pensar en todo, desde lo más mínimo, no se te puede olvidar nada, porque de lo contrario te lleva a pasar malos ratos, no podrás cumplir con lo solicitado, etc.
- Independencia: Porque eres tu propio jefe, manejas tus tiempos, no tienes que rendirle “cuentas a nadie”.
- Incertidumbre: Porque no sabes si va a funcionar, hay meses buenos y otros no tanto y piensas alcanzare a hacer la plata del mes de los gastos que esto genera.

- Endeudamiento: Porque para poder comenzar un negocio necesitas dinero y muchas veces no cuentas con el capital necesario para poder dar marcha y comienzas a solicitar créditos, prestamos.
- Más lucas: Porque una vez que te estabilizas y posicionas en el mercado, logras a generar mucho dinero, el cual puede ser dos o tres veces que un buen sueldo como dependiente.

2. ¿Qué es lo que más les gusta del proceso de emprender?

- Como te comente anteriormente, lo que más me gusta de haber emprendido es la independencia que te genera, eres el dueño yo en ese entonces tenía un socio que es mi hermano, con el cual nos complementamos súper bien y nos organizábamos para distribuir los que tenías que realizar para cumplir metas, no tienes esa presión de que debes sacar la pega sea como sea para otros.

3. ¿Qué es lo que menos les gusta del proceso de emprender?

- El que tus clientes “grandes” no paguen en los plazos fijados, eso es lo que me generaba más disgustos, ya que te produce un caos administrativo.

4. Si tuvieran que contarle a un amigo qué es Emprendimiento, ¿qué le dirían?

- Es un negocio que se desarrolla con hartos esfuerzo y pasión, que no está exento de dificultades, pero que a la larga trae bastantes beneficios.

5. ¿Qué caracteriza a un emprendedor?

- La perseverancia, el no rendirse cuando los resultados no son del todo positivo

6. Si pudieran usar 3 adjetivos para definir a un emprendedor, ¿qué adjetivos usaría?

- Luchador.
- Perseverante.
- Simpático y empático.

7. Según usted, ¿Cuáles son los beneficios de iniciar un emprendimiento?, ¿por qué?

- Los beneficios que vienen con el pasar del tiempo son, la entrada de dinero, lo que puedes llegar a obtener como ganancias, son mucho más favorable y superior a lo que puedes obtener en un trabajo dependiente.
- La calidad de vida, que te organizas de tal manera con los tiempos, que cumples tanto en el ámbito personal como laboral.

8. ¿Cuáles diría usted, que fueron los factores que hicieron que su emprendimiento no funcionara?

- El aburrimiento por parte de mi socio y una vez que nos separamos no encontré a alguien con el que me pudiera complementar como correspondía para sacar el negocio adelante y comencé nuevamente a trabajar de manera dependiente.

9. ¿En qué consistió su negocio?

- Consistía en la fabricación de candelabros y lámparas artesanales, las cuales eran hechas de resina, mimbre y otros materiales.

10. ¿Cómo lo financió?

- Con ahorros propios y préstamos solicitados al banco.

11. ¿Se realizó una planificación o un estudio de mercado antes de comenzar con el emprendimiento?

- La verdad no, nos lanzamos a vivir una aventura.

12. ¿Se observó a la competencia? ¿Quién o qué era su competencia?

- Como te comenté anteriormente, nosotros nos tiramos a los leones prácticamente con el negocio, ya que por falta de conocimiento y experiencia no realizamos muchas cosas, dentro de ella el observar el mercado y la competencia.

13. Para conseguir clientes ¿Cuál es la estrategia que utilizaba?

- Visitábamos las ferias artesanales, en las cuales entregábamos tarjetas de presentación y poco a poco nos fuimos haciendo de una cartera de clientes.
- También por el boca a boca con los conocidos y entre los mismos clientes.

14. ¿Quiénes eran sus proveedores?, ¿Cómo fue la dinámica de la relación que mantenía con ellos?

- Nuestros proveedores eran ferreterías, ninguna en particular, la verdad es que la relación era netamente laboral.

15. ¿Cuáles, según su parecer, son los factores que influyeron de manera negativa en el éxito de su emprendimiento?

- El que mi socio se aburrió y que no pude encontrar a alguien que hiciera la pega que realizaba él.

16. ¿Cuáles son las Ventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- La independencia.
- Las ganancias.

17. ¿Cuáles son las Desventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- El que se pierde (en el comienzo) la vida personal, estas todo el tiempo enfocado en que resulte esto, lo que te acarrea problemas con la familia.

18. Previo a comenzar con su emprendimiento, ¿Recibió alguna capacitación que lo orientara para llevar un buen control y desarrollo de su negocio?

- No.

19. ¿Usó herramientas tecnológicas en su emprendimiento? ¿Cuáles? ¿Para qué las utilizó?

- El computador, para llevar registros de ventas, utilidades, gastos, más temas de ámbito administrativo.
- Las máquinas de soldar para la fabricación de los productos.

20. Lo último, ¿Estuvo informado de los fondos o beneficios a los cuáles pudo haber accedido?

- La verdad es que algo sabíamos, pero en ese entonces no había tanta información acerca del tema y como nos aventuramos a vivir esto, no nos preocupamos como debió haber sido.

**21. Sugerencias para quienes hacen posible el emprendimiento:
¿Acciones posibles que se puedan llevar a cabo para que los emprendimientos sean exitosos?**

- Que divulguen información acerca de lo que significa realizar un emprendimiento y que les entreguen las herramientas necesarias para que se logre el éxito en el negocio.

AGRADECIMIENTOS Y CIERRE

*** Caso Número 5.**

Ficha de Reclutamiento

EMPRENDIMIENTO

- Buenos días/tardes. Mi nombre es Cristian Delgado_somos alumnos del Instituto Profesional Los Leones. Nos encontramos en la fase final de la carrera de Comunicación Social en Marketing y hemos escogido investigar acerca del emprendimiento en Chile.
- Para asegurarnos de que usted calza con el grupo de personas que estamos buscando, nos gustaría hacerle algunas preguntas.
- ***Queremos asegurarle que en esta entrevista no se ofrecerá ni intentará vender ni comprometer con nada, sólo nos interesa su opinión y participación para un posterior análisis y desarrollo de nuestra tesis.***

FECHA: 16 / 11 / 2014	HORA: 19:40
DATOS DEL ENTREVISTADO	
Nombre y Apellidos: Juan Eduardo Contreras Batarce	
Edad: 44 años	RUT: 10.895.704-0
Dirección: Av. Apoquindo	Comuna: Las Condes
Teléfono: No tiene	Celular: 98782769
Ocupación: Gerente Escuela de negocios	
Empresa: Amicar	

Nombre de entrevistado: Juan Eduardo Contreras Batarce

Nombre de la empresa: Jec y asociados

Cantidad de persona en la empresa:

Fecha de realización: 7 de Noviembre de 2014

Mail: juan.contreras@amicar.cl

Entrevistador: Cristian Delgado

Transcriptor: Cristian Delgado

1. Asociaciones espontáneas: Ahora voy a decir una palabra y la idea es que me diga todo lo que se le venga a la mente, imágenes, sensaciones, recuerdos, colores, sentimientos, lo que a usted se le ocurra... Si le digo "Emprendimiento", ¿qué se le viene a la mente? (LISTAR)

- Desafíos
- Oportunidades
- Riesgos
- Innovación
- Trabajo
- Método
- Gestión

2. Para cada concepto relevante profundizar: ¿Por qué asocia emprendimiento con esta idea?

- Se hace camino al andar

- Abres territorio
- Todas las elecciones tienen un costo
- Se fundan practicas desde cero
- En la única parte donde el éxito esta antes del trabajo es en el diccionario
- Tienes que tener una visión, un plan y una serie de pasos: específico, medible, alcanzable, que produzca resultados, en un plazo de tiempo
- Medición, planificación, ejecución y control diario/semanal/quincenal/mensual/trimestral/etc....

3. Elementos de agrado: ¿Qué es lo que más le gusta del proceso de emprender? Razones.

- Innovar, siempre estoy haciendo y aprendiendo cosas nuevas
- Liderazgo, estoy en la punta siempre

4. Elementos de desagrado: ¿Qué es lo que menos le gusta del proceso de emprender? Profundizar.

- Riesgos son consustanciales a toda actividad humana. Si no hay un plan B, estas obligado a buscar otra letras que no siempre están disponibles en la oportunidad de tiempo que se requiere
- Back up. Carencia de respaldo desde las organizaciones públicas y privadas. Si te va bien, todos te aplauden; si te va mal todos te dan la espalda
- Emprender significa apartarse de la manada. Cuando tu emprendes toda la comunidad que te rodea te juzga (“por qué vas a hacer eso ¿? Yo no tomaría ese riesgo ¿?, etc.) te tratan como desadaptado (“este trabaja todo el día”, “renuncio a su calidad de vida para qué?”. A los grupos sociales e

individuos les cuesta mucho aceptar el emprendimiento dado que representa una desviación a la conducta laboral standard

5. Imagen general de Emprendimiento: Si tuviera que contarle a un amigo qué es Emprendimiento, ¿qué le diría?

- Van a cambiar tus prioridades, porque para ganar tus primeros logros vas a tener que tomar riesgos, perder primero y trabajar duro y esperar: los resultados van a tomar su tiempo en llegar
- Necesitas tener 200% apoyo de tu grupo social, porque te van a cuestionar
- Asegúrate de tener una visión que te permita enfrentar las frustraciones, contratiempos y así no desviarte del camino
- Desarrolla tus habilidades sociales y personales: paciencia, organización, comunicación efectiva
- Siempre maneja un Plan B

6. Atributos proyectados: ¿Qué caracteriza a un emprendedor?

- Luchador
- Convicción
- Liderazgo

7. Según usted, ¿Cuáles son los beneficios de iniciar un emprendimiento?, ¿por qué?

- Independencia – Tú serás tu propio jefe
- No hay límites – Si tú sabes y puedes y quieres y tienes una visión, el único límite eres tú mismo
- Maduración personal, profesional y social

8. Identificar variables que inciden en el éxito o fallo de un emprendimiento

a. ¿Cuáles diría usted, que fueron los factores que hicieron que su emprendimiento no funcionara?

- Recursos financieros limitados

9. ¿En qué consistió su negocio?

- Servicios de consultoría

10. ¿Cómo lo financió?

- Recursos propios e ingresos operacionales del negocio

11. ¿Se realizó una planificación o un estudio de mercado antes de comenzar con el emprendimiento?

- Si

12. ¿Se observó a la competencia? ¿Quién o qué era su competencia?

- Si

13. Para conseguir clientes ¿Cuál es la estrategia que utilizaba?

- People net
- Referidos
- Prospección
- Ofrecimiento de servicios de valor agregado

14. ¿Quiénes eran sus proveedores?, ¿Cómo fue la dinámica de la relación que mantenía con ellos?

- Otros profesionales
- En función de proyectos, se contrataba servicios profesionales

15. ¿Cuáles, según su parecer, son los factores que influyeron de manera negativa en el éxito de su emprendimiento?

- Falta de seguimiento y acompañamiento de los clientes de los planes de acción aceptados y acordado

16. Previo a comenzar con su emprendimiento, ¿Recibió alguna capacitación que lo orientara para llevar un buen control y desarrollo de su negocio?

- Outplacement

17. ¿Usó herramientas tecnológicas en su emprendimiento? ¿Cuáles? ¿Para qué las utilizó?

- Tablero de control

18. Lo último, ¿Estuvo informado de los fondos o beneficios a los cuáles pudo haber accedido?

- No existían disponibilidad por tratarse de iniciativas con fines de lucro de carácter privado (prestación de servicios profesionales)

AGRADECIMIENTOS Y CIERRE

*** Caso Número 6.**

Ficha de Reclutamiento

EMPRENDIMIENTO

- Buenos días/tardes. Mi nombre es Carlos Escudero, somos alumnos del Instituto Profesional Los Leones. Nos encontramos en la fase final de la carrera de Comunicación Social en Marketing y hemos escogido investigar acerca del emprendimiento en Chile.
- Para asegurarnos de que usted calza con el grupo de personas que estamos buscando, nos gustaría hacerle algunas preguntas.
- ***Queremos asegurarle que en esta entrevista no se ofrecerá ni intentará vender ni comprometer con nada, sólo nos interesa su opinión y participación para un posterior análisis y desarrollo de nuestra tesis.***

FECHA: 20 / 11 / 2014	HORA: 23:00
DATOS DEL ENTREVISTADO	
Nombre y Apellidos: Paulo Andrés Arroyo Montenegro	
Edad: 30 años	RUT: 15.939.643-3
Dirección: Av. Carmen	Comuna: San Joaquín
Teléfono: 83212058	Celular: 83212058
Ocupación: Ingeniero en Recursos Humanos	
Empresa: Ciber café 2.0	

Filtro GSE

1) ¿Me podría decir cuál es su nivel educacional?

- Profesional.

¿Qué profesión tiene?

- Ingeniero en Recursos Humano

2) Tipo de emprendimiento.

- Era un Ciber Café nomás.

3) ¿Tenía socios?

- No

4) ¿Cuántos empleados tuvo aproximadamente?

- En total éramos tres

5) ¿Cuántos años permaneció como emprendedor?

- Duré como un año aproximadamente

6) ¿Recibió capacitaciones? ¿cuáles?

- No, porque era solo atención de público y era algo sencillo.

Nombre de entrevistada/o: Paulo Andrés Arroyó Montenegro

Nombre de la empresa: Ciber Café 2.0

Cantidad de personas en la empresa: Tres

Fecha de Realización de entrevista: 19 de noviembre de 2014

Teléfono: 83212058

E-Mail: paulo.a.escobar@gmail.com

Entrevistador: Carlos Escudero

Transcriptor: Carlos Escudero

1. Asociaciones espontáneas: Paulo, le voy a decir una palabra y la idea es que me pueda indicar todo lo que se le viene a la mente, por ejemplo imágenes, sensaciones, recuerdos, colores, sentimientos, conceptos, etc. La palabra es “Emprendimiento”.

- Surgir

2. Ok, ahora para cada elemento profundizaremos por qué asocia el emprendimiento con esta idea:

- O sea cuando uno hace un proyecto lo hace con la finalidad de obtener una ganancias económica obviamente, esa es la idea, si tienes ganancias vas a surgir y te dará mejores oportunidades a futuro.

3. Elementos de agrado: ¿Qué es lo que más le gustó del proceso de emprender? Razones.

- ¿Qué es lo que más me agrado? eh, el hecho de ser más independiente, no tienes un jefe que te esté leseando todo el día, que uno es responsable 100% de los que haces (entrevistador algo más) no, eso.

4. Elementos de desagrado: ¿Qué es lo que menos le gustó del proceso de emprender? Profundizar.

- Mira esa respuesta está muy ligada a la anterior, el hecho que seas tú mismo el jefe produce que estés 100% amarrado a tu negocio, si no trabajas no ganas. No es como por ejemplo cuando trabajas con contrato. Ahí tienes un periodo de vacaciones y además te las pagan, en este caso cierras tu negocio no ganas ninguno, cachay o no (entrevistador algo más) No, solo eso.

5. Imagen general de Emprendimiento: Si tuvieran que contarle a un amigo qué es Emprendimiento, ¿qué le dirían?

- Que si tiene una idea que la realicé

6. Atributos proyectados: ¿Qué caracteriza a un emprendedor?

- Visión e ideas claras

7. Si pudieran usar 3 adjetivos para definir a un emprendedor, ¿qué adjetivos usaría?

- Creativo
- Éxito

- Visionario

8. Según usted, ¿Cuáles son los beneficios de iniciar un emprendimiento?, ¿por qué?

- Yo creo que el beneficio es que te abre puertas, si eres exitoso en lo que creaste podrás seguir creciendo. ¿Por qué no poder ser un gran empresario?

9. Identificar variables que inciden en el éxito o fallo de un emprendimiento:

a. ¿Cuáles diría usted, que fueron los factores que hicieron que su emprendimiento no funcionara?

- Mala Ubicación y la falta publicidad

10. ¿En qué consistió su negocio?

- Era un Ciber café y servicio de internet, escáner, fotocopiadora.

11. ¿Cómo lo financió?

- Préstamo bancario.

12. ¿Se realizó una planificación o un estudio de mercado antes de comenzar con el emprendimiento?

- No, tuve la oportunidad de emprender y lo hice, no pensé en nada

13. ¿Se observó a la competencia? ¿Quién o qué era su competencia?

- Se observó dentro del sector no más allá.

14. Para conseguir clientes ¿Cuál es la estrategia que utilizaba?

- Era mediante recomendación ya que no había plata para publicidad

15. ¿Quiénes eran sus proveedores?, ¿Cómo fue la dinámica de la relación que mantenía con ellos?

- Eran pocos proveedores, la relación era buena e incluso nos daban facilidades de pago

16. ¿Cuáles son las Ventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- Te haces conocido, tienes buena relación con los proveedores y también buenas relaciones con el sistema bancario, por ejemplo: Si quieres comenzar otro proyecto, como vieron que en el sistema bancario no tuviste problemas y pagaste de buena forma, te darán más facilidades, me entiendes, ah y obviamente con tener la experiencia de un fracaso uno ya sabe cómo hacer mejor las cosas para realizar un nuevo proyecto con fin el de tener éxito.

17. ¿Cuáles son las Desventajas de un emprendimiento según su experiencia?

- Yo creo que una desventaja, que si no cuentas con los recursos necesarios para una buena publicidad y un buen lugar es mejor no arriesgarse a realizar el proyecto. (entrevistado sonríe) factores primordiales para nuestro fracaso.

18. Previo a comenzar con su emprendimiento, ¿Recibió alguna capacitación que lo orientara para llevar un buen control y desarrollo de su negocio?

- No

19. ¿Usó herramientas tecnológicas en su emprendimiento? ¿Cuáles? ¿Para qué las utilizó?

- No, solo publicidad de recomendación

20. Lo último, ¿Estuvo informado de los fondos o beneficios a los cuáles pudo haber accedido?

- No

21. Sugerencias para quienes hacen posible el emprendimiento: Acciones posibles que se puedan llevar a cabo para que los emprendimientos sean exitosos, ¿Qué creen que tendría que hacer la Municipalidad de Santiago, para que no existan barreras o problemas durante el proceso de emprendimiento?

- Dar más oportunidades a los emprendedores, mediante créditos y capacitaciones para así ayudar a sus ideas.

AGRADECIMIENTOS Y CIERRE

XVII. BIBLIOGRAFÍAS.

1. <http://cei.udd.cl/files/2010/10/Libro-Emprendimiento-e-Innovacion-en-Chile-Una-tarea-pendiente-Patricio-Cortes-Final.pdf>
2. <http://evaluacion-proyecto-b4.blogspot.com/2012/02/autores-que-hablen-de-emprendedor.html>
3. <http://www.cink-emprende.es/estrategia-blog/195-modelo-timmons-para-emprender>
4. Daniel Goleman Psicólogo Estadounidense señala en su libro “Emotional Intelligence” <http://evaluacion-proyecto-b4.blogspot.com/2012/02/autores-que-hablen-de-emprendedor.html>
5. <http://www.economia.gob.cl/2014/10/13/presupuesto-2015-aumenta-en-un-48-los-recursos-para-emprendimiento-dinamico.htm>
6. Fondo Esperanza <http://www.fondoesperanza.cl/>
7. <http://www.innovacion.gob.cl/2012/04/sepa-cuales-instituciones-pueden-ayudarlo-con-su-emprendimiento/>
8. <http://www.derecho-chile.cl/pasos-para-crear-una-empresa-en-chile-resumen/>
9. Cómo crear una empresa: <http://www.chileatiende.cl/fichas/>
10. Códigos de actividad económica: <http://www.sii.cl/catastro/codigos.htm>
11. <http://www.gemconsortium.org/docs/download/3368>
12. Doing Business 2014 “Entendiendo las regulaciones para las pequeñas y medianas empresas”. Publicación insignia del Grupo del Banco Mundial. Página 3.
13. Definición de empresa: <http://lema.rae.es/drae/srv/search?id=nwWJCYqFS2x5lxXrUUb> La RAE

14. Clasificaciones de empresas: <http://www.economic.es/programa/glosario/definicion-empresa>
15. Glosario: <http://www.redempredimientoinacap.cl/glosario/>
16. Ministerio de Economía Fomento y Turismo
<http://www.economia.gob.cl/areas-de-trabajo/subs-economia/emprendimiento-y-pymes/ley-20-416/>
17. Philip Kotler y Gary Armstrong, en su libro Fundamentos de Marketing, 6ta edición, Pág. 7.
18. <http://www.innovacion.cl/2013/11/lo-que-frena-el-emprendimiento-de-impacto-mundial-en-chile/>
19. <http://www.redemprededoresbavaria.net/glosario/>
20. <http://www.ceo.cl/609/propertyvalue-1150.html>
21. <http://www.cordesansantiago.cl/quienes-somos/objetivos>
22. <http://www.municipalidaddesantiago.cl/paginas/entidades/cordesans-2>
23. <http://www.businesschile.cl/>
24. <http://www.asech.cl/>
25. Documento “Emprendimiento factor clave para la nueva etapa de Chile, por Cristian Larroulet y Macarena Ramírez. Estudios públicos, primavera 2007. (paper)
26. (<http://www.eumed.net/rev/tlatemoani/13/estudios-fiscales.html>)
27. Dato otorgado por <http://www.ceo.cl/609/article-48646.html> en relación al período 1995 y 2003 que incubaron a más de 80 empresas.
28. Luis Ramírez Valle, en el debate “Luces y Sombras del emprendimiento en Chile” realizado en las dependencias de la Universidad Adolfo Ibáñez. 05-11-2013. Organizado por NewsHolding Content Boutique con el patrocinio de Garage UAI

XVIII. GLOSARIO.

Para llevar a cabo este proyecto de investigación, definiremos los conceptos básicos que nos permitan el correcto entendimiento de los términos a lo largo de este documento.

Emprendimiento: Si bien no es un término inscrito en la Real lengua española, es una expresión muy familiar, y la podemos describir como un proyecto que se lleva a cabo posterior a un tiempo de trabajo que conlleva a derribar una serie de dificultades, las que tienen como finalidad la satisfacción de lograr una determinada meta. Además, podemos decir, que el Emprendimiento se divide en 3 tipos.

- **Emprendimiento Tradicional**: Es la idea de generar alguna actividad o negocio que asumiendo riesgo, tiene la finalidad de entregar rentabilidad.
- **Emprendimiento social**: Es la idea de crear productos y/o servicios que buscan la satisfacción de la sociedad en que se está inserto, su principal atributo es generar soluciones favorables a problemas sociales y/o medioambientales. Esta etapa no encaja en negocios del sector público, ni tampoco de organizaciones no gubernamentales.
- **Innovación**: Es la inserción de un producto y/o servicio que gracias a alguna característica diferenciadora, permite des enmarcarse del resto.

Emprendimiento por Necesidad: En base a la definición de emprendimiento precedente, comprenderemos el Emprendimiento por Necesidad como un tipo de emprendimiento que nace a partir de una escasez de recursos, por lo que el Emprendedor en este caso se ve obligado a generar utilidades por sus propios medios.

Emprendimiento por Oportunidad: En base a la definición de emprendimiento precedente, comprenderemos el Emprendimiento por Oportunidad como un tipo de emprendimiento que nace a partir de una circunstancia favorable en el mercado, visualizada en este caso por el Emprendedor. Que le permite generar utilidades mayores o paralelas a las que tiene actualmente.

Emprendedor: Según Joseph Schumpeter, economista Austriaco, entendemos por emprendedores a personas que adoptan ideas y crean nuevos elementos que salen de lo común, es decir, que rompen con los típicos parámetros de mercado, los que a su vez permiten generar nuevas ideas de negocio. Joseph Schumpeter, los perfila como individuos innovadores, dinámicos, fuera de lo común, soñadores, visionarios, que actúan como destructores del equilibrio de mercado, iniciadores del cambio y creadores de nuevas oportunidades. Para fines de este documento, un emprendedor será quien comienza una acción de emprendimiento, o sea inicia acción mercantil.

Exitosos: Entendemos por emprendedor exitoso, a aquella persona capaz de mantenerse durante más de 3,5 años en el mercado, y que además que además, fue capaz de superar los obstáculos presentados en el camino.

Fallidos: Entenderemos por emprendedor fallido a aquella persona que NO logra superar la permanencia de 3,5 años en el mercado, es decir, que no es capaz de mantenerse vigente en el mercado y se opta por hacer retiro de la misma descontinuando sus funciones.

Emprendimientos dinámicos: Es un nuevo o reciente proyecto empresarial (0-4 años de facturación) que tiene un potencial realizable de crecimiento como para al menos convertirse en una mediana empresa en un período de aproximadamente 5 años. Opera bajo una lógica de crecimiento sostenido, generando utilidades muy por encima de los niveles de subsistencia del propietario y reinvirtiéndolas en el

desarrollo del emprendimiento que crece por encima de la media de su sector. Es una empresa creada para aprovechar una oportunidad de mercado y no por la necesidad de crear un empleo para el propietario. Empieza pequeña, pero con una visión de crecer hasta ser una mediana o gran empresa.

Empresa: Según la definición de la Real Academia Española, Empresa es Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos. Las empresas se clasifican en diferentes grupos. En aquellas que se diferencian según su actividad económica encontramos el Sector Primario, relacionado con la agricultura. El Sector Secundario, relacionado con la construcción y el Sector terciario que está relacionado con los servicios. Una clasificación relevante de las mismas es sobre su creación, ya que según el tipo de sociedad constituida es la responsabilidad de los socios y lo que el o los creadores pueden llegar a perder en caso de que los resultados no sean óptimos.

11

Las empresas se pueden clasificar según su organización, como se describió en el punto “como crear una empresa”.

Por último detallaremos la clasificación según su tamaño, separando a las Grandes Empresas de las Pymes. Dentro de esta última se ubican las microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas.

Esta clasificación está regulada por la Ley 20.416 cuyo objetivo se establece en el Artículo Primero indicando lo siguiente:

¹¹ Real Academia Española. (1999). Empresa. 2014, de Empresa Sitio web: <http://lema.rae.es/drae/srv/search?id=nwWJCYqFS2x5lxXrUUb>

“Artículo Primero.- Objetivo. La presente ley tiene por objeto facilitar el desenvolvimiento de las empresas de menor tamaño, mediante la adecuación y creación de normas regulatorias que rijan su iniciación, funcionamiento y término, en atención a su tamaño y grado de desarrollo”.

Conforme a esto, se especifica la segmentación en el Artículo Segundo:

“Artículo Segundo.- Sujeto. Para los efectos de esta ley, se entenderá por empresas de menor tamaño las microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas.

Son microempresas aquellas empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro no hayan superado las 2.400 unidades de fomento en el último año calendario; pequeñas empresas, aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 2.400 unidades de fomento y no exceden las 25.000 unidades de fomento en el último año calendario, y medianas empresas, aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 25.000 unidades de fomento y no exceden las 100.000 unidades de fomento en el último año calendario”.

Posteriormente, se identificaron algunas falencias en la clasificación debido a la volatilidad de las ventas que efectúan fluctuaciones relevantes en las ganancias a lo largo del año. Por este motivo se incorpora además el criterio de cantidad de trabajadores.

Resumiendo lo precedente, aplicamos el siguiente cuadro:

Cuadro N°1: Estratificación de Sociedades.

Clasificación	Por Ventas	Por Cantidad de Personas
Micro	Hasta 2.400 UF	0 a 9
Pequeña	2.400,01 a 25.000 UF	10 a 25
Mediana	25.000,01 a 100.000 UF	25 a 200
Grande	100.000,01 en adelante	200 y más

“Colombo, Delgado, Escudero, Gómez, Rojas (2014)”

PYMES: Es la sigla asociada al término, pequeñas y medianas empresas que tienen un máximo de 100 empleados.

Acciones: Es el título que emite un negocio para validar los derechos de un socio sobre una parte del capital. Documento que le otorga al accionista el derecho de percibir una parte proporcional de las ganancias anuales de la sociedad. Estas se dividen en; nominativas o al portador, ordinarias o preferentes.

Accionista: Es la persona a la que se le otorga el derecho de percibir de manera anual las ganancias del negocio.

Administración: Es el área que señala las directrices que seguirá el negocio, puede estar constituido solo por el representante legal, o por más personas.

Representante Legal: Es la persona en la que recae la obligación de figurar ante la ley por un negocio.

Cliente: Puede ser una persona natural o jurídica que realiza la transacción de compra de un producto o servicio.

Banco: Es la institución que presta ayuda financiera para el levantamiento del negocio, por otra parte el negocio recibe dinero a través de depósitos bancarios para darlo en créditos.

Capital: Recursos financieros con el cual se iniciarán las acciones comerciales, destinado a producir y generar utilidades.

Políticas Gubernamentales/Económicas: Acciones que los gobiernos adoptan con el fin de regular la economía, favoreciendo el crecimiento y desarrollo del país.

Producto: Según definición de Philip Kotler y Gary Armstrong, en su libro Fundamentos de Marketing, 6ta edición. Producto "es cualquier cosa que se puede ofrecer en un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo y que podría satisfacer un deseo o una necesidad. (Sin embargo), el concepto de producto no está limitado a objetos físicos; cualquier cosa que pueda satisfacer una necesidad se puede llamar producto (objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas). Además de los bienes tangibles, los productos incluyen servicios, que son actividades o beneficios que se ofrecen a la venta y que son básicamente intangibles y no tienen como resultado la propiedad de algo".

Oportunidad: Situación favorable visualizada por el emprendedor en el mercado, de la cual pretende sacar provecho.

Utilidades: Provecho, ganancia o fruto obtenido como resultado de una actividad comercial.

Leasing: Sistema de arrendamiento de bienes de equipo mediante un contrato en el que se prevé la opción de compra por parte del arrendatario.

Fogape: El Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE), es un Fondo estatal destinado a garantizar un determinado porcentaje del capital de los créditos, operaciones de leasing y otros mecanismos de financiamiento que las instituciones financieras, tanto públicas como privadas, otorguen a Micro/Pequeños Empresarios, Exportadores y Organizaciones de Pequeños empresarios elegibles, que no cuentan con garantías o que estas sean insuficientes, para presentar a las Instituciones Financieras en la solicitud de sus financiamiento.