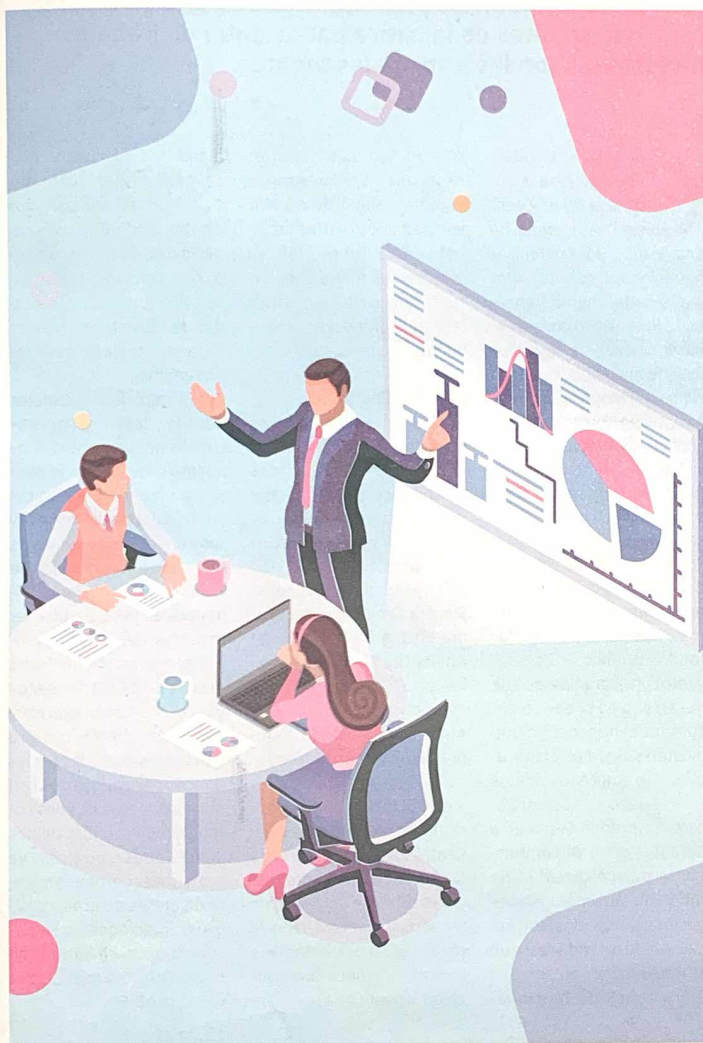


CRECE PYME

18,7%

bajó la creación de empresas entre octubre y diciembre de 2019, respecto del trimestre anterior, según el informe Radar Pyme de RedCapital.



CÓMO INICIAR UN EMPRENDIMIENTO EXITOSO

Elegir la forma para constituir una empresa y el tipo de sociedad más apropiada son los primeros pasos para formalizar un negocio. Pero antes se debe resolver otros factores claves, como saber los hábitos de consumo del cliente objetivo, cuál será el valor agregado del producto o servicio, así como conocer la estructura de costos, entre otras variables.

Tener una buena idea de negocio, que sea innovadora y atractiva para el cliente objetivo, son algunos de los primeros pasos que debiera cumplir un emprendedor para convertir su proyecto en un negocio que se sustente. "Para iniciar un emprendimiento exitosamente es clave tener muy clara la necesidad que voy a satisfacer con mi producto o servicio en el mercado, para lo que es muy importante identificar muy bien el segmento de cliente al que le voy crear valor (resolver su necesidad). Es clave conocer cuáles son sus motivaciones y hábitos de consumo, saber dónde están, cómo llego y cómo me comunico con ellos. Otro punto clave es conocer mi competencia, ¿Por qué los

consumidores comprarán mi producto y no el de ellos?", comenta Felipe Mellado, director del Centro de Negocios Sercotec Temuco. Mellado también define como relevantes para el éxito de una pyme el conocer la estructura de costos, es decir, cuánto me cuesta crear mi producto o servicio y, a partir de esto, fijar precios que permitan obtener los márgenes que hagan sustentable el negocio. Así también, es importante definir la estrategia comercial, cómo vender el producto o servicio. En tanto, Manuel Rodríguez, director regional de Corfo Arica y Parinacota, acota: "Tener la capacidad de observar si existe una necesidad no resuelta, proponer una solución creativa

e innovadora para satisfacerla y si hay alguien que está dispuesto a pagar por esta solución, estamos frente a un negocio". Y finalmente, aunque todo emprendedor busca el éxito como objetivo final de un negocio, el fracaso es una eventualidad que no debiera enfrentarse como un traspié, sino como una enseñanza que ayude a encausar la estrategia y gestión de la empresa. "El emprendedor debe ser constante y perseverante en materializar su idea, asumir el fracaso como un aprendizaje y no como una pérdida de tiempo. Además, es recomendable trabajar siempre colaborativamente, haciendo redes, relacionándose con otros profesionales", afirma Manuel Rodríguez.

FINANCIAMIENTO A TU MEDIDA

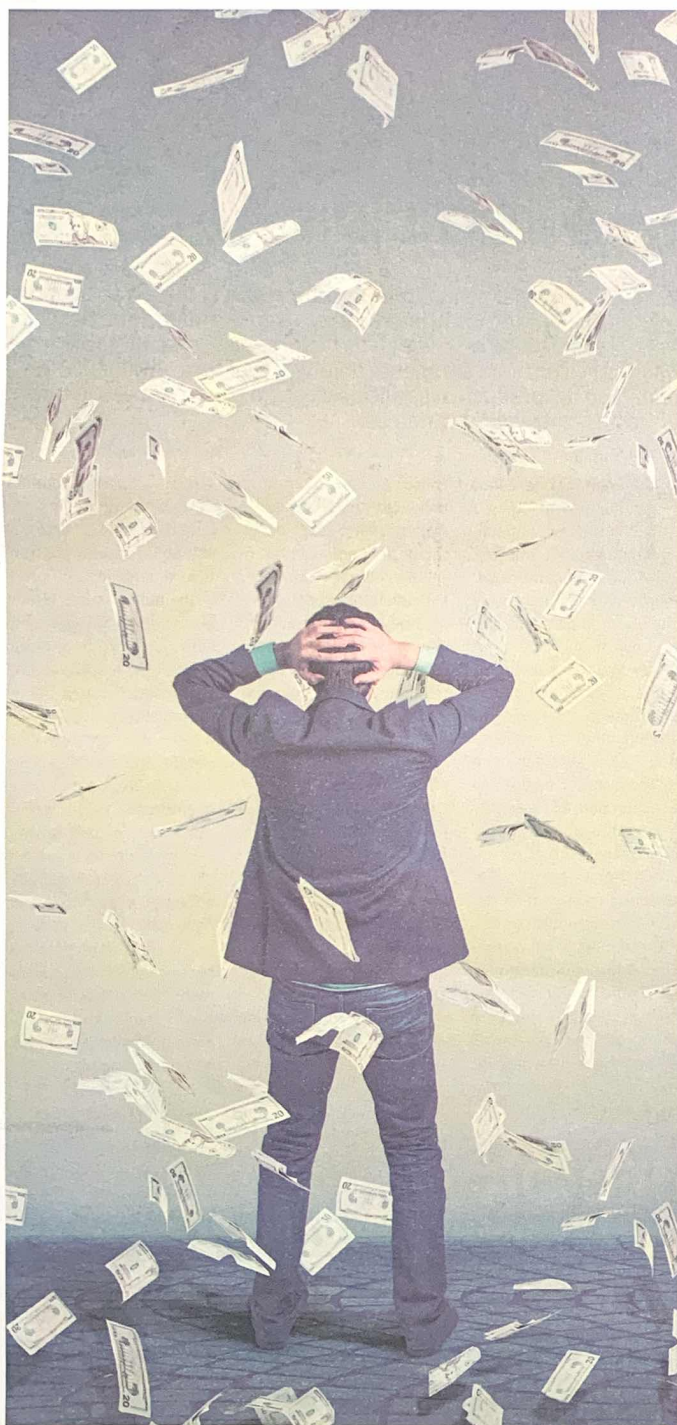
FACTORIZING LEASING CONFIRMING
FACTORIZING INTERNACIONAL SEGUROS

WWW.INCOFIN.CL 2 2482 9000

incofin

Servicios Financieros

OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA COMENZAR O POTENCIAR EL NEGOCIO



Los emprendedores disponen de diversas opciones de financiamiento y subsidio para desarrollar sus negocios. Instrumentos públicos provenientes de Corfo y Sercotec, así como créditos de la banca para capital de trabajo e inversiones son las principales fuentes.

Capital para iniciar una empresa cuando aún no hay ventas, para etapa de diagnóstico, para potenciar negocios, emprender nuevas fases de la pyme, fomentar la innovación o para explorar nuevos mercados. La lista de necesidades financieras del emprendimiento es extensa, por ello las iniciativas de financiamiento se han adaptado a esos requerimientos, tanto los de origen público como las del sector privado.

Felipe Mellado, director del Centro de Negocios Sercotec Temuco, sugiere aspectos a evaluar al considerar fondos públicos: "Es relevante considerar la etapa de desarrollo en la que se encuentra el negocio, ya que existen subsidios disponibles para emprendimientos informales o ideas de negocios (Emprende Sercotec o Semilla Corfo). Sin embargo, la mayor cantidad de fondos están dirigidos a negocios establecidos (con iniciación de actividades) que se encuentran en sus primeros años de funciona-

miento. También hay otros destinados a empresas que están en etapa de escalar sus negocios o internacionalizarlos. Tener clara la etapa en la que se encuentra su negocio le permitirá a los emprendedores postular al fondo correcto".

ALTERNATIVAS

Actualmente existen varios programas de financiamiento para los emprendedores en Chile, los que provienen de organismos de Gobierno, de la banca y de alianzas público-privadas. Entre los principales destacan Capital Semilla, Brain Chile, Programa Yo Emprendo, Capital Abeja, The S Factory, Semilla Corfo y Youth Action Net, entre otros.

Ante la amplia oferta, siempre resulta oportuno conocer los beneficios, limitantes y condiciones de cada opción. Sercotec, a través de su Centro de Negocios, Corfo y la Asociación de Emprendedores de Chile disponen de asesoría y diversos canales para acceder a orientación e información necesaria para elegir y postular a un finan-

ciamiento adecuado.

En cada región Corfo dispone de apoyo para los emprendedores en sus necesidades de financiamiento con distintos instrumentos, los que están orientados de acuerdo con los ejes de la estrategia de desarrollo regional.

Por último, desde el sector privado también se han articulado líneas de financiamiento e iniciativas de apoyo a emprendedores. La coyuntura del estallido social y sus efectos en las pymes ha motivado a la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF) a ofrecer medidas de apoyo a emprendedores. "A la fecha más de 500.000 pequeños y medianos empresarios y personas naturales con giro han sido contactadas por los bancos para apoyarlos con diversas medidas, tales como flexibilización de las condiciones crediticias, ya sea a través del otorgamiento de meses de gracia o reprogramaciones de financiamiento para capital de trabajo e inversiones", dicen desde la ABIF.

ESTRATEGIA DIGITAL

Tan importante como el financiamiento y capital de trabajo, son los recursos y gestión dedicados al desarrollo de herramientas digitales para impulsar un negocio. "El rol de las herramientas digitales para la gestión de las micro y pequeñas empresas es cada vez más crucial. Un aspecto clave es la disponibilidad de pago electrónico, especialmente en rubros en los que los precios son más elevados. Tener pago mediante tarjetas puede significar un aumento en las ventas relevante, teniendo en cuenta que hoy los consumidores utilizan cada vez menos efectivo", asegura Felipe Mellado, director del Centro de Negocios Sercotec Temuco.

En Red Pyme Mujer, que reúne a emprendedoras de las regiones de Los Ríos y Los Lagos, saben del valor agregado que aporta la digitalización al negocio. "Si la empresa cuenta con página web, redes sociales y/o plataforma de e-commerce genera inmediatamente la confianza que buscamos en estos tiempos y refleja que la empresa se actualiza y proyecta al futuro", afirma Bárbara Baxa, directora Red Pyme Mujer.

FORMAS DE CONSTITUIR Y TIPOS DE EMPRESA

Antes de iniciar un emprendimiento es importante seguir los procedimientos legales que ofrece el sistema, para constituir una empresa que se adecue a las características del negocio.

Luego de definido el perfil y objetivos de un emprendimiento (ver nota de portada), se debe realizar los pasos legales o formales para constituirse como empresa. En Chile existen dos formas para concretar un emprendimiento:

1.- El proceso tradicional
Mediante la creación de estatutos, los que son redactados por un abogado y presentados en una notaría como escritura pública, la que luego debe inscribirse en el registro comercial del Conservador de Bienes Raíces y ser publicada en el Diario Oficial. El trámite puede tomar entre uno a dos meses y llegar a un costo esti-

mado de \$250.000.
2.- La opción online
Mediante la plataforma www.tumepresaenundia.cl. Como su nombre lo indica, es una opción express para constituir una empresa, definir su propiedad, número de socios, capital de la empresa y objetos de la sociedad, entre otros aspectos. Su rapidez y bajo costo son sus principales beneficios. "En esta plataforma uno puede llegar a crear una empresa en un par de horas, solamente incurriendo en el costo de la notaría (UF 0,26). Es un proceso simplificado en el que se eliminan las etapas de inscripción en el Conservador de Bienes Raíces y publi-

cación en el Diario Oficial", explica el director del Centro de Negocios Sercotec Temuco, Felipe Mellado.

PERSONA JURÍDICA

Respecto de los tipos de empresa que se pueden constituir en Chile, existen seis opciones de sociedades comerciales, aunque tres de ellas suelen ser las más utilizadas para desarrollar una pyme o minipyme: Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), Sociedad por Acciones (SpA) y Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL).

En general, se debe analizar caso a caso el tipo de persona



jurídica (sociedad) que mejor se acomoda al negocio que se quiere desarrollar; sin embargo, hay algunos factores que pueden facilitar la decisión. "Si soy un emprendedor individual, no planeo incluir más socios en el futuro y el negocio tendrá un único objeto (tipo de actividad a desarrollar

podría convenirme crear una EIRL. Por otro lado, si soy un emprendedor individual, pero pretendo sumar socios en el futuro o ya tengo un socio y además quiero desarrollar más de un tipo de actividad (objetos), me convendría crear una SpA, ya que éstas permiten de manera simple

aumentar o disminuir el número de socios, así como también el capital de la sociedad. Por último, si el negocio cuenta con dos o más socios y quieren mantener controlado el ingreso y salida de éstos y la toma de decisiones en la empresa, convendría crear una SRL", propone Felipe Mellado.

En progreso entendemos el valor de tu negocio.

HAZTE CLIENTE

WWW.PROGRESO.CL

LEASING

Financiamos buses, camiones, maquinaria pesada y más.

FACTORING

Compramos tus facturas hoy y te entregamos la liquidez que necesitas.